

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ 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**



№ 29

КИЇВ 2013

УДК 330.34

Висвітлюються теоретичні й 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 ethodological 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. Беляєв, д-р екон. наук (відп. ред.); **В.М. Данюк**, канд. екон. наук (заст. відп. ред.); **Л.М. Здрілюк** (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 редакційної колегії: 03680, м. Київ, проспект Перемоги 54/1,
ДВНЗ «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 ім. Вадима Гетьмана
Протокол № 12 від 26.06.13 р.

Редактор

Художник обкладинки *Т. Зябліцева*

Коректор

Верстка *М. Матвійчук*

Підп. до друку 00.00.13. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсет. Ум. друк. арк. 00,00.

Обл.-вид. арк. 00,00 Наклад 000 пр. Зам. № 13-4785.

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, 2013

ЗМІСТ

I. Економічна теорія

<i>Москаленко О.М.</i> Формування теорії випереджаючого економічного розвитку як прояв еволюції об'єктивних потреб суспільства . . .	6
<i>Кириленко Л.М.</i> Інституціоналізація державної політики реформ: еволюція і напрями реалізації.	17
<i>Джалілов О.О.</i> Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності поняття «Національна економічна система».	27
<i>Пестова Т.М.</i> Еволюція змісту і характеру праці в умовах трансформації технологічного способу виробництва.	37
<i>Дацкевич Н.О.</i> Держава у реалізації соціальної відповідальності підприємництва: вимушений захід чи данина часу?	49
<i>Шевчук Ю.А.</i> Інноваційний розвиток, як внутрішній стан і форма функціонування «нової економіки».	59
<i>Кушнір А.І.</i> Роль первісного нагромадження капіталу в установленні бізнес-груп України.	69
<i>Буряченко А.Є.</i> Формування концепції комплексного регіонального розвитку.	78
<i>Король І.В.</i> Аналіз динаміки конкурентоспроможності національної економіки України.	93

II. Економіка, управління та маркетинг

<i>Батенко Л.П., Діброва О.Ю.</i> Формування ціннісного підходу у проектному управлінні.	103
<i>Проскурня М.Г.</i> Обґрунтування темпів стійкого росту підприємства як інструмента управління його розвитком.	111
<i>Будяєв М.О.</i> Методичний інструментарій інвестування: реалії сьогодення.	119
<i>Прудь П.В.</i> Порівняльна характеристика інститутів недержавного пенсійного забезпечення в Україні.	127
<i>Суслов О.П., Тішков Б.О.</i> Індикативне планування: сутність, функції та форми.	135
<i>Пилипчук В.П., Данніков О.В.</i> Стратегічні напрями маркетингового ціноутворення підприємства.	145

<i>Тарактієнко О.К.</i> Теоретичні підходи до визначення поняття «страховий маркетинг»	161
<i>Дима О.О.</i> Дослідження стану та тенденцій розвитку роздрібної торгівлі в Україні.	169
<i>Коваль Л.М.</i> Управлінський аналіз ефективності менеджменту ресурсної політики.	183
<i>Фащевський М.І., Білоконь І.В.</i> Аналіз моделей регіонального розвитку України: теорія та проблеми функціонування.	194
<i>Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва М.С.</i> Сучасний стан і перспективи розвитку туристичних послуг в Україні.	204
<i>Демидова О. В.</i> Свобода і зумовленість вибору споживачів, особливості моделювання взаємодій у маркетингових системах	216
<i>Богатирьов О. І.</i> Сучасні тенденції розвитку ринку та маркетингової діяльності телекомунікаційних підприємств.	224
<i>Орлов П. А.</i> Проблемы социальной ответственности субъектов хозяйствования и маркетинга в свете мирового экономического кризиса	231

III. Міжнародна економіка

<i>Васильчук І.П.</i> Оцінка глобальних трендів концентрації капіталу корпорацій: висновки для України.	244
<i>Тіпанов В.В.</i> Особливість і проблематика відкритості національних економічних систем.	255
<i>Свдоченко О.О.</i> Макротенденції розвитку глобального маркетингового середовища.	263
<i>Вергуненко Н.В.</i> Генезис та еволюція світового ринку консалтингових послуг.	273
<i>Чалюк Ю.О.</i> Роль міжнародних неурядових організацій у вирішенні соціальних проблем.	283
<i>Оглобля Я.О.</i> Роль транснаціональних банків у контексті трансформації глобальної економіки.	291
<i>Базилук Я.Б.</i> Про роль міжнародних фінансових організацій у сучасній системі забезпечення глобальної фінансової безпеки	301

IV. Фінанси та кредит

<i>Алексєєнко М.Д.</i> Проблеми інтеграції банків з небанківськими компаніями в умовах глобалізації фінансових ринків	312
<i>Островська О.А.</i> Нове розуміння корпоративних фінансів: антикризовий аспект	322
<i>Савчук Н.В.</i> Фіскальні пріоритети функціонування та розвитку бюджетної системи.	331

<i>Потій В.З., Куліш Г.П.</i> Теоретичні підходи до управління витратами підприємства.	346
<i>Горбатюк Л.А.</i> Оцінка ефективності злиттів і поглинань банків в Україні.	359
<i>Висоцький І.А.</i> Кошти місцевих бюджетів як об'єкт державного фінансового контролю.	370
<i>Чуб П.М., Приходько Е.А.</i> Ресурсна база банку як основа забезпечення його фінансової стійкості.	381
<i>Поліщук Є.А.</i> Підходи щодо сутності поняття «небанківські фінансові установи» в контексті участі в інвестиційному процесі	394
<i>Івасько І.М.</i> Виклики до перетворення податку на додану вартість в аграрному секторі України.	403
<i>Лісовська В.П., Наїста А.С.</i> Сучасні підходи мінімізації ризиків міжнародного кредитування.	411
<i>Антонюк О.І., Ніколишин Ю.І.</i> Місцеві познаки: зарубіжний досвід для вирішення вітчизняних проблем.	425
<i>Суторміна К.М.</i> Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні.	432

V. Облік, аналіз та аудит

<i>Свірко С.В.</i> Бюджетний кодекс України в контексті реформування вітчизняного бюджетного обліку.	441
<i>Шайкан А.В.</i> Управління на основі ключових показників діяльності.	451
<i>Гушко С.В.</i> Моделювання процесу системи ухвалення рішень службами внутрішнього аудиту.	464
<i>Амбарцян В.С.</i> Регулювання обліку портфельних інвестицій банків за міжнародними стандартами.	478
<i>Осмятенко В.О., Матюха М.М.</i> Роль і місце інформаційної системи бухгалтерського обліку в управлінні економічним об'єктом. . .	488

VI. Економіко-математичні методи

<i>Великоіваненко Г.І., Трокоз Л.О.</i> Оцінювання проблемної заборгованості у кредитній політиці комерційного банку.	497
<i>Манжос Т.В.</i> Модель управління запасами горизонтально інтегрованого холдингу за умови стохастичного попиту.	508
<i>Кордунов С.Ю.</i> Класифікація методів управління якістю.	520
<i>Давидюк Т.В.</i> Концептуальні засади інформаційно-аналітичної системи управління вищим навчальним закладом.	528
<i>Богачевська О.І.</i> Модель оптимальної програми виробництва рекламних продуктів.	539

I. Економічна теорія

УДК 330.101:338.22 (477)

*О. М. Москаленко, к.е.н., доцент,
докторант кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЯК ПРОЯВ ЕВОЛЮЦІЇ ОБ'ЄКТИВНИХ ПОТРЕБ СУСПІЛЬСТВА

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена обґрунтуванню вихідних передумов і необхідності формування теорії випереджаючого економічного розвитку в результаті еволюції об'єктивних потреб суспільства. На основі вимог до структури наукових теорій запропоновані її власні та допоміжні основи, такі як методологічні, прототеоретичні, логічні та філософські. Предметом дослідження виступає випереджаючий економічний розвиток як об'єктивний процес. Доведено практичну значущість і сутність випереджаючого економічного розвитку. Результати даного дослідження доповнюють теорію економічного розвитку, сприяють розширенню прогностичного інструментарію та виконанню позитивної функції сучасної економічної теорії.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: теорія випереджаючого економічного розвитку, прототеоретичні основи, методологічні основи, модель, еволюція, потреби сучасного суспільства.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена обоснованию исходных предположений и необходимости формирования теории опережающего экономического развития в результате эволюции объективных потребностей общества. На основе требований к структуре научных теорий предложены ее собственные и вспомогательные основания, такие как методологические, прототеоретические, логические и философские. Предметом исследования выступает опережающее экономическое развитие как объективный процесс. Доказано практическую значимость и сущность опережающего экономического развития. Результаты данного исследования дополняют теорию экономического развития, способствуют расширению прогностического инструментария и выполнению позитивной функции современной экономической теории.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: теория опережающего экономического развития, прототеоретические основания, методологические основания, модель, эволюция, потребности современного общества.

ANNOTATION. The article is devoted to the justification of initial assumptions and necessity of foundation the theory of outstripping economic development as a result of society's objective needs evolution. On the basis of the requirements for the structure of scientific theories the author offered own and supporting grounds of the theory of outstripping economic development, such as methodological, proto-theoretical, logical and philosophical ones. The object of the research is the outstripping economic development as an objective process. It has proved the practical significance and essentiality of outstripping economic development. Results of the research supplement the theory of economic development, promote the expansion of predictive tools and implementation of positive function of modern economic theory.

KEY-WORDS: outstripping economic development, theory of outstripping economic development, proto-theoretical grounds, methodological grounds, model, evolution, needs of contemporary society.

Постановка проблеми. Логіка економічного розвитку є, на наш погляд, дуже складною. Упродовж еволюції людства змінювалась суспільна свідомість щодо процесу соціально-економічного розвитку як явища в формі невідворотного довгострокового зростання, що генерується удосконаленням виробничих сил, які, у свою чергу, здійснюють революційний вплив на інституціональну структуру суспільства. Однак, прогресивне трактування суспільством і людиною економіко-історичного процесу сформувалось не відразу, а стало досягненням тільки Нового часу. Прогресивне поживлення соціально-економічного оптимізму чітко простежується в роботах релігійного філософа Фоми Аквінського. Його думка соціологічного толку сприяла «перетворенню» людини в рушійну силу соціально-економічного розвитку із впровадженням у свідомість людства тези «знати, щоб вірити», на противагу ключовій ідеї патристики «віра вище розуму» [9, с. 416].

Аналіз досліджень і публікацій. Сутнісне наповнення явища соціально-економічний розвиток у розрізі таких підходів, як циклічно-хвильовий, регрес і прогрес, комплексно проаналізував у своїй праці «Стратегии модернизации в мировой экономике» (2013) російський учений О. Мальцев [6, с. 10—38]. За проведе-

ним ним логіко-історичним аналізом економічний розвиток в історичній ретроспективі та еволюції суспільної свідомості щодо неї постає в сценарній формі песимістичного і оптимістичного представлення суспільного та індивідуального та розуміння людиною себе в універсуумі. Логіка циклічно-хвильового підходу економічного розвитку, представниками якого були Платон (428—348 pp. до н.е.), Аристотель (384—322 pp. до н.е.), Н. Макіавеллі (1469—1527 pp.), Дж. Віко (1668—1744 pp.), Т. Мальтус (1766—1834 pp.), Г. Рюккерт (1823—1875 pp.), О. Шпенглер (1880—1936 pp.) та інші, зводилась до постулату екзистенціальної статичності буття, яке трансформувалось у принциповий висновок про розвиток як процес, що не видозмінює субстанціональні основи світобудови. Послідовна зміна періодів піднесення і падіння в кінцевому розумінні означає «гру з нульовою сумою», коли соціум здійснює еволюційний кругообіг і повертається до висхідної точки. Прогресивний підхід до логіки соціально-економічного розвитку як процесу, що пов'язаний з його інтерпретацією мислителями і вченими (Августин (354—430 pp.), Аквінат (1225—1274 pp.), Ф. Бекон (1561—1626 pp.), Т. Гоббс (1599—1679 pp.), Р. Декарт (1596—1650 pp.), Д. Юм (1711—1776 pp.), Ж. Тюрго (1727—1781 pp.), Ж.-А. Кондорсе (1743—1794 pp.), Дж. С. Мілль (1806—1873 pp.), К. Маркс (1818—1883 pp.), А. Гершенкрон (1904—1978 pp.), У. Росту (1916—2003 pp.), Д. Белл (1919—2011 pp.), О. Тоффлер (н. 1928 р.) у формі неухильного сходження від помилки до істини, заснований на *зростанні людських потреб і ускладненні всіх сторін суспільного життя. Антропоцентричний характер концепція економічного розвитку* набула в процесі емпіричного опробування та оцінки результатів людської діяльності в епоху Ренесансу і прийняла масовий характер у Новий час. *Розвиток* набув форми неухильного руху вперед, а індивід отримав право перетворювати природу на свій розсуд. У значній мірі прискорений економічний розвиток і темпи економічного зростання Західної Європи, що поклало початок перетворенню прогресивного підходу (розуміння) логіки процесу соціально-економічного розвитку, як панівної думки, зобов'язані кількісному та якісному зростанню знань.

Методологічним базисом гуманітарного дискурсу 1950—1970-х pp. стало оптимістичне бачення майбутнього людства. Визначальний внесок у зародження даної концепції здійснили Р. Арон, Д. Белл, Е. Домар, К. Кларк, У. Росту, Р. Солоу,

У. Тоффлер, Р. Харрод та ін. Ключовою ідеєю даної економічної думки став технологічний детермінізм, що передбачав мобілізаційну стратегію девелопменталізму, засновану на активній позиції держави і мобілізованого суспільства в напрямку розвитку для переходу в постіндустріальну епоху.

Цілі статті полягають в ідентифікації причин формування теорії випереджаючого економічного розвитку, як системи знань, що описує та пояснює економічні процеси проривного характеру в економічній історії успішних економік, виявляє закономірності їх функціонування та розвитку, та є проявом еволюції об'єктивних потреб світового суспільства на сучасному етапі, а також в обґрунтуванні власних і допоміжних основ даної наукової теорії.

Виклад основних результатів дослідження. Однак людиноцентрична парадигма некласичної науки виникла не одразу, а стала завершеною ключовою ознакою постнекласичної науки в останній третині XX і на початку XXI ст. Після другої світової війни панував технологічний детермінізм. Ми можемо відмітити наявність локальних осередків науки щодо звернення до людини як суб'єкта і кінцевої мети економічного розвитку, що можна прослідкувати в футурологічних концепціях. Однак цьому передував процес цільової індустріалізації, нарощення військової могутності, становлення моделі масового споживання як форми задоволення матеріальних потреб світового суспільства.

Однак наприкінці XX—на початку XXI ст. концепція технологічного детермінізму змістилася в площину песимістичного бачення майбутнього і необхідності пошуку альтернативних варіантів розвитку людства. З нашої точки зору причини подібних парадигмальних зрушень слід шукати в змінах конфігурації міжнародної економічної системи, коли за межами розпаду біполярної системи, відбулося переміщення центрів ефективності світового господарства, відносного багатства та економічної впливовості із Заходу на Схід, що набуло з 2000-х рр. стійкого характеру.

Помічаючи особливості сучасного соціально-економічного розвитку, економічна теорія рефлексує процеси, що протікають у суспільстві, чому зобов'язана поява теорії економічного розвитку, теорії «нового» зростання, теорій інституційно-еволюційного напрямку. Відбувається якісна трансформація потреб світового суспільства, в умовах ускладнення всієї системи світогосподар-

ських зв'язків, взаємин держав, зміни характеру міжнародної конкуренції та способах її ведення, постійно зростаючої нерівномірності розвитку, як між країнами, так і всередині самих країн, і безлічі інших чинників економічного і цивілізаційного характеру. Таким чином, сучасна людина детермінує новий техніко-економічний спосіб виробництва, який визначає і формує нові потреби, що виникають на випередження, — духовні, інтелектуальні, фізіологічні (наприклад, потенціал здоров'я), — тобто вимоги до якості і рівня життя, а також до навколишнього середовища проживання. Змінюється спосіб життя людини, виникає новий образ суспільства з підвищеною інтелектуальною активністю, який за типом можна віднести до інноваційного суспільства, постіндустріального суспільства та ряду інших типів суспільств з футурологічної точки зору. Тому виникнення теорії випереджаючого економічного розвитку можна вважати логічним продовженням теорії економічного розвитку, теорії інноваційної і теорії інформаційної економіки.

У наш час очевидною основою розвитку суспільства стає *зростання вільного часу*, а виробництво в результаті його автоматизації більше не потребує масової робочої сили. Наука і технології заміщують працю робітників, що сприяє розвитку процесу усупільнення знань та інформації. Як наслідок, однією із *потреб сучасного світового суспільства* стає *потреба у свободі особистості*, у певному розмірі та обсязі, що надається соціумом для *нарощування її суспільно корисних здібностей*. *Свобода*, таким чином, *виступає критерієм суспільного прогресу*. Відповідно міра розвитку господарського укладу, рівень його технологічної відповідності світовому рівню, буде визначатися рівнем створених у ньому умов для вдосконалення особистості.

Протиріччя в системі людина-капітал, як зазначають російські вчені О. Бузгалін та А. Колганов, сприяють тому, що капітал викликає до життя дві суспільні сили, які не можуть до кінця змістовно собі підкорити, а саме: *усупільнення*, яке проявляється в матеріальному виробництві, і масову творчу діяльність у креатосфері. Ці обидві суспільні сили вимагають вирішення двох «надзадач» майбутнього суспільства — *плановірності виробництва і звільнення праці* [13, с. 110]. Цей імператив дозволяє нам сформулювати зміст ще однієї стратегічної потреби світового суспільства: *потреба в плановірності та збалансованості виробництва*, за умови створення можливостей для соціально-престижної тво-

рчої діяльності людини в рамках корпорації та участі у власності корпорації.

Потреби світового суспільства в їх ціннісній інтерпретації носять довгостроковий цільовий характер і можуть бути задані у формі економічних інваріантів для забезпечення деякої прогнозованості трансформацій в економічній системі з метою їх забезпечення. Цільовою потребою світового суспільства стає *досягнення добробуту людини, розвиток її в праці, зростання вільного часу*. Рівень диференціації населення за рівнем доходів повинен зберігатися як механізм стимулювання висококваліфікованої, інтелектуальної (творчої), ефективної праці, і повинен обумовлюватися відмінностями в здібностях людей та інтенсивністю використання цих здібностей.

Не менш важливою потребою сучасного світового суспільства, що витікає із попередньої, є досягнення не тільки раціонального рівня споживання, як міри задоволення потреб людини для забезпечення можливостей реалізації її інноваційного потенціалу, а також *досягнення якості та структури реального споживання*, що відіграють важливу роль у досягненні добробуту людини, а також соціальної орієнтації економіки та моделі випереджаючого економічного розвитку. *Випереджаючий економічний розвиток стає можливим лише в умовах забезпечення раціональних людських потреб, коли з'являється сенс далі розвивати науку і культуру, в суспільстві загального добробуту*. Лише по мірі досягнення даного рівня раціонального реального споживання стає можливим *змінити структуру споживання*, здійснити перехід до випереджаючого розвитку більш просунутої групи споживчого бюджету, із пріоритетним споживанням технічно складних товарів.

Не менш актуальною постає *потреба перетворення трудової діяльності в сферу розвитку людини*, тобто *потреба в моделі економіки для людини*. Засобами реалізації виступатимуть вирішенні завдання охорони праці та створення гідних для людини умов трудової діяльності та умов реалізації інтелектуальних здібностей. Естетизація праці, її інтелектуалізація стає можливою по мірі просування до постіндустріальних технологій, що визначатимуть можності випереджаючого економічного розвитку.

Чи існує практична потреба в теорії випереджаючого економічного розвитку? Наші дослідження дозволили нам прийти до такого висновку, що існує потреба в принципово іншому підході, напрямку теоретичної економічної думки, у новій теорії, яка

буде здатна дослідити, вивчити і описати економічну дійсність менш успішних економік, визначити ключові закономірності їх розвитку, особливості інституціонального середовища і виробити адекватні їх потребам і можливостям практичні рекомендації. У цьому зв'язку виникнення теорії випереджаючого розвитку, на наш погляд, є закономірним результатом постіндустріального розвитку і об'єктивною необхідністю сучасного світового суспільства в системі координат еволюційного розвитку потреб людини, її творчого потенціалу, креативності.

Сучасна економічна теорія, у метاپарадигмальних координатах концепції теоретичного знання постнекласичної науки [11, с. 5—13], має свій методологічний інструментарій, який полягає не в протиставленні, а в деякому уточненні, синтезі, інтегруванні класики і некласики. Основним предметом дослідження постнекласичної науки стають надскладні, нерівноважні й еволюційні системи, а її об'єктом, як зазначають учені [3, с. 206—210; 7, с. 178], — *надскладні людиновимірні системи універсального типу, на противагу простим, стійким і природним суспільним системам класичної науки і складним, нестійким, невизначеним системам у некласичній*. У межах сучасної економічної теорії, як постнекласичної науки, яка наділена синтезуючим методологічним потенціалом, таким чином, виникають передумови для формування нового теоретичного простору, що охоплює як розроблені, апробовані теорії, і неоформлені ідеї та гіпотези, що зароджуються, прообрази нових теорій, і упущення, вузькі місця, конфігурація яких окреслює шляхи і сфери можливого нового наукового пошуку.

У цьому зв'язку побудова та обґрунтування теорії випереджаючого економічного розвитку, в рамках нового теоретичного простору постнекласичної економічної науки, можна почати з визначення її власних (внутрішніх) і допоміжних (методологічних, логічних, прототеоретичних і філософських) основ. Прото-теоретичними основами, якими є теорії, що використовуватимуться в якості базису теорії випереджаючого економічного розвитку, на наш погляд, повинні виступати такі економічні теорії, як: теорія економічного розвитку, теорії довгострокових циклів, теорії інноваційної економіки, неонституціональна теорія, інші теорії інституційно-еволюційного напрямку, теорія «нового» зростання як неокласична теорія. Назва, яку ми пропонуємо для даної теорії, — *теорія випереджаючого економічного розвитку*, —

зумовлює її зміст, логіку узагальнення досвіду, предмет, напрямки економічного аналізу, господарську практику і порядок, функції, а також методологічний інструментарій і підхід до відображення закономірностей розвитку економіки і суспільства, розуміння природи і характеру їх (економіки і суспільства) власної трансформації, а також якісної зміни цілей розвитку і цінностей світогляду людства на сучасному етапі.

Тлумачити випереджаючий розвиток, як процес можна, як мінімум, у вузькому і широкому розумінні. *По-перше*, як характеристики результатів економічної політики особливо успішних в економічному відношенні країн. *По-друге*, як інституціональну форму існування конкурентної економіки для країн, що намагаються не стільки наздогнати, а, перш за все, випередити економічно успішні країни в розумінні субстанціональних причин трансформації природи і закономірностей економічного розвитку на довгострокову перспективу, пріоритетних напрямів розвитку сфер науки, освіти, технологій, соціальних інститутів, механізмів державного управління, способів ефективної взаємодії держави і людини (не тільки як економічного агента, а як інноваційного індивіда, креативної особистості), держави і бізнесу, індивіда і бізнесу, способах ведення конкуренції на інших принципах і критеріях, а також механізмі реалізації в практичній економічній політиці логіки і змісту випереджаючого розвитку. Процес «організації» випереджаючого економічного розвитку стає можливим в умовах уточнення та наукового обґрунтування країнами цілей довгострокового розвитку.

Наші пошуки *методологічних і прототеоретичних основ* теорії випереджаючого економічного розвитку, адекватних виконанню нею позитивної функції щодо реалізації потреб сучасного світового суспільства, привели нас до низки економічних теорій. Це такі сучасні економічні теорії, як: 1) гетеродоксальний напрям: а) в рамках теорії циклів розвитку — теорія техніко-економічної парадигми (або теорія Великого вибуху) Карлоти Перес; теорія збігу обставин розвитку Гжегожа Колодко [4, с. 136—137]; теорія інноваційної економіки, теорія інформаційної економіки; б) у межах неінституціонального напрямку економічної думки: теорія економічної політики (теорія суспільного вибору) Джеймса Б'юкенена і Джеффри Бреннана і теорія динамічної ефективності Уерта де Сото Х. (австрійська школа), 2) ортодоксальний напрям: теорії «нового» зростання Роберта Лукаса [10, р. 1002—1037],

Пола Ромера; теорія людського капіталу Гаррі Беккера [2, р. 257—298].

Таким чином, наполягаємо на тому, що зазначені теорії складають *прототеоретичні основи теорії випереджаючого економічного розвитку*. Даними теоріями, на наш погляд, створена система економічного знання, яка:

- описує і пояснює природу, характер закономірностей, закони економічного розвитку сучасного суспільства, модель поведінки людини;

- обґрунтовує причини нерівномірності (асиметрії) економічного розвитку між країнами світу;

- доводить пріоритетну роль і значення науково-технічного прогресу для майбутнього людства, способу становлення наднового високотехнологічного способу виробництва та ін.

Відповідно *методологічні основи теорії випереджаючого економічного розвитку*, методи її дослідження, беруть початок у широкій сукупності її прототеоретичних підстав, і є певним інтегративним методологічним інструментарієм теорій еволюційно-інституційного та неокласичного напрямів, які визначають межі побудови теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку.

Особливо важливою науковою теорією, як нам вбачається, та яка може виступити методологічними і прототеоретичними основами теорії випереджаючого економічного розвитку, що має істотний, логічний і філософський потенціал допоміжних підстав теорії, є неоінституціоналізм. Найяскравішими представниками неоінституціоналізму є Дж. Б'юкенен, Дж. Бреннан, Дж. Кеннет Гелбрейт, Рональд Коуз, Д. Норт та ін. Оскільки неоінституціоналізм центральною проблемою вважає соціальні інститути, тобто має місце динамічний підхід до аналізу сутності економічних відносин у їх розвитку та еволюції [12], що, на наш погляд, виступає важливим методом аналізу трансформації цих відносин і формування нових їх форм, адекватних потребам випереджаючого розвитку. Інклюзивність неоінституціональної теорії, її відкритість до сприйняття інформації з інших суспільних наук, визначають її методологічні можливості для виконання нею нормативної функції — вироблення рекомендацій для економічної практики в системі інструментарію інституційно-компаративного аналізу. Поєднання в рамках неоінституціоналізму методологічного інструментарію неокласики і власної методологічної

бази, розширення предмета дослідження на інституціональному, організаційному та індивідуальному рівнях і багато інших методологічних ініціатив у їх різноманітності роблять дану теорію зручною для пояснення субстанціональних причин і ключових факторів, характеру об'єктивності та невідворотності випереджаючого економічного розвитку.

Випереджаючий розвиток не тільки необхідно, але й неможливо розглядати за межами системного процесу, а саме інституціональних, організаційних та індивідуальних відносин в економічній системі [8, с. 41—48]. Оскільки поняття «система» (грец. *systema* — ціле, що складається з частин) — це порядок, обумовлений правильним, планомірним розташуванням і взаємним зв'язком частин чого-небудь і, одночасно, це сукупність методів, прийомів, правил здійснення чогось, наприклад, система взаємовідносин економічних агентів у моделі випереджаючого розвитку, то неінституціоналізм можна розглядати як інструмент аналізу механізму функціонування випереджаючого економічного розвитку, за допомогою якого розкривається його господарський лад і зміст взаємозв'язків соціальних інститутів, а також визначається сукупність методів і прийомів, формальних і неформальних правил функціонування сучасної економічної системи.

Висновки з проведеного дослідження. Еволюція сучасних потреб світового суспільства в моделях економічних систем з різним рівнем ефективності, ускладнення змісту соціально-економічних процесів у глобальних масштабах, умови нестабільності світових товарного і фінансового ринків, чинять вплив на рефлексивні начала економічної науки та визначають необхідність у новій теорії економічного розвитку, якою, на наш погляд, повинна стати теорія випереджаючого економічного розвитку. Усе зазначене дозволяє нам обґрунтувати нормативний і позитивний аспекти даної нової економічної теорії. *Нормативний аспект* теорії випереджаючого економічного розвитку полягає у виведенні концепцій, концептуальних підходів, як основи для побудови нової моделі економічного розвитку країн. *Позитивний аспект* випереджаючого економічного розвитку виявляється в широкому сенсі його тлумачення, як процесу забезпечення нової якості життя людини, функціонування держави і діяльності бізнес-структур у їх взаємодії, компліментарності та суперечливості існування, з точки зору постановки цілей.

Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямку є доведення прогностичної функції теорії випереджаючого економічного розвитку, її методологічної спроможності щодо пояснення сукупності фактів про випереджаючий розвиток в економічній історії, їх опис, розкриття закономірностей їх функціонування та обґрунтування положень теорії загалом.

Література

1. Бузгалин А. В. В поисках будущего России: «Экономика для человека» или Стратегия опережающего развития. — III. Том 16. Российские модернизации: диагнозы и прогнозы / Бузгалин А. В. Колганов А. И / Под общ. ред. А. В. Бузгалина, Р. Крумма. — М.: ЛЕНАНД, 2011. — С. 297—352.
2. Becker, G., and N. Tomes (1986): «Human Capital and the Rise and Fall of Families,» [Electronic resources] // Journal of Labor Economics. — 4(3). — S1-S39. — P. 257—298. — Mode of access: <http://www.nber.org/chapters/c11237.pdf>.
3. Завгородняя Е. А. О методологических основаниях исследования устойчивого развития глобальной человекообразной системы / Завгородняя Е. А., Тарасевич В. Н. // Механізм регулювання економіки. — 2008. — № 3. — Т.2. — С. 206—218.
4. Колодко Гжегож. Глобализация, трансформация, кризис — что дальше? / Колодко Гжегож В. — М.: Магистр, 2011. — 176 с.
5. Лукас Р. Э. Лекции по экономическому росту / Р. Э. Лукас / Пер. с англ. Д. Шестакова. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. — С. 103—107.
6. Мальцев Ал. А. Стратегии модернизации в мировой экономической практике [Текст] : [монография] / Ал. А. Мальцев; [отв. ред. В. С. Бочко]; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013. — 216 с. — С. 10—38.
7. Маслов А. О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення : монографія / О. А. Маслов. — К.: Аграр Медіа Груп, 2012. — С. 165—184.
8. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток у системі стратегічних потреб світового суспільства / Москаленко О. М. // Вчені записки: збірник наукових праць. — К.: КНЕУ, 2012. — Вип. 14. — Ч. 1. — С.41—48.
9. Никулина Н. Н. Истоки идеи прогресса в творческом наследии европейских мыслителей Античности и Средневековья / Н. Н. Никулина // Вестник МГТУ. — 2011. — Т.14. — № 2. — С. 416.

10. *Romer, Paul M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth [Electronic resources] // Journal of Political Economy. — Vol. 94. — No. 5. — P. 1002—1037. — Mode of access:*

<http://pages.stern.nyu.edu/~promer/IncreasingReturns.pdf>.

11. *Степин В. С. У истоков современной философии науки / В. С. Степин // Вопросы философии. — 2004. — № 1. — С. 5—13.*

12. *Сухарев О. С. Методология и возможности экономической науки : Монография / О. С. Сухарев. — М.: КУРС: ИНФРА-М, 2013 — 368 с.*

13. *Человек и экономика: справедливость и базисная демократия против тоталитаризма рынка и капитала / Моск. фин.-юр. акад. [и др.; под общ. ред. А. В. Бузгалина и М. И. Воейкова; ред. кол.: А. В. Бузгалин и др.]. — М.: Экономика, 2011. — 556 с. — (Библиотека журнала «Альтернативы»). — С. 110.*

Статтю подано до редакції 29.04.13 р.

УДК: 330.101:339

*Кириленко Л. М., к.е.н., доцент,
Київський національний університет
ім. Тараса Шевченка*

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕФОРМ: ЕВОЛЮЦІЯ І НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена проблемам теорії реформ і визначенню раціональних стратегій перетворення різних інституцій у тих або тих конкретних обставинах. Проведено аналіз принципів реформування та інституційних змін, шляхи та суперечності трансплантації (запозичення) інституцій з більш передового інституційного середовища.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена проблемам теории реформ и определению рациональных стратегий преобразований разных институтов в тех или иных конкретных условиях. Проведен анализ принципов реформирования и институциональных перемен, путей и противоречий их трансплантации (заимствования) из более передовой институциональной среды.

ANNOTATION. The article is sanctified to the problems of theory of reforms and determination of rational strategies of transformation of different institutes in those or other concrete circumstances. The

analysis of principles of reformation and institutional changes, ways and contradictions of transplantation(borrowing) of more front-rank institutional environment, is conducted.

Постановка проблеми. Перетворення в нашій країні, по всіх їхніх основних напрямках, призвели до наслідків, не передбачених експертами. Лібералізація цін породила суттєво більш швидке і тривале їхнє зростання, ніж прогнозувалося численними дослідниками. Для економіки стали притаманними тіньова економіка, корупція, рейдерство, неефективні форми власності. Усі ці метаморфози супроводжувалися надзвичайно глибоким і непередбаченим спадом виробництва.

Дослідження реформування економіки як явища і процесу має свої особливості, пов'язані з вивченням спільних рис, характерних для всіх реформ, а саме: передумов, логіки, закономірностей, життєвого циклу та обмежень можливого переростання в процеси з наслідками, протилежними цілям реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У рамках інституціональної теорії доцільно виокремити теорії Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчелла, У. Ростоу, Р. Хейлбронера, А. Тоффлера, Ф. Перру, П. Массе, Г. Мюрдаля, Р. Дарендорфа, Д. Норта, Б. Артурата ін.

У вітчизняній економічній науці певні постулати інституціональної теорії відображені в працях відомих українських вчених А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, П. Леоненка, Д. Лук'яненка, С. Мочерного, В. Савчука, Ю. Пахомова, О. Філіпенка, А. Чухна, В. Якубенка та ін. Окремі положення інституціональної теорії висвітлені в розробках А. Бебела, О. Беляєва, Ю. Зайцева, К. Кривенка, І. Малого, В. Новицького, О. Прутської, К. Фонкич та ін.

Мета статті — розкрити основні напрями реалізації реформ як процесу побудови інституційної траєкторії, що задовольняє і відповідає певним вимогам і забезпечує їх ефективність.

Виклад основного матеріалу. Пошук засобів реалізації довгострокових соціально-економічних цілей у більшості випадків трансформується в розв'язок трьох завдань. Перша з них стосується характеристики досягнутих результатів (початкових умов); друга — формування системи досяжних цілей (кінцевих станів); третя — вибору і здійснення кращої стратегії з безлічі альтернатив.

Гадана при поверхневому погляді простота першого завдання омання. Справа не тільки в тому, що визначення досягнутих результатів важко вже тому, що філософськи рівнозначно пошуку досяжних цілей, хоча, звичайно, останнє формально складніше з причини невизначеності умов майбутнього. Розв'язання першого завдання, як показує досвід нашої та інших країн, набагато (насамперед морально) відповідальніше за становище у майбутньому, і принцип «навмання» тут не проходить.

Майже 20 останніх років Україна, одержавши повну свободу дій, виявилася не здатної скористатися нею. Не маючи власної наукової теорії управління державою, економічної політики, господарські управлінці влада приймалися обережно пробувати наявні чинники в одній, іншій, третій справі, яка має назву — бізнес. Поступово кожний став творити все, що прагнув, благо ніяких заборон не було. Однак згодом передумови були втрачені, потрібні були додаткові ресурси (у тому числі спеціальні знання, уміння, навички), яких під рукою не виявилось, а на їхнє придбання потрібен час.

На початку періоду нинішніх перетворень в Україні спробували орендний підряд, потім кооперативи, спільні підприємства, акціонування, приватизацію, залучення західного приватного капіталу. Потім намітилася «вторинна емісія» тих же процесів, але з іншими назвами — створення народних підприємств, переділ власності, націоналізація, реструктуризація. Паралельно продовжували співіснувати виробничі структури з великою часткою державної власності, а також некомерційні організації.

Здається, що напередодні великомасштабних суспільно-соціальних трансформацій нам необхідно було всебічно вивчити і свій і чужий досвід. Одним словом варто було б здійснити самооцінку сьогодення і майбутнього. Зокрема, потрібно відповісти на запитання: де ми перебуваємо, що маємо, що втратили, чого досягли, чого не зробили, яка ціна нам і всьому тому, що ми створили і т. ін. На одні питання відповіді існують, на інші — ні. Навряд чи хто може з повною відповідальністю та вірогідністю відповісти, наскільки великі в країні запаси тих або тих природних ресурсів, яка оцінка культурної спадщини і людського капіталу та на багато інших питань про духовний і матеріальний потенціал країни. А без такої інформації неможливо вирішувати стратегічні завдання.

Однак у тих випадках, коли є достовірна відповідь, але ринкова ціна розглянутого об'єкта виявляється до непристойності низкою, ми не прагнемо зізнатися, що нам слід удосконалюватися. В оцінці сьогодення зустрічаються інтереси минулого й прогнози майбутнього. На жаль, увага частіше приділяється майбутньому. По-людськи це зрозуміло, тому що в ньому ще тільки має бути жити, до того ж воно менш відомо. Більшість фахівців говорять, пишуть, намагаються передбачити і навіть уже творять майбутнє, а помилки найчастіше обумовлюються незнанням минулого і зневагою до сьогодення. Ми не навчилися історично пророкувати і пояснювати сьогодення, маючи доступ до фактів, що відбулось в минулому, а беремося судити про майбутнє з його невизначеними даними і умовами.

Іншими словами, визнаючи глобальність і гостроту майбутніх соціально-економічних і науково-технічних змін, не слід захоплюватися тільки пошуком принципово нових засобів управління державою і його організаціями (до того ж сліпо переймаючи чужий досвід і рекомендації західних експертів). Важливу роль має зіграти істотне поліпшення старих методів, їх пристосування до сучасних вимог і наступне використання. Ні однієї зі складових тріади «минуле — сьогодення — майбутнє» не можна віддавати перевагу, у цьому плані потрібно керуватися парадигмою «розумної рівноваги», її суть — у встановленні і підтримці в будь-якій управлінській організації оптимального балансу між сталістю і новаторством. Так, надлишкове вкладення капіталу в завтрашні можливості без попереднього захисту і підкріплення сьогоднішньої економіки може стати руйнівним — тому що можна втратити раніше, ніж настане завтрашній день. Забезпечення майбутнього успіху є двополюсним рівноважним динамічним процесом: поліпшення сьогодення і одночасно турбота про майбутній.

З розвитком глобалізації і регіоналізації світової економіки українській державі, яка звикла працювати за правилами і відповідно до традицій конкретної національної економіки, прийдеться пристосовуватися до системи економічних цінностей інших країн. Так, уже зараз країни ЄС «розмивають» кордони національних економік у рамках даного регіонального об'єднання. Поступово це змінить усі елементи і характеристики внутрішнього середовища європейських організацій — кадровий склад, структуру, цілі, завдання, виробничі технології і правові норми. Із засвоєнням і поширенням знань про сучасне управління почнуть

зникати багаторівневі ієрархічні структури, їх місце займуть плоскі мобільні, адаптивні утворення, підсиляться аспекти децентралізації компаній і самоврядування підрозділів, підвищиться роль команд. При тому входження національних економік у глобалізаційний процес зажадає уважнішого і навіть педантичного відношення до національних аспектів організаційної культури — традицій, вірувань, обрядів і інших цінностей, тобто до інституційного середовища.

Нагромаджений досвід реформ і теоретичні дослідження показують, що сучасне управління щодо реформування має кардинально відрізнятись від варіанту, який був притаманний радянській епосі. Насамперед воно має містити загальні принципи реформування, особливе застереження від типових помилок, а також методологію планування і реалізації інституційних змін.

Виділяють сім принципів (постулатів) реформування: мета, ціна, засоби, стабільність, альтернативи, відповідальність і правові гарантії [7].

Принцип мети: кожна цивілізована реформа має своєю метою добробут і прогрес суспільства. До цього необхідно додати і соціальну стабільність. У цьому контексті говорити, що реформи націлені на побудову ринкового господарства або соціалістичного суспільства, означає не сказати головного — як будуть жити люди в умовах тієї чи тієї моделі країни. Отже, реформаторські дії є лише засобом, який завжди є вторинним відносно мети. А власне мета відома, це — народний добробут.

Принцип засобів: досягнення найбільш благої мети не може обійтись без використання болючих засобів. Але цивілізований шлях проведення реформи передбачає, що про них потрібно говорити заздалегідь. І понад усе — намагатися захистити суспільство від їх впливу. Всі засоби перерахувати навряд чи можливо, але ті з них (і особливо соціально спрямовані), без яких реформи не відбудуться, необхідно закріпити на законодавчому рівні та вивести із зони політичних провокацій у зону конструктивних дій.

Принцип ціни: кожен реформатор мусить визначити ціну, яку суспільство має заплатити за зміни. Ціна реформи — це кількісне вираження тих граничних навантажень на суспільство, про які потрібно відкрито заявити і за межі яких не можна переступати. Фактично йдеться про суспільні гарантії того, що впроваджувані реформи досягнуть своєї мети, не перевищивши ціни над результатами.

Принцип стабільності: жодна реформа не має стимулювати кризу чи вести суспільство від поганого до доброго через жахливе.

Принцип альтернатив: щоб реформа стала незворотною, на кожному її кроці потрібно передбачити альтернативні рішення, і у випадку необхідності слід застосовувати резервні механізми зміни тактики, тимчасові відступи тощо. Реформа має бути гнучкою.

Принцип відповідальності: ті, кому суспільство довіряє проведення реформи (від депутатів різних рівнів і до Президента), а також ті, кого воно наймає для проведення реформи (адміністрації різних рівнів та уряд), повинні особисто відповідати за узгодження задекларованих цілей, ціни реформаторства і реальних параметрів життя суспільства.

Принцип правових гарантій: кожен крок реформи потребує законодавчого та правового підкріплення. І жодне з прийнятих рішень не повинно мати зворотної сили. Ось чому необхідно заздалегідь уявляти не тільки зміст, а й технологію проведення реформи.

Крім того, варто було б дати рекомендації із проведення реформ того або того типу. Необхідно виробити стратегії вдосконалювання різних інституційних підсистем залежно від початкових умов. Велике значення мають організаційні технології розробки і впровадження проектів перетворень, зокрема організація взаємодії між різними зацікавленими сторонами для виявлення суперечностей і досягнення консенсусу.

Одне з основних понять існуючої теорії реформ (поняття перспективної інституційної траєкторії) включає список вимог до проектів реформ, серед яких можна назвати такі. Перспективна траєкторія має: 1) враховувати масштаб відхилень параметрів вихідної інституційної системи від цільової; 2) бути погодженою з ресурсними і технологічними обмеженнями; 3) брати до уваги особливості громадянської культури і рівень розвитку людського капіталу; 4) враховувати можливості прийняття політичних рішень щодо реформи і відмови від них; 5) враховувати статичну і динамічну комплементарність інституцій, передбачаючи раціональну послідовність інституційних змін; 6) забезпечувати ослаблення ресурсних, технологічних і інституційних обмежень уздовж траєкторії; 7) включати ефективні заходи по стримуванню перерозподільної діяльності; 8) формувати інституціональні очі-

кування, що стимулюють рух уздовж траєкторії; 9) передбачати на кожному кроці принаймні часткову компенсацію втрат основним групам економічних агентів, які могли б програти внаслідок інституційних змін, здійснюваних державою; 10) сполучатися з державною політикою стимулювання економічного зростання [5, с. 423—424].

Крім перерахованих вимог реформатори повинні мати на увазі низку загальніших принципів. Незважаючи на їхню гадану простоту, а іноді й очевидність, вони систематично ігноруються реформаторами країн, а тому заслуговують повторення.

Необхідно розуміти, що при розробці плану реформ радикалізм неефективний. Радикалізм означає відмову від розгляду більшості варіантів за ідеологічними причинами. Лівий радикал знає задалегідь, що держава має забезпечити роботою всіх своїх громадян, а радикал правого крила — що слід скорочувати державні видатки. Ні той, ні той не готові до пошуку компромісних рішень, які (за рідкісними винятками) саме і забезпечують ефективність реформ.

Мистецтво реформування полягає в умінні будувати ланцюжки проміжних інституцій, що виступають як з'єднуючі інституції з найпередовішими інституціями. Стратегія проміжних інституцій передбачає поступову і цілеспрямовану трансформацію наявного (трансплантованої або сконструйованої) інституції для того, щоб у результаті одержати її ефективну форму. Правильно побудований ланцюжок проміжних інституцій полегшує адаптацію, дає змогу знизити трансформаційні витрати і уникнути інституційних пасток.

Здійснення складної реформи бажано розбивати на низку етапів, що допускають незалежну оцінку. Необхідно прагнути до того, щоб перетворення, проведені на початкових етапах, були найпривабливіші для населення і давали найбільшу інформацію про доцільність коригування плану реформ. Не слід і не варто проводити занадто багато реформ одночасно, через виникнення граничних трансформаційних витрат, які зростають.

Прихильники шокової терапії приводять низку аргументів проти цієї тези. Реформи часто хворобливі для тих або тих верств населення. Як і за хірургічної операції, впливає необхідність по можливості скорочення періоду розвитку хвороби, коли економічний організм не здатний функціонувати ефективно. Інший аргумент: для того щоб зробити реформи незворотними, не слід да-

вати можливість їх супротивникам консолідуватися. Серйозний довід на користь шокового шляху полягає в тому, що для «запуску» реформ необхідне перевищення граничних значень певних параметрів. Наприклад, на ефективність приватизації можна розраховувати лише по досягненню певної критичної маси приватизованих фірм.

Альтернативна (градуалістська) точка зору базується на трьох основних аргументах. По-перше, створення нових інституцій вимагає ресурсів на покриття трансформаційних витрат. Розглядаючи проект реформ поряд з іншими можливими напрямками капіталовкладень за певний період, одержимо оптимальну стратегію, яка, як правило, передбачає поступовість трансформації. По-друге, при занадто швидких і комплексних перетвореннях їх об'єктивна проміжна оцінка і корекція виявляються неможливими. Зрозуміло, врахування комплементарності реформ необхідний. Однак при правильному виборі інституційного простору нерідко виявляється, що необхідність порогу — ілюзія і до наміченої мети можуть вести «безперервні» інституційні траєкторії. По-третє, шокові реформи, як правило, призводять до досить тривалих процесів адаптації, а це зводить нанівець тимчасові переваги шокової терапії перед градуалізмом.

У період проведення реформи роль держави збільшується. Зокрема, ефективна лібералізація вимагає зміцнення держави («ортодоксальний парадокс»). Підвищення відповідальності і ефективності бюрократії є особливо важливим на початковому етапі реформ.

У процесі реформ вивільняється перехідна рента, що стимулює надлишкову перерозподільну активність. Екстраординарні можливості для її присвоєння виникають унаслідок зняття або введення тих або тих обмежень — особливо в проміжок часу, коли старі правила вже скасовані, а нові ще не вступили в дію. Готовність суспільства до проведення реформ нерідко використовується з кар'єрною метою, для втримання «начальницького крісла» або перерозподілу ресурсів на користь тієї або тієї вузької групи інтересів.

Уряд повинен бути здатним скласти раціональний план перетворень і протистояти зазначеним тенденціям. І центральний аргумент радикальних лібералів — «у нас корумповане некваліфіковане чиновництво, а тому слід мінімізувати державне втручання» — неспроможний уже тому, що, як показує досвід, не-

ефективна державу не в змозі провести ефективне реформування взагалі і ефективну лібералізацію економіки зокрема.

Спроби трансплантації найпередовіших інституцій у відстале інституційне середовище, як правило, закінчуються невдачею. При запозиченні інституцій виникає ситуація, за якої необхідно в першу чергу орієнтуватися на зразки, характерні для більш передових країн у періоди, коли вони перебували на аналогічній стадії технологічного, інституційного і культурного розвитку.

Закони про реформи мають передбачати перехідний процес від діючих інституцій до тих, що знову вводяться. Необхідно (у випадках, коли це можливо) зберігати старі інституції доти, поки не буде налагоджена робота нових. Однак, незважаючи на це, даний підхід постійно порушується. Типовою є ситуація, коли закон одночасно вводить нову інституцію і скасовує стару. Діяльність другої миттєво перестає бути легітимною, у той час як для створення першої потрібно більш-менш тривалий строк. Виникає інституційний вакуум, що призводить до втрат.

Співіснування старих і нових інституцій полегшує адаптацію економічних агентів, уможлиблює продемонструвати перевагу інституційної інновації, або відмовитися від її впровадження без істотних втрат.

Необхідно зауважити, що, як показує практика проведення реформ, будь-яка реформа створює передумови для інтенсифікації перерозподільних процесів на шкоду виробничої діяльності. При розробці плану реформ важливо і необхідно передбачати заходи, спрямовані на стримування таких процесів.

Розширення можливостей для ефективних вкладень у виробництво є найважливішим чинником інституційного розвитку. Якщо економіка зростає, то це означає, що в інвесторів є можливість отримувати прибуток від інвестицій. Після того як перша група інвесторів виявить, що інвестувати у виробництво вигідніше, ніж у перерозподіл ренти, може виникнути лавиноподібний процес, коли нові і нові підприємці, враховуючи позитивний досвід попередників, віддадуть перевагу легальній діяльності тіньовій, виробничу активність — перерозподільній. «Спусковими механізмами» можуть послужити досить потужні технологічні зрушення щодо відновлення виробничого апарату старих або створення нових галузей. Таким чином, між якістю інституцій і економічним зростанням є двостороння залежність.

Важливо зауважити, що на сьогоднішньому етапі раціональна соціальна і промислова політика є необхідною умовою успіху реформ. Відповідні інструменти і методи мають мінятися в міру розвитку інституцій. Важливо враховувати і той факт (як показує практика здійснення реформ у низці країн), що інституційні реформи самі собою, як правило, не дають ефекту за короткий час, і проведення їх у економіці, що стагне, звичайно утруднене. На тлі зростання, як відзначалося раніше, їхній успіх набагато ймовірніший. Разом з тим, при «поганих» інституціях надії на ефективну промислову політику невеликі. За неефективної і корумпованої бюрократії, малокультурного і безвідповідального бізнесу державні рішення ухвалюються під дією лобістських сил і нерідко не виконуються зовсім. Це, однак, відноситься і до інституційних реформ. Як вибратися з порочного кола? Відповідаючи на це питання, економісти і політики звичайно діляться на два табори: ліві вимагають рішучого державного втручання «для викорінювання неподобств», а праві — з тою же метою — якнайшвидшого впровадження самих передових ліберальних інститутів. Однак досвід країн, що швидко розвивалися, показує, що жодна із цих стратегій сама по собі не призводить до успіху, необхідно їх раціональна комбінація. Найважливіше завдання промислової політики полягає в створенні обстановки взаємної довіри і співробітництва між державою і бізнесом, що і створює основу для успішного проведення інституційних перетворень.

У процесі реформ макроекономічна політика може впливати на розвиток інституцій. Звичайно вважається, що інституції впливають на макроекономічну політику, але не навпаки. Однак за нестійкої інституційної структури і отриманих від рівноваги початкових умов макроекономічна політика, стандартна для розвинених економік, може сприяти формуванню неефективних стійких норм поведінки — інституційних пасток.

Висновки. Звичайно, більшість поставлених проблем і отриманих висновків потребують детальнішої розробки і ретельнішої перевірки. Уже наявний досвід уможливорює виділити деякі напрями щодо реалізації конкретних реформ, таких, як приватизація, де регулювання, удосконалення податкової системи і т. ін. Однак основні зусилля мають бути спрямовані на глибше розуміння закономірностей еволюції інституцій і економічної політики.

Література

1. *Єрохін С.А.* Теорія структурного реформування національної економіки: Автореферат дис... д-ра екон. наук: 08.01.01 / НАН України; Об'єднаний ін-т економіки. — К., 2005. [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/28729.html>]
2. *Жаліло Я.А.* Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. — К.: НІСД, 2009. — 336 с.
3. *Коник С.* Теорія реформ та проблеми адміністративно-територіального устрою України [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://soskin.info/print/ea/old/2006/5-6/20060514.html>]
4. Осипов Г.В. Социальное мифотворчество и социальная практика. — М.: НОРМА, 2000. — 543 с.
5. *Полтерович В.М.* Элементы теории реформ / В.М.Полтерович. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 447 с.
6. *Сікора В.* Напрями еволюції українського економічного розвитку [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://spilka.uaweb.org/library/sikora.html>]

Статтю подано до редакції 14.05.13 р.

УДК 330.101

Джалілов О. О.,
аспірант кафедри політичної економії,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА»

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто основні методологічні підходи до визначення сутності поняття «національна економічна система», визначені основні критерії, що визначають систему як національну та надано авторське визначення поняття «національна економічна система».

КЛЮЧОВІ СЛОВА: теоретико-методологічні підходи, національна економічна система.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены основные методологические подходы к определению понятия «национальная экономическая

система», выделены основные критерии, которые определяют систему как национальную, а так же дано авторское определение понятия «национальная экономическая система».

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: теоретико-методологические подходы, национальная экономическая система.

ANNOTATION. The article gives full coverage to the question of main methodological approaches to the nature of «national economic system». Also where identified the basic criteria that defines system as a national. Into the article the author also gives his own definition of «national economic system».

KEYWORDS: theoretical and methodological approaches, the national economic system.

Постановка проблеми. Сучасний стан світового економічного середовища характеризується лібералізацією світової торгівлі та міжнародної економічної діяльності країн унаслідок послаблення державного контролю та посилення впливу глобальних конкурентних сил. На цьому фоні посилюються інтеграційні та трансформаційні системні перетворення, які у першу чергу відбуваються на національному рівні. Відтак, успіхи в реалізації системних перетворень значно залежать від рівня наукової обґрунтованості трансформаційних процесів, і в першу чергу від коректного трактування поняття «економічна система», яке вважається найбільш фундаментальним та аксіоматичним. Оскільки сьогодні, з метою конструювання відповідної економічної та соціальної політики, а також пошуку країнами соціально-економічних моделей їх стратегічної суспільно-економічної трансформації, значна увага приділяється саме теоретичному обґрунтуванню вищезазначених процесів, необхідність вивчення основних теоретико-методологічних підходів до розкриття сутності поняття «національна економічна система» виступає об'єктивною необхідністю.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Зазначений проблематиці приділялась значна увага як серед закордонних, так і серед вітчизняних науковців. Зокрема значний вклад у розробку питання внесли Злупко С. [1], Базилевич В. [2], Корнаї Я. [5], Башнянин Г. [6, 8, 17], Зайдель Х. [7], Астапов К. [10], Камерчен Д. [11], Приор Ф. [12], Любимцева С. [14], Роузфілд С. [18] та багато інших.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для чіткішого розуміння сутності поняття «національна економічна система»

варто розглянути, що ж собою представляє «система» узагалі. Найчіткіше трактування терміну репрезентували представники української школи системотології. Серед них І. Франко, який досліджував еволюцію соціально-економічних систем і критичний аналіз моделей їхнього розвитку, запропонованих анархістами та комуністами; Б. Кульчицький, який подав ґрунтовне висвітлення теорії, методології та типологізації економічних систем; Б. Гаврилишина, яка працювала над поелементним зображенням і типологізацією економічних систем і досліджувала їх ефективність; М. Туган-Барановський, який застосував історичний підхід до аналізу економічних систем і зробив спробу типологізувати економічні системи шляхом виокремлення гармонійних та антагоністичних господарських систем, а також досліджував національні особливості розвитку окремих типів економічних систем; І. Вернадський, що досліджував системи економічних потреб суспільства; В. Голубничий з компаративним аналізом економічних систем, дослідженням їх структури та порівняльних переваг; Ю. Десницький, що з'ясував зміни у розвитку економічних систем з урахуванням еволюції відносин власності та ін. [1, с. 77—83].

У контексті зазначеної школи варто виділити працю відомого українського вченого Є. Слуцького «Етюд до проблеми побудови формально-праксеологічних засад економіки «Саме у цій праці Слуцький зробив спробу викласти принципи економіки у термінах праксикології [2, с. 682—690]. У першій частині свого твору автор сформував основні формально-праксеологічні поняття серед яких:

— система — «щось», що може набувати певні стани, котрі будуть цілком визначені, коли буде подано значення певного числа величин — параметрів системи;

— компоненти системи — «все те, що належить будь-якому стану, як його частина, момент, бік або властивість».

Визначаючи, що ж представляє собою «система», варто також відзначити визначення відомого австрійського ученого Людвіга фон Берталанфі, який, власне кажучи, і запровадив цей термін ще у 1933 р.:

— система — множина елементів, що знаходяться у відношеннях і пов'язані одне з одним, котрі створюють певну цілісність, єдинство [3].

Визначивши загальне значення поняття «система», розглянемо що ж представляє собою «економічна система» як така. Варто зауважити, з огляду на те, що питання сутності та структури еко-

номічних систем постійно знаходяться у полі зору наукової спільноти та є предметом численних дискусій, не існує єдиного підходу щодо визначення природи та сутності цього терміну. Основні з них представлено на рис. 1.

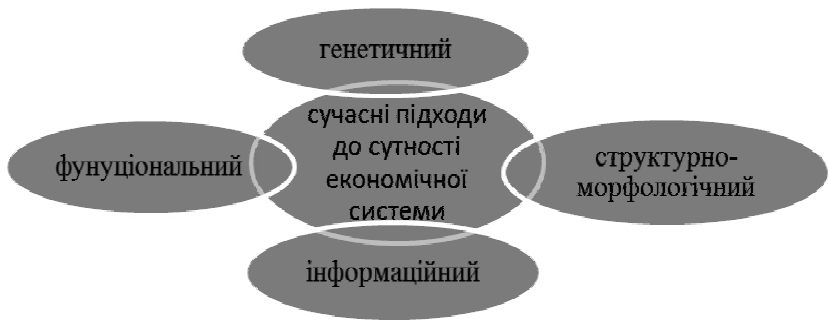


Рис. 1. Теоретико-методолгічні підходи до трактування сутності економічної системи [4]

1) Функціональний підхід передбачає дослідження природи економічної системи виходячи з її функціональної значимості та притаманного їй механізму вирішення основних проблем економічного життя. Функція розглядається як сенс існування системи та вважається такою, що визначає структуру системи й задається їй ззовні. Такий підхід дає змогу чітко прослідкувати зв'язок зовнішніх впливів на систему з її відповідною реакцією, поведінкою та адаптативними якостями.

Розглянемо деякі визначення представників зазначеного підходу табл. 1.

Варто відзначити, що для поглибленого розуміння сутності економічної системи розкриття її механізму функціонування має досить вагоме значення. Але якщо розглядати функцію як основний сенс існування економічної системи, то вона перетворюється на основний системотворчий фактор. Через функцію, яка визначається ззовні системи, розкривається її призначення та роль по відношенню до більш загальної системи, у яку вона входить як структурний елемент і взаємодіє з іншими такими ж елементами. Не зважаючи на достатньо ґрунтовне розкриття сутності поняття «економічна система», варто зазначити, що функціональний під-

хід дещо не відповідає філософському категоріальному поняттю «система», яке перш за все передбачає розкриття призначення та ролі системи через певний комплекс взаємопов'язаних елементів, що поєднуються у деяку цілісність, а не через функцію.

Таблиця 1

**ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА»
ПРЕДСТАВНИКАМИ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ**

Автор	Визначення
Х. Зайдель і Р. Теммін	Економічна система — це складова соціальної системи, що має організовувати використання людьми ресурсів [7, с. 25]
П. Грегорі та Р. Стюарт	Економічна система — це організаційна структура, за посередництвом якої приймаються управлінські рішення й реалізуються дії, спрямовані на виробництво, розподіл і споживання благ у межах певного географічного регіону [9, с. 121]
Г. Башнянин	Економічна система — певним чином організована практична діяльність суб'єктів господарювання з виготовлення, реалізації та споживання благ і послуг [8, с. 22]
К. Астапова	Економічна система — це формальна соціально-економічна структура, що організує виробництво товарів (послуг), затребуваних у внутрішньому середовищі відповідно до довгострокової стратегії, і використовує зовнішні та внутрішні ресурси — працю, капітал, технології [10, с. 68]

Примітка. Складено автором за даними джерела [7—10].

2) Структурно-морфологічний підхід до розкриття природи економічної системи передбачає розкриття її субординованої ієрархічної структури, у першу чергу виокремлюючи суттєві взаємозв'язки та конституюючі елементи. Структура розглядається як інваріантна характеристика відносин у системі, в той час як функціональність елементів висвітлюється лише як вихідна передумова.

Так, прихильники інституціоналізму вважають, що економічна система є системою інституцій, пов'язаних з прийняттям і реалізацією економічних завдань [11, с. 93]. Інституціоналісти також схиляються до думки, що така система складається з тих частин політичних, соціальних та інституцій та організацій, які взаємодіють між собою, безпосередньо чи опосередковано впливаючи на споживання, розподіл, обмін і виробництво [12, с. 15].

Розглянемо деякі визначення представників зазначеного підходу табл. 2.

Таблиця 2

**ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА»
ПРЕДСТАВНИКАМИ СТРУКТУРНО-МОРФОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ**

Автор	Визначення
П. Єщенко та Ю. Палкін	Економічна система є однією з підсистем суспільства, яка інтегрує в собі сукупність усіх компонентів (елементів, ланок) економіки (галузі, підприємства, індивідуальні господарства, людей як безпосередніх учасників виробництва), природне середовище і виробничі відносини [13, с. 42]
С. Любимцева	Економічна система — це надскладна, упорядкована, саморегульована, цілісність множини економічних і сутнісних неекономічних відносин, носіями яких є суб'єкти господарювання певної відособленої країни [14, с. 35]
В. Вадяпін і Г. Журавльова	Економічна система є цілісною сукупністю економічних відносин з приводу ефективного виробництва, розподілу, обміну та споживання благ і послуг, упорядкованою системою зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ і послуг, а також управління цими та іншими соціально-економічними процесами [15, с. 33]
В. Бодров	Економічна система — це субординована сукупність виробничих відносин, їхніх організаційних форм та інституцій, у межах яких відбувається господарська діяльність людей через механізми її координації та регулювання [16, с. 64]

Примітка. Складено автором за даними джерела [13—16].

У рамках зазначеного підходу, заслуговує на увагу думка Г. Башнянина. Він вважає, що цілком збагнути природу та зміст економічної системи можна лише поєднавши її широку та вузьку інтерпретацію. У вузькому розумінні, Г. Башнянин представляє економічну систему як сукупність механізмів, інститутів функціонування, розвитку і регулювання національної економіки, а у широкому — сукупністю підсистем виробництва, ринку, цін, грошей, кредиту, фінансів, споживання і зв'язків між ними, опосередкованих системою регулювання, яким притаманні такі ознаки цілісності як організованість, інтегративність, саморух, кінцева мета [17, с. 5—6].

Характеризуючи зазначений підхід, варто відзначити, що акцент на структурних характеристиках економічної системи за-

ймає значне місце у розкритті її сутності, але, зазвичай, він ще й обмежується статичним аналізом. Отож виходячи із зазначеного, підхід потребує детальнішого уточнення з урахуванням складної системи взаємозв'язків між структурними елементами системи та виявленням і тлумаченням механізмів розвитку та функціонування цієї системи.

3) Генетичний підхід передбачає трактування економічної системи як складного динамічного об'єкта, що саморозвивається на основі висвітлення процесів зародження, еволюції та перспектив подальшого існування системи.

Розглянемо деякі визначення зазначеного підходу (табл. 3).

Таблиця 3

**ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА»
ПРЕДСТАВНИКАМИ ГЕНЕТИЧНОГО ПІДХОДУ**

Автор	Визначення
С. Роузфілд	Економічні системи — це сукупності саморегульованих і регульованих культурою видів діяльності, спрямованих на досягнення корисності, що їх здійснюють шляхом добровільного обміну, взаємних чи односторонніх обов'язків або доручень за умов обмеженості ресурсів [18]
Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева	Економічна система — це система, що історично виникла чи встановлена, діюча у країні сукупність принципів, правил, законодавчо встановлених норм, що визначають форму та зміст основних економічних відносин, які виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання економічного продукту [19]
Б. Кульчицький	Економічна система суспільства — це складне системне утворення, що пронизує усі сфери життєдіяльності суспільства та, поєднуючи чинники виробництва з урахуванням панівних цінностей і, відповідно, інституцій, форм власності, забезпечує створення матеріальних і духовних благ і на цій основі — самовідтворення суспільства [20]
А. Булатов	Економічна система — це сукупність усіх економічних процесів, здійснюваних у суспільстві на основі сформованих у ньому відносин власності і господарського механізму [21, с. 26]

Примітка. Складено автором за даними джерела [18—21].

Прихильники генетичного підходу основну увагу приділяють дослідженню процесів зародження та еволюції економічної системи, зокрема її походження, основних етапів розвитку і перспектив подальшого існування.

У рамках зазначеного підходу, сучасна наукова спільнота виділяє такі внутрішні та зовнішні системоутворюючі взаємозв'язки і взаємозалежності: генетичні – відтворення генів старої економічної системи у новій; генераційні — відображають взаємодії різних поколінь економічних процесів; автопоезійні — відповідають за самовідтворення та самооновлення економічної системи; сукцесійні — забезпечують накладення на раніше існуючу систему або її елементи різних складових нової системи; симбіотичні — виникають у результаті співіснування неоднорядкових економічних процесів і явищ; коеволюційні — сприяють прогресивному розвитку, розширеному відтворенню однорядкових економічних процесів і явищ; конкурентні — орієнтують нову економічну систему на сприйняття та примноження конкурентних переваг; комунікативні — передбачають у ролі чинників не просто економічні суб'єкти, а особистостей; метаболічні — визначають характер зв'язків системи із зовнішнім середовищем; епігенетичні — передбачають синтез різних внутрішніх і зовнішніх взаємодій, що забезпечує покращення якості еволюційних характеристик економічної системи [22, с. 56—69].

4) Інформаційний підхід передбачає дослідження природи економічної системи на основі виявлення рівня її організації (дезорганізації), імовірного прогнозування реакції на той чи той вплив, визначення впорядкованості та оцінки перспектив вдосконалення.

Одним із яскравих представників даного підходу є Л. Мельник, на думку якого економічна система має матеріально-інформаційну природу та формується в результаті поєднання двох основних елементів:

а) матеріальний елемент, основне призначення якого полягає у виконанні роботи для здійснення метаболізму (речовинно-енергетично-інформаційного обміну із зовнішнім середовищем) і який складається з матеріальних активів і трудових ресурсів;

б) інформаційний елемент, який призначений для управління процесами здійснення метаболізму та пов'язує в системну єд-

ність матеріальні елементи системи, забезпечуючи її впорядкованість і динамічну стійкість у просторі та часі. До його складу входять економічні відносини та інституції.

Дослідник також виокремив основні функції системи, основними з яких є:

збір, зберігання і відтворення інформації, синхронізація діяльності окремих ланок, утримання просторового взаємозв'язку окремих складових, здійснення процесів трансформації речовинно-енергетично-інформаційних потоків з метою вилучення вільної енергії, транспортування зазначених потоків усередині системи, відновлення функціональних підсистем, які втрачають свої властивості тощо.

Вчений також проаналізував реалізацію кожної з зазначеної функцій на основі діяльності відповідних підсистем, кожна з яких, відповідно, формується з таких ключових функціональних блоків:

1) робочий блок — реалізує основну мету (призначення) системи і виконує функції просторово-часового управління потоками та їхньою трансформацією з метою вилучення вільної енергії;

2) репродуктивний блок — складається з матеріально-інформаційних засобів, що відповідають за відтворення «робочого блоку» відповідної підсистеми;

3) корегуючий блок — покликаний управляти станом системи, виконуючи оперативні диспетчерські функції на основі механізмів зворотного зв'язку [23, с. 94—95].

Характеризуючи зазначений підхід варто відзначити, що він розкриває сутність та економічну природу економічної системи максимально наближено до філософського категоріального поняття «економічна система».

Розглянувши основні підходи до визначення сутності економічної системи, варто відзначити основні критерії, що визначають економічну систему як національну:

1) загальний економічний простір, що характеризується єдиним економічним законодавством, єдиною грошовою одиницею та загальною грошово-кредитною і фінансовою системами;

2) наявність тісних економічних зв'язків між суб'єктами господарювання на основі поділу праці;

3) територіальна визначеність із загальним політичним та економічним центром, який виконує регулюючу та координуючу;

4) загальна система економічного суверенітету.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши основні методологічні підходи до визначення сутності поняття національної економічної, варто відзначити значну ступінь розробки питання з одного боку і значний потенціал для дослідження з іншого, що пояснюється зміною вимог до категорій з огляду на економічні виклики сучасності. Отож, проаналізувавши багатоманітність підходів до сутнісного визначення поняття та враховуючи конструктивну критику наявних дефініцій, автор пропонує наступне визначення поняття національної економічної системи: національна економічна система — це історично сформований складний, упорядкований, саморегульований комплекс елементів і підсистем, що охоплює усі сфери життєдіяльності людей, поєднує усі фактори виробництва та забезпечує створення матеріальних і духовних благ у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживанні товарів і послуг у межах певної території.

Література

1. Злупко С. Формування, розвиток і сучасний стан економічної системології в Україні / С. Злупко // Економіка України. — 2005. — № 3. — С. 77—83.
2. Слуцький Є. Є. Етюд до проблеми будування формально — праксеологічних засад економіки. Записки соціально — економічного відділу / Базилевич В. Д. // Є. Слуцький. Визнання. Творча спадщина з погляду сучасності. — К : Знання, 2007. — Т. IV — С. 678—693.
3. Берталанфі Л. фон. История и статус общей теории систем / Берталанфи Л. фон // Системные исследования : ежегодник. — М. : Наука, 1973. — С. 20—37.
4. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Гражевська Н. І. — К. : Знання, 2008. — 431 с.
5. Корнай Я. Системная парадигма / Корнай Я. // Вопросы экономики. — 2002. — № 4. — С. 4—22.
6. Економічні системи: [монографія] / [За ред. д.е.н., проф. Г.І. Башнянина]. — Л. : Вид-во Львів, комерц. акад., 2006. — Т. 1. — 484 с.
7. Зайдель Х. Основы учения об экономике / Зайдель Х., Теммин Р. — М. : Дело ЛТД, 1994. — 400 с.
8. Башнянин Г. І. Про періодичну матрицю економічних систем / Башнянин Г. І. — Л. : Вид-во Львів, комерц. акад., 2003. — 115 с.
9. Савчук В. С. Основи економічної науки / Савчук В. С., Беляєв О. О., Кривенко К. Т. — К. : КНЕУ, 2010. — 372 с.
10. Астапов К. Л. Особенности развития экономических систем в современных условиях / Астапов К. Л. // Вестн. Моск. ун-та. — Сер. Экономика, 2005. — № 4. — С. 68—85.

11. *Kamerschen D.R. Economia / Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C. — Gdansk : NSZZ «Solidarnosc», 1991.*
12. *Pryor F. A Guidebook to the Comparative Study of Economic Systems / Pryor F. — Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, 1985.*
13. *Єщенко П. С. Сучасна економіка: навчальний посібник / Єщенко П. С., Палкін Ю. І. — К.: Вища школа, 2005. — 325 с.*
14. *Любимцева С.В. Трансформация экономических систем / Любимцева С.В. — М.: Экономист, 2004. — 433 с.*
15. *Экономическая теория (политэкономия): [учебник] / [Под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой]. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 556 с.*
16. *Політична економія : [навчальний посібник] / [За ред. В.Г.Бодрова, В.О.Рибалкіна]. — К. : Академвидав, 2007. — 672 с.*
17. *Башнянин Г.І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Башнянин Г. І., Копич І. М., Шевчик Б. М. — Л.: Коопосвіта, 1999. — 220 с.*
18. *Роузфілд С. Порівнюємо економічні системи. Культура, багатство і влада в ХХІ столітті / Роузфілд С. — К.: К.І.С., 2005. — 370 с.*
19. *Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. — Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/88/word/ekonomicheskaja-sistema>*
20. *Кульчицький Б. В. Сучасні економічні системи: навч. пос. / Кульчицький Б. В. — Львів : Афіша, 2006. — 279 с.*
21. *Экономика: [учебник, 3-е изд., перераб. и доп.] / [Под ред. д. э. н. проф. А.С. Булатова]. — М. : Экономистъ, 2003. — 896 с.*
22. *Тарасевич В. М. Економічна синергетика: концептуальні аспекти / Тарасевич В.М. // Економіка і прогнозування. — 2002. — № 4. — С. 57 — 67.*
23. *Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Мельник Л. Г. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. — 288 с.*

Статтю подано до редакції 22.05.13 р.

УДК 331.101.2

Т. М. Пестова, аспірантка кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ЕВОЛЮЦІЯ ЗМІСТУ І ХАРАКТЕРУ ПРАЦІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПОСОБУ ВИРОБНИЦТВА

АНОТАЦІЯУ статті розглянуто підходи до визначення поняття «праця», охарактеризовано дві сторони трудового процесу — зміст і характер. Розкрито причинно-наслідковий зв'язок між роз-

витком продуктивних сил суспільства, зміною технологічних способів виробництва з одного боку, та складовими змісту і характеру праці — з іншого.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Праця, зміст і характер праці, технологічний спосіб виробництва, продуктивні сили, науково-технічний прогрес.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются подходы к определению понятия «труд», охарактеризованы две стороны трудового процесса — содержание и характер труда. Раскрывается причинно-следственная связь между развитием производительных сил общества, изменением технологических способов производства с одной стороны, и составляющими элементами содержания и характера труда — с другой.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Труд, содержание и характер труда, технологический способ производства, производительные силы, научно-технический прогресс.

ANNOTATION. The approaches to identifying the «labor» term are examined. Two aspects of the labor process are described — labor character and content. The causative-consecutive relation among productive forces development on the one hand, and labor character and content changes — on another hand.

KEY WORDS: labor, labor character and content, productive forces, scientific-and-technological progress.

Постановка проблеми. Науково-технічні перетворення, що становлять основу розвитку суспільних відносин, визначають прогрес усіх розвинутих країн світу та якісні зміни обох систем — як продуктивних сил, так і економічних відносин. В умовах сучасних високо розвинутих у технологічному та господарському розумінні соціальних осередків відбуваються значні зрушення, що хоч і можуть здатися поверховими, насправді визначають важливі структурні елементи нового суспільства.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам трудової діяльності, дослідженню змісту і характеру праці приділяють увагу вітчизняні й зарубіжні вчені: К. Маркс, А. Маршалл, В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Ю. Хабермас, Ч. Хенді, А. А. Чухно, В. Я. Єльмєєв, В. Л. Іноземцев, Ю. К. Зайцев А. М. Колот, А. В. Коровський та інші.

Постановка завдання. Проаналізувати взаємозв'язок між розвитком науки та техніки, зміною технологічного способу виробництва і місцем людини у виробничому процесі, розкрити

взаємовплив між речовою і особистісною складовими продуктивних сил виробництва.

Виклад основного матеріалу. Одним з ключових в економічній теорії є поняття праці. В процесі трудової діяльності людина вступає у відносини з приводу виробництва, розподілу та споживання благ матеріального та нематеріального характеру. Ці відносини характеризують економічну сторону трудової діяльності. Взаємовідносини найманих працівників між собою, з безпосередніми керівниками або з роботодавцем характеризують соціальний бік процесу праці. Таким чином, це діяльність людини, що впливає на всі сфери її життя і життя суспільства взагалі. Це явище має грандіозний вплив на всі економічні процеси в суспільстві.

Таблиця 1

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПРАЦЯ»

Автор	Підхід
І. Бентам	Прагнення до праці не існує саме по собі, це псевдонім прагнення до багатства, сама ж праця може викликати лише огиду
В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо	Здатність до праці розглядали як специфічний товар. Праця — це будь-яка виробнича діяльність людини
К. Маркс	Праця — процес, що відбувається між людиною і природою, процес, в якому людина своєю власною діяльністю опосередковує, регулює та контролює обмін речовин між собою і природою
А. Маршалл	Праця (labour) — це будь-яке розумове або фізичне зусилля, цілком або частково спрямоване на отримання якихось інших благ, окрім задоволення від самого процесу праці
Ю. Хабермас, Ч. Хенді	Праця (work) — будь-яка раціональна цілеспрямована активність, найрізноманітніша людська діяльність
Класична політична економія	Праця — один з головних факторів виробництва і визначається як сукупність усіх розумових і фізичних здібностей людини, які використовуються в процесі виробництва. Праця — вид економічних ресурсів і визначається як сукупність можливостей людини або групи людей у процесі продукування благ

Закінчення табл. 1

Автор	Підхід
Політекономи XIX ст	Праця — доцільна діяльність людини, спрямована на збереження, видозміну, пристосування середовища перебування для задоволення своїх потреб, на виробництво товарів і послуг
Природничо-науковий контекст	Споживання механічної і психічної роботи, що нагромаджена в організмі, яка має результатом збільшення кількості перетворювальної енергії на земній поверхні

Складено автором на основі джерел [4, 5]

Професор А. М. Колот пропонує таке визначення поняття: праця — свідома, цілеспрямована створювальна діяльність; докладання людиною розумових і фізичних зусиль для одержання корисного результату в задоволенні своїх матеріальних і духовних потреб; процес перетворення ресурсів природи на цінності і блага, котрий здійснюється і керується людиною під дією як зовнішніх стимулів (економічних та адміністративних), так і внутрішніх спонук; це вияв людської особистості [5. с. 68—69].

Головними категоріями, які описують сутність трудового процесу, є зміст і характер праці. У науковій літературі зміст праці розглядається як узагальнена характеристика процесу праці, що враховує різноманітність праці, види трудових операцій, розподіл виробничої діяльності за галузями, фізичне та інтелектуальне напруження працівника в процесі праці, рівень його самостійності в регулюванні послідовності трудових операцій, можливість і міру новизни в рішеннях, що приймаються під час виробничого процесу тощо.

Згадуючи про принципові відмінності між змістом праці та її характером, слід зазначити, що перший описує безпосередню взаємодію людини і знарядь праці, яким чином вони поєднуються, які навички і здібності вимагаються від працівника, які зусилля він прикладає в процесі праці (фізичні, розумові), які органи людини отримують найбільше навантаження, які знаряддя праці використовуються. Саме в цьому аспекті і відбувається вплив науково-технічного прогресу (який покликаний змінювати технологічні способи виробництва). Що стосується характеру праці, то ця категорія описує відношення працівника до засобів праці, до

результатів своєї діяльності, взаємовідношення працівників в процесі трудової діяльності тощо. Тобто орієнтована переважно на соціальну сторону процесу праці [3, с. 56].

Професор А. М. Колот характеризує зміст праці як категорію, що виражає розподіл, обсяг і структуру конкретних трудових функцій, розкриває взаємодії людини з природою, засобами та предметами праці. В той час як характер праці визначає форми та методи залучення членів суспільства до праці, ставлення працівника до праці, відносини власності на засоби виробництва, взаємозв'язок між працею окремого працівника та сукупною працею на рівні організації суспільства, специфіку праці у певний період, зумовлену організаційно-економічними та соціальними особливостями розвитку. Характер праці виражає ті особливості, що притаманні суспільній праці в кожній суспільно-економічній формації та обумовлені типом економічних відносин [5, с. 68—69].

Важливою передумовою становлення нового типу працівника став науково-технічний прогрес і зміна технологічного способу виробництва. Головні проявлення змін були розглянуті ще К. Марксом. Досліджуючи тенденції розвитку знарядь праці, він передбачив автоматизацію виробництва і вказав на ті наслідки, що можуть виникнути під впливом автоматизації у відносинах між людиною та знаряддями праці. Ці наслідки в сучасних умовах проявляються з особливою силою. Створення та впровадження у виробництво автоматизованих засобів і знарядь праці, автоматизація технологічних процесів роблять зміст і характер праці все більш складними.

Тому розгляд та аналіз еволюціонування технологічного способу виробництва, місце людини відносно виробничого процесу набуває особливого значення в контексті зміни змісту та характеру праці. Логіка розвитку технологічного способу виробництва розкривається шляхом аналізу вдосконалення техніки як матеріальної основи продуктивних сил усього суспільного виробництва. Етапи розвитку техніки визначали технологічні способи виробництва, тобто способи техніко-економічного поєднання особистісних і речових засобів праці, а також процес діалектичної взаємодії продуктивних сил і техніко-економічних відносин у межах певного історично визначеного суспільного та економічного способів виробництва [9, с. 25].

На нижчому етапі розвитку засобів праці більшість технологічних функцій (виготовлення і застосування простого знаряддя) виконувала сама людина, рух знаряддя праці визначався рухом людини. Технологічний спосіб виробництва базувався на ручній праці. Він існував з моменту виготовлення людиною найпростіших засобів праці (з кам'яного віку).

Ця закономірність (визначення руху засобів праці діями людини) була характерна і для мануфактурної стадії розвитку капіталізму в промисловості, хоча на цій стадії відбувся поділ праці між десятками робітників, спеціалізація інструментів (поява часткових знарядь праці) та часткового працівника (володіє лише однією спеціальністю).

На цьому етапі, за К. Марксом, можна виділити три суспільно-економічні формації: первісний, рабовласницький і феодальний типи суспільства.

В умовах первіснообщинного ладу праця людини являла собою переважно інстинктивну діяльність. Р. Хейлбронер виходить з положення, що у первісному суспільстві відсутня праця, первісна людина не займалася працею у нинішньому розумінні, тому що зусилля, спрямовані на фізичне виживання общини, ніяк або організаційно, або за своєю значимістю не відрізнялися від інших видів діяльності, таких як виховання дітей, участь у прийнятті общинних рішень, забезпечення культурної наступності тощо [11, с. 263].

На наступному етапі відбувається виникнення та розвиток економічної людини як такої. Праця стає свідомою, доцільною діяльністю спрямованою на задоволення власних матеріальних потреб. Поява та розвиток товарного виробництва, обміну, приватної власності ознаменували перехід до економічної епохи, яка включає в себе рабовласницький, феодальний і капіталістичний способи виробництва.

Рабовласницький лад базувався на власності рабовласників на речові умови виробництва (землю, знаряддя і предмети праці) та на створюваний ним продукт. Раб не мав жодного стимулу до праці, був не зацікавлений у результатах праці, а тим більше у підвищенні її продуктивності. Раб вважався тим знаряддям праці, що вмів розмовляти [11 с. 265].

Окрім праці рабів існувало виробництво вільних селян і ремісників, спрямоване на задоволення ринкових потреб. Їх праця також вважалася важкою, та саме ця категорія тодішнього суспільства реалізувала принципи економічної людини.

При рабовласницькому виробництві з його консервативною технікою, що не відійшла далеко від застосування ручних знарядь, продуктивність праці визначалася головним чином максимальним використанням живої фізичної праці і робочої сили тварин. У мануфактурному виробництві вихідною точкою зміни форми виробництва і головною умовою створення нової виробничої сили є розподіл праці, заснований на прикріпленні часткового працівника до виконання певної функції виробничого процесу. Тут підйом продуктивності праці відбувався за рахунок зміни способу застосування робочої сили. Новий спосіб застосування робочої сили викликав підвищення майстерності окремого працівника. Техніка виробництва суттєвих змін не зазнала. Вона носила ремісничий характер [2, с. 71].

Близьким до рабовласницького вважається феодальний устрій, для якого характерне володіння окремим прошарком населення (феодалами) земельними ділянками, що й обумовило появу відносин особистої залежності селян. Праця за умов феодального устрою мало чим відрізнялася від рабської праці: так само існував позаекономічний примус, безпосередній працівник не зацікавлений у результатах власної праці, яка характеризувалася значною важкістю, потребувала переважно фізичної сили працівника, була репродуктивною. За таких умов виробництво було неефективним.

Розвиток товарно-грошових відносин, розширення виробництва вимагало нових підходів до організації виробничого процесу та збільшення продуктивності праці. Перехідним етапом стала поява ремісничих машин, які приводила в дію людина.

Перший етап становлення машинного виробництва разом з переходом від ремісничого інструменту до три ланкової системи машин став однією з передумов сучасної науково-технічної революції. Дане машинне виробництво використовувало переважно природні предмети праці — природну сировину й матеріали, що постачали добувна промисловість і сільське господарство.

Найважливішою закономірністю даного технологічного способу виробництва є детермінація рухів людини у процесі праці рухом машин, перехід до машин важливих функцій мануфактурного працівника (управління окремими інструментами, значною мірою виготовлення самих знарядь праці), перетворення часткового робітника на придаток машини.

Технологічне підкорення праці власником засобів виробництва виникає і розвивається в умовах простої капіталістичної кооперації гетерогенного типу (коли під владою капіталіста в одній майстерні об'єднувалось кілька ремісників однієї і тієї самої спеціальності і кожен виконував безперервно одну операцію). Соціально-економічне панування капіталу над працею (відсутність засобів виробництва і засобів існування змушує робітників продавати свою робочу силу) доповнюється технологічним підкоренням, технологічним примусом.

Другий етап розвитку машинного виробництва, розпочався з кінця XIX ст. характеризувався повсюдним переходом від парової до електричної енергії, зростанням механізації виробництва й докорінними змінами машинного комплексу, розвитком машин-агрегатів, що використовувалися в галузях з безперервними технологічними процесами, суттєвими зрушеннями в галузевій структурі та професійному складі робітників.

Багаторазове збільшення одиничної потужності й продуктивності основних видів енергетичного і технологічного обладнання та створення і впровадження машин-автоматів ознаменували перехід до третього етапу машинного виробництва — автоматизації. Створювалися матеріальні передумови, і разом з тим виникала технічна потреба централізації виробництва та, відповідно, зосередження й централізації капіталу.

Взаємовідносини між людиною і знаряддями праці зазнали суттєвих змін — замість рушійних сил працівника стала використовуватися у величезних масштабах природна енергія, функції безпосереднього впливу на предмет праці стали передаватися робочій машині [2, с. 71].

Замість того, щоб бути включеною у безпосередній виробничий процес в якості живої ланки, виходить з технологічного процесу і у вказаному сенсі перестає бути його агентом. Але інші технологічні процеси залишаються за людиною: а) виконавська (технологічна) функція з обслуговування машин (пуск, налагодження, ремонт автоматів); б) розумова діяльність з контролю і регулювання виробничих процесів і з їх вдосконалення.

Функція управління і контролю порівняно з зі звичайним виробництвом значно змінюється і ускладнюється: перед людиною виникає завдання одночасного управління все більшою і більшою кількістю об'єктів; збільшується швидкість реакції людей, підвищуються вимоги не тільки до розумової, а й до сенсорної

діяльності працівника; від людини відділяється об'єкт управління, замість його безпосереднього сприймання людина має користуватись опосередкованими засобами, які мають передавати інформацію, яку він має декодувати.

Розумові функції праці виражаються в двох основних момен-тах: у чуттєво-розумовій діяльності по контролю, управлінню і спостереженню за виробничими процесами і заняттях по кон-струюванню машин, розвитку науки та техніки. Перший момент переважно пов'язаний з виконанням звичайних розумових опе-рацій, що передбачають наявність виробничого досвіду, вмінь і технічних знань, другий — складає творчий, розумово-логічний бік праці. Іншою функцією розумової праці починає виступати програмування і складання режимів технологічного процесу, що викликає потребу в глибоких економічних, технічних, математи-чних знаннях [2, с. 69].

Що стосується застосування рушійних сил людини в якості джерела енергії, то в порівнянні з використанням природних енер-гетичних сил, вона відіграє незначну роль — техніка вивільняє людину від ролі живого двигуна знарядь праці.

Отже, з переходом на індустріальний етап розвитку та вдос-коналенням засобів праці, переходом на машинне виробництво, людина перестала бути джерелом фізичної енергії, її фізичне на-вантаження значно скорочується, зводиться до виконання неваж-ких рухів, дій і переходить у сферу розумової праці, але перева-жно рутинної, одноманітної, нескладної. Людина стає додатком до машини, елементом конвеєрного виробництва. Розвитку інте-лектуальних здібностей не приділяється достатньої уваги. Моти-вація людини — переважно економічна.

Автоматизація підвищує роль наукової творчості. Машини, що заміщують або полегшують певні види розумової діяльності, дають можливість збільшити масштаби інноваційної та наукової діяльності, спрямовувати зусилля людини головним чином на те-оретичні пошуки.

У другій половині XX ст. розгорнулась науково-технічна ре-волюція, яка зумовила глибокі зрушення у засобах праці, техно-логії та організації виробництва. Вона визначила перехід людства до нового технологічного способу виробництва, коли знання, на-ука та інформація стають основними джерелами економічного зростання і відкривають можливості небаченого зростання ефек-тивності економіки. Це ознаменувало перехід до четвертого ета-

пу, коли суспільство вступило в нову, постіндустріальну, еру [11, с. 256].

Характерними рисами даного технологічного способу виробництва є: збільшення ролі інформаційної, знаннєвої складової, використання інформаційних технологій, «інтелектуальних комп'ютерів», автоматизація та роботизація всіх сфер і галузей економіки та управління, створення єдиної найновішої інтегрованої системи зв'язку.

Поява автоматичних керуючих пристроїв, які долають обмеженість психофізичних можливостей людини як суб'єкта, що управляє і суттєво змінює роль людини у процесі виробництва. Людина звільняється не лише від ручної праці, а й від рутинних виконавчих функцій та функцій простої розумової праці. За допомогою техніки контролюються механізми, якість продукції, регулювання і наладки, проектування і програмування, здійснюється безпосередній вплив на предмети праці найновішої технології, відбувається виробництво автоматизованої системи машин самими машинами під контролем людини (так звані «безлюдні виробництва») та інші функції. Лише за цих умов об'єктивною необхідністю стає розвиток усіх сутнісних сил людини. Так, у розвинутих країнах матеріальне виробництво й обіг обумовлюється забезпеченістю електронною автоматизацією, науково-технічною творчістю, різко зростаючою роллю інформації, унаслідок чого виникає новий тип суспільства — інформаційний, елементом якого є інформаційна економіка.

Новий технологічний спосіб виробництва сприяє трансформації суспільного устрою, унаслідок чого змінюються головні його складові — від матеріальної до інформаційної. Таке перетворення притаманне і виробництву, розподілу, обміну та споживанню. Навіть більше, — мову можна вести не тільки про технологічну трансформацію, але й про духовно-творчу та неекономічну [6, с. 52].

Постіндустріальна економіка висуває нові вимоги до працівника — виникає необхідність отримання відповідного рівня освіти, використання творчого підходу в процесі трудової діяльності, зростають в ціні так звані «живі знання», тобто навички, вміння, невіддільні від самої людини.

Необхідність у зменшенні витрат виробництва, підвищенні якості продукції, вдосконаленні технологій виробництва — ось головні цілі, які переслідує НТР. Виклики, що висуваються зростаючою роллю конкуренції у сфері виробництва, штовхають кожного з виробників на пошуки стійких конкурентних переваг. На етапі

розквіту капіталістичних відносин джерелом конкурентних переваг була оптимізація співвідношення ціни та якості. Якщо проаналізувати сучасний стан справ, то стає очевидним, що більшість товарів на ринках є майже однаково якісними, одноманітними і однаково доступними середньостатистичному споживачу. Часто потрібен мікроскоп, щоб знайти певну відмінність. Виробники чи то Audi, Toyota, Ford або Renault, чудово розуміють, хто якою технологією володіє, саме тому диференціація у промисловості має прийти не з виробництва, а з інших сфер діяльності [8, с. 56].

Це означає, що конкурентоспроможність товарам може надати саме інформаційна складова, продиктована символічна цінність, апеляція до емоцій, почуттів, бажань споживача. Естетичні, культурні символи, продиктований стиль життя. Тому ідеї, носіями яких є працівники інтелектуальної сфери, стають найважливішим джерелом отримання монопольного становища хоча б на короткий термін. У сучасній гонитві за лідерством на певній ринковій ніші власне нестандартні рішення і відіграють ключову роль. Необхідність у типовому працівникові фізичної праці практично повністю поступається місцем потребою в творчих, нестандартних, інтелектуальних працівниках.

Коротко взаємозалежність між технологічним способом виробництва та характером трудових функцій працівника відображено в табл. 2.

Таблиця 2

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗМІСТУ ПРАЦІ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ
ДО НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПОСОБУ ВИРОБНИЦТВА**

Технологічний спосіб виробництва	I	II	III
Зміст праці			
трудові функції	виконавські	виконавські, логічні, контрольно-реєстраційні	логічні, регульовальні
трудові зусилля	репродуктивні, фізичні, виконавчі, простірегламентовані	проста розумова, репродуктивна, виконавча, регламентована	Творчі, розумові, організаційні, складні, самоорганізація
засоби праці	ручні знаряддя праці	машинне виробництво	автоматизоване виробництво

Складено автором

Характерною особливістю сучасного глобального капіталізму є поєднання складної системи всіх основних «пластів» взаємодії найманої праці і капіталу, що характерні для історичної еволюції способів виробництва, знятих у його сучасному просторовому бутті [1 с. 6]. Іншими словами, особливості капіталістичного устрою різняться за регіонами світу та одночасно являють собою живу історію капіталізму, адже в найвідсталіших доіндустріальних країнах досі зберігається напівкріпосні форми та «класична» експлуатація на промислових підприємствах на противагу специфічним формам взаємодії капіталу і праці програмістів, вчителів та інших представників інтелектуальної еліти. Тобто, яскравим прикладом і демонстрацією основних ступенів розвитку людського суспільства є сучасні країни, що характеризуються різним рівнем економічного розвитку.

Висновки. Отже зміст і характер праці є різними сторонами одного соціально-економічного явища — трудової діяльності людини. З удосконаленням засобів праці, появою нових технологій виробництва та відповідною зміною технологічних способів виробництва змінюється місце та роль людини у виробничому процесі. Потреба у фізичній праці на первинному етапі розвитку економічних відносин, що пояснюється переважанням простого матеріального виробництва, згодом поступається місцем складній розумовій праці з елементами творчості та креативності.

Література

1. Бузгалін А. В. Глобальный капитал [Текст] / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — М.: УРСС, 2004. — 512 с.
2. Ельмеев В. Я. Социальная экономия труда: общин основы политической экономии [Текст] / В. Я Ельмеев. — СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2007. — 576 с.
3. Зайцев Ю. К. Сучасна парадигма методології досліджень постіндустріального суспільства [Текст] / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук // Вчені записки. — 2009. — № 11. — 337 с.
4. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество [Текст] / В. Л. Иноземцев. — М.: Логос, 2000. — 304 с.
5. Колот А. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник [Текст] / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. — К.: КНЕУ, 2009. — 711 с.

6. *Коровський А. В.* Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування [Текст] / А. В. Коровський. — К.: КНЕУ, 2004. — 184 с.

7. *Мочерний С.В.* Політична економія: навч. посібник [Текст] / С. В. Мочерний. — К.: Знання-Прес, 2002. — 687 с.

8. *Нордстрем К. А.* Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под руку таланта. пер. с англ. [Текст] / К. А. Нордстрем, Й. Риддерстралле. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001. — 364 с.

9. *Беляев О. О.* Соціально-економічні проблеми НТР: Навч. посібник [Текст] / О. О. Беляев, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін.; За заг. ред. О. О. Беляєва, Л. П. Бортнікової. — К.: КНЕУ, 2004. — 198 с.

10. *Чухно А. А.* Поєднання індустріального ринкового та інформаційного постіндустріального типів розвитку: теорія і практика [Текст] / А. А. Чухно // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. — Спец. вип. Методологічні проблеми сучасної політичної економії. — К.: КНЕУ, 2011. — С. 40—53.

11. *Чухно А. А.* Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] / А. А. Чухно. — К.: Логос, 2003. — 631 с.

Статтю подано до редакції 25.05.13 р.

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

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

ДЕРЖАВА У РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВИМУШЕНИЙ ЗАХІД ЧИ ДАНИНА ЧАСУ?

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена проблемі визначення ролі держави у процесі формування соціально відповідального підприємництва.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: соціальна відповідальність підприємництва, державне регулювання, партнерство держави та бізнесу.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена проблеме определения роли государственного регулирования в процессе становления социальной ответственности предпринимательства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: социальная ответственность предпринимательства, государственное регулирование, партнерство государства и бизнеса.

ANNOTATION. The article deals with the problem of determining the role of state regulation in social responsibility of business.

KEY WORDS: social responsibility of business, government regulation, partnership between the government and business.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день постає важливе питання ролі держави у формування соціальної відповідальності підприємництва. Необхідним є визначення межі втручання держави: чи має цей процес бути чітко окресленим і регламентованим або навпаки — має бути лише ініціативою з боку підприємства.

Метою статті є аналіз сучасних моделей розвитку партнерських відносин держави та бізнесу і пошук максимально ефективної для національної економіки.

Серед вітчизняних науковців питанням формування соціальної відповідальності та ролі держави у цьому процесі займаються В. Варнавський, З. Галушка, Д. Любінін, В. Марченко, В. Осецький, А. Ушаков, В. Шаповал. Серед зарубіжних науковців слід виділити праці Т. Бредгарда, А. Керолл, Дж.МакГвайер, Н. Мітчелл, Дж. Мун, Р. Стюрер.

Виклад основного матеріалу. Що є важливим на сьогоднішній день: соціальна відповідальність підприємства чи прибуток, піклування про людей чи гроші, духовне чи матеріальне? Одвічні філософські питання стають проблемою вибору не тільки окремих людей, суспільств, підприємств, а й цілих держав та їхніх національних програм розвитку. Саме питання соціальної відповідальності підприємництва в рамках державної економічної політики не може виникнути на порожньому місці. До розуміння важливості цього питання в першу чергу приходять суспільство, а відтак і з'являються й певні вимоги до держави щодо врегулювання відносин бізнес-сектору та суспільства. Більше того, в розвинутих країнах інтереси суспільства настільки високо ставляться у державі, що такі питання є пріоритетними та базовими для функціонування всієї економічної системи.

Ефективність національної економіки прийнято вимірювати кількісними категоріями, такими як, наприклад, ВВП на душу населення. Але якість життя суспільства визначається не лише обсягом матеріальних благ, а й сприятливим навколишнім середовищем, соціальним спокоєм тощо. В свою чергу, важливою складовою колективного багатства є існування можливостей для гідного життя: отримання освіти, працевлаштування, можливість знайти житло за доступними цінами, користування соціальним захистом. А найважливішим є те, щоб доступ до колективного багатства мав би бути відкритим для всіх верств населення, а не лише для привілейованих членів суспільства. Звідси й логічне запитання: хто має координувати вирішення цих надважливих проблем? На нашу думку, лише держава у змозі адекватно впливати на ці процеси і виступати в ролі арбітра при вирішенні питань соціального характеру. В свою чергу, ті люди, які на сьогодні є лідерам бізнес-сектору, керуючими компаній, корпорацій, повинні відчувати відповідальність за тих, хто волею долі не зміг дістатися таких висот, але прагне жити в світі, де панує повага до природи, повага до власного здоров'я, повага до літніх людей, підтримка малозабезпечених верств населення тощо. Хай навіть відповідальність бізнесу буде ґрунтуватись на хвилюванні за власне благополуччя — краще зараз поділитись добровільно, аніж потім втратити все. Тому роль держави є величезною у формуванні соціально відповідального підприємництва в будь-якій країні.

Існують різні точки зору на те, наскільки важливу роль має відігравати держава у формуванні соціальної відповідальності підприємництва. У теорії сучасної корпорації стверджується, що уряд повинен відігравати певну роль у напрямі заохочення і підвищення корпоративної соціальної відповідальності. Райх стверджує, що держава повинна виступати в якості арбітра відповідальності бізнесу в суспільстві [8]. Це відбувається тому, що соціальна відповідальність корпорацій потрапляє на арену публічної політики, що є одним із завдань уряду. Наприклад, коли постає питання звільнення надлишкових працівників для збільшення прибутковості компанії, замість того, щоб перерозподіляти їх або зберегти їх на нових робочих місцях. Це питання стосується як корпоративної етики, так і державної політики, враховуючи, що звільнення може накласти значні витрати на колишніх співробітників, їх сімей і суспільство в цілому. Інші вчені (К. Біхта)

вважають, що уряд не може виступати арбітром у питанні відповідальності бізнесу перед суспільством шляхом застосування податкових пільг і податкових кредитів. Уряд може виконувати роль арбітра за допомогою регулювання і встановлення лише мінімальних стандартів, допомагаючи таким чином суспільству подолати проблему «безбілетника».

Основними моделями взаємодії держави і бізнесу у питаннях соціальної відповідальності, на наш погляд, є дві. Перша з них — американська модель. Вона передбачає мінімальне втручання держави та спирається на такий тип взаємовідносин, в якому домінує соціальна відповідальність між бізнесом і суспільством. Так, наприклад, американська професійна освіта фінансується приватним сектором, а на підготовку, перепідготовку та підвищення рівня кваліфікації власних працівників американський бізнес витрачає в середньому 200 млрд дол. щороку [2, с. 136]. Крім того, в США розроблено багато механізмів участі бізнесу у вирішенні соціальних питань, а саме — корпоративні фонди, які вирішують різні соціальні проблеми за рахунок підприємницького сектору. Наприклад, Фонд Білла Гейтса, який складає 27 млрд дол. США, створений з метою поліпшення освіти та медицини [3]. Практика функціонування таких фондів є високоефективною, оскільки з боку держави така соціальна поведінка всіляко підтримується різноманітними податковими пільгами, які юридично фіксуються на федеральному рівні. Так, ті компанії, які займаються благодійною діяльністю у напрямі науки, культури або медицини потрапляють у список відповідного Міністерства і звільняються від податків на прибуток. До того ж, у США деякі інвестиційні фонди шукають для своєї діяльності саме «зелені підприємства», які, як відомо, мають незаплямовану репутацію у питаннях екології та впливу на суспільство. Саме таким компаніям видаються кредити, позички за нижчими відсотками, а незаплямована репутація дає можливість збільшити капіталізацію підприємства. Крім того, в американській моделі соціальної відповідальності дуже поширене волонтерство, а працівники корпорацій (до 80 %) активно допомагають місцевим співтовариствам у вирішенні багатьох соціально значущих питаннях. Тобто, можна зробити висновок, що американська модель соціальної відповідальності ґрунтується на мінімальному державному втручанні за одночасного існування сприятливих умов для реалізації бізнесом соціально важливих програм на взаємовигідних засадах.

Друга модель — європейська. Вона кардинально відрізняється від американської. В європейській моделі відносини з приводу соціальної відповідальності вибудовуються шляхом взаємодії бізнесу з урядом. В Європі вже давно прийнято, що в основі соціальної відповідальності підприємництва лежить державне регулювання. Логіка в цьому простежується очевидна: держава є захищеною у стабільному та процвітаючому суспільстві, а оскільки більшість населення це наймані працівники, то й корпоративна соціальна відповідальність під розумним і виваженим тиском уряду приймає форми відповідальності перед власними найманими працівниками.

Щодо поняття благодійності, то у Європі вона носить радше примусовий характер, закріплений юридично. Наприклад, у Німеччині в обмін на різноманітні пожертвування видається спеціальний сертифікат, який дає можливість зменшити базу оподаткування у розмірі пожертвованої суми. У Франції існує закон, який зобов'язує компанії звітувати про виконання програм соціальної відповідальності та охорону навколишнього середовища [3]. Контролюється така діяльність, як трудовими інспекціями, так і профспілками. Також урядом Франції встановлена нагорода «еко-лейбл» для стимулювання соціально відповідального підприємництва [4]. У низці європейських країн прийняте відповідне законодавство, згідно якого від керуючих і довірених осіб пенсійних фондів вимагається розкриття інформації про те, в якій мірі при прийнятті інвестиційних рішень в оцінці ділової практики компанії враховуються соціальні та екологічні фактори. У Великобританії в 2000 році була прийнята поправка до закону, яка зобов'язує пенсійні фонди інформувати суспільство про те, чи приймають вони до уваги соціальні, екологічні та етичні сторони під час реалізації своєї інвестиційної діяльності. У листопаді 2001 року кілька європейських країн, включаючи Францію, Італію, Голландію, Великобританію та Німеччину, заснували Eurosif (European Sustainable and Responsible Investment Forum), загальноєвропейський форум із соціально відповідальних інвестицій, який покликаний об'єднати зусилля провідних європейських держав у розвитку цього ринку.

Характеризуючи європейську модель корпоративної соціальної відповідальності, вчені все частіше використовують термін «корпоративна здатність до соціального реагування» замість традиційного «корпоративна соціальна відповідальність». Що під

чим розуміється? Насамперед, чи здатна та чи та компанія притримуватись необхідних державних законодавчих актів, які вимагають бути послідовними у своїй діяльності з приводу соціальних норм і стандартів. Така відповідальність з боку підприємництва має бути багатовекторною та направленою і на власних працівників, і на державу, і на суспільні інтереси.

Звичайно американська і європейська моделі кардинально відмінні у багатьох аспектах, але поступово вони починають доповнювати одна одну, шукаючи таким чином «золоту середину» у такому важливому питанні як соціальна відповідальність підприємництва. З одного боку, в американській моделі не вистачає стратегічного і довгострокового державного планування та прогнозування в питаннях соціальних вимог суспільства. З іншого боку, європейській моделі не вистачає масштабної ініціативи у соціально значущих питаннях з боку підприємницького сектору та відповідної підтримки з боку держави. Тому актуальним науковим питанням є спроби розробки концептуально нового підходу до розгляду взаємовідносин держави і підприємництва у питанні соціальної відповідальності останнього.

Важливим як для кожної окремо взятої країни, так і для світової економічної системи в цілому залишається проблема вирішення наступного питання: що саме треба робити для втілення теорії соціального партнерства держави і бізнесу у практичні рекомендації до дій? Дослідження Світового банку виявило, що основним фактором зростання ВВП у розвинених країнах є людський капітал, і на його частку припадає 62 % приросту ВВП, в той час як виробничі фонди складають 16—18 % приросту, а природні ресурси — 20—22 % [3]. У зв'язку з цим очевидним видається той факт, що для стабільного розвитку як суспільства, так і економіки є розвиток людських ресурсів, їхній захист та гідне ставлення як з боку держави, так і з боку бізнесу. Більше того, саме від держави в першу чергу необхідні рішучі кроки в цьому напрямі. Рівень розвитку соціальної активності значно зростає, якщо держава в змозі сформувати дійсно сприятливе, прозоре, безпечне середовище для ведення підприємницької діяльності. А створення такого середовища може відбутися лише за умови плідної співпраці державних установ із бізнесом, науковими інститутами, ЗМІ, благодійними організаціями, університетами, міжнародними організаціями тощо.

Одним із методів мотивації піклування бізнесу про суспільство з боку держави є запровадження системи соціальної звітності, яка допомагає простежити соціальний ефект від діяльності тієї чи тієї компанії. Крім того, популярними є методи матеріального заохочення у вигляді податкових канікул, венчурних фондів, вільних економічних зон. Але всі ці заходи мають бути дійсно реальними, прозорими і тільки для тих компаній, які довели свою значущість для суспільства, мають чіткі пріоритети у соціальних питаннях, інвестують у відповідні програми, проекти тощо. Важливим, на наш погляд, з боку держави є формування позитивного образу соціально відповідальних компаній в очах суспільства. Ідея шани та поваги є дійсно привабливою для тих, хто керує компанією, вищого керуючого складу, окремо взятого працівника, який вважає себе частиною єдиного цілого. Така ідея дає розуміння суспільної значущості. А це подекуди приємніше за матеріальну сторону діяльності. Тому держава має неодмінно оприлюднювати такі компанії, її лідерів, запроваджувати певні відзнаки та нагороди, інформувати про такі заходи суспільство.

Вважається, що категорію «соціальна відповідальність підприємництва» в Україні почали використовувати після того, як 16 грудня 2005 року у Києві було підписано Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу, який визначає головні принципи і завдання, які має ставити перед собою бізнес у своїй діяльності, щоб дійсно відповідати критеріям соціально відповідального. Крім того, у листопаді 2007 року Україна приєдналась до роботи міжнародної групи експертів з питань розробки стандарту ISO 26 000, а у 2010 році дала згоду на прийняття цього стандарту — ISO 26 000 «Керівництво із соціальної відповідальності» [5]. Але ці спроби є лише краплею в морі. На сьогоднішній день проблема становлення соціально відповідального підприємництва є однією з критичних для нашої країни. Тому в першу чергу необхідно виокремити стримуючі чинники цього процесу, а саме:

1) Збитковість державної соціальної політики та нестача соціальних інвестицій. Це означає, що відсутнє реальне державне стимулювання соціально відповідальної поведінки з боку підприємницького сектору. І це досить відчутно впливає на формування характерних особливостей ведення бізнесу в нашій країні. Це формує модель несприйняття концепції соціальної відповідальності як важливої складової діяльності підприємств, як малих, середніх, так і великих і національно значущих.

2) Не сформованість ефективного інституту соціального партнерства між найманими працівниками та роботодавцем. Крім того, більшість працівників на вітчизняних підприємствах не зіставляють свою заробітну плату з власною ефективністю та результатами роботи.

3) Відсутність єдиних орієнтирів соціальної політики в державі. Це включає в себе досить широкий спектр невирішених проблем національного масштабу, а саме:

- відсутні комплексні дослідження в питаннях формування соціальної відповідальності підприємництва як важливої стратегії розвитку економічної співпраці держави і бізнесу;

- відсутність мотивів реалізації соціальної відповідальності у бізнесу, оскільки існує низка недоліків у вітчизняному законодавстві, що перешкоджають інституціональному формуванню принципів КСВ в державі;

- не сформованість системи соціальної звітності на підприємствах у щорічних звітах, що явно веде до деморалізації бізнес-середовища [2, с. 237—239].

На сьогодні важливим є розуміння цілісної картини, що склалася в Україні і тих можливих перспектив у разі запровадження принципів соціальної відповідальності підприємництва і тих загроз у випадку неприйняття негайних рішень з цього приводу. Для початку слід виокремити основні напрями стимулювання розвитку соціальної відповідальності підприємництва. Як зображено на рис. 1, фактично таких напрямів існує три: економічний, юридичний та інформаційний. Вони, в свою чергу, включають декілька найважливіших підпунктів.

Так, для економічного напрямку важливими стимулами для формування соціально відповідального підприємництва є запровадження диференційованого оподаткування та системи преференцій для соціально відповідальних підприємств. Для юридичного — створення базових законопроектів, які б визначали засадничі принципи ведення соціально відповідального бізнесу, запровадження соціальної звітності підприємства тощо. Щодо інформаційного напрямку, то вкрай важливим, на нашу думку, є донесення до широкого загалу, до суспільства ідеї необхідності підтримки ініціатив по створенню позитивного іміджу соціально відповідального бізнесу, не важливо чи він є малий, середній або великий, транснаціональний.

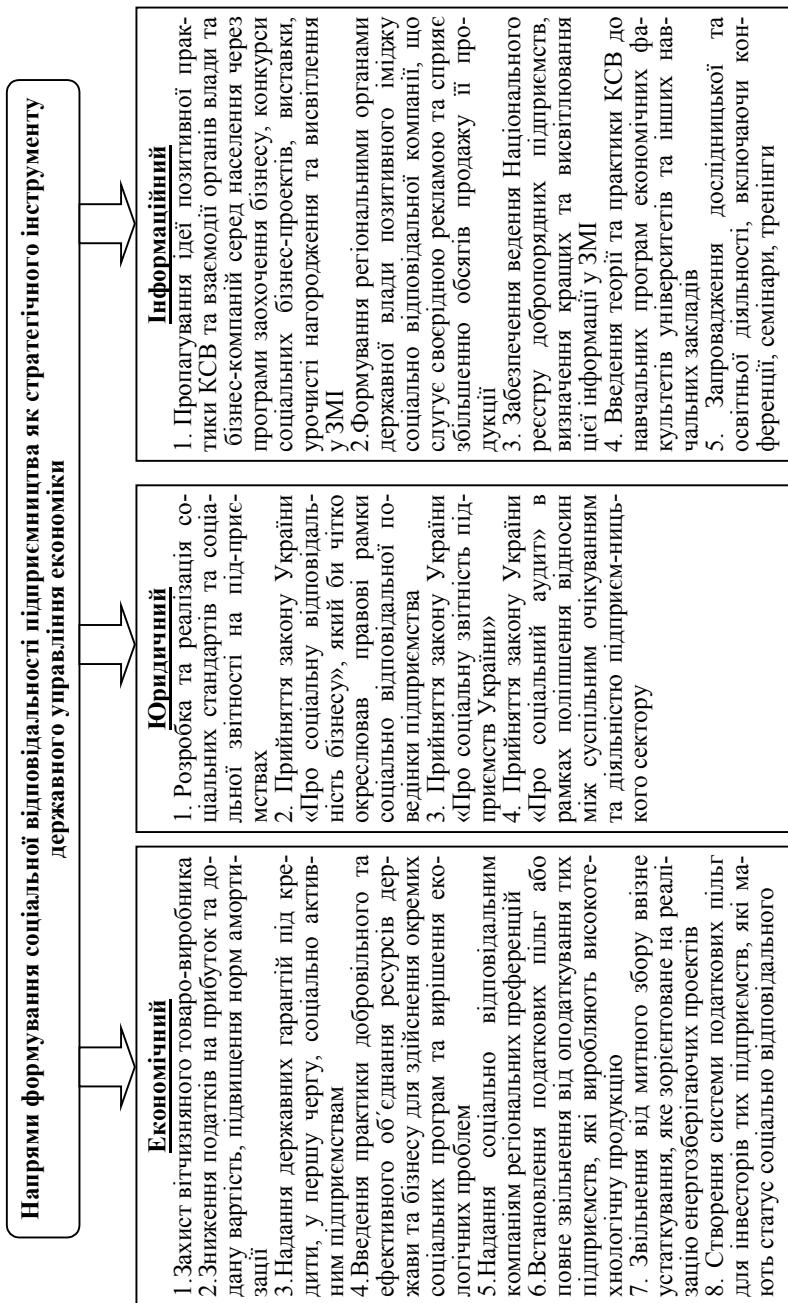


Рис. 1. Напрями формування соціальної відповідальності підприємництва в Україні [3;7]

Висновки. Роль держави у формуванні соціальної відповідальності бізнесу є, без перебільшень, величезною. Оскільки лише держава може створити умови для її розвитку. Сама по собі вона не в змозі розвинути до національних масштабів. Держава може забезпечувати як юридичну, так і економічну підтримку. Крім того, лише держава може стимулювати, мотивувати, і навіть у певній мірі морально надихати підприємницький сектор до діяльності, яка є соціально відповідальною. Державними методами необхідно створити інституціональні сприятливі умови для ведення підприємствами соціально відповідальної діяльності. Ці аспекти стосуються законодавчо закріплених норм і правил ведення бізнесу. Також це стосується й переоцінки державних економічних стимулів щодо соціальної відповідальності підприємництва, а саме: податкових пільг, державних програм фінансування, кредитування, політики протекціонізму тощо.

Очевидним є той факт, що українська модель соціальної відповідальності підприємництва знаходиться в зародковому стані, коли бізнес лише починає розуміти всю важливість цього питання, а держава не в змозі створити відповідні умови для формування та розвитку принципів КСВ, які є важливими опорами стабільного розвитку економіки та суспільства. Відбувається те, що зазвичай називають замкнутим колом. На наш погляд, саме держава має розірвати його і тим самим створити принципово новий виток розвитку відносин держави, бізнесу та суспільства.

Література

1. Социально ответственные инвестиции. Влияние моды или результат эволюции капитализма? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.vunt.ru/anonce/36.htm
2. *Шаповал В.М.* Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія. — Д.: Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. — 357с.
3. *Мельник С.В., Тресвятська Т.А., Будьонна Л.В.* Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу. Розроблено в ДУ НДІ СТВ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.lir.cci.lg.ua
4. *Дегтяр Н.А., Піскун К.В.* Формування моделі фінансових стимулів держави щодо підтримки соціально відповідального бізнесу в Україні в контексті світового досвіду, 2011. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_32/11_32_18.pdf

5. *Ничипоренко С.В.* Фінансово-правові основи розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні/ Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_06.pdf

6. *Moon J.* Government as a Driver of Corporate Social Responsibility/Research Paper Series, International Centre for Corporate Social Responsibility. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

www.citeseerx.ist.psu.edu

7. *Steurer R.* The Role of Governments in Corporate Social Responsibility: Characterising Public Policies on CSR in Europe/ Discussion Paper 2, 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

www.wiso.boku.ac.at/papers.html

8. *Bichta C.* Corporate social responsibility: a role in government policy and regulation. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

www.bath.ac.uk/management/cri/pubpdf/Research_Reports/16_Bichta.pdf

Статтю подано до редакції 26.04.13 р.

УДК 330.341.1

Ю. А. Шевчук, аспірант,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК, ЯК ВНУТРІШНІЙ СТАН І ФОРМА ФУНКЦІОНУВАННЯ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

АНОТАЦІЯ. Інноваційний розвиток розглядається як базовий механізм функціонування «нової економіки», а підприємець-новатор, як головний суб'єкт господарювання. У статті проаналізовано вигоди, сучасний стан і ключові характеристики «нової економіки» в контексті інноваційного розвитку ринкової господарства. Автором окреслено основні проблеми, що перешкоджають інноваційній моделі «нової економіки» в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: «нова економіка», інтелектуалізація, інноваційний розвиток, інформаційність, інновація, інституції, інноваційний попит, інноваційність, технологічний уклад, інноваційна рента.

АННОТАЦИЯ. Инновационное развитие рассматривается как базовый механизм функционирования «новой экономики», а предприниматель-новатор, как главный субъект хозяйственной деяте-

льності. В статті аналізуються истоки, современное состояние и ключевые характеристики «новой экономики» в контексте инновационного развития рыночного хозяйства. Автором очерчено основные проблемы, что препятствуют инновационной модели «новой экономики» в Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: «новая экономика», интеллектуализация, инновационное развитие, информациональность, инновация, институты, инновационный спрос, инновационность, технологический уклад, инновационная рента.

ANNOTATION. Innovative development is seen as a basic mechanism of functioning of the «new economy», and innovative entrepreneur is seen as the main subject of an economic activity. The article examines the origins, current status and key features of the «new economy» in the context of innovative development of the market economy. The author reviews the key issues that hinder an innovative model of the «new economy» in Ukraine.

KEY WORDS: «new economy», intellectualization, innovative development, informationality, innovation, institutions, innovation demand, innovativeness, tenor of technology, innovation rent.

Постановка проблеми. В другій половині ХХ ст. відбулися якісні зміни в розвитку продуктивних сил суспільства та виробничих відносинах, що стало результатом системно-синергетичного взаємозв'язку переваг у нових технологіях, бізнесі та економічній політиці в розвинених країнах світу. Поняття «нової економіки» виникло в 70—80-х роках минулого століття як категоріальне оформлення даних процесів. «Нова економіка» на практиці це зростання продуктивності праці, доходів, низьке безробіття і помірна інфляція. Тому необхідний розгляд інноваційного розвитку, як внутрішньо притаманного стану та функціональної форми нового типу економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання залежності інноваційного розвитку та «нової економіки» розпочались в 70-ті роки ХХ століття, першопрохідцями стали західні економісти Б. Лундвалл, М. Кастельс, К. Фрімен. Пізніше до аналізу вимірів «нової економіки» активно почали підключатись і вітчизняні, і російські вчені: А. Гальчинський, В. Геєць, Ю. Бажал, Г. Андрощук, А. Гапоненко, І. Лукінов, Л. Федулова, В. Мунтіян, М. Ігнацька, І. Стрілець, Д. Львов, С. Глазьев, Н. Іванова, та ін. Безальтернативність інноваційного розвитку не викликає сумнівів у наукового товариства, як єдино перспективного

та результативного шляху задоволення суспільних потреб за сучасного стану продуктивних сил. Меншу увагу науковці приділяють аналізу вмісту інноваційної складової у «новій економіці».

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування інноваційних стратегій розвитку країн і регіонів припадає на період «холодної війни», коли в авангарді інноваційного розвитку стали військова та аерокосмічна промисловість. Формально, стартом інноваційної економіки стало послання президента Р. Ніксона до Конгресу США від 1972 року, присвяченого НДДКР. У 70-ті роки подібні політичні процеси мали місце зокрема у Франції та Німеччині. Інноваційний тип розвитку в країнах Заходу був викликаний зростанням конкурентної боротьби в обробній промисловості, бо рентабельність видобувних галузей економіки почала падати, а ціни на енергоносії рости.

«Нова економіка» безпосередньо пов'язана з інноваціями, вони складають її серцевину, глибинну сутність. Цілком логічною виглядає стала характеристика останньої як потоку інновацій. Історично поява терміну «нова економіка» пов'язана із розвитком електронних інформаційних технологій, небувалим зростанням біржових індикаторів і поширенням бізнесу в Інтернеті. А сучасними сферами функціонування «нової економіки» стають освіта, наука, інтелектуальні послуги та інформаційні технології. Новий тип економіки формується на базі процесу інтелектуалізації виробництва, що полягає, по-перше, в зростанні прошарку інтелігенції, а по-друге, в зростанні частки творчої праці в складі доданої вартості. Згідно з твердженням К. Маркса, «Розвиток основного капіталу є показником того, наскільки загальне суспільне знання перетворюється в безпосередню продуктивну силу, і звідси — показником того, наскільки умови самого суспільного життєвого процесу підпорядковані контролю загального інтелекту і перетворені відповідно до нього» [6, с. 215].

На початку XXI століття «нова економіка» почала асоціюватися з п'ятим технологічним укладом, основою чого є: електроніка, комп'ютерні, космічні та біотехнології, новітні джерела енергії, телекомунікації. За підрахунками Роберта Солоу в статті «Інвестиції і технічний прогрес», близько 7/8 росту американської економіки за період з 1909 по 1949 роки було досягнуто за рахунок капіталовкладень в основний капітал.

Л.І. Федулова визначає інноваційний тип розвитку економіки в цілому як зростання її показників, забезпечених за рахунок реалізації

лізації інноваційних проєктів і впровадження нововведень [8, с. 35]. Більш прагматичне уявлення про інноваційний розвиток виходить з трактування цього поняття, як розміру випуску наукомісткої продукції, використання прогресивних технологій, запровадження нових управлінських рішень. Тезою є зростання реального ВВП переважно завдяки виробництву високотехнологічних товарів та послуг.

Проте рух господарської системи здійснюється і ззовні, отже розвиток пов'язаний зі зміною самого середовища і є адекватною реакцією на його зміни. Згідно до концепції Й. Шумпетера розвиток — це зміна траєкторії, по котрій відбувається кругообіг, на відміну від самого кругообігу, це зміщення стану рівноваги на відміну від руху в напрямку стану рівноваги, однак не будь-яке таке зміщення, а тільки, по-перше, що стихійно виникає в економіці, по-друге, дискретне, адже інші зміни й так зрозумілі та не створюють особливих проблем [9, с. 122]. З цього робимо висновок, що господарський розвиток може відбуватися тільки там, де має місце активність і творчий характер господарської діяльності.

На складності трактування інноваційного розвитку позначається ще й той факт, що відносно поняття «інновація» не існує єдиної теорії, чи універсальних визначень основних категорій. Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» в 1912 р. вперше запропонував поняття новатор і визначив нововведення (інновацію), як прояв двох світів: світу техніки та світу бізнесу.

Наступний розвиток дослідження цього поняття сформував два базових підходи до його трактування: об'єктний, у рамках якого інновація розуміється як кінцевий результат, і процесний, який трактує інновацію як процес реалізації ідеї та її перетворення в готовий результат. Проте розуміння інновації не обмежується тільки цими двома полюсами: інновація може розумітися ще і як система, і як зміна.

Обраний шлях і тривалість перетворення будь-якої національної економіки в «нову економіку» залежить від інноваційного потенціалу країни. Під останнім будемо мати на увазі мережу науково-дослідних організацій і відповідно кількість наукових кадрів і висококваліфікованої робочої сили; рівень інноваційної активності підприємств, а передусім підприємств галузей пануючого технологічного укладу та укладу що зароджується; обсяги та відповідний арсенал важелів фінансування інноваційної діяльності. На нашу думку, інноваційний розвиток економіки передбачає

існування перш за все таких умов: інтелектуального потенціалу; інноваційного попиту та інституціональної складової.

Наука і освіта утворюють систему, що складається з процесу продукування знань та їх проєкції на практичну діяльність, тому занепад науки та освіти не можна допустити ні за яких умов. Сучасне українське суспільство не вважає за престижні професії викладачів чи науковців, навіть почала панувати думка «хто не може нічого зробити, той йде викладати», коментувати чи навіть критикувати позицію тієї частки українського суспільства, що так вважає — не варто. Кращим запереченням є існуючий попит на кваліфікованих наукових кадрів з якісною освітою, що стабільно тримається на високому рівні.

Дослідження українських економістів вказують на вагому частку іноземних інвестицій у структурі фінансування вітчизняної науки, що в окремих напрямках перевищує 30 %. Проте частка іноземного інвестора в інноваційній діяльності на території України складає 5 % [1, с. 38]. Тобто, вітчизняний інтелектуальний потенціал сьогодні працює на закордонного підприємця. Проблемою є і те, що багато іноземних компаній ведуть просто таки «полювання» на науковців, пропонують кращі умови закордоном та оплачують трансфер.

В умовах «нової економіки» не мале значення має баланс між високим рівнем суспільного замовлення на інноваційні продукти і платоспроможністю споживачів з одного боку, та пропозицією відповідних продуктів з іншого.

Платоспроможний попит на інновації формує в переважній більшості той прошарок суспільства, який прийнято називати «середнім класом», що мають доходи достатні для задоволення не лише потреб першого порядку (фізіологічні), але й потреб вищого рангу. Наприклад, кастомізація інноваційних продуктів дає можливість споживачу отримати унікальний товар чи послугу достатньо високої якості та одночасно задовольнити ще й потребу в самоідентифікації чи надати певної статусності персоні споживача. Таким чином, задоволення попиту споживачів саме середнього класу в найбільшій мірі визначає структуру ринку інноваційних продуктів. Згідно з результатами опитування, яке було проведене Українським центром економічних і політичних досліджень імені О. Разумкова в 2011 році, 44 % українців зарахували себе до середнього класу, до вищого класу себе віднесли 0,5 %, до нижчого 48 % [2]. І загалом, якщо взяти результати цьо-

го дослідження, то в динаміці частка населення, що себе відносить до середнього класу, стає меншою з кожним роком. У країнах з розвинутою економікою частка середнього класу перевищує 60 % за міжнародними стандартами оцінки структури доходів населення, об'єктивно в Україні частка середнього класу не перевищує 10 %.

Вартість інноваційних продуктів включає в себе «інноваційну ренту», як плату за монопольне право користування унікальними властивостями продукту. Розрив між ціною та споживчою вартістю інноваційного продукту грає на підприємців, «творчі рішення» приносять їм високі прибутки, а самі ринки відповідних продуктів набувають характерних рис монополії. За логікою речей, інновативність підприємців буде залежати від наступної трансформації стимулів їхньої діяльності. Тобто, поширенню інновацій може заважати відсутність необхідних інститутів, як формальних, так і неформальних норм. На нашу думку, в процесі стимулювання інновацій активну участь має брати держава, адже інституціональне середовище ринкової економіки не в повній мірі мотивує суб'єктів господарської діяльності.

Варто звернути увагу дослідників на такий спільний фактор стимулювання інноваційного розвитку та «нової економіки», як наявність підприємців нової генерації, здатних до інноваційної діяльності. Адже інноваційність, як характерна риса відповідного типу економічного розвитку, є водночас і головною умовою функціонування «нової економіки». Інноваційність — це особливий інструмент підприємництва, що полягає в тому, щоб знайти в існуючих ресурсах якості необхідні для створення нових благ.

В. Зомбарт перший вважав підприємця носієм інновацій, а в основі всіх сучасних теорій інноваційного розвитку лежить введене Й. Шумпетером поняття «творчого руйнування». Підприємці таким чином виступають носіями функції здійснення «нових комбінацій». Варто погодитись з думкою австрійського вченого, що підприємець це передусім той, хто підпадає під визначення «активного елемента» (не тільки «самостійні» господарюючі елементи в ринковій економіці), це і працівники акціонерних товариств, і фінансисти, і юрисконсульти, і технічні спеціалісти (останні три тільки в разі проведення «нових комбінацій»). Ми ж можемо додати до новаторів вчених, винахідників, підприємців, менеджерів, банкірів, інвесторів, людей творчої професії, політичних і громадських діячів, воєнних людей. Окрім того, поняття

підприємця вживається Й. Шумпетером позаісторично, він пов'язує це поняття з функцією і всіма тими індивідами, що діяли незалежно від суспільної формації, будь-то бюрократ, поміщик чи староста племені. Основні мотиви, що керують підприємцем: бажання заснувати власну імперію; воля до перемоги; радість від творчої роботи [9, с. 157—158].

Основним мотивом, яким керується суб'єкт господарювання в рамках «нової економіки», таким чином, стає модифікований підприємницький прибуток, що окрім звичного розміру економічного прибутку передбачає додатковий дохід у формі «інноваційної ренти» чи «інноваційної квазіренти».

Заслугує на окрему увагу погляд Ф. Янсена на витоки інновацій — як на локалізовані «шуми» в системі, котрі можуть формувати «петлю взаємного підсилення» і тим самим ведуть до повної зміни всіх позицій [10, с. 209]. З цього положення робимо висновок, що наукові робітники, постачальники, споживачі, конкуренти можуть стати цим джерелом. В окремих галузях ці генератори змін очевидні, наприклад: науковці у фармацевтиці, або постачальники у сільському господарстві та будівництві. «Нова економіка» має базуватись на формуванні сприятливих «петель», в котрих створення цінності для групи зацікавлених осіб займає центральне місце.

Практика оцінювання інноваційності економіки виробила безліч показників, більшість з яких орієнтовані на аналіз результатів інноваційної діяльності: співвідношення ресурсоемності валового внутрішнього продукту у базовому та звітному періодах, кількість і питома вага інноваційно активних підприємств тощо. Оцінці гуманітарної складової інноваційності, що полягає переусім у гуманізації суспільства, при цьому не надається вартої уваги. Причиною цьому є, по-перше, опосередкованість зв'язку між інноваційним розвитком і підвищенням добробуту суспільства. По-друге, умовність результатів досліджень духовного та фізичного здоров'я, освітнього і культурного рівня різних країн світу. Дійсним показником гуманізації суспільства має стати кількість суб'єктів суспільних відносин, здатних до творчого вирішення проблем суспільного розвитку в умовах зростаючого інформаційного поля.

Між науковими, технічними та соціальними нововведеннями існує зв'язок на всіх етапах суспільного розвитку. Тому слід пам'ятати, що інноваційний розвиток поза тим, що є функціона-

льною формою «нової економіки», є ще і чинником формування «нової політики» і елементом «нового суспільства».

Новий «провідний ресурс» — це інформація. Ще австрійський учений Фрідріх Хайек запропонував інформаційну концепцію «порядку, що розширюється» як основу цивілізації. Український вчений В.І. Мунтіян до ознак «нової економіки» поміж іншого відносить інформаціональність (ефективне використання інформації) та інформаціологічність (як основу гармонійного розвитку світової спільноти) [7, с. 37].

Варто погодитись, що ринок — це величезна інформаційна «машина». На нашу думку, саме асиметрія інформації та все більш наростаюча кількість неякісного, непродуктивного знання про потреби і виробничі можливості людей підштовхує новаторів до ігнорування цього самого потоку інформації. На діяльність підприємців починають впливати все більш особистісно-інтуїтивні чинники, новий тип «homo economicus» трансформує господарську сферу суспільства, що неодмінно веде за собою зміну системи стимулів і загальною мотиваційної моделі поведінки як виробників благ, так і відповідно споживачів.

Таким чином, інноваційний тип розвитку формує в рамках «нової економіки» модель, де людина — це ціль та основна мета господарської діяльності, а інформаційні технології — засіб і певного роду «аттрактор», на котрий спрямовують свої зусилля підприємці в пошуках нових прибуткових видів діяльності. Більшість сучасних дослідників «економіки знань» визначають сучасну економіку як новий етап у соціально-економічному розвитку сучасної цивілізації, в рамках якого виникли і отримали розвиток раніше невідомі технічні і соціальні інститути [4, с. 10].

Інноваційний розвиток формує новий порядок соціально-господарських відносин, котрому відповідають певні характерні ознаки:

1. Інноваційність. Полягає в формуванні потужної хвилі перманентних інновацій, на доброзичливому сприйнятті нових ідей і нових технологій. Міжнародні розрахунки показують, що в сучасних умовах більше 80 % інновацій на споживчому ринку пов'язані з інноваціями на інших ринках: матеріалів, фінансів, технологій і ліцензій, причому значимість останніх весь час зростає.

2. Динамічність. Полягає в колосальному прискоренні життя, що проявляється у збільшенні темпів зростання багатьох економічних ринків. Й. Шумпетер назвав дане явище «творчим руйнуванням».

3. Нелінійність. Як ключова характеристика інноваційного розвитку. Навіть незначні дії можуть мати значні наслідки, а невеликі інвестиції можуть приносити великі прибутки. В результаті зростає невизначеність розвитку та зменшується роль і можливості прогнозування соціально-економічних процесів.

4. Наукомісткість. На нашу думку, зростання частки наукомісткої високотехнологічної продукції привело до того, що вчені, конструктори і дизайнери, загалом творчі особистості панують в економічній системі. Існує й протилежна точка зору, П. Друкер зазначав що динаміка економіки і суспільства визначається не науковцями, а мільйонами людей, що самостійно приймають рішення, часто інтуїтивні й творчі. З глибокою думкою П. Друкера можливо погодитись лише з огляду на світоглядну функцію, що виконують інновації.

5. «Кастомізація» виробництва. Не потрібно десь далеко шукати прикладів наближення виробничих процесів до потреб окремого споживача: взяти хоча б мобільні телефони. Споживання, таким чином, набирає усе більш фетишистських індивідуальних ознак, а масове виробництво, передусім предметів коротко- і середньострокового споживання, якісно розвивається.

6. Мережева економіка. Різко знижується значення відстані між контрагентами, зростає значення децентралізації, що вимагає ефективного застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

7. Інтелектуальна власність. Частка цієї форми власності постійно зростає, та наразі саме інтелектуальна власність багато в чому впливає на структуру суспільства і визначає його розвиток.

Якщо порівняти ознаки «нової економіки» з ознаками інноваційної моделі розвитку, то можна провести безліч паралелей і виділити спільні риси, як-от: наука та освіта як основний чинник розвитку; переважання інтелектуальної праці та підприємств п'ятого технологічного укладу; висока вартість робочої сили, що пов'язано, перш за все, з попередніми двома ознаками; активна державна підтримка інноваційних процесів.

Не за горами часи коли національні економіки провідних країн світу будуть вибудовуватись навколо галузей, що складають ядро шостого технологічного укладу. Вже зараз варто задуматись над характерними ознаками і умовами функціонування ще новішої економіки.

Висновки з проведеного дослідження: «Нова економіка» розвиває інтелектуальний капітал і поєднує його з рештою факторів виробництва, що революційно відрізняє цю економіку від усіх попередніх. Ознаки «нової економіки» визначаються характером інноваційного типу розвитку, а інновація є ніби атомом, неподільною функціональною одиницею існування «нової економіки». Не варто забувати що інновації здійснюються не тільки з метою одержання економічного ефекту. Процес використання інновації має також і суспільний і екологічний ефект. Окрім того, інновації справляють загальноцивілізаційний вплив на розвиток суспільних форм і методів комунікації та передавання інформації.

Побудова «нової економіки» в Україні має розпочатися, перш за все, з перегляду суспільних поглядів, щодо престижності працівників науки, освіти і тих галузей економіки, що забезпечують інноваційний поступ, варто визнати, що тут не можна обійтись без державної підтримки. Ще одним висновком є той факт, що для побудови «нової економіки» будь-яка держава має вести політику доходів спрямовану на формування в країні стабільного прошарку середнього класу.

Література

1. Андрощук Г.О., Жияєв І.Б., Чижевський Б.Г., Шевченко М.М. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. — К.: Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.
2. Дослідження проведене соціологічною службою Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова в травні 2011 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=2873
3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в ХХІ веке / П.Ф. Друкер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 286 с.
4. Игнацкая М. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа / М. Игнацкая. — М.: Едитория УРСС, 2005. — 304 с.
5. Клодт Хеннінг та ін. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: Монографія. — К.: Вид-во «Таксон», 2006. — 306 с.
6. Маркс К. Экономические рукописи 1857—1859 годов // Соч. 46, ч. II. — С. 215.
7. Мунтиян В.И. Информационная парадигма. — К.: Издательство «КВІЦ», 2006. — 632 с.
8. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник / Л.І. Федулова. — К.: Либідь, 2006. — 480 с.

9. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.

10. *Янсен Ф.* Эпоха инноваций: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — XII, 308 с.

Статтю подано до редакції 28.05.13 р.

УДК 330.146

Кушнір А. І., аспірантка¹ кафедри політекономії
обліково-економічних факультетів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ПЕРВІСНОГО НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ В ВСТАНОВЛЕНІ БІЗНЕС-ГРУП УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена соціальному феномену первісного нагромадження капіталу. У роботі проаналізовано класичне визначення цього феномену, виокремлено основні його риси, етапи та методи. В ході аналізу притаманні риси первісного накопичення капіталу екстрапольовано на постсоціалістичні процеси приватизації. В статті зроблено спробу визначити паралелі між відокремлення засобів виробництва від дрібних виробників на зорі капіталізму, процесами постсоціалістичної приватизації та становленням провідних бізнес-груп України. Виявлено, що масова приватизація стала основою великого приватного капіталу, в результаті якої сформувалися провідні бізнес-групи. Встановлено, що характер, сучасний стан і спрямованість бізнес угруповань часто визначається не їх економічною доцільністю та ефективністю, а наближеністю до політичних кіл. Світовий досвід показує позитивний вплив великого капіталу на функціонування національних економік і визначає пріоритетну роль бізнес-груп у формуванні стабільної та процвітаючої країни.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: первісне нагромадження, капітал, власність, приватизація, становлення, бізнес-групи, великий капітал.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена социальному феномену первоначального накопления капитала. В работе анализируется классическое определение этого феномена, выделяются основные его черты, этапы и методы. В ходе анализа присущи черты первоначального накопления капитала экстраполированы на постсоциалистические процессы приватизации. В статье сделано попытку определить параллели между выделением средств производства от мелких производителей на заре капитализма, процессами постсоциалистической приватизации и становлением ведущих бизнес-групп Украины. Выявлено, что массовая приватизация стала основой большого частного капитала, в результате которой сформировались ведущие бизнес-группы. Установлено, что характер, современный статус и направленность бизнес-объединений часто определяется не их экономической целесообразностью и эффективностью, а близостью к политическим кругам. Всемирный опыт показывает позитивное влияние большого капитала на функционирование национальных экономик и определяет приоритетную роль бизнес-групп в формировании устойчивой и процветающей страны.

¹ Науковий керівник: *Кривенко К.Т.* — д.е.н., професор

чального накоплення капіталу екстраполюються на постсоціалістическі процеси приватизації.

В статті зроблена спроба визначити паралель між відділенням засобів виробництва малих виробників на зарі капіталізму, процесами постсоціалістическої приватизації і становленням ведучих бізнес-груп України. Виявлено, що приватизація стала основою великого приватного капіталу, в результаті якої сформувалися ведучі бізнес-групи. Встановлено, що характер, сучасний стан і спрямованість бізнес-груп часто визначається не їх економічною доцільністю і ефективністю, а близькістю до політичних кіл. Світовий досвід показує позитивний вплив великого капіталу на функціонування національних економік і визначає пріоритетну роль бізнес-груп в формуванні стабільної і процвітаючої країни.

КЛЮЧЕВІ СЛОВА: первісне накоплення, капітал, відповідальність, приватизація, становлення, бізнес-групи, великий капітал.

ANNOTATION. The article is devoted to the social phenomenon of primitive accumulation of capital. This paper analyzes the classic definition of the phenomenon singled out its main features, stages and methods. The analysis has the features of primitive accumulation of capital extrapolated to post-Soviet privatization process.

This paper attempts to determine whether it is possible to draw parallels between the separation of production from small producers at the dawn of capitalism, post-socialist privatization process and the formation of the leading business groups in Ukraine. It was found that mass privatization was the basis of large private capital, which resulted formed the leading business groups. Established that the nature and direction of the current state of business groups is often determined not by their economic feasibility and efficiency, and proximity to political circles. World experience shows positive impact of big business on the functioning of national economies, and identifies priority role of business groups in the formation of a stable and prosperous country.

KEY WORDS: primitive accumulation of capital, property, privatization, establishment, business groups, big business.

Постановка проблеми. Становлення та функціонування великого бізнесу не можливе без капіталу. Саме наявність значних фінансових ресурсів, котрі були нажиті в умовах первісного нагромадження капіталу початку 90-х років в Україні і визначила подальшу долю певних бізнес-груп в Україні. Сьогодні процеси нагромадження та функціонування капіталу взаємопов'язані,

але ця залежність не достатньо досліджена і вивчена. Зазначимо, що всі найвагоміші перетворення, що відбуваються в економічному житті України проходять за участі бізнес-груп, сфера дії великого капіталу не обмежується економікою, вона поширюється також і на політичні та соціальні процеси, що відбуваються в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес первісного нагромадження капіталу сам по собі є ще недостатньо дослідженим. Найвагоміший внесок у вивчення цього питання зробив К. Маркс у своїй праці «Капітал». Окремі аспекти розглядають у своїх роботах вітчизняні вчені М. Білоусенко, Г. Волинський, А. Гриценко, Г. Задорожний, Є. Іванов, О. Мендрул, Б. Панасюк, О. Пасхавер, Ф. Поклонський, А. Покритан, О. Сахарова, а також зарубіжні дослідники — О. Краснікова, В. Кузнецов, О. Муравйова, А. Ослунд, О. Радигін, Д. Старк, Л. Тимофєєв, В. Холодков та інші. Але теоретичні положення, обґрунтовані в їх роботах, потребують систематизації і подальшого розвитку з метою створення цілісної концепції первісного нагромадження капіталу (ПНК) в постсоціалістичній економіці, і зокрема в Україні.

Сьогодні вивчення ПНК набуває ще більшої актуальності, незважаючи на зміну ідеологічних настанов, у питанні формування нових вітчизняних бізнес-груп, які стануть основою подальшого розвитку економіки країни, та функціонуванні наявних.

Постановка завдання. Етап первісного нагромадження капіталу притаманний для всіх країн світу, і за своєю суттю цей процес передував становленню капіталістичного виробництва. Первісне нагромадження капіталу прискорювало процеси майнової диференціації як у суспільстві, так і між виробниками. В кожній країні були свої особливості ПНК, притаманні риси цього процесу були і в Україні. В результаті цього сформувалися так звані «лідери» за кількістю концентрації об'єктів власності, які згодом стали основою для появи бізнес-груп. Сучасні вітчизняні бізнес угруповання відіграють важливу, можливо й головну, роль у ефективному функціонуванні економіки нашої країни. Тому метою дослідження є визначення ролі, яку відіграє первісне нагромадження капіталу в встановленні бізнес-груп, чи можлива поява нових груп без цього важливого етапу, та яке місце посідають бізнес-групи в економічно-соціальному, політичному-правовому та культурному житті нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як і у більшості країнах світу становленню бізнес-груп передував період первісного нагромадження капіталу. Україна на відміну від інших країн мала свої яскраві особливості нагромадження капіталу, також характерними були і методи.

Одним з перших методів було присвоєння ренти при продажу чи перепродажу ресурсів. У той період в Україні з'явилася «рентоорієнтована поведінка» економічних агентів. Найвигіднішою формою максималізації прибутків стало захоплення «ренти» за рахунок встановлення контролю над товарними і фінансовими потоками підприємств, державними фінансами. Найефективніше захоплення ренти в цей період здійснювалось такими трьома способами:

— через трейдерську діяльність — продаж (розподіл) енерго-ресурсів, у першу чергу імпортованого газу. В регіонах ця функція надавалась наблизеним до регіональної влади приватним трейдерам. Оскільки підприємства були обмежені у фінансах, при постачаннях їм газу трейдери широко використовували бартер. Трейдерські компанії одержували від підприємств в оплату за газ продукцію за зниженими цінами і перепродавали її за завищеними цінами переважно на зовнішніх ринках;

— через банківську діяльність — здійснення спекулятивних банківських операцій за умов гіперінфляції, особливо при оперуванні фінансовими ресурсами підприємств і обслуговуванні фінансових програм регіону. В результаті спекулятивних операцій накопичення банківського капіталу йшло досить швидко. Саме в цей період були створені ті банки, які стали центрами потужних сьогодні бізнес-груп;

— через приватизацію доходного державного системного бізнесу — приватизація здійснювалась за участю трудового колективу шляхом використання пільгових способів викупу (наприклад, через оренду).

Також притаманна була і експлуатація державного майна для отримання доходу, яка відбувалась через пряме фінансування, яке часто було збитковим для держави, та оплату неповернених кредитів. Також вилучення доходу державних підприємств відбувався шляхом примусового регулювання їхніх цін на продукцію, на закуповуваних ними устаткування, сировину, напівфабрикати та послуги. Експлуатуючи активи державних, колективних, комунальних, громадських, профспілкових, партійних і ком-

сомольських структур створювалися малі підприємства (кооперативи) та госпрозрахункові підрозділи на базі зазначених структур, що поглинали ліквідні ресурси останніх. Водночас у фінансовій сфері відбулося перекачування до приватних суб'єктів особистих збережень громадян у вигляді кредитних ресурсів, які вибірково надавалися наближеним до партійно-номенклатурного середовища.

Широкого методу набула злочинність як одна із форм первісного нагромадження. Запекла боротьба за оволодіння матеріальними багатствами країни триває, на жаль, і сьогодні. У цій боротьбі задіяні всі можливі засоби: насильство, грабіж, крадіжки, спекуляція, корупція, шантаж, зловживання владою, шахрайство тощо. Виникають добре зорганізовані злочинні угруповання, які поступово проникають у владні структури, значною мірою підпорядковують їх власним потребам. З іншого боку, державні чиновники, службовці всіх сфер самі втягуються обставинами в гонитву за матеріальними благами, часто стаючи на злочинний або аморальний шлях їх здобуття.

Але найпопулярнішими та наймасштабнішими стали процеси роздержавлення та приватизація.

Роздержавлення в Україні проходило як у межах державної власності, так і поза межами державної власності, Притаманні були і такі процеси, як демонополізація та децентралізація. Виникали нові види державної власності: муніципальна, комунальна, приватна, яка і стала основою бізнес-груп. Існує таке поняття, як комерціалізація — це шлях, яким здійснюється роздержавлення. Комерціалізація державних підприємств означає позбавлення невласливих державі функцій господарської діяльності і перетворення їх у самостійні господарські одиниці, які беруть повну відповідальність за результати господарської діяльності.

Під приватизацією ми розуміємо створення нових недержавних форм власності, зокрема перехід власності в індивідуальне і колективне володіння. Та не слід стверджувати, що державна власність ліквідується, зникає повністю. У світі немає жодної країни де б держава не була власником. У процесі приватизації значна частина державного майна буде вилучена з державної власності.

Основними формами приватизації в Україні були продаж (аукціон, конкурс тощо), безплатне передавання, пільгова приватизація, оренда з правом наступного викупу, створення спільних і

змішаних підприємств, дерегуляція державних підприємств (розукрупнення, спрощення взаємовідносин з державою, менш жорсткий контроль з боку держави), розвиток кооперативної та колективної власності на основі державної власності, комерціалізація державних підприємств, підвищення конкурентоспроможності, мобільності, гнучкості, ефективності та самостійності державних підприємств, розвиток конкурентного середовища, поява недержавних форм власності та суб'єктів господарювання.

Приватизація державних підприємств має вирішальне значення для різних форм власності. За останні роки питома вага державної власності на Україні істотно зменшилася, як в основних фондах, так і у валовому суспільному продукті.

Це спрямувало хід приватизації за сценарієм, коли післяприватизаційний перерозподіл власності в Україні призвів до концентрації власності серед кількох вітчизняних великих бізнес-груп. До того ж це призвело до гальмування інституціональних реформ, оскільки відсутність іноземного капіталу сприяло консервації ручних методів перерозподілу власності державою. Але не було досягнуто основної мети роздержавлення власності — відокремлення її від влади. Таким чином, хід приватизації сприяв сценарію первісного нагромадження капіталу за Марксом. Хоч і це парадоксально, але не сприйняття населенням участі іноземців у приватизації сприяло протиправному процесу первинного нагромадження капіталу, який призвів до утворення крупних фінансово-промислових груп, пов'язаних із владними структурами і, власне, залежних від близькості до влади.

Приватизація стала важливим джерелом формування великого українського капіталу. До 2000 р. сформувалося кілька великих бізнес-груп, які почали відігравати помітну роль у розвитку економіки країни. Серед них значне місце в історії української приватизації посідають бізнес-групи, що виникли під безпосереднім патронатом вищої влади країни.

Зазначимо, що склад найбільших бізнес-груп у результаті приватизації 2003—2004 рр. поповнився рядом об'єктів. Наприклад, до групи «СКМ» увійшли такі підприємства, як ВАТ «Краснодонвугілля», ВАТ «Комсомолец Донбасу», ГХК «Павлоградвугілля», ВАТ «Докучаївський флюсодоломітний комбінат», ВАТ «Промислово-виробниче підприємство «Кривбасвирбупром», ВАТ «Новотроїцьке рудоуправління». «ІСД» поповнилась ВАТ «Алчевський металургійний комбінат», ВАТ «Дніпропет-

ровський металургійний завод ім. Петровського», ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського». ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», ВАТ «Криворіжсталь» і ВАТ «Запорізький алюмінієвий комбінат» увійшли до групи «Інтерпайп». А група «Приват» збагатилась ВАТ «Комінмет», ГЗК «Суша Балка», ВАТ «Південний ГЗК», ВАТ «Криворізький залізорудний комбінат». Поповнення цих груп відбувається і сьогодні, вони укрупнюються, чим і стають відігравати ще масштабнішу роль в економіці країни.

Таблиця 1

ПРОВІДНІ БІЗНЕС-ГРУПИ УКРАЇНИ

Назва групи	Основний вид діяльності	Рік утворення
Компанія «System Capital Management»	чорна металургія	15 листопада, 2000 рік
Корпорація «Індустріальний союз Донбасу»	банківська діяльність	Грудень, 1995 рік
Група «Приват»	банківська діяльність	Березень, 1992 рік
Корпорація «Інтерпайп»	трубне і феросплавне виробництво	1990 рік
Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча (група «Метінвест»)	чорна металургія	Липень, 2010 рік

В ході «ажіотажного» розпродажу надзвичайно велике поширення одержали неприватизаційні способи придбання прав власності на державні об'єкти. Вони мали істотні переваги перед легальною приватизацією, оскільки давали інвесторам можливість організовувати адресний неконкурентний продаж державного майна за низькими цінами. Причому в умовах масової корупції це були досить безпечні для їх виконавців способи. Як правило, за такими угодами стояли важко доказові, з юридичної точки зору, змова, штучно створені колізії, таємна підтримка влади.

Як бачимо, проблема власності, яка стала об'єктом первісного нагромадження дуже складна, неоднозначна, вимагає вирішення цілого комплексу питань. Разом з тим, вона посідає центральне місце в економічній реформі і визначає швидкість її проведення.

Разом з цим, роль бізнес-груп в економіці, політиці та соціальній складовій нашої країни однозначно позитивна. Історичний досвід розвинутих країн свідчить про те, що великі бізнес-групи успішно діють як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Унаслідок високого економічного потенціалу, вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для високо-ефективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн. Таким чином, ефективно діяти у сучасних глобальних економічних процесах можуть переважно бізнес угруповання. Вони забезпечують конкурентоспроможність національної економіки за рахунок ефективних дій як на внутрішньому, так і, що дуже важливо, зовнішньому ринку. Зростання ролі великого бізнесу у сучасному світовому економічному середовищі наглядно проявляється у тому, що поступово змінюються центри економічного впливу — керівна роль держав слабшає, а на перше місце за впливом на процеси економічного розвитку виходять транснаціональні корпорації. Річні доходи деяких транснаціональних корпорацій значно перевищують ВВП окремих держав, у тому числі і України.

Міжнародний досвід свідчить про те, що лише ті країни, які враховують і точно сліднують тенденціям сучасного економічного розвитку можуть бути конкурентоспроможними. Тому, під великим сумнівом — чи зможуть не тільки промислові підприємства, але і в цілому Україна успішно конкурувати з сучасними транснаціональними корпораціями, не підтримуючи свій великий капітал.

Висновки з даного дослідження. Отже, наслідком первісного нагромадження великого українського капіталу стало формування в Україні фінансово-промислових груп або великих бізнес-груп, що започатковувалося в межах промислових регіонів і міст-мегаполісів. Первісне нагромадження, яке проходило в Україні за умов глибокої економічної кризи та відсутності налагодженого контролю за підприємницькою діяльністю, відповідно, сформувало великий капітал, який не відповідав міжнародному рівню. Майже всі великі бізнес-групи вийшли з періоду «первісного нагромадження» з великим тіньовим минулим. Їхній капітал, крім приватизованого майна, усе ще залишався значною мірою не легалізованим. Разом з цим, пер-

вісне нагромадження суттєво змінило відносини власності та умови суспільної організації виробництва. Обумовило зміни соціально-економічних основ життя українського суспільства, породило нові закономірності та принципи функціонування великого капіталу України. Сьогодні бізнес-групи стали відігравати одну з головних ролей в економічно-політичному та соціально-орієнтованому житті нашого суспільства, оскільки саме вони є власниками пріоритетних галузей розвитку національного господарства.

Література

1. Діяльність підприємств — суб'єктів підприємницької діяльності у 2003 році. Статистичний збірник. Держкомстат України. — К., 2004. — 326 с. — С. 53—55.
2. *Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук* Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // *Економіка України*. — № 8. — 2006. — С. 23—27.
3. *Н. Гражевська* Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі // *Економіка України*. — № 9. — 2008. — С. 57.
4. *М. Петрина* Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // *Економіка України*. — № 8. — 2006. — С. 39.
5. *І. Шовкун* Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України // *Економіка України*. — № 10. — 2006. — С. 52—60.
6. *Фролова Н.Л.* Антитрестовская политика и нововведения (Опыт США) // «США — Канада. Экономика — Политика — Культура». — № 8. — 2001. — С. 32.
7. *Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук*. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // *Економіка України*. — № 8. — 2006. — С. 22.
8. *Удовик С.Л.* Глобализация: семиотические подходы. — М.: Рефлбук, К.: Ваклер, 2002. — С. 212—232.
9. *Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук* Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // *Економіка України*. — № 8. — 2006. — С. 24—25.

Статтю подано до редакції 30.05.13 р.

УДК 336.531.2

Буряченко А. Є., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОМПЛЕКСНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто підходи до визначення поняття «регіон», дається авторське розуміння цієї категорії. Досліджено сутність та складові соціально-економічного розвитку регіону. Проаналізовано етапи розвитку регіональних теорій, визначено підходи до налагодження партнерства між місцевими інституціями.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: регіон, місцевий бюджет, соціально-економічний розвиток, ендогенний та екзогенний розвиток.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются подходы к определению понятия «регион», дается авторское понимание данной категории. Исследуются сущность та составляющие социально-экономического развития региона. Анализируются этапы развития региональных теорий, определяются подходы к налаживанию партнерства между местными институтами.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: регион, местный бюджет, социально-экономическое развитие, эндогенное и экзогенное развитие.

ANNOTATION. The article author considers the ways of «region» determination, proposes his own vision of this category, researches the content and the elements of a region social-economic –economic, analyses the stages of regional theories development, determines the approach of local institutions interpartnership.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: region, local budget, social-economic development, endogen and exogenous development.

Розвиток регіонів на сучасному етапі — один із пріоритетних напрямів державної регіональної політики, мета якого полягає у створенні відповідних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованого державою соціального захисту для кожного її громадянина

незалежно від місця проживання, усунення основних регіональних диспропорцій.

Домінантою сучасного розвитку нашої країни, поряд з переходом до ринкового господарювання, є затвердження нового порядку відносин між центром і регіонами, відчутне розширення прав і відповідальності територій у розв'язанні власних соціально-економічних та інших проблем. Кожен громадянин тією чи тією мірою як у побуті, так і в професійній діяльності відчуває свою залежність від умов територіального розвитку, тобто від розвиненості або, навпаки, нерозвиненості того регіону, в якому він живе і працює. Безумовно, змінились завдання і функції працівників місцевих регіональних органів влади. Вони вже усвідомили, що сліпе виконання вказівок згори не стає запорукою успіхів у реалізації регіонального соціально-економічного розвитку. Адже для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно зсередини знати місцеві економічні й соціальні проблеми, бути обізнаними щодо вітчизняного й іноземного досвіду управління регіональними соціально-економічними процесами, бути в курсі новітніх наукових розробок у галузі регіонального аналізу та управління.

Отже, перш ніж розпочати вивчення засад регіонального соціально-економічного розвитку, спробуємо уточнити зміст поняття «регіон», з'ясувавши його етимологічне значення. Відразу звернімо увагу на те, що слово *регіон* досить часто ототожнюється зі словами *район*, *територія*, *ареал*, і при цьому воно майже не зустрічається в тлумачних словниках. Так, наприклад, у словнику Ушакова та Даля цього терміна взагалі немає. С. Ожегов і Н. Шведова тлумачать регіон як велику область, групу країн, що сусідять, або території, райони, об'єднані за якимось загальними ознаками. У словнику Єфремової, регіон — це частина країни, що відрізняється від інших якимись умовами чи властивостями, або група прилеглих країн, що характеризуються спільністю расового або етнічного складу, культурних традицій і т. ін. У Великій радянській енциклопедії регіон (від лат. *regio*, *regionis* — область): 1) те саме, що район (у 1-му значенні); 2) територія (акваторія), часто дуже значна за своїми розмірами, котра не обов'язково є таксонометричною одиницею, в якій-небудь системі територіального членування; значна за розмірами територія, що має деяку спільність природних умов. Є. В. Урисон визначає регіон як

чітко окреслену територію — адміністративно-територіальну одиницю деяких країн або міст¹.

Тож, як бачимо, єдиного тлумачення цього терміна не виробили навіть мовознавці. Зважаючи на таку розбіжність у визначеннях, В. І. Чужиков вирізняє низку принципових моментів, які ускладнюють дослідження регіонального соціально-економічного розвитку: різне тлумачення поняття «регіон» у системі соціально-економічних наук; брак чіткої індикативної бази для визначення моделі регіонального розвитку; невідповідність ієрархічних регіональних моделей у міжнародній і регіональній економіках; наявність паралельних наукових досліджень регіональної динаміки з різною інтерпретацією результатів, а отже, з невисокою їх валідністю; розмитість регіональних об'єктів наукового дослідження через різне визначення меж локалізації та їхньої типології. При цьому автор цілком справедливо наголошує, що термін «регіон» з погляду сучасної методології потребує уточнення, так само, як і похідні від нього словосполучення. Це вкрай потрібно зробити наперед через необхідність методологічної визначеності².

Заведено вважати, що в радянській економічній науці поняття «регіон» запровадив академік М. Некрасов. Як уже зазначалось, найчастіше під цим терміном розуміють деяку абстрактну територію, частину територіального простору країни, не виокремлюючи інших факторів, крім просторового. Ще — великі економічні райони, тобто групи сусідніх адміністративних і національно-територіальних утворень. І ще — райони, міста, міські райони у великих містах, села та ін.

У словнику «Соціальне управління» за редакцією В. І. Добренькова та І. М. Слепенкова читаємо, що в наш час поняття «регіон» широко трактується в наукових дослідженнях і повсякденній практиці. У вузькому значенні під регіоном розуміють відносно самостійну частину, підсистему єдиного народногосподарського комплексу країни, що виокремилась у процесі територіального поділу праці³. А в ст. 3 статуту Асамблеї європейських

¹ Урысон Е. В. Проблемы исследования языковой картины мира: аналогия в семантике / Е. В. Урысон. — М. : ИРЯ РАН. — Языки славянской культуры, 2003. — С. 128—133 [Ч. І. Языковое представление об устройстве человека («наивная анатомия»). Прил. 2. Языковая картина мира и лексические заимствования].

² Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В. І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 13—14.

³ Социальное управление. Словарь. / под ред. В. И. Добренькова, И. М. Слепенкова. — М. : Изд-во МГУ, 1994. — С. 134.

регіонів термін «регіон» зводиться до рівня уряду, що йде відразу після центрального, з політичним представництвом, гарантованим існуванням виборної Регіональної ради або, якщо її немає, асоціацією чи органом, заснованим на регіональному рівні місцевою владою на наступному за ним, більш високому, рівні¹.

У. Ізард, якого вважають класиком регіональної економіки, характеризує регіон як відкриту економічну одиницю в межах даної держави². В. М. Лексин, Л. І. Ситников і О. М. Юнкін, систематизувавши наявні дефініції цього поняття, досить ґрунтовно формулюють власну. На їхню думку, регіон є частиною економічного, соціального, природно-ресурсного, екологічного, культурно-історичного, власно просторового потенціалу держави в межах установлених владою адміністративно-територіальних одиниць, які мають управлінські структури і в обов'язок яких уходить забезпечення інтересів регіонального розвитку³. Принагідно зауважимо, що в такому самому вигляді це визначення дається і в інших працях згаданих авторів⁴.

Подібний підхід до визначення поняття «регіон» знаходимо й у працях інших фахівців з регіональних соціально-економічних проблем⁵. Наприклад, відомий російський дослідник Е. Алаєв наголошує, що цей термін може вживатися для визначення територіальних таксономічних одиниць певного класу в конкретній системі таксонування, розуміючи під таксоном низовий регіон, який разом з іншими може утворювати сукупність регіонів більш високого порядку (перш за все в результаті укрупнення площі, а отже, чисельності населення)⁶.

Серед вітчизняних дослідників назвемо тих, хто також досліджував сутнісний зміст поняття «регіон». Так, Б. Данилишин, Л. Черняк, О. Горська і М. Фащевський трактують регіон як просто-

¹ Федоров Ю. И. Ассамблея европейских регионов / Ю. И. Федоров // Регионология. — 1995. — № 1. — С. 43.

² Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. — М.: Прогресс, 1966. — С. 69.

³ Лексин В. Н. Системное регулирование территориального развития: экономико-правовой аспект / В. Н. Лексин, Л. И. Ситников, О. Н. Юнкін. — М., 1990.

⁴ Лексин В. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. — М.: УРСС, 1997. — 372 с.

⁵ Теоретические проблемы региональной политики и региональное реформирование. — В 3 кн. — СПб.: Петрополис. — 1994.

⁶ Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. — М.: Мысль, 1983. — С. 69.

рово-територіальну концентрацію галузей народного господарства, котра відрізняється від інших територіальних утворень специфічністю своїх складників, що характеризуються взаємозв'язаністю, єдністю та цілісністю і мають комплексотвірні властивості¹. Подібні визначення формулюють і деякі інші вітчизняні науковці. Скажімо, В. В. Томарева під регіоном розуміє частину території держави, що виділилась у процесі суспільного (територіального) розподілу праці, спеціалізується на виробництві певних товарів чи послуг, характеризується спільністю і специфічним щодо інших територій типом відтворення; комплексністю і цілістю господарства, наявністю органів управління, які забезпечують розв'язання завдань, що стоять перед регіоном².

Заслуговує на увагу погляд В. І. Чужикова, який пише, що за умов посилення відкритості регіональних економік вплив держави буде мінімізуватись, а значить, і комплексотвірні властивості, які в минулі часи надавалися плановою моделлю господарювання, зникають. Він зазначає, що в межах європейської інтеграційної моделі колишні країни — апліканти на вступ досить швидко змінили свій регіональний устрій відповідно до вимог Європейської комісії та Євростату (Польща, приміром), чітко вписавши його в структурну ієрархію ЄС, де він мав чіткі рівні ідентифікації за площею та територією, проте, аж ніяк не враховував більш глибокі, наприклад коопераційні, зв'язки. Зважаючи на це, а також на суттєві зміни, що відбулись із поширенням світової глобалізації, В. І. Чужиков визначає сучасний регіон як відкриту ієрархічну поліструктурну систему, яка базується на територіальній єдності, має подібні галузеву, соціальну та демографічну структури, сформовану спільну інфраструктуру та відповідну організаційно-управлінську різномірну таксономічну модель³.

Виходячи з викладеного доходимо висновку, що загалом регіон характеризується переважно критерієм масштабу. І хоч це поняття у вітчизняній юридичній літературі майже не використову-

¹Продуктивні сили економічних районів України / Б. Данилишин, Л. Черняк, О. Горська, М. Фашевський. — К. : Нічлава, 2000. — С. 12.

²Томарева В. В. Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України та шляхи їх зниження [Електронний ресурс] / В. В. Томарева. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_23.pdf

³Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В. І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 14—15.

ється, але воно застосовується для визначення досить великих географічних, економічних, геополітичних та інших територіальних груп, класифікованих на підставі загальних властивостей і ознак¹. При цьому, якщо у вітчизняній науці регіон трактується як сукупність адміністративно-господарських одиниць країни, котрі мають спільне географічне положення, подібну спеціалізацію, глибокі технологічні зв'язки та спільну інфраструктуру, то в міжнародній економіці під регіоном мається на увазі група країн, що мають спільне географічне положення, подібні природні умови, подібні спеціалізацію та рівень розвитку виробництва і невиробничої сфери.

Отже, з огляду на описані особливості сутнісного змісту поняття «регіон» сформулюємо власну його дефініцію. *Отже, регіон — це частина території, виокремлена як на країновому, так і на надкрайновому рівні, котра характеризується стійкими фінансово-економічними зв'язками, спільністю виробничої й соціальної інфраструктури, а також специфічними природно-географічними, історичними, демографічними та національно-етнічними ознаками.*

З'ясувавши глибинну сутність поняття «регіон», розглянемо тепер напрями регіонального розвитку. Так, розвиток регіону розуміють як режим функціонування регіональної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня життя населення завдяки стійкому і збалансованому відтворенню соціального, господарського, ресурсного та екологічного потенціалів території². Регіональний розвиток, крім того, визначають як зміну структури регіонів або територіальних утворень усередині них, ускладнення регіональної системи. У цьому розумінні поняття регіонального розвитку є антонімічним до поняття деградації, тобто зворотного розвитку, пов'язаного з руйнацією, зниженням рівня тощо³. Розвиток не заперечує зростання певних елементів структури, але стосовно до регіонів будь-яке зростання окремих елементів має бути підпорядковане інтересам регіонального розвитку загалом. Неод-

¹Буряченко А. С. Показники соціально-економічного розвитку регіону. Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу / А. С. Буряченко : зб. тез II Міжнар. наук.-практ. конф. — К. : КНЕУ, 2011. — С. 75—77.

²Государственное управление: основы теории и организации : учебник / под ред. В. А. Кобзаненко. — М. : Статут, 2007. — С. 601.

³Регіональна економіка : словник-довідник / О. Д. Богорад, О. М. Тевелєв, В. М. Падалка, М. В. Підмогильний. — К. : НДІСЕП, 2004. — С. 226.

мінними умовами поступального регіонального розвитку є стійкість, збалансованість і соціальна орієнтація. Ідеї щодо цих умов зародились у західних концепціях регіонального розвитку в 1970-х рр. і властиві регіональній політиці, яку іноді провадили держави для зменшення диспропорцій між регіонами.

Термін «стійкість» узагалі характерний для теорії систем, а під стійкістю власне регіональної соціально-економічної системи розуміють її здатність залишатися відносно незмінною, тобто зберігати структуру й функціональні особливості протягом певного часового інтервалу попри будь-які ендогенні й екзогенні подразники¹.

Збалансованість регіонального розвитку передбачає додержання особливої для кожної регіональної системи пропорції складових її потенціалу, утворення елементів, яких бракує структурі регіону, подолання деструктивності інших складових, зміцнення внутрішньорегіональних і міжрегіональних зв'язків.

Соціальна орієнтація регіонального розвитку пов'язана зі спрямованістю функціонування всіх підсистем на підвищення рівня та якості життя населення, індикаторами чого є динаміка регіонального рівня надання соціальних благ, народжуваність і смертність, фізичне й духовне здоров'я населення, тривалість життя тощо.

Для регіонального розвитку постсоціалістичних країн і зокрема України також характерною є скерованість на принципи стійкості, збалансованості та соціальної орієнтації. Утім, цей факт не можна вважати ані позитивним, ані негативним, треба лише розуміти, що таке базове поєднання недостатнє для регіонального розвитку, який відповідав би новим викликам за умов структурних змін. Саме тому в Україні, наприклад, до вже традиційних інструментів регіональної політики додається підтримка *полісів зростання* тощо².

Академічне дослідження регіонального розвитку та регіональної політики було розпочато у XX ст., протягом якого різні теорії змінювали одна одну. Так, посткейнсіанська теорія суспільного добробуту передбачала державне регулювання міжрегіональних відмінностей за допомогою стимулювання інвестицій і припливу приватного капіталу в слаборозвинені регіони з використанням при цьому субсидій, кредитних і податкових важелів.

¹Гладкий Ю. Н. Регионоведение / Ю. Н. Гладкий, А. И. Чистобаев. — М. : Гардарики, 2006. — С. 25.

²В. Панова. Парадигма «нового регіоналізму» в Європейському Союзі [Електронний ресурс] / В. Панова // Віче. — Режим доступу : http://www.viche.info/journal/NAUKOVA_BIBLIOTEKA/

Неокласична теорія регіонального розвитку ґрунтується на положенні, що вільний нерегульований ринок сам по собі усуває нерівність між регіонами, тому державі не варто обмежувати чи в інший спосіб регулювати стихійну дію ринкових сил. А в основу теорії незбалансованого регіонального розвитку, наприклад, покладена ідея про те, що ринок без державного регулювання об'єктивно збільшує регіональні відмінності через циклічність у самоорганізації ринкових механізмів, які закріплюють високий рівень розвитку одних регіонів і низький рівень інших¹. Існують також інші суспільні теорії регіонального розвитку зі своїм, відмінним від інших, розумінням його суті та своєю ієрархією пріоритетів управління цим розвитком — чи то економічних і політичних, чи то регіональних або загальнодержавних. І все ж більшість теорій регіонального розвитку традиційно пов'язують регіональне зростання з ефективним державним управлінням.

Нині особливої актуальності набуває концепція саморозвитку регіонів, яка, безперечно, найбільше відповідає тенденціям і викликам, з якими стикаються сучасні розвинені держави. В її основі — розвиток регіонів, який відбувається на основі їхніх особливостей та інтересів, причому відповідальність за цей процес покладається на місцеву владу.

Ідея саморозвитку регіонів відповідає теорії регіонального розвитку, яка сформувалася на межі XX—XXI ст. і відома під назвою «новий регіоналізм». Ця ідея стала домінантною для всієї системи міжнародних відносин, зокрема для об'єднаної Європи. Від самої появи у 1990-х рр. *новий регіоналізм*, будучи комплексним і багатовимірним явищем, здебільшого асоціювався з посиленням внутрішньої та зовнішньої міжрегіональної співпраці². Він набуває різних форм під впливом глобалізації та економічної лібералізації. Крім того, істотним чинником розвитку ідей нового регіоналізму є вплив політичних сил у рамках самих регіонів. Річ у тім, що кожна національна політична сила, що перебуває при владі, має власне бачення того, які фактори переважно зумовлюють регіональні диспропорції в межах держави. За залучення більшості сучасних країн до загальносвітових процесів політичні

¹ Керецман В. Ю. Державне регулювання регіонального розвитку: теоретичні аспекти : монографія / В. Ю. Керецман — К. : Вид-во УАДУ, 2005. — С. 85—86.

² Лендьял М. Інституційний механізм реалізації регіональної політики в країнах Центрально-Східної Європи / М. Лендьял // Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України. — К. : Логос, 2000. — С. 68.

сили певних держав можуть більше схилитися або до ендегенних, або до екзогенних передумов регіональних розбіжностей і виходячи з цього вибирати конкретні політичні дії¹.

Серед українських авторів найбільш глибоко проаналізував етапи розвитку регіональних теорій В. І. Чужиков. Проведене їм і Н. В. Божидарнік дослідження² сучасної методології регіоналізму дозволило вичленити основну ідею та асиметричну складову кожної теорії (табл. 1).

Таблиця 1

КЛАСИФІКАЦІЯ СУЧАСНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ТЕОРІЙ

Теорія	Автор	Основна ідея	Асиметрична складова
1. Конкуренція європейських міст	К. Джексон-Батлер, Шачер, Л. Висент	Диверсифікація соціально-економічного розвитку провідних європейських міст приводить до виникнення суперактивних центрів	Столичний пік інвестицій та ділової активності посилює диспропорції між столицею країни з іншими центрами та європейською периферією
2. Регіональна конкуренція	М. Харб, С. Харди, Л. Албрехтс	В умовах глобалізації світового господарства загострюється конкуренція між окремими країнами та регіонами за залучення інвестицій, грантів, створення нових робочих місць	Загострення конкуренції веде до формування нового іміджу регіонів країни, котрий визначає їх як активні та маргінальні зони
3. Циклічна сенситивність регіонів	Я. Гордон	Відбувається скорочення до 10–15 років ділових циклів у регіонах, зростає нерівномірність у їх розвитку; слабодиверсифіковані регіони та їхнє господарство більшою мірою залежать від коливань світової кон'юнктури	Реакція регіонів на зміну кон'юнктури спричинює їх диференціацію, швидкість таких змін є високою

¹ В. Панова. Парадигма «нового регіоналізму» в Європейському Союзі.

² Божидарнік Н. В. Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання / Н. В. Божидарнік : дис. ... к.е.н. / Спец. 08.05.01 — світове господарство і міжнародні економічні відносини. — Луцьк, 2005.

Закінчення табл. 1

Теорія	Автор	Основна ідея	Асиметрична складова
4. Новий регіоналізм	М. Кітінг	Фундаментальна теорія, яка передбачає відхід від політики нівелювання регіонального розвитку до підтримки слаборозвинених регіонів; обґрунтовується створення нової моделі «Європа регіонів»	Асиметрія регіонів виникатиме внаслідок глобального руху капіталу і є закономірним явищем, головним завданням урядів є уникнення протистояння регіонів-донорів до реципієнтних територій
5. Регіональне планування	У. Ванноп	Внутрішнє та зовнішнє регулювання розвитку регіонів є необхідним з метою усунення екстремальних ситуацій	Посилення асиметрії регіонального розвитку призводить до загрози розвалу територіальної єдності країни й інтеграційного угруповання в цілому
6. Локальне партнерство	М. Гедес	Між активними і депресивними регіонами мають бути встановлені партнерські відносини, які передбачають зменшення суперечностей між ними	Способами подолання асиметрії можуть бути спільні проекти та «європейський» розподіл фондів відповідно до політики конвергенції
7. Регіональний світ	М. Сторпер	У ХХІ ст. регіони все частіше виступатимуть як самостійні одиниці в міжнародних відносинах	Асиметрія визначатиме суть регіонального руху у ХХІ ст.
8. Стратегії просторового планування	В. Солет, А. Фалуазі	З метою уникнення формування екстремальних регіонів слід розробити адекватний механізм та інструментарій підтримки відсталих регіонів	Інструментом регіональної гармонізації може бути створення локальних і континентальних осей економічного зростання

Сьогодні жодна теорія не дає вичерпного пояснення, що таке регіональний, чи місцевий, економічний розвиток. Утім кілька окремих теорій можуть допомогти нам загалом зрозуміти, для

чого потрібний місцевий економічний розвиток. Квінтесенція всіх цих теорій полягає в тому, що місцевий (регіональний) розвиток $= f$ (природні ресурси, робоча сила, інвестиції, підприємництво, транспорт, комунікації, структура промисловості, технології, розмір і обсяги експорту, ситуація у світовій економіці, можливості органів місцевого самоврядування, бюджети федерального уряду та урядів штатів і програми на сприяння розвитку). Безсумнівно, кожен із цих чинників має важливе значення, однак однозначно стверджувати, який саме з них найважливіший у кожній конкретній ситуації, не можна.

Економічний розвиток окремих районів і місцевостей — це не просто модна тема, а кардинально новий підхід до визначення суб'єктів економічного процесу та їхніх функцій. Такий підприємницький підхід — це фактично новий процес, коли органи місцевого самоврядування і місцеві акціонерні підприємства об'єднують свої зусилля і ресурси, намагаючись налагодити нові партнерські взаємини з приватним сектором або між собою, щоб створювати нові робочі місця та стимулювати економічну діяльність у визначеній економічній зоні. Головною рисою місцевого економічного розвитку є акцентування уваги на стратегіях «ендогенного розвитку», що передбачають використання потенціалу місцевих людських, інституціональних і фізичних ресурсів.

Існують два різних підходи до налагодження такого партнерства між місцевими інституціями: *корпоративістський підхід*, за якого основним завданням програми економічного розвитку вважається поліпшення стану нерухомості і залучення підприємств; і *альтернативний підхід*, згідно з яким діяльність зі сприяння економічному розвитку має на меті насамперед поліпшення становища малозабезпечених громадян. У табл. 2 подамо короткий опис цих двох підходів.

Головною рисою місцевого економічного розвитку є акцентування уваги на ендогенному розвитку, що передбачає використання потенціалу місцевих людських, інституціональних і фізичних ресурсів, щоб створити для місцевих мешканців нові можливості працевлаштування та стимулювати нові види економічної діяльності. Це пояснюється тим, що місцевий економічний розвиток — це тривалий процес. Він передбачає утворення нових інституцій, розвиток нових галузей економіки в різних місцевостях, підвищення спроможності місцевих працедавців виготовляти якісніші товари, пошук нових ринків, передавання знань і техно-

логій. Незалежно від того, в якій формі відбувається місцевий економічний розвиток, він має одну засадничу мету: створити для місцевих жителів ліпші можливості працевлаштування. У реалізації цього завдання органи місцевого самоврядування та (або) громадські організації передусім самі повинні виявляти ініціативу, аніж виконувати роль пасивних виконавців чи спостерігачів.

Таблиця 2

ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Показник	Корпоративістський підхід	Альтернативний підхід
Громадський і приватний сектор	Першочергове значення мають дії приватного сектору: процесом керує приватний сектор Громадський сектор повинен створити економічний і соціальний клімат, сприятливий для приватних інвестицій	На комерційні рішення приватного сектору впливають дії громадського сектору Громадський сектор повинен скеровувати приватні інвестиції так, щоб вони принесли бажані економічні результати
Планування, яке здійснює громадський сектор	Завдання стратегії — економічне зростання і збільшення надходжень до бюджету Малозабезпечені громадяни та представники етнічних меншин практично не беруть участі у процесах планування	Завдання стратегії — поліпшити становище малозабезпечених громадян та етнічних меншин Малозабезпечені громадяни й представники етнічних меншин долучаються до процесів планування
Проекти громадського сектору	Комунальні ресурси є засобом для задоволення потреб приватних підприємств Проекти громадського сектору спрямовані на забезпечення економічного зростання (наприклад, залучення підприємств з-за меж міста) Об'єктом стратегії є сектори, які переживають зростання (наприклад, послуги, високі технології, туризм) Об'єктом уваги є головні офіси та філії великих підприємств	Комунальні ресурси використовуються, щоб створити умови для бажаних проектів з економічного розвитку Проекти громадського сектору спрямовані на поліпшення становища малозабезпечених місцевих жителів та етнічних меншин (наприклад, курси перекваліфікації звільнених робітників)

Закінчення табл. 2

Показник	Корпоративістський підхід	Альтернативний підхід
	Проекти зосереджуються у центральному діловому районі міста й зовнішніх територіях Акцент на створенні робочих місць для «білих комерців» і висококваліфікованих працівників	Об'єктом стратегії є сектори, які переживають зростання, і сектори, які можуть задовольнити нагальні економічні потреби місцевості Об'єктом уваги є підприємства, які належать місцевим мешканцям Децентралізація проектів Акцент на потребах місцевої робочої сили, серед них і напівбезробітних, некваліфікованих працівників та «синіх комерців»

Джерело: Блейклі Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку / Едвард Дж. Блейклі. — Л. : Літопис, 2002. — С. 80.

По суті, органи місцевого самоврядування, спираючись на ресурси місцевих інституцій (якщо такі інституції існують і якщо вони мають економічний потенціал), повинні зважати на всі можливості і скеровувати потрібні ресурси на планування й розвиток місцевої економіки. Органи місцевого самоврядування і громадські організації починають усвідомлювати, що будь-які дії муніципальних і громадських структур впливають на рішення, що приймаються у приватному секторі. Навіть ті органи місцевого самоврядування, що обмежуються тільки традиційною адміністративно-господарською діяльністю, впливають на економічний розвиток у їхній місцевості — хоч би через свою пасивність. Чимало органів місцевого самоврядування несвідомо обмежують можливості працевлаштування для місцевого населення, не розуміючи та не оцінюючи належно економічних наслідків своїх дій. Інституції районного масштабу — як громадські комітети, так і неприбуткові організації — також багато важать для залучення приватних інвестицій. Ті райони, в яких активно діють громадські організації, дбаючи про розвиток своєї місцевості, особливо приваблюють інвесторів і підприємців. Ще одним важливим чинником, від якого також залежить імовірність появи нових підприємств, є добрі школи — як державні, так і приватні. Приватний бізнес і економічна діяльність органів місцевого са-

моврядування дуже тісно взаємозв'язані; і те, і те впливає на можливості працевлаштування всіх місцевих мешканців. Тож така концепція мала б надихнути органи місцевого самоврядування та громадські організації на розроблення нових скоординованих кроків до економічного зростання¹.

Проте сучасний розвиток (здебільшого конвергентний) міжнародної та регіональної економік породжує проблему взаємного визнання регіоналізації як процесу, що має бути чітко ідентифікований як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівні. Глобалізація сприяє розвитку новітніх технологій, вільному переміщенню факторів виробництва, динамізм яких зростає з року в рік. Регіоналізація не може зупинити НТП, а економічні угруповання світу виявлятимуть свою заінтересованість у швидкому переміщенні технологій усередину своєї спільноти, а отже, регіоналізація передбачатиме формування надійної системи захисту внутрішнього ринку країн-учасниць, стимулювання власного товаровиробника, економічне зростання внутрішніх регіонів. Окреслені раніше напрями регіонального руху не перебувають у антагоністичних відносинах, оскільки є ланцюгами одного процесу, а тому можна стверджувати, що глобалізація та регіоналізація як домінантні процеси ХХ — початку ХХІ ст. утворюють діалектичну єдність, що уможливило розроблення глобальних регіональних стратегій².

Посилення ролі регіонів у загальнодержавному господарському комплексі, підвищення їхньої самостійності на основі активних процесів децентралізації форм управління і становлення нових методів прийняття управлінських рішень обумовлюють потребу вдосконалення методичного інструментарію управління процесами соціально-економічного розвитку регіонів. Ґрунтуючись на вивченні вітчизняного й іноземного досвіду, можемо стверджувати, що визначальна роль в ефективному розв'язанні проблем регіонального соціально-економічного розвитку належить раціональному використанню фінансового потенціалу регіону і застосуванню інноваційних методів управління.

Варто наголосити, що розвиток регіонів на сучасному етапі є одним з найпріоритетніших напрямків державної регіональної

¹Блейклі Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку / Едвард Дж. Блейклі. — Л. : Літопис, 2002. — С. 81—82.

²Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В. І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 46—49.

політики, мета якої полягає в створенні відповідних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного поступу України та її регіонів, у підвищенні рівня життя населення, забезпеченні додержання державних соціальних гарантій для кожного громадянина незалежно від місця його проживання та в усуненні основних регіональних диспропорцій в економічному розвитку. На сьогодні основною метою економічного розвитку як України, так і більшості країн світу та їхніх регіонів є поліпшення якості життя населення. Тому соціально-економічний розвиток має передбачати такі важливі заходи:

- ✓ створення умов, що сприяють гармонійному розвитку людини;
- ✓ підвищення доходів людей, поліпшення здоров'я й підвищення рівня їх освіченості;
- ✓ зростання рівня економічної свободи громадян.

На жаль, ці та інші показники якості життя людей не завжди беруться до уваги в оцінках рівня соціально-економічного розвитку регіонів, проте останнім часом в управлінській науці та практиці їм відводиться дедалі більша роль. Справді, розвиток будь-якого регіону — це процес, що передбачає багато цілей і критеріїв, які, у свою чергу, мають бути узгоджені з загальнодержавними цілями, оскільки зміст розвитку регіонів може досить суттєво різнитися. З-поміж цілей соціально-економічного розвитку регіону перевага віддається таким, як збільшення доходів населення, підвищення рівня освіти, поліпшення навколишнього середовища, рівність можливостей, розширення особистої економічної свободи, збагачення культурного життя людей тощо.

Особливе значення у визначенні рівня економічного розвитку регіону мають традиційні показники, якими оцінюються рівень виробництва і споживання благ і зростання цього рівня в розрахунку на душу населення (валовий національний дохід, валовий внутрішній продукт, реальний ВВП на душу населення, темпи зростання цих показників). Для визначення динаміки розвитку доцільно використовувати показники, які оцінюють темпи економічного зростання в регіоні: рівень споживання матеріальних благ і послуг, рівень охорони здоров'я й освіти, розвиток малого бізнесу, темпи зростання доходів населення та їх диференціація, продуктивність праці, а також темпи структурної трансформації виробництва й суспільства, одержання додаткових переваг у результаті впровадження інноваційних систем менеджменту.

В управлінні економічним розвитком окремого регіону потрібно передбачати всі наведені раніше відносно самостійні цілі й здійснювати моніторинг їх досягнення. Зокрема, поряд з моніторингом стану регіонального виробництва й динаміки грошових доходів населення, необхідно відстежувати й інші найважливіші параметри економічного розвитку.

Узагальнюючи викладене, зазначимо, що реформування господарського комплексу України на сучасному етапі принципово змінило становище регіонів у загальній системі управління. Сформувалась об'єктивна потреба активізації участі держави в керуванні регіонами. Подібна участь, у свою чергу, має виявлятися у такій державній політиці, яка б сприяла вирівнюванню соціально-економічного розвитку регіонів і дальшому регіональному економічному зростанню та стійкому соціальному розвитку.

Статтю подано до редакції 28.04.13 р.

УДК 330.34.01

Король І. В., аспірантка кафедри
політичної економії обліково-економічних факультетів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

АННОТАЦІЯ. У статті проведено аналіз сутності, факторів і рейтингової оцінки конкурентоспроможності національної економіки. Проаналізовано конкурентні переваги та проблеми України в динаміці у рейтингах Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту. Сформульовано рекомендації щодо поліпшення конкурентної позиції України на міжнародній арені.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: конкурентоспроможність, національна економіка, конкурентна перевага, фактори конкурентоспроможності, конкурентна позиція

АННОТАЦИЯ. В статье проведен анализ сущности, факторов и рейтинговой оценки конкурентоспособности национальной экономики. Проанализированы конкурентные преимущества и пробле-

мы Украины в динамике в рейтингах Всемирного экономического форума и Международного института развития менеджмента. Сформулированы рекомендации по улучшению конкурентной позиции Украины на международной арене.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: конкурентоспособность, национальная экономика, конкурентное преимущество, факторы конкурентоспособности, конкурентная позиция.

ANNOTATION. In the article the essence of the factors and ratings of the competitiveness of the national economy is analyzed. The analysis of the competitive advantages and the problems of Ukraine in the dynamics in the rankings of the World Economic Forum and the International Institute of Management Development are given. The recommendations to improve the competitive position of Ukraine in the international arena are worded.

KEY WORDS: competitiveness, national economy, competitive advantage, competitive factors, competitive position.

Постановка проблеми. Однією з головних дослідницьких тем у сучасній економічній науці є проблема забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Важливість знань щодо сутності та детермінант цієї категорії пояснюється посиленням умов конкурентної боротьби на всіх рівнях. Якісна, науково обґрунтована оцінка конкурентоспроможності національної економіки дає змогу виявити конкурентні переваги та проблемні сторони у соціально-економічному розвитку країни, а відповідний аналіз окреслює можливі шляхи для підвищення конкурентної позиції та відповідного покращення життєвого рівня населення.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідженням проблем оцінки конкурентоспроможності займалися як зарубіжні вчені (М. Портер, К. Сала-і-Мартін, С. Гареллі, К. Шваб та ін.), так і вітчизняні (Антонюк Л., Полунєєва Ю., Швиданенко О. та ін.). Незважаючи на це, залишаються відкритими питання щодо визначення найефективнішого методологічного підходу до аналізу конкурентоспроможності національної економіки, що найбільшою мірою відповідає сучасним умовам розвитку та може бути використаний як підґрунтя для економічних реформ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність національної економіки тривалий час відноситься до числа найдискусійніших категорій економічної науки. Так, якщо поняття конкурентоспроможності товару, підприємства чи галузі

загальновідомі, то конкурентоспроможність національної економіки являє собою досить складне, багаторівневе поняття, яке не має єдиного визначення та загальноприйнятих критеріїв оцінки.

Перші спроби тлумачення цієї категорії розпочались ще в другій половині ХХ ст. і потім змінювались залежно від умов розвитку. Так, найвідоміше у наукових колах визначення було сформульовано в доповіді президентської комісії США з конкурентоспроможності «Світова конкуренція: нова реальність» у 1987 р., в якому конкурентоспроможність національної економіки визначалась як здатність нації в умовах вільної та чесної конкуренції виробляти товари й послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, одночасно зберігаючи на тому ж самому рівні чи збільшуючи доходи своїх громадян [1]. Слід відзначити, що це визначення, що вважається класичним, і сьогодні не втратило своєї актуальності, оскільки включає базові основи теорії конкурентоспроможності — успіх країни в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках і підвищення рівня життя населення країни.

Приблизно через десятиліття, трактування конкурентоспроможності економіки пережило новий виток у своїй еволюції в напрямку розуміння зростаючого впливу політичних рішень на національну конкурентоспроможність і розширення можливостей органів державної влади всіх рівнів впливати на економічний розвиток країни. Одне з найзмістовніших визначень того періоду у Щорічнику світової конкурентоспроможності дає Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD) [2]. Він трактує конкурентоспроможність як область економічних знань, що аналізує факти та політику, які формують здатність нації створювати та підтримувати таке середовище, що витримує всезростаючу вартість на своїх підприєємствах і зростання процвітання свого народу.

У 2012 р. у Доповіді з глобальної конкурентоспроможності своє визначення пропонує Всесвітній економічний форум (WEF) [3]: конкурентоспроможність — це набір інститутів, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни та забезпечують зростання рівня добробуту населення. Іншими словами, більш конкурентоспроможні економіки — ті, які здатні підтримувати стійке економічне зростання.

Аналіз цих та інших визначень конкурентоспроможності національної економіки, дозволяє охарактеризувати її як набір факторів, інститутів країни, які дозволяють вітчизняним виробникам

перемагати у конкурентній боротьбі із зарубіжними конкурентами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також сприяють збереженню чи підвищенню реальних доходів населення.

Складність сучасного глобального економічного середовища як ніколи зробила актуальним розпізнавання та стимулювання як якісних, так і кількісних аспектів соціально-економічного росту. На протязі кількох століть учені в рамках різних шкіл економічної теорії намагалися виявити та дослідити ті фактори, які чинять визначальний вплив на позиції країни на міжнародній арені. Серед них були як цінові чинники: стан торговельного балансу, рівень і структура витрат виробництва, так і нецінові: рівень розвитку та обсяги інвестицій у людський, інтелектуальний, соціальний капітал, рівень розвитку та прозорість інститутів, рівень корупції, обсяги прямих інвестицій у виробництво, динаміка та обсяги капіталовкладень у НДДКР, здатність країни створювати та впроваджувати нові технології, здатність до інновацій тощо. Кожен з цих факторів був виділений ученими на основі серйозних теоретичних розробок, а вплив багатьох з них, підтверджений численними емпіричними дослідженнями.

Вибір одного чи кількох чинників за драйвери росту, що однак не виключає важливості інших, досить складне завдання для окремо взятої країни. Цю проблему вибору для різних держав світу намагались вирішити дві всесвітньо відомі швейцарські рейтингові організації — Інститут розвитку менеджменту у Лозанні та Всесвітній економічний форум у Давосі.

Історично першою організацією був WEF, що був заснований у 1979 р. професором, доктором технічних та економічних наук Клаусом Швабом, для обговорення глобальних проблем провідними політиками, економістами та інтелектуалами. Через 10 років після створення WEF, Стефаном Гареллі, професором, доктором економічних наук, членом кількох академій і наукових інститутів по всьому світу, було засновано Центр по вивченню конкурентоспроможності при IMD. До 1996 р. WEF та IMD тісно співпрацювали і готували звіти з конкурентоспроможності спільно, а з 1996 р. — випускають два різні дослідження.

У 1997 р. експерти Всесвітнього економічного форуму почали досліджувати українську економіку. Для визначення позиції країни на міжнародній арені дослідники використали Індекс конкурентоспроможності (IC). Для його обрахунку аналізувались 8

факторів: «Відкритість економіки»; «Роль державного бюджету та регулювання»; «Фінанси»; «Інфраструктура»; «Технології»; «Менеджмент»; «Ринок праці»; «Інститути». За тогочасними оцінками, Україна займала в рейтингу WEF передостаннє, 52-е місце [4].

Оскільки методологія розрахунку індексу конкурентоспроможності WEF час від часу змінюються, здійснити порівняння позицій України з першим роком дослідження видається дещо складним. Більш-менш стабільною методологія Всесвітнього економічного форуму є лише останні 5 років. Так, зокрема, з 2006 р. WEF починає розраховувати Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI). Останній був розроблений професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіном і обраховувався на основі аналізу 9 факторів, а саме: «Якість інститутів», «Інфраструктура», «Макроекономічна стабільність», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку», «Технологічний рівень», «Конкурентоспроможність компаній», «Інноваційний потенціал» [5].

У 2007 р. відбулося розширення кількості факторів, за якими розраховується GCI, зокрема, замість фактору «Ефективність ринку» було включено чинники «Ефективність ринку товарів та послуг», «Ефективність ринку праці», «Рівень розвитку фінансового ринку», «Розмір внутрішнього ринку» [6]. Дванадцять перерахованих вище детермінант групуються експертами WEF у три субіндекси («Базові вимоги», «Підсилювачі ефективності», «Інновації та досвідченість»), значимість яких залежно від стадії розвитку національної економіки варіює від стадії економіки, що залежить від базових факторів виробництва, стадії, керованої ефективністю до стадії економіки, заснованої на інноваціях. Загалом, оцінка конкурентоспроможності здійснюється за більш, ніж 100 показників, 2/3 з яких — це данні опитування керівників компаній і 1/3 — статистичні данні.

Враховуючи зазначене, вважаємо за доцільне провести аналіз змін у конкурентній позиції України за період з 2007 по 2012 рр. (табл. 1).

Незважаючи на те, що як і 5 років тому, Україна у 2012 р. займає у рейтингу WEF 73 місце, про стабільність розвитку національної економіки говорити передчасно. Крім цього, зважаючи на збільшення країн для аналізу, можна зробити висновок, що зміна конкурентних позицій України, яка відбувається з року в

рік, здебільшого, не пов'язана із зміною величини вибірки країн. Більш детальний аналіз GCI за складовими свідчить, що:

— за субіндексом «Базові вимоги» рейтингова оцінка країни підвищилась на 11 позицій. Це відбулось за рахунок покращення показників за факторами «Інфраструктура» (+12 позицій) та «Охорона здоров'я і початкова освіта» (+4 позиції). Однак, за всіма іншими детермінантами цього субіндексу відбулося погіршення позицій. Серед них: «Якість інститутів» (–17 позицій) і «Макроекономічне середовище» (–8 позицій);

— за субіндексом «Підсилювачі ефективності» рейтингова оцінка країни несуттєво, але підвищилась (+1 позиція). Це відбулось за рахунок покращення оцінок України за такими факторами як «Вища освіта і професійна підготовка» (+5 позицій), «Ефективність ринку праці» (+3 позиції) та «Технологічний рівень» (+12 позицій). Незважаючи на ці здобутки, за трьома іншими факторами субіндексу відбулось значне погіршення показників. Серед цих чинників: «Ефективність ринку товарів та послуг» (–16 позицій), «Рівень розвитку фінансового ринку» (–29 позицій), «Розмір внутрішнього ринку» (–12 позицій);

— за субіндексом «Інновації та досвідченість» позиції країни погіршилися (–4 позиції). Це відбулось за рахунок негативних оцінок фактору «Конкурентоспроможність компаній» (–10 позицій) та «Інноваційний потенціал» (–6 позицій).

Таблиця 1

**ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ
ПРОТЯГОМ 2007—2012 рр. (ЗА ОЦІНКОЮ WEF)**

Параметри	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість країн для аналізу	131	134	133	139	142	144
GCI	73	72	82	89	82	73
Субіндекс «Базові вимоги», у тому числі:	90	86	94	102	98	79
«Якість інститутів»	115	115	120	134	131	132
«Інфраструктура»	77	79	78	68	71	65
«Макроекономічна стабільність»	82	91	106	132	112	90

Закінчення табл. 1

Параметри	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
«Охорона здоров'я та початкова освіта»	74	60	68	67	74	62
Субіндекс «Підсилювачі ефективності», у тому числі:	66	58	68	72	74	65
«Вища освіта та професійна підготовка»	53	43	46	46	51	47
«Ефективність ринку товарів та послуг»	101	103	109	129	129	117
«Рівень розвитку фінансового ринку»	85	85	106	119	116	114
«Ефективність ринку праці»	65	54	49	54	61	62
«Технологічна готовність»	93	65	80	83	82	81
«Розмір внутрішнього ринку»	26	31	29	38	38	38
Субіндекс «Інновації та досвідченість», у тому числі:	75	66	80	88	93	79
«Конкурентоспроможність компаній»	81	80	91	100	103	91
«Інноваційний потенціал»	65	52	62	63	74	71

Джерело: [3].

Загалом же по п'яти факторам («Інфраструктура», «Здоров'я і початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку праці», «Технологічний рівень»), що аналізуються Форумом, за 5 років у нас відбулося незначне, але покращення позицій, яке вдруге¹ за роки дослідження WEF, привело до переміщення України з транзитивної стадії розвитку до стадії, керованої ефективністю. Але ця подія є суто технічною, оскільки

¹ Вперше Україна перемістилась на стадію, керовану ефективністю, у 2008 р.

позиції, за якими Україна отримувала низькі оцінки не змінились. Серед них: «Захист міноритарних прав акціонерів» (141), «Тягар державного регулювання» (135), «Права власності» (134), «Нецільове використання державних засобів» (128), «Незалежність судів» (124), «Етична поведінка фірм» (124), «Якість доріг» (137), «Поширення ВІЛ» (109), «Якість шкіл менеджменту» (117), «Ефект від оподаткування» (139), «Наявність торговельних бар'єрів» (136), «Ефективність антимонопольної політики» (132), «Відплив мізків» (131), «Надійність банків» (142), «ПП і технологічний трансфер» (109), «Рівень розвитку кластерів» (127), «Витрати компаній на НДДКР» (104).

Однак, незважаючи на ряд проблемних факторів у розвитку вітчизняної економіки, Україна володіє низкою конкурентних переваг за такими показниками, як: «Витрати бізнесу на тероризм» (36), «Якість залізничної інфраструктури» (24), «Кількість випадків малярії» (1), «Якість початкової освіти» (44), «Охоплення вищою освітою» (10), «Якість математичної і наукової освіти» (34), «Охоплення середньою освітою» (49), «Торговельні тарифи» (43), «Практика найму і звільнення працівників» (16), «Співвідношення між заробітною платою і продуктивністю праці» (25), «Індекс розміру внутрішнього ринку» (35), «Наявність науковців та інженерів» (25).

У 2007 р. оцінку конкурентоспроможності України починає здійснювати IMD. Для цього, експерти інституту аналізують чотири групи факторів: «Економічна ситуація», «Ефективність уряду», «Ефективність бізнесу» та «Інфраструктура». Кожна з перелічених груп включає по п'ять факторів, що мають рівну вагу. Загалом оцінка здійснюється з використанням 329 показників, де 2/3 даних — це статистичні показники, 1/3 — дані опитування керівників компаній.

Протягом 5 років аналізу IMD, Україна втратила у загальній оцінці конкурентоспроможності 12 позицій (табл. 2). Це відбулося за рахунок погіршення оцінок у всіх групах факторів аналізу. Зокрема, за складовою «Економічна ситуація» вітчизняна економіка втратила 5 позицій, «Ефективність уряду» — 12 місць, «Ефективність бізнесу» — 11 позицій, «Інфраструктура» — 4 місця.

Дослідники IMD відзначають, що найпроблемнішими складовими у конкурентоспроможності економіки України є «Ефективність уряду», що вимагає практично тотального покращення, і «Ефективність бізнесу», де необхідно, перш за все, забезпечити

розвиток фінансового ринку та поліпшення якості менеджменту. Крім цього, низькі оцінки в рейтингу 2012 р. Україна отримала за факторами зростання інвестиційних ризиків, ризику політичної нестабільності, погіршення іміджу країни за кордоном, зростання вартості капіталу, погіршення ситуації із захистом прав інтелектуальної власності, низькою соціальною відповідальністю бізнесу, впровадженням етичних практик у компаніях та інше. Серед основних поліпшень експерти відзначили зростання капіталізації фондового ринку, зменшення дефіциту бюджету, зростання ВВП і обсягів експорту [7].

Таблиця 2

**ФАКТОРИ, ЩО ЧИНИЛИ НАЙБІЛЬШИЙ ВПЛИВ
НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ
2007—2011 рр. (за оцінкою IMD)**

Параметри	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість країн аналізу	55	54	56	58	59	59
Загальна оцінка України IMD	46	55	57	57	57	56
Група факторів «Економічна ситуація»	43	50	55	55	45	48
Група факторів «Ефективність уряду»	48	52	56	56	58	56
Група факторів «Ефективність бізнесу»	46	52	53	54	55	55
Група факторів «Інфраструктура»	47	46	48	41	48	51

Джерело: [2, 8].

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз рейтингових позицій України дає змогу сформулювати такі висновки: по-перше, ставити за ціль — переміститись на сходінку в тому чи іншому рейтингу — не є значущою метою. Однак формування бачення розвитку країни в середньо- та довгостроковій перспективі — те, що нам вкрай необхідно. Так, у довгостроковій перспективі головним має стати формування ефективної інноваційної системи, за рахунок кардинального підвищення ефективності використання людського, виробничого та природного потенціалу, а також створення нового суспільства із високим рівнем економічних, соціальних, політичних, культурних і моральних

якостей і спроможностей. У середньостроковій перспективі головною умовою підвищення конкурентоспроможності має стати політична консолідація, синхронізація дій влади у справі розбудови правового суспільства, подолання негідного явища корупційності державних чиновників, дебіюрократизація і детінізація національної економіки.

Література

1. America's competitive crisis: confronting the new reality. Council of competitiveness. Wash. 1987
2. Офіційний сайт Міжнародного інституту розвитку менеджменту, <http://www.imd.ch>
3. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму, <http://www.weforum.org>
4. *Е.Л.Гаршенина*. Израильская экономика: современные оценки международной конкурентоспособности // Востокведный сборник (выпуск второй) — М., 2001. — С. 143—160.
5. Global Competitiveness Report 2006/2007 Executive Summary — World Economic Forum, 2006. — 16 с.
6. Офіційний сайт Інформаційно-аналитического центра по изучению общественно-политических процессов на постсоветском пространстве, <http://www.ia-centr.ru/expert/2676/>
7. Офіційний сайт Міжнародного інституту менеджменту (МІМ-Київ), <http://www.mim.kiev.ua/ru/>
8. Портал конкурентоспособности Украины, <http://competitiveukraine.org/public/10/>

Статтю подано до редакції 29.05.13 р.

II. Економіка, управління та маркетинг

УДК: 005.8

*Батенко Л. П., к.е.н., доцент,
професор кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»;
Діброва О. Ю., к.е.н.,
спеціаліст фінансового департаменту
ТОВ «СМАРТ ЕНЕРДЖІ»*

ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ У ПРОЕКТНОМУ УПРАВЛІННІ

АНОТАЦІЯ. У статті на основі узагальнення тенденцій еволюції проектного управління розглянуто сучасні підходи до визначення цінності проекту у її вузькому та широкому контекстах з урахуванням інтересів різних стейхолдерів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: цінність, управління проектом, цінність проекту, продукт проекту, результат проекту, стейхолдери проекту, стандарти P2M.

АННОТАЦИЯ. В статье на основе обобщения тенденций эволюции проектного управления рассматриваются современные подходы к определению ценности проекта в ее узком и широком контекстах с учетом интересов разных стейхолдеров.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ценность, управление проектом, ценность проекта, продукт проекта, результат проекта, стейхолдеры проекта, стандарты P2M.

ANNOTATION. On the basis of project management evolution tendencies modern approaches to project value description are considered in the narrow and broad sense and with taking into account the interests of different stakeholders.

KEY WORDS: value, project management, project value, project product, project result, project stakeholders, P2M standards.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність будь-якої компанії в сучасних умовах турбулентних змін потребує наяв-

ності відповідних адаптивних компетенцій, які забезпечуються зокрема технологіями проектного менеджменту, оскільки технічні, організаційні, маркетингові, економічні та інші перетворення на підприємстві реалізуються у формі проектів. Дуже часто їх результати не відповідають очікуванням стейкхолдерів, що зумовлюється як відхиленнями у строках і бюджетах, так і неадекватністю отриманих «продуктів» потребам всіх зацікавлених сторін. Наявність таких невідповідностей спонукає фахівців у сфері управління проектами більш широко та комплексно підходити до визначення характеристик «продукту» проекту, використовуючи ціннісний підхід. Неоднозначність і неусталеність трактування цінності проекту зумовлюють необхідність проведення подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Еволюція теорії і практики проектного управління, представлена у табл. 1, переконливо засвідчує, що на сучасному етапі воно виступає окремою сферою управлінської науки (самостійною науковою дисципліною), видом діяльності і професією. Це, в свою чергу, пояснює наявність національних і міжнародних професійних асоціацій з проектного менеджменту, які, паралельно з працями учених і спеціалістів-практиків у означеній сфері, формують її теоретичні підвалини, а також запроваджують системи професійної сертифікації відповідних фахівців. Концепція цінності проекту вперше з'явилась у японському стандарті «Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організацій» (скорочено — P2M — Project and Program Management) [1].

Постановка завдання. Метою даної роботи є виявлення тенденцій та узагальнення сучасних підходів до трактування цінності проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення поставленого завдання розглянемо, як різні фахівці через визначення сутності проекту характеризують його результат (табл. 2). Наведені дефініції свідчать про трактування останнього з різним ступенем конкретизації: деякі автори [2—4] обмежуються визнанням необхідності отримання певного результату; інші [5, 6] наголошують на відповідності специфікаціям чи потребам замовника, дехто вважає, що результат проекту має створювати додаткові вигоди [7]; стандарти

Таблиця 1

СТАДІЇ РОЗВИТКУ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Період	Загальні тенденції, риси
До 1900-х років	Відсутні наукові підходи до проектного управління, основна увага концентрується на архітектурних та інженерно-конструкторських рішеннях, в проектах не існує жорстких обмежень у часі, дешева робоча сила не є предметом економії
З 1900-х до 1950 рр.	У проекті «Манхеттен» з розробки атомної бомби були застосовані інструменти організаційного, ресурсного, фінансового забезпечення, координації діяльності великої кількості учасників і лідерства проектного менеджера
1950—1969 рр.	Використання матричних структур і проектного офісу; розробка, розвиток і використання методів критичного шляху перші спроби системного інтегрованого підходу до проектного управління, яке стає визнаним видом діяльності, проте застосовується переважно у будівельній та оборонній галузях; створення професійних об'єднань — Internet (зараз це IPMA) у 1965 році та PMI у 1969 році
1970—1979 рр.	Залучення комп'ютерної техніки для сітьового і календарного планування проектів; розвиток методів фінансового планування проектів, аналіз проектних ризиків; розглядається інструментарій управління командою і конфліктами у проектах, побудови проектних організаційних структур і лідерства проектного менеджера; розповсюдження методів проектного управління майже у всіх галузях економіки
1980—1989 рр.	Широке використання відповідного програмного забезпечення для планування і контролю параметрів проекту; посилення уваги щодо аналізу стейкхолдерів; публікація РМВОК (1987) із систематизацією методів і інструментарію проектного управління; створення національних асоціацій з управління проектами, визнання проектного менеджменту як професійної діяльності
1990 — дотепер	Розповсюдження проектного управління на більшість галузей національних економік і в сфері державного управління; введення курсів і тренінгів з управління проектами в програми університетів і бізнес-шкіл; започаткування професійної сертифікації з управління проектами; розвиток управління програмами і портфелями проектів управління проектами стає самостійним бізнесом; проектний менеджмент розглядається в контексті стратегічного управління і відбувається його інкорпорація з системами TQM, ISO; поява глобальних проектів і розвиток глобального проектного менеджменту

Таблиця 2

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРОЕКТУ РІЗНИМИ АВТОРАМИ

Автор, рік видання	Визначення
Ф. Беггюлі [2]	Проект — це послідовність взаємопов'язаних подій, що відбуваються протягом встановленого обмеженого періоду часу і направлені на досягнення неповторного і в той же час чітко визначеного результату
Керцнер [3]	Проект — це набір робіт і завдань, що мають конкретні цілі і результати , дати початку і закінчення, обмеження у фінансуванні, споживають ресурси і є міжфункціональними
РМВок [4]	Проект — це тимчасове підприємство, що призначене для створення унікальних продуктів, послуг чи результатів
Р. Високи, МакГері [5]	Проект — це послідовність унікальних, комплексних і взаємопов'язаних робіт, що мають одну мету або призначення, і які повинні бути завершені до визначеного часу в межах бюджету і у відповідності до специфікації
Грей, Ларсон [6]	Проект — це комплексний, неповторюваний одноразовий захід, обмежений по часу, бюджету і ресурсам, а також чіткими вказівками по виконанню, розробленими під потреби замовника
Р. Тернер [7]	Проект — це зусилля, пакет робіт, призначений для рішення нової, єдиної задачі, від якої ми очікуємо отримання нової вигоди
Р2М [1]	Проект — це зобов'язання створити цінність , засновану на місії проекту, яке має бути завершене в певний період, у межах узгодженого часу, ресурсів і умов експлуатації

Р2М зазначають, що результат проекту — це створена цінність [1]. Чому відповідність специфікаціям чи потребам замовника не завжди забезпечує цінність проекту у повному обсязі? Самий простий випадок — коли «продукт» проекту не задовольняє його споживача (замовник не зміг за різних причин коректно визначити вимоги останнього). Складніша ситуація — коли вимоги споживача задоволені, проте його потреби недостатньо ідентифіковані і результати проекту є актуальними лише у короткостроковій перспективі, або результати проекту, прийнятні для споживача, не відповідають інтересам інших стейкхолдерів проекту.

Для уникнення подібних ситуацій перш за все слід детальніше зупинитися на самому визначенні цінності проекту. Тлумачення категорії «цінність» в історичному та концептуальному контекстах пройшло певну еволюцію, дуже часто її ототожнюють з вартістю [8]. У площині проектного підходу це поняття часто зводиться до різниці між вигодами і затратами по проекту, що значно звужує реальний його сенс. Ми пропонуємо вважати цінністю позитивні зміни, які настають унаслідок реалізації проекту та відповідають очікуванням його стейкхолдерів. Таке визначення цінності проекту, по-перше, потребує певних пояснень, а по-друге, обумовлює її вузький і широкий контекст з урахуванням різних інтересів широкого кола зацікавлених сторін у проекті протягом фаз його життєвого циклу.

У представленому визначенні позитивні зміни характеризують результат проекту, що досягнуто у встановлені терміни і в рамках узгодженого бюджету (належне виконання проекту). Очевидно, що запланований результат, отриманий із порушенням строків чи перевищенням витрат, буде означати меншу цінність, ніж без таких порушень. Слід також наголосити, що встановлені терміни і бюджет проекту мають бути поміркованими (необхідними і достатніми), що само по собі вже створює певну цінність — цінність ефективного виконання проекту.

У чому можуть проявлятися позитивні зміни — результат проекту? Для їх виокремлення слід брати до уваги перелік усіх можливих стейкхолдерів, які безпосередньо чи опосередковано їх оцінюють. Основними зацікавленими особами в проекті виступають: замовник, куратор (спонсор), споживач, менеджер проекту, члени проектної команди, керівник офісу управління проектами (чи департаменту розвитку за наявності в компанії), інвестори, кредитори, постачальники, підрядчики, державні органи, суспільство. Основними проявами цінності можна вважати [1]: цінність активів організації; інтелектуальну цінність і цінність інновацій; цінність для власників; цінність як балансування інтересів зацікавлених сторін; цінність як синергія для майбутньої вигідної співпраці або нової моделі крос — індустріального бізнесу; нову соціальну цінність для суспільства. У приватному секторі цінність проектів призводить до: інновацій; прибутковості компаній; зростання, стабільності і надійності організацій. Цінність проектів у суспільному секторі уможлиблює: реалізацію соціальних пільг; суспільну безпеку; впорядкування терито-

рії; соціальну привабливість; охорону навколишнього середовища тощо.

Широкий контекст цінності проекту, окрім зазначеного вище вузького, який пов'язаний безпосередньо із продуктом проекту, означає набуття організаціями, що реалізують проект, компетенцій в управлінні проектами. Це дозволяє формувати і розвивати базу знань (методичні матеріали, діючі процедури, формуляри; накопичувати архіви, узагальнювати і розповсюджувати досвід; розвивати засоби комунікацій та інформаційної підтримки), яка має використовуватись у подальших проектах, сприяти відповідності їх ціннісних параметрів і підвищувати конкурентоспроможність компаній і організацій.

Повертаючись до визначення цінності проекту слід наголосити на необхідності формалізації очікувань стейкхолдерів. Це означає, що:

- по-перше, менеджер проекту повинен з'ясувати цілі замовника, потреби і вимоги споживача, узгодити їх і зафіксувати як результати проекту у відповідних документах (Статуті проекту, специфікаціях тощо);

- по-друге, забезпечити ідентифікацію і артикуляцію цінностей для решта стейкхолдерів (у тому числі для суспільства);

- по-третє, управляти очікуваннями стейкхолдерів проекту на всіх стадіях його реалізації: при ініціації і плануванні проекту необхідно досягнути збалансованості інтересів всіх учасників і відобразити це у характеристиках проекту і його результатів; під час реалізації слідкувати за змінами, оскільки розповсюдженою є практика мінливості бажань і вимог замовника, що впливає на його очікування і фінальну оцінку результатів і цінності проекту.

Як забезпечити досягнення цінності в рамках завдань управління проектом? Найвідоміші стандарти проектного менеджменту — американські PMBOK (Project Management Body of Knowledge, створені Project Management Institute), британські PRINCE 2 (Projects IN Controlled Environments), українські «Основа профессиональных знаний и система оценки компетенции проектных менеджеров (National Competence Baseline, NCB UA Version 3.0)», міжнародні ICB IPMA Competence Baseline. Version 3.0 (створені Міжнародною асоціацією управління проектами IPMA) не наголошують на цьому аспекті проектного управління. Так, у PMBOK виділяються такі дев'ять областей знань [6]: управління змістом (обсягами), затратами, часом, якістю, проект-

ною інтеграцією, людськими ресурсами, комунікаціями, контрактами/постачанням, ризиками. Лише японські стандарти P2M [1] мають чітку ціннісну спрямованість. Цінність проекту визначається вигодою, яку надає продукт проекту при виконанні вимог, що містяться в місії проекту; зазначаються дві необхідні умови, які гарантують створення цінності проекту:

♦ перша — практична здатність проектного менеджера виконати проект відповідно до плану;

♦ друга — знаходження способу гармонізувати цінність проекту для всіх зацікавлених сторін через властивості продукту проекту.

Перша умова є обов'язковою, тоді як друга — достатньою для створення цінності проекту. Для цього в зазначеному стандарті виділяють такі сегменти проектного управління: управління стратегією проекту, управління фінансами проекту, управління системами проекту, управління організацією проекту, управління ресурсами проекту, управління ризиками проекту, управління інформаційними технологіями, управління взаємовідносинами в проекті, **управління цінністю**, управління комунікаціями в проекті.

Дії, що створюють цінність проекту, визначаються як дії, спрямовані на досягнення цінностей, які задовольняють потреби людей, промисловості і суспільства та здійснюються індивідом або групою людей на основі інтелектуальних, фізичних і фінансових ресурсів. Структуру параметрів збалансованої цінності за P2M представлено на рис. 1.

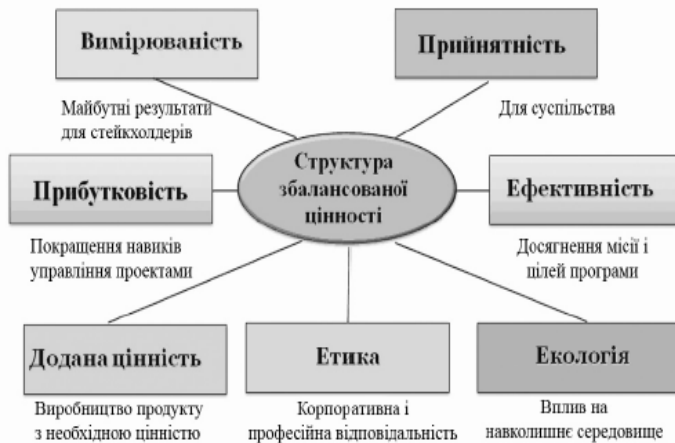


Рис. 1. Структура збалансованої цінності проекту/програми [1]

Висновки з проведеного дослідження. Авторські узагальнення дозволили виокремити шість етапів розвитку проектного менеджменту, особливістю останнього з яких є наголос на необхідності забезпечення цінності проекту. Запропоновано вважати цінністю позитивні зміни, які настають унаслідок реалізації проекту та відповідають очікуванням його стейкхолдерів, та розглядати її у вузькому і широкому контекстах з урахуванням різних інтересів широкого кола зацікавлених сторін у проекті протягом фаз його життєвого циклу. Необхідно враховувати цінність проекту як безпосередньо для організацій, що його реалізують, так і для суспільства. Рекомендується забезпечувати збалансованість її характеристик за напрямками, що визначено японськими стандартами P2M.

Література

1. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організацій: Монографія. // Переклад на українську мову під редакцією проф. Ярошенка Ф.О. — К.: Новий друк, 2010. —160 с. Режим доступу: <http://edu.minfin.gov.ua/P2M/Pages/Codex.aspx>
2. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости / Г. Керцнер.; пер. с англ. — М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2003. — 320 с.
3. Wysocki R. K. Effective Project Management: Traditional, Adaptive, Extreme / K. Wysocki Robert, McGary Rudd, Third Edition.— John Wiley and Sons, 2003. — 484 p.
4. Бэбьюли Фил. Управление проектом / Фил Бэбьюли. — Пер. с англ. В. Петрашек. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. — 208 с.
5. Грей К. Ф. Управление проектами: учебник: пер. с англ. третьего, долн. перераб. изд. /К. Ф. Грей, Э. У. Ларсон; науч. ред. перевода В.М. Дудников. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. — 608 с.
6. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2008: пер. с англ. — 4-е изд. — М. : Институт управления проектами, 2008. — 388 с.
7. Тернер Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Р.Тернер. — М.: ИД Гребенникова, 2007. — 550 с.
8. Батенко Л.П. Цінність послуги: сутність та основні характеристики / Л.П. Батенко, О.С. Галушко // Вісник КНУДТ. — 2011. — № 5 (61). — С. 219—226.

Статтю подано до редакції 18.05.13 р.

УДК: 338.46

*Проскурня М. Г., аспірант
кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕМПІВ СТІЙКОГО РОСТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТА УПРАВЛІННЯ ЙОГО РОЗВИТКОМ

АНОТАЦІЯ. Проблема ефективного управління розвитком підприємства розглядається у ракурсі обґрунтування джерел фінансування його діяльності з метою досягнення темпів стійкого росту обсягів продажу товарів і послуг.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: розвиток підприємства, стійкий ріст, фінансовий важіль, рентабельність продажів.

АННОТАЦИЯ. Проблема эффективного управления развитием предприятия рассматривается с точки зрения обоснования источников финансирования его деятельности с целью достижения темпов устойчивого роста объемов продаж товаров и услуг.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: развитие предприятия, устойчивый рост, финансовый рычаг, рентабельность продаж.

ABSTRACT. The problem of effective management of company's development is considered in perspective to justify funding its activities in order to achieve sustainable growth rate in sales of goods and services.

KEY WORDS: development of an enterprise, sustainable growth, financial leverage, return on sales.

Постановка проблеми. Обґрунтування темпу росту продажів підприємства доволі непроста задача, особливо коли йдеться про потребу знизити обороти на тлі конкурентів, які швидко збільшують свою частку на ринку. У таких випадках закономірним є залучення коштів із зовні, щоб профінансувати швидкий ріст і не відставати від суперників. Але визначення межі, після настання якої варто зупинитися, щоб не порушити фінансову стабільність підприємства, лишається проблемним питанням, оскільки залежить від багатьох факторів впливу.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідження взаємозв'язку між такими категоріями як «ріст» і «розвиток» підприємства представляє собою підґрунтя для дискусій у науковому спів-

товаристві протягом тривалого часу. Серед учених, які присвятили свої роботи дослідженню понять розвитку та управління розвитком підприємств, можна назвати Алексеєнко Н.В. [1], Кучерова Е.Н. [2], Масленко Ю. В., Кульбака Н. А. [3], Хіггінс Р., [4,5], Льош Г., Хандшух М., Хейден Б. [6], Джон Р. [7], Зук К. [8] та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тлумачення взаємозв'язку між поняттями росту та розвитку підприємства стає ключовим у розумінні того, як потрібно управляти ростом підприємства, щоб досягнути бажаного стану розвитку підприємства в умовах високої конкуренції та подолання наслідків економічної кризи. Доволі поширеним є уявлення про те, що зростання викликає ріст частки підприємства на ринку, а звідси — збільшення його доходів. Але насправді практика ведення бізнесу свідчить про зворотній ефект: швидке зростання виснажує ресурси підприємства, і якщо не буде вжито відповідних заходів, то це призведе до банкрутства. Можливою є також зворотня ситуація — повільне зростання стає причиною неефективного використання ресурсів підприємства [4, с. 36]. Обидві ситуації свідчать про полярно протилежні, але водночас взаємопов'язані випадки того, як не виважена політика підприємства у сфері фінансування росту продажів підприємства може стати загрозою для перспектив розвитку підприємства у майбутньому.

Класичний життєвий цикл підприємства можна описати через проходження етапів заснування — підприємство витрачає ресурси, розробляє продукцію та послуги, завойовуючи собі місце на ринку, після чого настає фаза швидкого росту, коли підприємство починає приносити прибуток, але при цьому розвивається так швидко, що потребує регулярного надходження ресурсів зі сторони. Наступна фаза — зрілість, для якої характерні скорочення темпів зростання та перехід від споживання зовнішніх фінансових ресурсів до генерації об'єму грошових засобів, якого більше ніж підприємство може прибутково інвестувати. Останнім етапом є спад, коли підприємство, можливо, генерує максимальний прибуток, і створює більше грошових коштів, ніж йому потрібно для внутрішніх інвестицій, при цьому обсяги продажів поступово скорочуються.

Управління ростом — це набір методичних і практичних аспектів ведення бізнесу, які дозволяють утримувати такі темпи розвитку підприємства, при яких буде досягнута максимальна

ефективність ведення бізнесу. Для цього використовується показник темпу стійкого росту підприємства [5, с. 141—142].

Дослідженням питання стосовно того, який темп росту продажів підприємства можна вважати стійким, займалися Хандшхух М. (Martin Handschuh), Льюш Г. (Hannes Lösch), Хейден Б. (Björn Heyden) [6], Хіггінс Р. (Robert C. Higgins) [4,5] та інші. Їхні напрацювання знайшли своє відображення у двох концепціях стійкого росту.

Концепція темпу стійкого росту Роберта С. Хіггінса [5] пояснює оптимальний ріст підприємства з фінансової точки зору на стратегію розвитку з чітко заданими обмеженнями фінансових ресурсів. За Р.С. Хіггінсом стійкий ріст — це річний темп зростання продажів товарів і послуг підприємства, що корелює із заданою фінансовою політикою (задані показники співвідношення між позиковим та власним капіталом, коефіцієнт дивідендних виплат, рентабельність продажів, співвідношення між активами та чистою виручкою) [5, с. 141—142].

Модель стійкого темпу зростання підприємства передбачає кілька спрощень, серед них: обсягу амортизаційних відрахувань достатньо для підтримки вартості існуючих активів; рентабельність продажів залишається стабільною (також і для нових підприємств); співвідношення між активами та чистою виручкою лишається стабільною (також і для нових підприємств); підприємство дотримується заданої структури капіталу та політики дивідендних виплат.

Концепція оптимального росту, запропонована колективом науковців на чолі з Мартіном Хандшхух, оцінює стійкий ріст з точки зору створення вартості для акціонерів і прибутковості бізнесу, незалежно від обраної стратегії ведення бізнесу, моделі підприємства та/чи фінансових умов господарювання [6, с. 6—8]. Дана концепція забезпечує орієнтовну модель розрахунку цільового показника оптимального росту підприємства у середньо- та довгостроковій перспективах.

Відповідно до концепції Роберта С. Хіггінса темп стійкого росту підприємства — це максимальна швидкість, за якої продажі підприємства можуть збільшуватися, не приносячи шкоди фінансовим ресурсам [5, с. 144]. Збільшення продажів продукції та послуг підприємства прямо пропорційно залежить від розміру його активів (запасів, дебіторської заборгованості та виробничих потужностей). Для нарощування активів акціонерні товариства мо-

жуть скористатись продажем нових акцій, або ж використати нерозподілений прибуток, або позичити кошти. У міру того, як власний капітал збільшується, у підприємства з'являються ширші можливості для залучення позикового капіталу, не піддаючи ризику усталену структуру капіталу. Ріст позикового та власного капіталу визначає швидкість збільшення активів, що в свою чергу обмежує темпи зростання обсягів продажу.

Припустимо, що підприємство не залучає позиковий капітал, обмежуючись власними коштами. Тоді темпи стійкого росту підприємства будуть еквівалентними темпу росту його власного капіталу.

Якщо темп стійкого росту позначити через g^* , то формулу його обрахунку можна записати таким чином:

$$g^* = \frac{\text{Власний капітал}_{\text{кін.пер.}} - \text{Власний капітал}_{\text{поч.пер.}}}{\text{Власний капітал}_{\text{поч.пер.}}} \quad (1.1)$$

де Власний капітал_{поч.пер.} — розмір власного капіталу підприємства на початок розрахункового періоду.

Власний капітал_{кін.пер.} — розмір власного капіталу підприємства на кінець розрахункового періоду.

Припустимо, що підприємство (у випадку якщо це акціонерне товариство) не збирається продавати нові акції, тоді єдиним джерелом нового власного капіталу для нього буде нерозподілений прибуток. Тоді формула обрахунку темпу стійкого росту підприємства матиме вигляд:

$$g^* = \frac{R \times \text{Прибуток}}{\text{Власний капітал}_{\text{поч.пер.}}} \quad (1.2)$$

де R — частка нерозподіленого прибутку підприємства або ж різниця між одиницею та коефіцієнтом виплати дивідендів.

Співвідношення між прибутком і власним капіталом називається рентабельністю власного капіталу (ROE). Тому перетворимо рівняння таким чином:

$$g^* = R \times ROE_{\text{поч.пер.}} \quad (1.3)$$

Розпишемо формулу розрахунку показника рентабельності власного капіталу з урахуванням його трьох основних компонентів:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чиста виручка}} \times \frac{\text{Чиста виручка}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Валсний капітал}} .$$

(1.4)

Та отримаємо набір важелів ефективності:

$$g^* = PRAT , \quad (1.5)$$

де P — рентабельність продажів;

A — коефіцієнт оборотності активів;

T — фінансовий важіль (співвідношення активів до власного капіталу).

Таким чином, ми отримали формулу розрахунку темпу стійкого росту підприємства, з якої слідує, що стійкий ріст обсягів продажу (g^*) можна визначити через рентабельність продажів та оборотність активів (характеризують операційну діяльність підприємства), частку нерозподіленого прибутку (відображає політику керівництва стосовно розподілу дивідендів), фінансовий важіль (характеризує ключові принципи фінансової політики). Звідси доходимо висновку про те, що g^* — єдиний темп росту продажів, який корелює із стабільними значеннями чотирьох коефіцієнтів одночасно: якщо підприємство збільшує продажі з будь-якою швидкістю, відмінною від g^* , то разом із цим має змінитися один чи два коефіцієнти. Це означає, що коли темпи реального росту підприємства перевищують темпи його стійкого росту, то йому потрібно або підвищити показники операційної діяльності (рентабельність продажів чи коефіцієнт оборотності активів), або ж змінити свою фінансову політику (збільшити частку нерозподіленого прибутку чи фінансовий важіль).

Надмірне зростання. Враховуючи той факт, що поліпшення показників операційної діяльності залежить як від внутрішніх (управлінські рішення), так і від зовнішніх (неконтрольований вплив середовища ведення бізнесу) факторів, а зміна фінансової політики може виявитися недоцільною, то підприємство стикається з ситуацією, коли реальний темп росту його продажів випереджає темп стійкого росту. Доволі часто це спостерігається для невеликих за розміром підприємств із недостатнім фінансовим плануванням [7, с. 187, 195—196]. Сприймаючи зростання обся-

гів продажу як виключно позитивне явище, керівництво підприємства часто не задумується над його побічними наслідками: чим швидше розвивається бізнес, тим більше потрібно грошових засобів для його обслуговування, навіть якщо при цьому підприємство генерує достатній рівень прибутку. Виникає замкнуте коло. На деякий час підприємство може задовольнити потребу в грошових засобах через збільшення фінансового важеля, але у кінцевому рахунку борговий потенціал буде вичерпаний, кредитори відмовлять у наданні додаткових позик, а підприємство стане неспроможним сплачувати свої рахунки [8, с. 202]. Таким чином, надмірне зростання — це не катастрофа, але критичний сигнал керівництву підприємства про те, що назріває фінансова проблема, яку слід передбачити та вирішити.

Збалансований ріст. Зважаючи на те, що рентабельність активів можна подати через множення рентабельності продажів на оборотність активів, запишемо рівняння стійкого росту підприємства через цей показник:

$$g^* = RT \times ROA. \quad (1.6)$$

Таким чином, компоненти формули розділено на показники, які характеризують операційну та фінансову діяльність підприємства. Зобразимо графічно залежність показника стійкого росту від обох груп показників. Для цього розглянемо приклад, коли частка нерозподіленого прибутку підприємства складає 25 %, а відношення активів до власного капіталу — 1,6, то таке рівняння стійкого росту матиме вигляд:

$$g^* = 0,25 \times 1,6 \times ROA = 0,4 \times ROA. \quad (1.7)$$

Враховуючи стабільність фінансової політики, темпи стійкого росту значно варіюються залежно від рентабельності активів. На рис. 1 цей зв'язок зі зростанням продажів показано на вертикальній осі, а ROA — на горизонтальній, а стійкий ріст представлений у вигляді суцільної діагональної лінії, яка називається «збалансований ріст», оскільки підприємство може самостійно профінансувати лише ті комбінації росту продажів і ROA , які лежать на цій лінії. Усі інші варіанти призводять або до надлишку, або ж до нестачі грошових засобів. Таким чином, підприємства, що швидко розвиваються, знаходяться у лівій верхній частині графіку (нестача грошових засобів), а високоприбуткові підприємства, що

розвиваються повільно, потрапляють у праву нижню частину, що свідчить про надлишок грошових засобів.

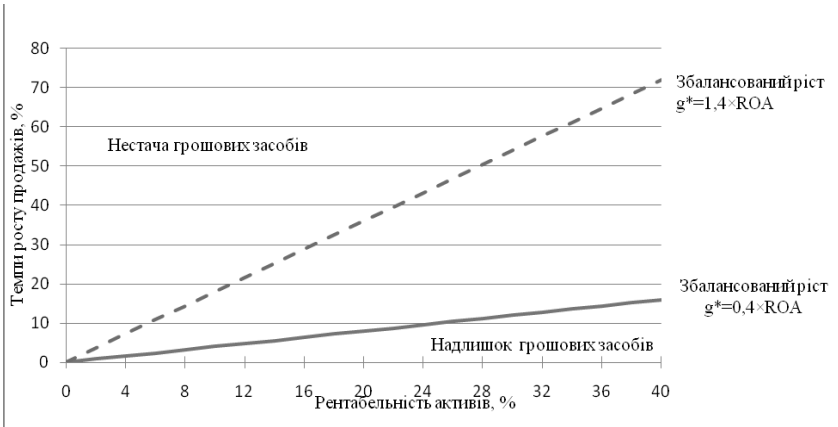


Рис. 1. Графічне зображення рівняння стійкого росту [5, с. 146]

Якщо для підприємства характерний незбалансований ріст (нестача або надлишок грошових коштів), виправити такий стан справ можна одним із трьох способів: змінити темпи зростання, рентабельність активів чи фінансову політику. На рис. 1 показано третій варіант, коли співвідношення активів до власного капіталу зростає — 5,6 до 1. У даному випадку рівняння стійкого росту матиме вигляд:

$$g^* = 1,4 \times ROA. \quad (1.8)$$

Лінія збалансованого росту (на рис. 1 зображена пунктиром) піднімається вгору. Тепер для вищих темпів росту підійде будь-який рівень прибутковості.

З такої точки зору темпи стійкого росту — це ряд змін усіх комбінацій росту та рентабельності, які призводять до збалансованості росту. А проблема стійкого росту — це проблема управління через нестачу чи надлишок грошових засобів, до яких призводить незбалансований ріст.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, було з'ясовано наявність взаємозв'язку між ростом обсягів продажу товарів і послуг і розвитком підприємства. Фінансове управління динамікою обсягів реалізації продукції і послуг підприємства залежить від

збільшення активів підприємства (запасів, дебіторської заборгованості, виробничих потужностей тощо) за рахунок реінвестування нерозподіленого прибутку та використання позикових коштів. Таким чином, ріст позикового та власного капіталу визначають швидкість збільшення активів.

За умови, що підприємство не залучає позикових коштів, темпи росту його обсягів продажу будуть обмежені швидкістю збільшення власного капіталу. А тому темпи стійкого росту підприємства — це темпи росту його власного капіталу.

Із виведеного рівняння стійкого росту можна зробити висновок про те, що — єдине значення темпу росту продажів підприємства, яке одночасно узгоджується зі стабільними значеннями чотирьох коефіцієнтів, критичних для оцінки діяльності підприємства у середньо- та довгостроковій перспективі.

Література

1. *Алексеевко Н.В.* Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста // Економіка і організація управління: зб. наук. пр. — Вип. № 3 / під. заг. ред. П.В. Єгорова. — Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2008. — С. 59—65.
2. *Кучерова Е.Н.* Современный подход к устойчивому развитию предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2007. — № 9. — С. 76—81.
3. *Масленко Ю. В., Кульбака Н. А.* Устойчивое развитие предприятия — фактор экономической безопасности. — [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/kulbaka/lib/s3.htm>
4. *Higgins R. C.* Sustainable Growth under Inflation/ Higgins, Robert C.// Financial Management. — 1981. — № 10 (4). — С. 36—40
5. *Хиггинс Р.С.* Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений/Хиггингс, Роберт С. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 464 с.
6. *Handschuh M.* Optimal Growth — Does it exist and if so how to realize it?/ Handschuh, Martin; Loesch, Hannes // Mannheim Business School lecture. — 2011. — 24 с.
7. *John R. G.* The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence from the field/ John R. Graham; Campbell R. Harvey //Journal of Financial Economics. — 2001(6). — С. 187—243.
8. *Zook C.* Profit from the Core: Growth Strategy in an Era of Turbulence/ Chris Zook. — Boston: Harvard Business School Press, 2007. — 190 с.

Статтю подано до редакції 15.05.13 р.

УДК 330.322.01

Будяєв М. О., аспірант
кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНВЕСТИВАННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

АНОТАЦІЯ. Досліджено питання сучасного методичного інструментарію інвестування, проведено аналіз поняття краудфандинг, визначено класифікацію, визначено параметри порівняння краудфандингових платформ і наведено тенденції розвитку в світі та Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: краудфандинг, інвестування, краудфандингова платформа, фандраїзинг.

АННОТАЦИЯ. Проведено изучение вопроса современного инструментария инвестирования в проекты и предприятия, изучено понятие краудфандинг и краудфандинговая платформа, приведено классификацию понятий, изучено параметры сравнения платформ и формулы расчета их показателей деятельности, отображено тенденции развития метода в мире и Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: краудфандинг, инвестиция, методы инвестирования, краудфандинговая платформа, фандрайзинг.

ANNOTATION. In the study the issue of modern tools of investment in projects and companies, and the concept crowdfunding, crowdfunding platform, a classification of concepts are examined.

KEY WORDS: crowdfunding, crowdfunding platform, investment, fundraising.

Актуальність дослідження. Будь-яка діяльність потребує відповідного фінансування, тому основним для підприємців стає питання пошуку та вибору джерел інвестування, що особливо критично для проектів і стартапів. Як зазначають аналітики за останні роки, фінансова криза сильно вплинула на банківську сферу, знижуючи ліквідність банків, підвищуючи ставки кредитування. Як наслідок підприємства, особливо стартапи та проекти, постали перед проблемою дорогих кредитних ресурсів, що призвело до великої кількості нереалізованих перспективних, прогресивних і потенційно прибуткових проектів. На дум-

ку підприємств і науковців, проблему можна вирішити за допомоги розробки, методичного обґрунтування та застосування сучасних методів інвестування чи використовуючи термінологію західних компаній, «фанд-раїзингу». До основних методів в іноземній літературі та працях науковців, переважно з США, відносять краудфандинг, InvestAngel (інвестиційні ангели), гранди, grassroots. Проте на даний час одним з найпопулярніших і найефективніших методів, особливо для стартапів, у США та Європі (за виключенням інвестицій від корпорацій), є краудфандинг.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Розробкою Методичного інструментарію інвестування займалися зарубіжні вчені: А. Орданніні, Л. Міцелі, М.Пізеті, Д. Ротлер, К. Вензлаф, Р.Ф. Луш, Д. Марон, К.Лаштон та ін. Зусиллями іноземних учених було проведено значну роботу для виділення методичних основ поняття, опису методів його застосування, вивчення тенденцій і побудови трендів. Серед переліку науковців, які займаються вивченням окресленого питання, немає вітчизняних представників, що вказує на необхідність проведення досліджень і розробки питання, яке у США та Європі вважається добре вивченим. Такий стан методичного забезпечення є наслідком двох основних причин: перша — застарілості поглядів на інвестування, відсутність пошуку нових методів; друга — суб'єктивні погляди більшості працездатного населення до новітніх технологій.

Мета статті — визначити загальну характеристику та сучасний стан методичного інструментарію інвестування на прикладі краудфандингу в Україні.

Викладення основного матеріалу. Перш за все для кращого розуміння та аналізу необхідно навести визначення краудфандингу. Грунтуючись на роботах професора Орданніні, краудфандинг — це нова форма колективної співпраці, яка полягає у об'єднанні грошових коштів або інших ресурсів разом, використовуючи зазвичай засоби Інтернет, для фінансування нових організацій або реалізації проектів. У науковій літературі чітко не визначено час появи та автора терміну «краудфандинг», проте більшість дослідників сходяться у думці, що автором є Енді Уайт, засновник The Professional ContractorsGroup (Професійної спілки фрілансерів). Він у 1999 році використав подібний метод для збору коштів на створення організації. Інша група дослідників вважають, що автором терміну є компанія ArtistShare (2000/2001), заснована в

США, яка за своєю суттю була професійним майданчиком для збору коштів.

Загалом поняття схоже на благодійність і на інвестування, проте воно має свої унікальні характеристики, які відрізняють його від цих фундаментальних понять. Рисами краудфандінгу є:

- збереження авторства та всіх прав на винаходи чи результати досліджень за авторами;
- винагорода інвесторам, у матеріальній чи нематеріальній формах;
- наявність строків збору коштів і чітко визначеної сума, необхідної для проекту;
- наявність чітко складеної калькуляції всіх витрат;
- відкритий доступ до інформації про процес збору коштів;
- після старту проекту вільний доступ до інформації про поточну реалізацію;

Наприклад, цілями краудфандінгу можуть бути будь-які проекти, базовими серед яких є проекти з підтримки футбольних клубів, створення програмного забезпечення (зазвичай на основі OpenSource), створення невеликих електротехнічних виробництв, стартапи малого бізнесу різних профілів.

До переваг даного методу слід віднести доступність і низьку ціну, на відміну від банківського сектора, який є досить консервативним і підпадає під жорсткі вимоги та регуляції банківських активів. Особливо в Європі. Також суттєвою перевагою є дезінтермедіація, тобто зниження або елімінація банків чи інших фінансових структур у ролі посередників. Як наслідок, кредитори отримують низькі ставки, а інвестори вищий дохід. До основних недоліків можна віднести відсутність достатнього нормативного регулювання даного методу, і як наслідок незахищеність, як інвесторів, так і авторів проектів.

У сучасній науковій літературі відсутня чітка класифікація видів краудфандінгу. За проведеними дослідженнями була розроблена класифікація, яка представлена в табл. 1.

Після визначення класифікації поняття краудфандінгу, постає питання у визначенні класифікаційних ознак і поділі на їх основі краудфандінгових платформ. За дослідженнями іноземних науковців і підприємців базовими моделями краудфандінгових платформ є:

- донаційна модель (пожертвування, благодійність);
- позикова модель;

- модель на основі винагороди;
- модель участі у проекті (побудована на принципах акціонерних компаній).

Таблиця 1

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ КРАУДФАНДИНГУ

За об'єктами інвестування (цілями)	соціальні
	інноваційні
	бізнесові
	інші
За механізмом платежів	З авізо грошових коштів
	З миттєвою сплатою
За суб'єктами відносин	P2P(peopletopeople) — суб'єктами відносин з обох сторін є люди
	P2B (peopletobusiness) — суб'єктами відносин з однієї сторони є люди, а з іншої підприємства
	P2G (people to government) — суб'єктами є люди та держава
За податковим режимом	Прибуткові проекти
	Не прибуткові проекти(проекти не для прибутку)
За формою повернення вкладнику з публікацій Даніеля Ізінберга в Harvard Business Review	Пожертвування
	Crowd Sponsoring
	Попередній продаж
	Позик
	Мікро-інвестування

Також для повного розуміння поняття та процесу створення проекту із застосуванням методу краудфандингу необхідно визначити основні фактори, які стимулюють інвесторів. Основними факторами успіху, за роботами представника компанії Яндекс Марії Грачевої будь-якого проекту на основі краудфандингу, є такі риси:

➤ довіра до засновника — характеризується у чесності, прозорості проекту та його реалізації, детальні плани їх реалізації;

- віра в результативність проекту — характеризується важливістю проекту для людей, його цікавістю та необхідністю;
- активність засновника — характеризується активною рекламною кампанією проекту для залучення більшої кількості вкладників;
- демонстрація отриманих результатів;
- спілкування з вкладниками (донаторами) в процесі збору коштів.

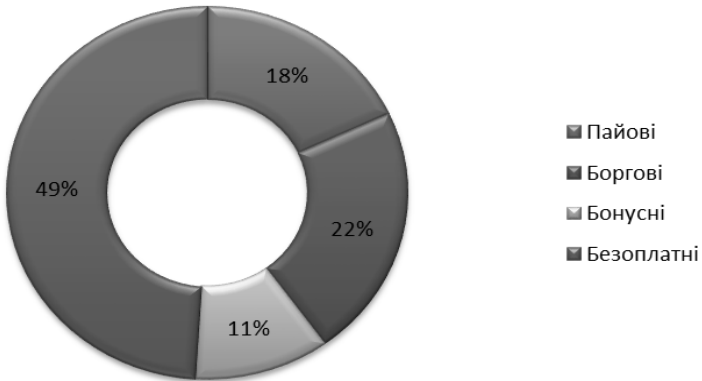


Рис. 1. Розподіл краудфандінгових проектів за формою винагородження інвесторів 2012 р., %

За даними досліджень найбільшу частину проектів складають безоплатні проекти, зазвичай соціального спрямування.

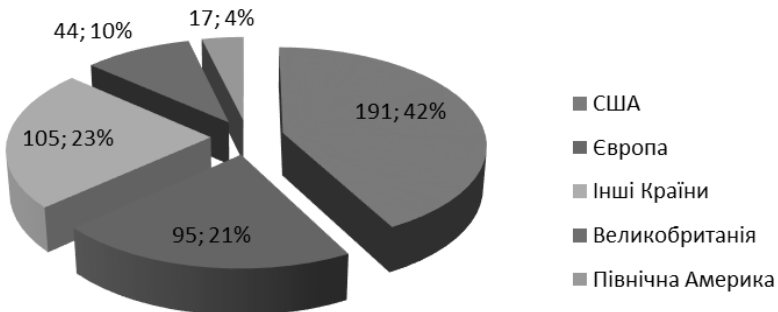


Рис. 2. Розподіл краудфандінгових платформ по країнам 2012 р., од./ %

Лідером краудфандингового ринку серед країн світу залишається США, де обертаються близько 60 % усіх краудфандингових коштів. Це викликано тим, що краудфандінг виник саме в США, тому органічно, що найбільшого розповсюдження він набув саме там. На Великобританію припадає близько половини всіх краудфандингових платформ Європи, яких за даними дослідження налічується 95 за даними 2012 року.

Згідно аналізу Crowdsourcing.org, спеціалізованого порталу з вивчення та аналізу ринку «суспільного ресурсу», за 2012 рік близько 90 % вкладників фінансують 1—2 проекти; 7 % фінансують 3—5 проектів, а середня сума вкладу складає 3 дол. у проектах з бонусною системою винагороди, 8 дол. у проектах з безоплатною формою, 60 дол. у проектах з пайовою чи борговою формою.

У кінці травня 2012 року Американською асоціацією краудсорсингу були опубліковані результат досліджень під назвою «Crowdfunding Industry Report», згідно якого об'єми фінансування, залучені за допомогою даного методу в 2011 році сягнув 1,5 млрд дол, а за прогнозами експертів у 2012 році дана цифра сягне 2,8 млрд дол, при рості кількості учасників даного ринку на 10 %.

Також за даними дослідження було визначено, що середня тривалість однієї кампанії зі збору коштів складає 10 тижнів, а для проектів, створених за схемою участі інвесторів, близько 5 тижнів.

У вітчизняній науковій літературі відсутня будь-яка методологія аналізу та порівняння платформ, визначення їх ефективності та результативності. Саме тому проаналізувавши іноземні джерела та роботи науковців з даної тематики розробив такі критерії оцінки. Для оцінки використали два основних параметри: інвестиції (тобто грошові кошти) та інвестори. Перелік параметрів є таким:

- Загальна кількість проектів на платформі (даний показник дає змогу проаналізувати та визначити місце платформи серед інших, визначити її популярність, що також може вказувати на надійність платформи, а отже проекту).
- Середня кількість інвестицій на один проект (показник також вказує на популярність платформи, рівень виплат і вимог за проектами, а також відносно вказувати на розмір і важливість проектів, реалізованих на платформі). Формула для розрахунку має такий вигляд:

$$\overline{I}_{av} = \frac{\sum_{i=5}^{n-5} Inst}{\sum_{j=5}^{k-5} Kpr},$$

де *Inst* — загальна сума інвестицій на платформі, тис. грн;
Kpr — загальна кількість проектів на платформі, тис. од.

• Середня кількість інвесторів на проект (Результативність та ефективність платформи. Окрім того показник дає можливість порівнювати цікавість проектів, їх розмір і суспільну вартість.):

$$\overline{K}_{av} = \frac{\sum_{i=5}^{n-5} Kinv}{\sum_{j=5}^{k-5} Kpr},$$

де *Kinv* — загальна кількість інвесторів на платформі, тис. ос.

• Загальна кількість активних (активність протягом останніх 3 місяців) інвесторів на платформі (розмір і ринкова доля платформи).

• Середня інвестиція, внесена одним інвестором в один проект (показник дає змогу проводити аналіз і порівняння інвесторів за класами, їх ризикованість):

$$\overline{Vn}_{av} = \frac{\sum_{i=5}^{n-5} Inst}{\sum_{j=5}^{k-5} Kinv}.$$

Одразу треба зазначити, що вказаний перелік показників не враховує особливості функціонування краудфандингових платформ, їх напрямок і галузь. Усі середні показники розраховуються за методикою, схожою на методику розрахунку ставки LIBOR. Тобто проводиться ранжування списку краудфандингових платформ за відповідними показником, відкидаємо перші 5 та останні 5, і вираховуємо середній показник.

Україна посідає одне з останніх місць у рейтингу за краудфандинговими платформами серед країн Європи. У нашій країні першими, хто використав краудфандинг, як і в США були ІТ-спеціалісти та керівники благодійних акцій. Першою та єдиною ефективно функціонуючою краудфандинговою платформою залишається BigggIdea. Також можна виділити проекти зі схожою метою, проте з іншими умовами фінансування та принципами, які за своєю сутністю та характеристиками більше відносяться до «інвестиційних ангелів». До таких проектів відносяться: «Українська біржа благодійності», під керівництвом Фонду Віктора Пі-

нчука, «X-Ideas» від «Nescafe». Перший проєкт має на меті переважно благодійні заходи, а інший є конкурсом за гранд для розвитку власної ідеї. Також розробники та власники BigggIdea збираються запустити україномовний аналог платформи «Kickstarter» під брендом «Спільнокошт». Для порівняння, в Росії ефективно функціонує близько 20 платформ різних напрямків, від загального до спеціалізованих. Так ситуація є аналогічною з США періоду зародження даного методу, саме тому ґрунтуючись на їх досвіді, а також на загальному напрямку трансформації економічної системи у інформаційну (для якої характерно зміна методів управління, організаційних структур, процесів і зв'язків та оновлення та зміна старих методів залучення грошових коштів) можна з впевненістю стверджувати про подальший розвиток методу. Проте необхідно зазначити про гальмування еволюції та впровадження через слабку інформатизацію суспільства та довіру до засобів інтернет.

Висновки. За даними дослідження можна стверджувати про необхідність розвитку методологічної бази методів інвестування (мікро-інвестування). Першим методом є краудфандинг, який найефективніше може бути використаний для фінансування стартапів і проєктів. За результатами досліджень було проаналізовано публікації вітчизняних та іноземних науковців, створено класифікацію краудфандингових проєктів, моделей платформ, проаналізовано тенденції розвитку методу в США, Європі та Україні. Також важливим досягненням є підбір і вдосконалення показників аналізу діяльності краудфандингових платформ.

Література

1. Lusch, R.F., Vargo, S.L. and Tanniru, M. (2010), «Service, value networks and learning», Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 38 No. 1, pp. 19-31.
2. Ordanini, A. (2009), «Crowd funding: customers as investors», The Wall Street Journal, 23 March, p. r3.
3. Crowdfunding Schemes in Europe by David Röthler and Karsten Wenzlaff EENC Report, September 2011
4. The Geography of Crowdfunding Ajay Agrawal, Christian Catalini, Avi Goldfarb University of Toronto January 6, 2011
5. Lawton, K., and D. Marom (2010): The Crowdfunding Revolution. Social Networking Meets Venture Financing. Amazon Digital Services.
6. Zhang, J., and P. Liu (2010): \Observational Learning in Microloan Markets: Evidence from Prosper.com.,», MIT.

Статтю подано до редакції 14.05.13 р.

УДК 368.914(477)

*Прудь П. В., аспірант кафедри
управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТИТУТІВ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито роль недержавного пенсійного забезпечення в Україні, визначено особливості надання пенсійних послуг, проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення та запропоновано шляхи удосконалення.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: пенсія, недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, накопичувальна пенсійна система.

АННОТАЦИЯ. В статье раскрыта роль негосударственного пенсионного обеспечения в Украине, определены особенности предоставления пенсионных услуг, проблемы развития негосударственного пенсионного обеспечения и предложены пути совершенствования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: пенсия, негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, накопительная пенсионная система.

ANNOTATION. The role of non-state pension providing in Ukraine are exposed in the article, peculiarities of pension services and the problems of non-state pension providing are determined and the ways of improvement are offered.

KEY WORDS: pension, non-state pension providing, non-state pension funds, the funded pension system.

Постановка проблеми. В основі пенсійної системи будь-якої країни є здатність забезпечити гідний рівень життя пенсіонерів. Демографічна ситуація, яка склалась в Україні, сигналізує, що вже в найближчому майбутньому очікується гострий дефіцит робочої сили. Дослідження експертів засвідчує, що впродовж 2015—2020 рр. населення працездатного віку зменшиться на 1,5 млн осіб. Якщо сьогодні на десятеро працездатних осіб припадає чотири пенсіонери, то у 2050 році кількість осіб пенсійного віку наблизиться до восьми [11, с. 129].

Поряд із демографічними чинниками проблему пенсійного забезпечення населення актуалізує несприятливе економічне ста-

новище України, зокрема, перманентність фінансово-економічних криз, дефіцит Пенсійного фонду України та високий рівень пенсійного навантаження на Державний бюджет, який є одним із найвищих у світі, низький рівень заробітної плати та високий рівень тінізації економіки та ін. Неспроможність солідарної пенсійної системи забезпечити гідний рівень життя призвела до необхідності пенсійної реформи та подальших наукових досліджень даної проблематики.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженням проблем розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні присвячені наукові праці А.М. Авчукової, С.О.Білої, О.П. Ковалю, М.В. Лазебної, Е. М. Лібанової, О.М. Пищуліної, О.Й. Ткача, М.П. Шавариної, Н.В. Шаманської. Поряд з цим специфіка надання недержавних пенсійних послуг банками, страховиками та недержавними пенсійними фондами залишається однією із актуальних проблем вивчення на шляху популяризації пенсійних новацій серед населення країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні у 2004 році розпочато пенсійну реформу, згідно з якою пенсійна система представлена трьома рівнями (рис. 1): I рівень — державне пенсійне забезпечення; II рівень — накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; III рівень — недержавне пенсійне забезпечення.

Визначимо особливості кожного рівня системи пенсійного забезпечення. Перший рівень характеризується значним проміжком часу функціонування та зрозумілістю для громадськості, загальнообов'язковістю здійснення пенсійних внесків працюючими громадянами, які надалі перерозподіляються пенсіонерам. Зокрема, із заробітної плати працюючих щомісячно відраховується частина доходу до Пенсійного фонду України. Однак у зв'язку із наявністю дисбалансу між працюючими та пенсіонерами, економічною нестабільністю, приховуванням доходів громадянами розмір розподільчої пенсії дуже низький, а тому є малоефективним інструментом забезпечення соціального захисту пенсіонерів.

До другого рівня відноситься накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яке буде здійснюватися шляхом обов'язкових пенсійних відрахувань від 2 % на початку введення реформи, збільшеному кожного наступного року у розмірі на 1 % до досягнення 7 % (розділ 1, ст. 1) [3]. Відповідно, відраховані кошти спрямовуватимуться на персона-

льні рахунки громадян. У подальшому їх інвестування в економіку формує джерело збільшення розміру майбутніх пенсій. Однак запровадження другого рівня відтерміновано у часі в зв'язку із необхідністю створення відповідних соціально-економічних передумов, зокрема, досягнення бездефіцитності бюджету Пенсійного фонду України, дефіцит якого у 2012 році сягнув 27,2 млрд грн, з яких 15,3 млрд грн покривалися за рахунок коштів державного бюджету [6]. Таким чином, перший і другий рівні пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.



Рис. 1. Трирівнева система пенсійного забезпечення в Україні

Джерело: складено на підставі даних [1; 2; 5, с. 11–12]

До третього рівня пенсійної системи відноситься недержавне пенсійне забезпечення (надалі НПЗ), послуги якого надають банки, страхові компанії (які отримали ліцензію на страхування життя) та недержавні пенсійні фонди (надалі НПФ) (рис. 2). Особливості запровадження даного рівня НПЗ полягають у добровільній участі фізичних та юридичних осіб.



Рис. 2. Структура недержавного пенсійного забезпечення в Україні

Джерело: складено автором

Недержавні пенсійні фонди є неприбутковими організаціями та більш гарантованою з боку держави формою недержавного пенсійного забезпечення. Головна перевага НПФ полягає у тому, що його учасник є безумовним власником заощаджень на своєму персональному рахунку.

Розрізняють відкриті, корпоративні та професійні НПФ. Учасниками відкритого НПФ можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця та характеру їх роботи. Засновниками відкритого НПФ можуть бути одна чи кілька юридичних осіб. Корпоративний НПФ створюється однією або кількома юридичними особами-роботодавцями, але до них можуть приєднуватися роботодавці-платники. Право участі у корпоративному НПФ належить усім найманим працівникам юридичної особи, що є засновником або роботодавцем-платником такого фонду. Професійний недержавний пенсійний фонд створюється об'єднанням громадян або юридичних осіб, включаючи професійні спілки, пов'язані за родом їх професійної діяльності. Учасниками профе-

сійного НПФ можуть бути виключно фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності [8].

НПФ створені забезпечити соціальний захист і вищий рівень життя пенсіонерам шляхом добровільного накопичення заощаджень на індивідуальних пенсійних рахунках, які відкриваються самими громадянами через укладання контрактів з адміністраторами НПФ. При досягненні учасником пенсійного віку НПФ сплачує заощаджені кошти, а також отриманий інвестиційний дохід. У результаті незадовільної роботи фонду учасники у будь-який момент можуть перевести кошти (заощадження плюс інвестиційний дохід) в інший фонд. Крім того, учасники НПФ, можуть самостійно обирати форму та розмір грошового внеску, відстрочувати отримання пенсійних виплат, залишати накопичені кошти в спадок, за певних умов відтерміновувати внески.

Не зважаючи на наявні переваги накопичувальної системи недержавного пенсійного забезпечення, вона й досі не знайшла належної підтримки у суспільстві та характеризується низькими показниками розвитку (табл. 1).

Таблиця

**ДИНАМІКА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ
ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ ПРОТЯГОМ 2005-2012 рр.**

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість НПФ, на кін. пер.	54	79	96	109	108	101	97	94
Пенсійні активи, млн. грн.	46,1	142,0	280,7	612,2	857,9	1144,3	1 386,9	1 660,1
Кількість учасників за пенс. контрактами, тис. ос.	88,4	193,3	278,7	482,5	497,1	569,2	594,6	584,8
Загальні пенсійні внески, млн грн, з них:	36,4	114,4	234,4	582,9	754,6	925,4	1 102,0	1 313,7
від фізичних осіб	2,2	5,3	14,0	26,0	31,8	40,7	50,6	58,6
від фізич. осіб-підприємців	0,01	0,02	0,04	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2

Закінчення табл.

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
від юридичних осіб	34,2	109,1	220,4	556,8	722,7	884,6	1 051,2	1 254,9
Пенсійні виплати, млн грн	1,7	4,0	9,1	27,3	90,1	158,2	208,9	251,9
Інвестиц. доходи, млн грн	9,7	45,3	68,1	86,8	236,7	433,0	559,9	620,3
Витрати, що відшкод. за рах. пенсійних активів, млн грн	1,3	6,1	16,6	31,6	47,1	64,6	86,6	106,6

Джерело: складено на підставі даних: [9; 10]

Аналіз даних таблиці показує, що протягом 2005—2008 рр. кількість недержавних пенсійних фондів зросла вдвічі, однак у 2009 році у зв'язку з фінансовою кризою та зменшенням доходів населення їх кількість зменшилась, і впродовж 2010—2012 рр. спадна тенденція зберігається. Станом на 31.12.12 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 94 недержавних пенсійних фонди. Не зважаючи на позитивну тенденцію зростання показників діяльності НПФ, вони є досить низькими. Так, у 2012 році частка активів НПФ у ВВП складає близько 0,1 %, частка учасників НПФ у загальній кількості зайнятого населення — 1,5 %, що говорить про нерозвиненість недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Банки надають послуги з відкриття пенсійних депозитних рахунків з метою накопичення коштів (шляхом залучення, кредитування та інвестування) для виплати їх власнику при настанні пенсійного віку. Водночас, обсяг пенсійних внесків не може перевищувати, гарантованої Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, суми відшкодування пенсійних заощаджень, яка на сьогодні складає 200 тис. грн [7]. Роль банків у сфері діяльності недержавного пенсійного забезпечення не обмежується лише відкриттям депозитних пенсійних рахунків. Зокрема, банки тісно співпрацюють із НПФ і страховиками, які надають послуги пен-

сійного страхування, і виконують функції зберігача пенсійних активів, управлінця, консультанта тощо. У даному аспекті основною вигодою для банків виступає можливість залучення додаткових заощаджень громадян та отримання шляхом їх інвестування додаткових прибутків. Крім того, банки можуть створювати корпоративні пенсійні фонди, об'єднуючи функції засновника, адміністратора й керівника активами.

Страхові компанії, які отримали ліцензію на страхування життя, надають послуги страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду, шляхом укладання договорів страхування відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [2]. Застрахована особа має право на отримання довічної пенсії або одноразової виплати за рахунок коштів Накопичувального фонду, облікованих на її накопичувальному пенсійному рахунку. Виплата довічної пенсії здійснюється у строки і в порядку, що визначені договором страхування довічної пенсії. Страхові компанії зобов'язуються виплатити обумовлену суму та інвестиційний дохід, розмір якого залежить від інвестиційної діяльності страховика. Водночас кошти резервів із страхування життя не можуть використовуватися страховиком для погашення зобов'язань, не передбачених страховим договором, і не можуть бути включені до ліквідаційної маси у разі банкрутства страховика чи його ліквідації, і підлягають передачі іншому страховику. З метою забезпечення гарантій застрахованим особам держава до страховиків життя висуває певні вимоги, зокрема, мінімальний нормативний статутний фонд страховика життя повинен становити 1,5 млн євро (розд. III ст. 30) [4].

Перевагами страхування довічної пенсії є зобов'язання страхової компанії виплатити спадкоємцям страхову суму у разі настання нещасного випадку із страхувальником, навіть якщо клієнт зробив тільки один внесок. Також страхувальник може отримати податкові пільги.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, недержавне пенсійне забезпечення в Україні представляють банки, страхові компанії та недержавні пенсійні фонди, надання послуги яких відрізняються специфічними особливостями, зокрема умовами участі працівників і роботодавців, гарантіями пенсійних виплат, можливістю успадкування коштів тощо. Однак спільним завданням для них є забезпечення гідного рівня пенсії. Проте іс-

нує низка проблем, які гальмують розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні: низький рівень довіри населення до фінансових інститутів у зв'язку із утворенням на їх основі фінансових пірамід, проведенням різного роду махінацій, негативним досвідом вкладання заощаджень у банківську систему та ін; низький рівень заробітної плати працездатного населення; незацікавленість роботодавців створювати корпоративні пенсійні фонди та спонукати працівників для підписання угод з НПФ; низька мотивація молоді вкладати кошти у майбутнє пенсійне забезпечення. Для того, щоб недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та банки стали важливим компонентом пенсійної системи необхідно: позиціонувати їх послуги шляхом інформування населення; забезпечити інформаційну прозорість і доступність, популяризувати послуги НПЗ через проведення широкомасштабної роз'яснювальної роботи серед населення, підвищити рівень його фінансової грамотності (шкільні факультативи, збори та наради на підприємствах, мас-медіа); удосконалити нормативно-правову базу щодо питань інвестування, ліквідності пенсійних активів, належного адміністрування та управління, нагляду та контролю за рухом пенсійних активів; забезпечити державну підтримку шляхом надання гарантій, удосконалення системи диверсифікації фінансових ресурсів, залучених фондами; сприяти зростанню довіри громадян до діяльності НПЗ.

Література

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 09.07.2003. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» № 3668-VI від 08.07.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Коваль О. П. Перспективи впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні: вплив на економічну безпеку [Текст] : монографія / О. П. Коваль. — К.: НІСД, 2012. — 240 с. — С. 11—12.

6. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>

7. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fg.org.ua>

8. Офіційний сайт НПФ «Дністер» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.npf-dnister.com/page.php?id=68&>

9. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.dfr.gov.ua>

10. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>

11. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації (колективна монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2010. — 270с. — С. 129.

Статтю подано до редакції 02.06.13 р.

УДК 338.226

*Суслов О. П., д-р екон. наук, професор,
професор кафедри інформаційного менеджменту,
Тішков Б. О., старший викладач
кафедри інформаційних систем в економіці,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ИНДИКАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ФОРМИ

АНОТАЦІЯ. У статті обґрунтовано доцільність використання індикативного планування у ринкових умовах. Досліджено сутність, функції і форми індикативного планування з врахуванням особливостей розвитку національної економіки.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: індикативне планування, регулювання економіки, суб'єкт господарювання.

АННОТАЦИЯ. В статье обоснована целесообразность использования индикативного планирования в рыночных условиях. Исследована сущность, функции и формы индикативного планирования с учетом особенностей развития национальной экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: индикативное планирование, регулирование экономики, хозяйственный субъект.

ANNOTATION. In the article the feasibility of using indicative planning in market conditions. Essence, function and form of indicative planning, taking into account the peculiarities of the national economy.

KEYWORDS: indicative planning, economic regulation, the entity.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток економіки України, її входження в європейську та світову економічну системи потребують відшукування ефективних інструментів, які дозволять ефективно здійснювати регулювання діяльності суб'єктів господарювання на всіх управлінських рівнях. Однією з форм непрямого державного впливу є індикативне планування, яке забезпечує у ринкових умовах поєднання державного регулювання і саморегулювання господарюючих суб'єктів. Розроблення теоретичних засад індикативного планування для потреб національної економіки передбачає ґрунтовне дослідження його сутності, функцій і форм і обумовлює актуальність і доцільність дослідження.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Суттєвий внесок у визначення поняття «індикативне планування» та обґрунтування його сутності зробили такі вчені, як Дудкін В.Е., Ландауер К., Петрова М.Н., Шнейдер Е. та ін. Проблематику індикативного планування як ефективного механізму управління у соціально-економічних системах досліджували Єрохін В. Г., Іванов Е.К., Йор В., Шаккум М.К. та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження історичного і соціально-політичного аспектів розвитку вітчизняної економіки показали, що найудалішою формою державного устрою є поєднання економічного централізму і ринкового саморегулювання. По суті це означає використання індикативного планування на макро- та мікрорівнях, яке продуктивно використовується протягом тривалого часу багатьма розвинутими країнами.

Уперше принципи індикативного планування були розкриті К. Ландауером у роботі [11], де зазначається, що планування базується на свідомій координації діяльності, а не на автоматичному погодженні, як при ринковому типі господарювання. За умови, що план узгоджується у результаті всезагального і вільного вирішення, у ньому проявляється пріоритет рішень, прийнятих у загальних інтересах, а не рішень окремих агентів.

Із певним ступенем умовності можна виділити підходи до визначення поняття «індикативне планування», які акцентують ува-

гу на його різних особливостях і функціях і спираються на досвід використання у розвинутих країнах (рис. 1).



Рис. 1. Існуючі визначення сутності індикативного планування

Окремі автори індикативне планування визначають як державне макроекономічне планування при самостійності підприємств. Тобто, це процес формування системи параметрів (індикаторів), що характеризують стан економіки країни відповідно до державної соціально-економічної політики і визначення заходів державного впливу на соціально-економічні процеси з метою досягнення значень вказаних індикаторів [2].

У роботі [1] стверджується, що у процесі індикативного планування держава в інтересах усіх громадян, із врахуванням потреб регіонів, а також суб'єктів ринку розробляє проекти економічного розвитку народного господарства (у тому числі приватного сектору), встановлює конкретні господарські орієнтири, включаючи макроекономічні параметри та забезпечені ресурсами структурні показники.

Остання дефініція близька до суті другого підходу, відповідно до якого індикативне планування — орієнтація приватних підприємств на виконання завдань, встановлених державою. Основною функцією індикативного планування у даному випадку є інформаційно-орієнтаційна, яка за змістом є мотиваційною [3].

Прихильники третього підходу, спираючись на досвід багатьох країн, підкреслюють, що індикативний план містить обов'язкові завдання для держсектору. Приватні підприємства орієнтуються на індикативний план держави за умови, що це для них не обов'язково. Відповідно державний план запропоновано тлумачити як систему показників, що дозволяють централізувати управління та здійснювати непряме регулювання різноманітних

секторів економіки, перш за все державного; він включає як орієнтовні показники (контрольні цифри), що мають лише інформативне значення для підприємств, галузей, областей, так і директивні показники — державне замовлення (важлива форма централізованого керівництва, що містить завдання з міжгалузевих поставок продукції), ліміти, економічні регулятори (ціни, податки, процентні ставки, економічні нормативи) [5].

Більшість авторів дотримуються четвертого підходу щодо суті індикативного планування, згідно з яким індикативне планування — механізм координації дій і інтересів держави та інших суб'єктів економіки. Крім інформаційного значення, таке планування виконує координаційну роль, тобто передбачається узгодження діяльності центру, галузей і підприємств у процесі самостійного розроблення останніми своїх виробничо-господарських програм. К. Ландауер запропонував модель планування, у межах якої керівництво впливає на економічний розвиток шляхом координації і надання інформації. Основним засобом реалізації цього виду планування повинен стати обмін планами та інформацією між керівництвом і приватними підприємцями. У результаті такого обміну утворюється модель економічного зростання. Ф. Оуелс називає економічне планування в умовах ринкової економіки «процесом подвійної координації економічної політики, що включає у себе пріоритизацію цих цілей та їх координацію у використанні наявних ресурсів для досягнення поставлених цілей» [12]. Вчені, які розділяють дану позицію, виходять перш за все із французької практики, де було максимально розвинуто інститут індикативного планування. Перехід у цій країні до індикативного планування дозволив на демократичній основі координувати позиції держави і приватного бізнесу. Замість побудови звичайної ієрархічної схеми «зверху-вниз», затверджувався план «знизу-вверх». План базувався на принципах консультування, узгодження і включав участь за рівноправних умов представників різних «групових інтересів». Він створювався у результаті багатоступеневих ітерацій, а у консенсусі відносно його реалізації зацікавлені всі учасники. Разом із тим, планові показники не є обов'язковими, а виступають як економічні індикатори, носії інформації відносно очікуваної економічної кон'юнктури.

Суттєво зазначити, що індикативне планування не обмежує свободу підприємця. Так, на думку Е. Шнейдера [13], індикативне планування залишає повну свободу господарським одиницям,

які приймають рішення, у приватному секторі, і лише здійснює вплив на клімат, у якому ці рішення створюються. Макроекономічні показники індикативного плану не є обов'язковими, це не перелік конкретних завдань підприємствам, підприємства беруть участь у їх реалізації настільки, наскільки це відповідає їх власним інтересам. Індикативні плани залишають центрам, що приймають рішення, свободу у виборі рішень і засобів для досягнення своїх власних цілей. Існуючі планові установи задовольняються запропонованими економічними цілями, визнаними пріоритетними у національному масштабі, і намагаються ці цілі узгодити. Роль підприємств в індикативному плануванні зводиться не лише до використання наявної планової інформації та виконання встановлених норм державою. Господарюючі суб'єкти здійснюють визначальний вплив на зміст цілей індикативного плану і характер способів їх досягнення.

Необхідно зауважити, що в основному індикативне планування визначається як координація і узгодження діяльності різних суб'єктів економіки. Основними складовими елементами планування є прогноз, побудова дерева цілей і, як основне, визначення і координація необхідних державних заходів. В. Йор [5] дає плануванню характеристику «прогнозуючого координування різноманітних видів діяльності» і підкреслює, що термін планування ні в якому разі не повинен обов'язково включати формування цілей і характеристику засобів державної економічної політики.

Таким чином, саме координаційна функція індикативного планування вважається основною. Інформування, орієнтація, стимулювання господарюючих суб'єктів на виконання плану в тих чи інших формах існують і у системі централізовано-директивного планування. Але зміст індикативного планування визначає рівноправну взаємодію державних інститутів і господарських одиниць, гармонізацію інтересів держави та приватного капіталу шляхом створення узгоджених орієнтирів і цілей розвитку, а також способів їх досягнення. Для цього необхідна побудова ефективних інформаційних потоків між центральною плановою установою і підпорядкованими їй ланками, при яких в ітераційному режимі досягається виконання плану для всієї системи у цілому. Не відіграє вирішальної ролі необов'язковість виконання плану, головним є безпосередня участь у плановому процесі підприємств і їх об'єднань, а також інших незалежних суб'єктів, включаючи регіональну і місцеву владу, суспільні організації.

Необхідно зазначити недоліки індикативного планування. Часто утворюється розрив між формальними методами підготовки плану від однієї і іншої сторін та реальними умовами його практичного здійснення. Невідповідність між показниками, зазначеними в індикативних планах, і показниками їх реалізації свідчить про їх орієнтуючий характер, у зв'язку з чим підкреслюється, що для оцінювання реалізації такого роду планів не стільки важливі їх кількісні параметри, скільки вирішення спільних задач. Такий підхід небезпідставний і певною мірою ілюструється структурними зрушеннями, досягнутими у ряді країн, які використовують індикативне планування.

Отже, можемо визначити індикативне планування як координуючий механізм управління ринковою економікою, який поєднує державне регулювання з її саморегулюванням. Індикативне планування враховує інтереси державних і недержавних суб'єктів (інститути місцевого самоуправління, управлінські органи корпорацій, фінансово-промислової групи тощо). Метою індикативного планування є систематизація і поглиблення інформації про ділову кон'юнктуру, інвестиції держави, витрати держбюджету з метою сприяння прийняттю найефективніших рішень. Інша важлива мета індикативного планування — формування системи індикаторів економічної діяльності держави, яка може зацікавити приватний сектор (перш за все, підприємців, що ризикують при вкладенні капіталу в ті або ті галузі економіки).

Крім того, індикативне планування виступає як сукупність процедур координації процесів планування на різних рівнях економіки [6]. При цьому, незалежно від рівня державного впливу, індикативне планування передбачає визначення чітких цільових орієнтирів розвитку і створення економічних механізмів, що забезпечують структурну перебудову господарства, консолідацію зусиль держави і приватного капіталу, підкріплення заходами державного регулювання і здійснення необхідних цільових програм (рис. 2).

Сутність змісту індикативного планування полягає не в розробленні та доведенні багатьох показників до виконання, а в науковій постановці і в обґрунтуванні цілей, задач, напрямів майбутнього розвитку і створенні дієвих засобів їх реального досягнення, методів реалізації державної соціально-економічної політики.

Індикативне планування



Рис. 2. Система координації у індикативному плануванні

Індикативне планування є ефективною формою організації взаємодії всіх ланок системи державних органів управління між собою і з регіональними органами управління в інтересах удосконалення економічної системи, окремих її елементів згідно із завданнями соціально-економічного розвитку.

Визначивши сутність і якісну специфіку індикативного планування, можна виділити його основні функції [7]:

адаптація до ринкового процесу взаємодії попиту і пропозиції;
оцінювання стану економіки через формування системи взаємозв'язаних індикаторів;

регулювання діяльності ринку завдяки впливу на його кон'юнктуру, проведення фінансово-кредитної політики у межах загальнонаціональної програми, визначення спектру параметрів, обсягів виробництва, динаміки попиту і пропозиції;

прогнозування та оцінювання на основі побудованих кількісних значень індикаторів майбутнього стану ринку, взаємоузгодження цілей розвитку економіки і засобів їх досягнення.

Індикативний план, не маючи директивного характеру, містить обмежене число показників і носить спрямовуючий, рекомендаційний характер. Але його роль як інструменту регулювання економіки значна. Окремі його цільові задачі, наприклад, ті, що стосуються підвищення технічного рівня виробництва, вирів-

нювання платіжного і торговельного балансу, важливі для життєдіяльності кожного підприємства і економіки у цілому [6].

Конструктивна роль індикативних планів виявляється у тому, що, не обмежуючи ініціативи приватного бізнесу, вони вказують, де і коли необхідно втручатись державі (якщо ринок не в силах виконати свої задачі), визначають загальний курс управління підприємством, інформуючи його про потенційний попит, стан справ у суміжних областях. Без них складно обґрунтовувати інвестиції, вони певною мірою впливають на урядові витрати, оскільки затвердження річних бюджетів відбувається із врахуванням планових орієнтирів. Індикативний план повинен бути збалансований за матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Відсутність реальних ресурсів у даний час допускає можливе отримання їх у майбутніх періодах.

Індикативний план органічно сполучає в єдиному концептуальному документі прогностичні розрахунки, державні програми, систему регуляторів, обсяги державних інвестицій і можливості впливу на динаміку функціонування структур на макrorівні. При вдалій економічній кон'юктурі індикативний план виступає стимулюючим фактором економічного зростання при прямому і непрямому способі державного регулювання. Використання його дозволяє реалізовувати масштабні соціальні програми. На основі індикативних планів, як показує практика зарубіжних країн, визначаються глобальні елементи структурної програми держави, структура експорту-імпорту, основні інвестиційно-інноваційні напрями, напрями реформування соціальних умов і соціальних структур, показники рівня якості життя населення.

Активно розвиваючись у державах із ринковою економікою, індикативне планування існує в різних формах. Даний факт пов'язують із різноманітністю задач державного регулювання економіки. М.Н. Петрова у [5] зобразила зв'язок основних форм індикативного планування у вигляді, поданому на рис. 3.

Основна функція кон'юктурної форми планування полягає у покращенні економічної кон'юктури шляхом комплексного дослідження бюджетно-фінансових, грошово-кредитних регуляторів. У даний час кон'юктурна форма є вищою формою економічних відносин при складанні та узгодженні програм розвитку економіки ряду держав.



Рис. 3. Основні форми індикативного планування

На відміну від кон'юнктурної структурна форма індикативного планування подається у розгорнутішому вигляді. Призначення цієї форми полягає у забезпеченні реалізації структурної політики держави по відношенню до окремих регіонів, галузей, корпорацій шляхом детального узгодження дій та інтересів суб'єктів господарювання та держави. Необхідно додати, що структурна форма виникає, як правило, у випадку залучення приватних підприємств і регіональних органів управління до реалізації індикативних планів за допомогою пільгових кредитів, податкових пільг.

У стратегічній формі індикативного планування узгоджуються інтереси суб'єктів господарювання всіх рівнів економіки. Особливістю даної форми є її прояв як способу організації розроблення і реалізації довгострокової економічної політики.

На сучасному етапі у розвинутих країнах індикативне планування набуває інших форм, іншим став рівень втручання державного керівництва в економіку. У країнах, які практикують індикативне планування вже кілька десятиліть, існує тенденція збільшення частки ринкового саморегулювання.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про доцільність використання індикативного планування у вітчизняних умовах, що характеризуються мінливістю, невизначеністю та різким збільшенням впливу зовнішніх чинників на процеси управління. Дослідження сутності індикативного планування показало, що воно носить орієнтуючий характер, що його основна функція — інформування як державних, так і недержавних суб'єктів господарювання. Тобто, під індикативним планом слід розуміти систему показників, на основі яких можна здійснювати непряме державне регулювання різних секторів економіки, враховуючи інтереси як дер-

жавних, так і недержавних суб'єктів господарювання, регулюючи при цьому ринкову рівновагу.

Література

1. Дудкин В.Е. Индикативное планирование: о сущности и методологическом инструментарии / В. Е. Дудкин // Российский экономический журнал. — 1997. — № 4. — С. 48—61.
2. Индикативное планирование — механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой / В. Е. Дудкин, Ю. П. Петров // Российский экономический журнал. — 1998. — № 6. — С. 55—65.
3. Ерохин В.Г. Индикативное планирование в системах управления социально-экономическими процессами / В. Г. Ерохин // Сборник трудов по науке и технике. — 2001. — С. 35—42.
4. Иванов Е. Индикативное планирование развития экономики / Е. Иванов // Экономист. — 1993. — № 9. — С. 67—73.
5. Петрова М.Н. Индикативное планирование: вопросы теории и методологии / М. Н. Петрова. — Казань, 2000. — 356 с.
6. Суслов О.П. Концептуальный подход к разработке моделей индикативного планирования / О.П. Суслов // Информатизация на Украине: сб. науч. трудов. — К.: Головной НИИ проблем информатики Минэкономики Украины. — 1991. — С. 107—111.
7. Тишков Б.О. Индикативне планування на підприємстві: концепції і перспективи / Б.О. Тишков ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. — К. : КНЕУ, 2006. — Вип. 16. — С. 268—275.
8. Masse P. French Methods of Planning // The Journal of Industrial Economics. — 1962. — November.
9. Mead James. The Theory of Indicative Planning. Manchester, Uk: Manchester Univ. Press, 1970.
10. Schneider E. Planung, Programmierung und Koordinierung. — Weltwirtschaftliche Archiv, 1964, Bd. 93.
11. Tinbergen J. Central Planning / J. Tinbergen. — New Haven and London, 1964.

Статтю подано до редакції 28.05.13 р.

УДК 658.8:339.138

*В. П. Пилипчук, к.е.н., проф.
О. В. Данніков, к.е.н., доцент,
докторант кафедри маркетингу
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ. На мікроекономічному рівні наслідки кризи залишаються важливим чинником, який стримує розвиток ринку нерухомості та будівельної галузі, зокрема. Це проявляється у зниженні рентабельності виконаних будівельних робіт/послуг, виникнення нових цінових диспропорцій, низькому рівні конкурентоспроможності, дефіциті коштів, незбалансованості відтворювальних процесів тощо.

Маркетинг як методологічна основа стратегічного управління будівельним бізнесом є відносно новою і недостатньо вивченою концепцією управління. Акцентуючи увагу на проблемах збалансованості попиту і пропозиції на вітчизняному ринку нерухомості, і будівельної галузі, автори, пропонують маркетинговий підхід до формування стратегії розвитку в діяльності будівельних підприємств, який відкриває нові можливості пошуку і реалізації резервів управління

КЛЮЧОВІ СЛОВА: цінова політика підприємства, методи ціноутворення, маркетинг, управління продажем, система продажу, учасники маркетингового каналу, комерційні інтереси, збутова політика, інтелектуальний капітал, діловий портфель фірми.

АННОТАЦИЯ. На микроэкономическом уровне последствия кризиса остаются важным фактором, который сдерживает развитие рынка недвижимости и строительной отрасли, в частности. Это проявляется в снижении рентабельности выполненных строительных работ/услуг, возникновения новых ценовых диспропорций, низком уровне конкурентоспособности, дефиците средств, несбалансированности воспроизводительных процессов и тому подобное.

Маркетинг как методологическая основа стратегического управления строительным бизнесом является относительно новой и недостаточно изученной концепцией управления. Акцентируя внимание на проблемах сбалансированности спроса и предложения на отечественном рынке недвижимости, и строительной отрасли, авторы, предлагают маркетинговый подход к формированию стратегии развития в деятельности строительных предприятий, который открывает новые возможности поиска и реализации резервов управления.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ценовая политика предприятия, методы ценообразования, маркетинг, управление продажами, система продаж, участники маркетингового канала, коммерческие интересы, сбытовая политика, интеллектуальный капитал, деловой портфель фирмы.

SUMMARY. An author develops the row of practical recommendations in relation to the use of marketing instruments in activity of domestic enterprises. The consequences of crisis remain an important factor which restrains market development of the real estate and building industry, in particular. It shows up in the decline of profitability of the executed building works/services, origin of new price disproportions, low level of competitiveness, deficit of facilities, unbalanced of reproductive processes and others like that.

Marketing as methodological strategic government base by building business is relatively a new and not enough studied conception of management. Accenting attention on the problems of balanced of demand and supply at the domestic market of the real estate, and building industry, authors, marketing approach is offered to forming of strategy of development in activity of building enterprises, which opens new possibilities of search and realization of backlogs of management.

KEYWORDS: price policy of enterprise, methods pricing, marketing, management by the sales, system of sales, participants of marketing channel, commercial interests, sale policy, intellectual capital, business brief-case of firm.

Постановка проблеми. Сучасний характер суспільно-виробничих відносин обумовив створення об'єктивних передумов розвитку та функціонування ринку нерухомості в Україні й сформував відповідний рівень пропозиції та попиту на будівельні роботи й послуги. Нарощування темпів і підвищення ефективності роботи підприємств, становлення будівельної галузі як однієї з провідних галузей вітчизняної економіки стримується не вирішеністю низки питань, розв'язання яких потребує пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, орієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акценту на кінцевого споживача, врахування зростаючої конкуренції та демонополізації й диверсифікації всіх сфер економіки. На мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником, який стримує розвиток ринку нерухомості та будівельної галузі, зокрема, що виявляється у зниженні рентабельності виконаних робіт/послуг, виникнення нових цінових диспропорцій, низькому рівні конкурентоспроможності, дефіциті коштів, незбалансованості відтворювальних процесів тощо.

Маркетинг як методологічна основа стратегічного управління будівельним бізнесом є відносно новою й недостатньо вивченою концепцією управління. Акцентуючи увагу на проблемах продажу будівельних матеріалів, робіт і послуг як найістотніших за сучасних умов господарювання, маркетинговий підхід відкриває нові можливості до формування стратегії розвитку у діяльності БК, пошуку й реалізації резервів управління.

Особливо значне зниження обсягів продажу будівельних матеріалів, робіт і послуг спостерігається за останні роки, хоча в індивідуальному будівництві, на відміну від ринку первинної нерухомості, динаміка дещо інша. Таким чином, це, в свою чергу, змушує знижувати забудовників цінову пропозицію, що і спостерігається останнім часом. Процес активного падіння цін може призвести до часткової зупинки продажу, за такої ситуації деякі забудовники будуть здійснювати спроби оживити ринок шляхом різкого зниження цін.

Мета та завдання:

⇒Позиціонування в умовах швидкоплинного конкурентного середовища:

- порівняльний аналіз основних показників БК у конкурентному середовищі;

- ситуаційний аналіз ринку. Фактори аналізу: конкуренти реальні та потенційні, посередники-партнери, клієнти, інфраструктура ринку тощо.

⇒Позиціонування ґрунтуючись на стратегічних цілях БК:

- здійснити позиціонування робіт/послуг БК, які надаються з метою визначення конкурентних переваг БК, виведення на ринок нових видів робіт/послуг (модифікація вже існуючих);

- напрямки вдосконалення застосування маркетингових стратегій ціноутворення в діяльності будівельного підприємства на цільовому ринку;

- відмінність (диференціація) робіт/послуг БК від послуг конкурентів.

Об'єктом дослідження є процес уточнення стратегічного напрямку маркетингового ціноутворення з урахуванням особливостей цінового ризику.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти удосконалення та підвищення ефективності маркетингової діяльності вітчизняних підприємств.

Методологія дослідження. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних і прикладних підходів до вдоско-

налення маркетингової діяльності будівельних підприємств. Події останніх 3 років, а саме вплив міжнародної фінансової кризи на будівельну галузь, яка є чинником зовнішнього впливу і не контролюється компанією, призвів до призупинення темпів росту попиту на деякі роботи/послуги ТОВ «БК-Систем», що відповідно призвело до стабілізації цін на ринку у 4-му кварталі 2011 року. В результаті таких подій, у 2012 році підприємством було отримано меншу частину прибутку проти запланованого.

На нашу думку, в діяльності будівельного підприємства можна виділити кілька основних напрямків робіт або бізнес-процесів. Визначивши ці сфери діяльності, описавши бізнес-процеси та знайшовши найоптимальніші методи їх виконання можна значно підвищити ефективність роботи підприємства в цілому (рис. 1). Важливо наголосити на тому, що стратегія управління продажами будівельних робіт/послуг — це процес планування й реалізації різних маркетингових заходів, які підпорядковані досягненню поставлених перед підприємством цілей.

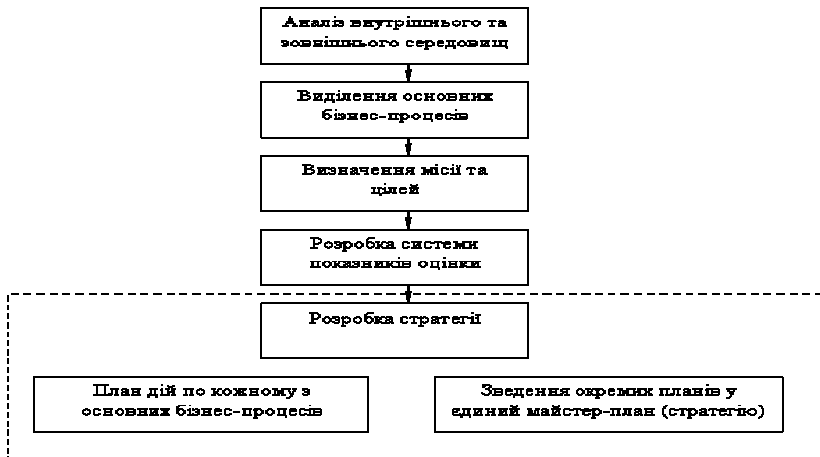


Рис. 1. Концептуальна схема формування маркетингової стратегії будівельного підприємства

Головними цілями стратегії продажу, звичайно, є: виявлення та задоволення (навіть латентних) потреб споживача; збільшення обсягу продажу; підвищення прибутковості операцій; збільшення частки ринку; якісного збільшення клієнтського портфелю; збільшення обсягу замовлень. Відповідно, і формування стратегії

БК має проходити шляхом постановки цілей по кожному з основних бізнес-процесів і розробки комплексу дій по досягненню цих цілей. Таким чином, розробка стратегії маркетингу та продажу БК починається з оцінки ситуації на ринку й спроби передбачити цей розвиток на майбутній, досить тривалий період, а також аналізу впливу сил і чинників макросередовища. Після цього оцінюються власний потенціал і перспективні позиції (напрямки дій) БК на вітчизняному ринку нерухомості.

Необхідно проводити як поведінкову, так і технічну сегментацію вітчизняного ринку нерухомості. Пропонуємо звести отримані результати аналізу воедино 1 для визначення позицій БК на цільовому ринку (табл. 1).

Таблиця 1

ВИЗНАЧЕННЯ ПОЗИЦІЙ ТОВ «БК-СІСТЕМ» НА ЦІЛЬОВОМУ РИНКУ

Оціночні результати	Сегмент ринку
1. Позиція БК на цільовому ринку (частка ринку БК, частка ринку основних конкурентів, динаміка обсягів продажу БК тощо). 2. Позиція, яку БК прагне зайняти у майбутньому на цільовому ринку (збільшення частки ринку, масштабування діяльності, підвищення прибутковості та створення конкурентних переваг). 3. Відмінність (диференціація) робіт/послуг БК від послуг конкурентів. Напрямки вдосконалення застосування маркетингових стратегій ціноутворення в діяльності будівельного підприємства. 4. Аналіз основних конкурентів підприємства, які працюють у даному сегменті ринку нерухомості. 5. Конкурентні переваги БК у кожному сегменті. Яких конкурентів БК можна витіснити з ринку? 6. Маркетингові стратегічні рішення щодо збалансування власного товарного портфелю бізнесу БК. 7. Аналіз ефективності комунікативного впливу на ринок нерухомості: сприйняття іміджу БК у суспільстві; політики просування та формування попиту на будівельні роботи й послуги даної БК тощо. 8. Аналіз маркетингових рішень щодо управління продажем матеріалів, робіт/послуг БК у кожному сегменті. 9. Маркетингова цінова політика в умовах олігополістичної конкуренції: адаптація ціни на роботи/послуги до змін кон'юнктури ринку та можливостей БК на ринку; аналіз взаємозв'язків щодо сприйняття зміни цін споживачами та еластичності попиту; врахування соціально-демографічних чинників. 10. Моніторинг задоволеності клієнтів, відповідність щодо їх очікувань. 11. Оцінка існуючої системи стандартів виконання робіт/послуг БК.	За результатами дослідження

У табл. 2 наведено данні досліджень за такими основними показниками: технологія, витрати, якість, сервіс і ринкова частка підприємства.

Таблиця 2

**СИЛЬНІ ТА СЛАБКІ СТОРОНИ ТОВ «БК-СІСТЕМ»,
НА ЦІЛЬОВОМУ РИНКУ ЗА ОСНОВНИМИ ПОКАЗНИКАМИ
В ПОРІВНЯННІ З ПОЗИЦІЯМИ КОНКУРЕНТІВ**

Показник	Позиції БК (1-5)	Позиції конкурента (1-5)	Важливість показника для споживача	Можливість БК щодо поліпшення показника	Можливість конкурента щодо поліпшення показника	Стратегії
1	2	3	4	5	6	7
Технологія	3	3	висока	низька	середня	**
Витрати	3	3	середня	середня	низька	*
Співвідношення ціна — якість	4	4	висока	низька	середня	**
Сервіс	5	4	висока	середня	середня	**
Ринкова частка	4	5	середня	висока	середня	***

* зниження інвестицій; ** підтримування позиції; *** розвиток, вкладання інвестицій, концентрація зусиль.

Визначимо позиції конкурентних фірм до робіт/послуг ТОВ «БК-Систем» і важливість показника для споживача, а також можливості щодо вдосконалення показників. За допомогою портфельного аналізу оцінимо позиції бізнес-підрозділів (СБП) ТОВ «БК-Систем» у стратегічному просторі з урахуванням їх подальшого розвитку за допомогою моделей BCG і GE/McKinsey. Діловий портфель БК сформовано на базі зв'язаної диверсифікованості і складається з трьох бізнес-одиниць: це: (А) — дизайн/проектні роботи; (Б) — будівельні роботи; (В) — дизайн/ремонтні роботи (табл. 3 та рис. 2).

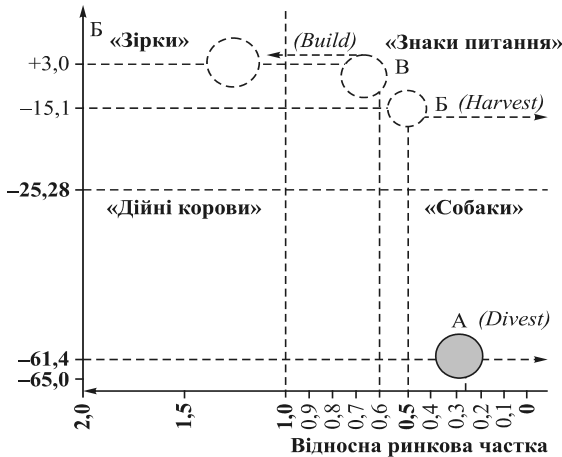


Рис. 2. Матриця структури ділового портфелю ТОВ «БК-Сістем»

Аналіз структури ділового портфелю ТОВ «БК-Сістем» дозволяє визначити ринкові позиції згідно з положенням СБП у матриці БКГ і зробити такі висновки. СБП — «Б», діє на мало перспективному ринку збуту і не займає на ньому лідируючі позиції, СБП — «В», діє на стабільнішому ринку, з більшою ринковою часткою. Отже, належать до категорії — **«Знаки питання»**.

СБП — «А» — діє на неперспективному ринку збуту та має слабкі ринкові позиції — це **«собаки»**. Ринкові позиції підприємства характеризуються негативними симптомами (зменшення частки ринку підприємства, обсягів продажу продукції, кількості споживачів, погіршення іміджу тощо), оскільки відразу два СБП належать до категорії «Знаки питання» і один СБП до категорії — «собаки».

У такій ситуації у підприємства виникають маркетингові проблеми, що потребують негайного вирішення (збільшення доходів від реалізації робіт/послуг і прибутку, виведення на ринок нових видів робіт/послуг (модифікація вже існуючих), вдосконалення застосування маркетингових стратегій ціноутворення в діяльності будівельного підприємства на цільовому ринку, оптимізація комплексу маркетингових комунікацій тощо) та маркетингові проблеми, що потребують подальших досліджень (оцінка іміджу підприємства, його конкурентоспроможності, міри задоволення споживачів, їх лояльності підприємству та його продукції, збільшення частки ринку підприємства, кількості його споживачів тощо).

Для побудови матриці МакКінсі скористаємося показниками, отриманими у результаті вивчення експертних оцінок згідно опитування групи спеціалістів ТОВ «БК-Сістем», (табл. 4).

Таблиця 4

**ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ, НЕОБХІДНИХ
ДЛЯ ПОБУДОВИ МАТРИЦІ «ДЖЕНЕРАЛ ЕЛЕКТРИК» / «МАК КІНСІ»,
ЩОДО КОЖНОГО СБП, ТОВ «БК-СІСТЕМ»**

Показники	Коеф-т вагомості	СБП, ТОВ «БК-Сістем»					
		(А) дизайн/ проекти		(Б) будів- ництво		(В) дизайн/ ремонт	
		Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка
За фактором «привабливість ринку»							
— місткість ринку	0,20	1	0,20	1	0,20	4	0,80
— темпи росту ринку	0,20	1	0,20	1	0,20	3	0,60
— інтенсивність конкуренції	0,15	3	0,45	3	0,45	4	0,60
— технологічний стан	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60
— норма прибутку у галузі	0,15	1	0,15	2	0,30	3	0,45
— зміни навколиш- нього середовища	0,10	4	0,4	4	0,40	2	0,30
— чутливість до інф- ляції	0,05	2	0,1	2	0,10	4	0,20
Усього:	1,00	—	2,10	—	2,25	—	3,55
За фактором «конкурентоспроможність»							
— відносна ринкова частка	0,20	1	0,20	1	0,20	3	0,60
— темп росту ринко- вої частки	0,15	1	0,15	1	0,15	3	0,45
— кваліфікація пер- соналу	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60

Закінчення табл. 4

Показники	Коеф-т вагомості	СБП, ТОВ «БК-Систем»					
		(А) дизайн/проекти		(Б) будівництво		(В) дизайн/ремонт	
		Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка
— технічні можливості	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60
— ціна/якість	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60
— сукупні витрати	0,10	2	0,20	4	0,40	3	0,30
— гарантії	0,10	4	0,40	4	0,40	4	0,40
Разом:	1,00	—	2,75	—	2,95	—	3,55

За даними табл. 4 та показниками, отриманими в процесі оцінки експертами із спеціалістів БК за факторами «привабливості» ринку і «конкурентоспроможності» СБП, ТОВ «БК-Систем» в умовах спадаючого попиту на роботи/послуги підприємства, побудуємо матрицю МакКінсі щодо кожного СБП (рис. 3).

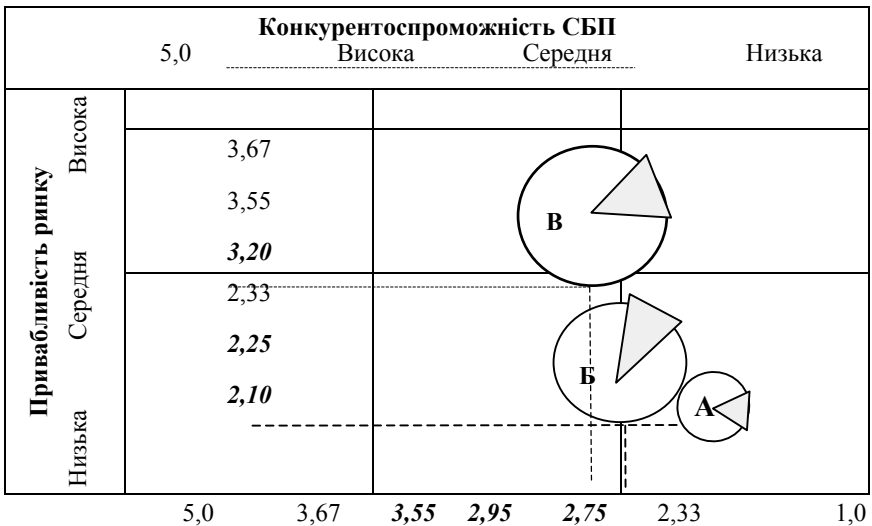


Рис. 3. Матриця портфельного аналізу «МакКінсі» для ТОВ «БК-Систем».

Аналіз з використанням матриць БКГ і МакКінзі дозволяє зробити висновок про незбалансованість бізнес-портфеля БК, що вимагає перегляду складу структурних одиниць і процентних співвідношень у її діловому портфелі. Тому рекомендації для керівництва компанії полягають у такому.

За результатами матриці БКГ, враховуючи ринкові позиції стратегічних господарських підрозділів БК і перспективність її ринків збуту, можна запропонувати такі маркетингові стратегії для кожного СБП, підприємства:

⇒ для СБП — «**В**» (дизайн / ремонтні роботи / послуги) — стратегія **BUILD** (стратегія розвитку / інтенсифікація зусиль) — виділення фінансових коштів для збільшення маркетингових зусиль з метою розширення його ринкової частки. СБП «**В**», згідно графіка ЖЦТ, перебуває на етапі зрілості життєвого циклу і потребує вкладення коштів для його підтримки, показники демонструють хоч і не значні темпу зростання ринку і середній показник відносної частки ринку тому потребують фінансових ресурсів, що і зумовлює вибір стратегії спрямованої на збільшення ринкової частки;

⇒ для СБП — «**Б**» (будівельні роботи) — стратегію **HARVEST** (стратегію «збору урожаю») — зменшення маркетингових зусиль і зменшення інвестицій, оскільки даний СБП, у зв'язку із різким скороченням попиту, має слабку ринкову позиції, але ще може приносити деякі прибутки;

⇒ для СБП — «**А**» (дизайн / проектні роботи / послуги) — стратегія **DIVEST** (стратегія «елімінування») — тобто виключення СБП зі складу портфелю бізнесу БК, так як даний СБП має перспективу потрапити в зону збитків, оскільки є значні темпи спаду попиту в умовах «очікування» інвесторів.

Отже, як видно із матриці МакКінсі, СБП — «**А**» (дизайн / проектні роботи / послуги) і СБП — «**Б**» (будівельні роботи), мають середню конкурентоспроможність на непривабливому у даний момент сегменті цільового ринку, тому рекомендації полягають у необхідності прогнозування наслідків зниження попиту на будівельні роботи, попередньо, адже ще більшими темпами відбувається спад попиту на проектні роботи, оскільки вони взаємопов'язані, для СБП — «**Б**» і «**В**», застосувати стратегію «збору урожаю», і враховуючи короткострокові перспективи для СБП — «**А**» (дизайн / проектні роботи / послуги), застосування в подальшому стратегії «елімінування». Для СБП — «**В**» (дизайн /

ремонтні роботи / послуги), застосувати стратегію «вибіркового розвитку», з пошуком шляхів отримання конкурентних переваг. Отже, сконцентрувати інвестиції в тих сегментах, де є висока норма прибутку і відносно невеликий ризик.

Наукові результати. У результаті дослідження авторами зроблено висновок, що у попередньому періоді в діяльності підприємства допускалися помилки в реалізації маркетингових цінових стратегій: надлишкова орієнтація цін на собівартість; тимчасове випередження в орієнтації цін на ринкові зміни з використанням однієї цінової стратегії «зняття вершків»; недостатнє урахування реальної кон'юнктури ринку; відсутність варіацій цін залежно від різних складових частин або характеристик робіт / послуг з проекцією на цільовий сегмент ринку.

Таким чином, серед головних проблем маркетингового ціноутворення ТОВ «БК-Сістем» можна виділити такі: необхідність розробки маркетингових стратегічних рішень щодо встановлення цін в умовах олігополістичної конкуренції на вітчизняному ринку нерухомості; адаптація ціни на роботи/послуги до змін кон'юнктури ринку та можливостей БК на ринку; аналіз взаємозв'язків щодо сприйняття зміни цін споживачами та еластичності попиту; врахування соціально-демографічних чинників.

Розв'язання даного комплексу проблем вирішальним чином залежить від рівня фахової майстерності менеджменту ТОВ «БК-Сістем». Для виживання на ринку й досягнення стратегічних цілей в умовах швидкоплинного зовнішнього середовища на фоні кризово-реcesійних явищ в економіці країни менеджменту БК необхідно вміти системно передбачати наслідки своїх рішень. Практика роботи підприємств доводить, що впровадження цінової стратегії — проте, як і будь-якої іншої — без ретельного обґрунтування, є надто ризикованим кроком і в більшості випадків призводить до втрати доходів, ринків збуту та споживачів. До того ж відсутність обґрунтованого плану дій у якісному та кількісному вимірі означає, що підприємство втрачає контроль за основними показниками діяльності та бізнес-процесами.

Тому, враховуючи результати портфельного аналізу, з метою збереження компанією власного іміджу, кадрового потенціалу, та частки ринку (в умовах значного скорочення попиту на проектно-будівельні і ремонтні роботи на ринку Київської області, та проектно-будівельні роботи у м. Києві) менеджменту ТОВ «БК-Сістем» необхідно запроваджувати стратегію — «мінімізації» ви-

трат з метою оптимізації інвестицій у свій бізнес. Тобто стимулювати за допомогою політики гнучких цін попит на роботи/послуги БК, адже, для збільшення обсягів продажу встановлення цін нижче конкурентів буде визначальним. Для вирішення цієї проблеми необхідний точний облік перемінних витрат у собівартості продукції і проведення гнучкішої цінової політики на основі маржинальної, а не загальної, оцінки рентабельності кожного виду продукції / послуг. Це дозволить управляти асортиментом, акцентуючи зусилля на найприбутковіших напрямках і здійснювати цінове маневрування з метою завоювання необхідної частки ринку та досягнення необхідного рівня доходів за рахунок зростання обсягів продажу.

Таким чином, зважаючи на тактику «виживання», за умов різкого зниження попиту на проектно-будівельні роботи/послуги, необхідним є встановлення низьких цін за виконання проектно-будівельних робіт/послуг, незважаючи на неминуче зниження прибутку, для можливості утриматися на даному ринку. Стратегія «проникнення» на ринок, за умови впровадження стратегії «низьких цін», дозволяє БК збільшити власну частку ринку, а в перспективі, впливати і контролювати постачальників ресурсів.

Мета маркетингової цінової політики підприємства для СБП дизайн-ремонтних робіт/послуг полягає у «стабілізації» виробничої діяльності. Стратегія «стабільності» припускає зосередження і підтримку існуючих напрямків бізнесу:

- стратегія посилення позиції на ринку на основі лідерства в зниженні витрат, тобто формування більш низької ціни в порівнянні з конкурентами;
- диференціації пропозиції, а саме, створенні унікальних, з погляду покупця, властивостей продукту/послуги, за рахунок умов сервісного обслуговування, поліпшеного дизайну;
- фокусування на визначеному сегменті ринку, що означає концентрацію діяльності підприємства на одному із сегментів ринку (регіоні) або на особливій групі споживачів (за рівнем доходу, стосовно соціальної групи).

Потенційні та реальні споживачі робіт/послуг ТОВ «БК-Сістем» не завжди однозначно сприймають зниження цін. Таку зміну вони можуть сприйняти як зниження якості, наявність недоліків, свідчення про фінансову нестабільність підприємства. Саме через таку реакцію споживачів на зниження цін за виконання робіт/послуг, менеджменту БК необхідно ширше проінформу-

вати своїх потенційних замовників про рівень якості виконання робіт і надання послуг, щодо стабільності фінансового стану підприємства.

Вважаємо, що за умов значного зниження цін конкурентами, необхідно «переходити в позицію оборони», для того щоб убезпечити діяльність БК від дешевших конкуруючих аналогів — пропозицій і демпінгу. З метою збереження існуючої частки ринку, пропонуємо за доцільне впровадження стратегічних маркетингових рішень щодо встановлення ціни, кожне з яких пов'язано з відповідною стратегією захисту своїх позицій на цільовому ринку підприємства (рис. 4).

«Перша лінія оборони або захисту» — це стратегія збереження меж пропозиції для сегменту елітних робіт/послуг. Метою стратегії захисту власної частки ринку є розширення асортименту робіт/послуг БК і пропозиція певної цінності (у співвідношенні висока ціна — висока якість), яка обов'язково задовольнить споживчі запити елітного сегменту.

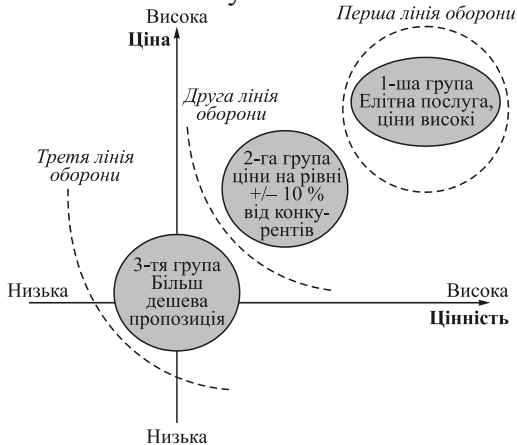


Рис. 4. Приклад захисту за допомогою стратегії «флангового нападу»

(з розширенням асортименту робіт/послуг БК).

Друга лінія оборони — «фланговий захист» — це група звичайних робіт/послуг, ціна на які коливається у діапазоні $\pm 10\%$ від цін конкурентів.

Третя лінія — «флангові марки», головне призначення яких — прийняти конкурентний удар на себе, наприклад, дешевший аналог марки-лідера для захисту від цінової конкуренції.

Зрозуміло, що при такому варіанті дій споживач бачитиме в ряді марок БК пропозицію кращу за якістю, і пропозицію, вигіднішу за ціною. Таким чином, підприємство зможе утримати споживачів без зниження цін на стратегічний марочний продукт, а значить — і без стрімкого зниження довгострокової рентабельності.

Якщо ситуація на ринку нерухомості буде ускладнюватися, а низький попит на роботи/послуги ТОВ «БК-Систем» не дозволить надавати їх в обсягах, необхідних для досягнення точки оптимального рівня покриття витрат, у такому випадку менеджменту БК можна запропонувати альтернативні стратегії розвитку.

По-перше, в короткостроковому періоді, якщо є надія на поліпшення ринкової ситуації, підприємство може деякий час «терпіти» виробничу неефективність, тобто працювати із збитками, мінімізуючи їх. У такому випадку нижчою межею випуску є точка, в якій середній вииторг від реалізації робіт/послуг дорівнює мінімуму середніх змінних витрат:

$$ARP_x = AVC_x,$$

де ARP_x — середній вииторг від реалізації продукції;

AVC_x — середні змінні витрати.

При такому обсязі випуску збитки дорівнюватимуть постійним витратам. При цьому негативну рентабельність можна пояснити необхідністю збереження виробництва в умовах нестабільності і скорочення попиту.

По-друге, БК може збільшувати попит і відповідно обсяги збуту шляхом активізації маркетингової політики. У випадку підвищення попиту верхньою межею обсягів реалізації і, відповідно, кількості змінних ресурсів буде повне завантаження потужностей при максимально можливому режимі роботи, тобто в такій ситуації можливе максимальне використання постійних ресурсів.

По-третє, якщо компанія навіть зі збитками буде виконувати роботи/послуги, то необхідно визначити, з якими збитками можна погоджуватися в короткостроковому періоді, а коли припинити свою діяльність. Для цього необхідно зіставити економічні наслідки припинення виробництва з розміром мінімально можливих збитків. У разі підтвердження економічними розрахунками доцільності припинення виробництва в короткостроковому періоді підприємству слід підтримувати виробничі потужності з метою розпочати роботу при покращенні ринкової кон'юнктури.

Як один із варіантів регулювання пропозиції в короткостроковому періоді, при відсутності попиту на будівельні роботи, може стати виключення з виробничого процесу частини постійних ресурсів. Тобто, при зниженні попиту обсяг виконання робіт/послуг можна знизити через виведення з виробництва певної частини капітального обладнання, використовуючи його по можливості кращим альтернативним шляхом, наприклад, здавши його в оренду (лізінг), або законсервувати, до моменту збільшення попиту. При цьому з метою збереження кадрів, перевести спеціалістів на інші види робіт або відправити у неоплачувані відпуски за власний рахунок. Таким чином, співвідношення капітального обладнання та змінних факторів, тобто «пропорція» не зміниться.

Резюме. Процес уточнення стратегічного напрямку маркетингового ціноутворення для ТОВ «БК-Сістем» з урахуванням особливостей цінового ризику має включати розроблення конкретних дій, де особливого значення набувають питання виявлення «маркетингової ніші». Крім того, в умовах інфляції і валютно-курсowej нестабільності, компанії необхідно продовжувати практику страхування цінових ризиків шляхом заключення договорів, по яких ризики несе покупець. Це договори на базі «фактичної ціни на момент надання послуги» (так звані договори PET — Price in effect at time of shipment), а також угоди за типом «витрати плюс прибуток», які перекладають ризик витрат від інфляції повністю на споживача. При цьому в даних умовах, БК слід обережно підходити до взаємодії з клієнтами. Договори «витрати плюс прибуток», не стимулюють економію витрат з боку компанії, оскільки передбачуваний даним типом договору додаток заздалегідь встановлених відсотків прибутку до витрат, прямо заохочує підприємство до нарощування витрат, що спостерігається наприклад при нарахуванні гонорарів за архітектурні/дизайнерські роботи.

Іншим заходом по усуненню ризиків можуть бути ковзаючи цінові умови, це практична форма договору про ціни за виконання робіт/послуг в умовах фінансової нестабільності, при якій спочатку досягається домовленість про базовий рівень цін на момент укладання договору (або інший обговорений спеціально момент часу), з послідовним пристосуванням ціни до конкретних умов інфляції за допомогою точно встановленої у договорі формули індексування.

Література

1. *Данніков О.В.* Формування збутової системи підприємства та сучасні тенденції в управлінні продажем / Вчені записки: Науковий збірник. — К.: КНЕУ. — 2007. — № 6. — С. 112—127
2. *Котлер Ф.* Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. О.А.Третяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. — СПб. : Питер, 1999. — 896 с.
3. *Куденко Н.В.* Маркетингова стратегія фірми: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 245 с.
4. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка; Кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І.Л. Решетнікова. — К.: КНЕУ, 2008. — 600 с.
5. *Пилипчук В.П., Данніков О.В.* Маркетингові аспекти управління продажем. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. — Спец. вип. Економіка підприємства: теорія і практика: у 2 ч. — Ч. I. — К.: КНЕУ, 2010. — С. 371—382.

Статтю подано до редакції 01.06.13 р.

УДК 368.021(043.3)

Тарахтієнко О. К.,
*аспірант кафедри страхування,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «СТРАХОВИЙ МАРКЕТИНГ»

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено підходи науковців до визначення поняття страховий маркетинг. Розкриті його особливості та функції, які забезпечують успішну діяльність страхової компанії.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: страховий маркетинг, ефективність маркетингової стратегії, страховий продукт, організація продажів, стимулювання збуту.

АННОТАЦИЯ. В статье исследованы подходы научных работников к определению понятия страховой маркетинг. Раскрыты его особенности и функции, которые обеспечивают успешную деятельность страховой компании.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: страховой маркетинг, эффективность маркетинговой стратегии, страховой продукт, организация продаж, стимулирование спроса.

SUMMARY. The approaches of research workers to determine the concept of insurance marketing are investigated in the article. Its features and functions which provide successful activity of insurance company are exposed.

KEY WORDS: insurance marketing, efficiency of marketing strategy, insurance product, organization of sales, stimulation of demand.

Постановка проблеми. Страхування є невід'ємною складовою ринкової економіки, виконуючи прямі (особливі соціально-економічні) функції, а страхові компанії традиційно відіграють провідну роль на фінансовому ринку, виступаючи потужними інвесторами.

Страховий ринок України протягом останніх років демонстрував досить високі темпи зростання за своїми кількісними параметрами. Його розвиток і зростання попиту на окремі види страхових послуг призводить до розширення застосування маркетингових інструментів страховиками, які прагнуть не лише залишитися на страховому ринку, але й збільшити свою присутність на ньому. Це передбачає застосування у страховій діяльності маркетингових технологій, які дають можливості знаходити ефективні рішення в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

В Україні немає страхових компаній, які могли б повністю використати досвід іноземних страховиків без його адаптації до вітчизняних реалій. У зв'язку із цим вітчизняні страховики потребують практичних рекомендацій із застосування і впровадження міжнародного маркетингового досвіду в своїй діяльності. Виважена маркетингова політика страхових компаній сприятиме підвищенню рівня страхової культури населення, що позитивно впливатиме на розвиток цієї перспективної сфери підприємницької діяльності.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Дослідженню окремих питань маркетингу останнім часом приділяється багато уваги. Різні аспекти маркетингової діяльності стали предметом численних публікацій вітчизняних і зарубіжних науковців: Г. Багієва, І. Беляєвського, Б. Бермана, А. Войчака, С. Гаркавенко, Є. Голубкова, В. Герасимчука, П. Зав'ялова, О. Зозульова,

Дж. Еванса, В. Корінева, Ф. Котлера, С. Скибінського, А. Старостіної, А. Павленка, О. Песоцької, Є. Попова, В. Хруцького, Г. Черчіля, Х. Швальбе.

Водночас слід зазначити, що хоча й існує багато робіт вітчизняних і зарубіжних авторів, проте питання страхового маркетингу в наукових і практичних роботах висвітлено недостатньо. Окремі проблеми цього напрямку розглянули у своїх працях вчені В. Базилевич, Н. Богомаз, О. Гаманкова, М. Галагуза, В. Гаркуша, О. Гвозденко, Т. Дишкант, С. Єфімов, Б. Жанабаєв, М. Зайцева, І. Краснова, О. Мелікян, М. Николенко, С. Осадець, Л. Рейтман, Б. Сербіновський, О. Урупін, В. Федосов, В. Фурман, О. Циганов, В. Шахов, Р. Юлдашев, Є. Уткін. Найзмістовнішими працями, які присвячені специфіці страхового маркетингу в російських умовах, є роботи О. Зубця, В. Гомеллі й Д. Туленти.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності поняття «страховий маркетинг» на основі аналізу тлумачень різних вчених, що займалися цим питанням, і формування власного комплексного визначення, яке б враховувало специфічні особливості, притаманні реалізації страхових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на ряд позитивних зрушень, можна стверджувати про відсутність у широкої аудиторії страхової культури та довіри до страхування. Проблема негативного ставлення до страхової справи носить комплексний соціально-психологічний та інформаційний характер, тому провідні компанії України намагаються ефективно вирішувати цю проблему через впровадження діючого механізму страхового маркетингу.

Щоб краще зрозуміти сутність поняття «страховий маркетинг», необхідно розглянути історію його формування та розвитку. У страхуванні термін «маркетинг» стали вживати з початку 60-х років [2, с. 119]. Страховий маркетинг у своєму розвитку пройшов 3 етапи:

І етап (1970—1980 рр.). В економіці розвинутих країн маркетинг у страхуванні почали використовувати приблизно три десятки років тому. Перехід страховиків до маркетингу був пов'язаний із насиченням страхових ринків, а також з істотним загостренням конкуренції на ньому. Як і на товарних ринках, страховий маркетинг зародився як інструмент конкурентної боротьби, що спрямований на повніше задоволення потреб клієнтів у страховому захисті. У цілому ж це був етап адаптації усталених

маркетингових процедур до специфіки страхового бізнесу. Незважаючи на те, що застосування маркетингових підходів у менеджменті обходилося дорого, вигоди від нього страховики відчували відразу. Проявлялося використання страхового маркетингу у копіюванні техніки та методик, що застосовувались у продажах товарів широкого вжитку, підвищенню уваги до реклами, удосконаленням методів продажу страхових послуг, незначним удосконаленням якості та асортименту страхових послуг.

II етап (1980—1990 рр.). Другим етапом розвитку страхового маркетингу стали 80-ті роки. Це був період впровадження маркетингу в систему управління всіма сторонами діяльності страхової компанії. У практику почали вводитися такі поняття, як «управління маркетингом» або «маркетинговий менеджмент». Головним результатом цього етапу стало проникнення маркетингу в усі складові процесу надання послуг — від їх розробки до продажу споживачам. Проте страхові продукти й організаційні структури залишилися в основному тими самими, що й раніше, незважаючи на реформування їх у відповідності з вимогами маркетингу. Страховий маркетинг передбачав здійснення детального аналізу дій конкурентів і розробку ефективних конкурентних стратегій, вивчення потреб споживачів, контроль за цінами на страхові послуги, впровадження нових інформаційних технологій у формування клієнтських баз даних, інтеграцію маркетингу в усі складові процесу управління страховиком.

III етап (початок 1990-х рр. — сьогодні). Сучасний етап розвитку страхового маркетингу починається з 90-х років минулого століття. У розвинутих країнах маркетинг зазнав істотного впливу глибоких соціальних, економічних і демографічних змін, що зумовили підвищення інтересу до страхування. Він став відправною точкою при структурній побудові страхової компанії, у виборі напрямів діяльності, відборі клієнтських типів ринків. Цей етап характеризується комплексністю підходу до страхового маркетингу, цілеспрямованістю дій, пов'язаних з формуванням платоспроможного попиту на страхові послуги, розробкою страхових послуг, які відповідають вимогам споживачів, впровадженням методів оцінки економічної ефективності страхового маркетингу, врахуванням розвитку технологій і комунікацій, впровадженням технічної (залежно від ступеня ризику) сегментації ринку.

Класичне визначення поняттю «маркетинг» дав Ф. Котлер: «маркетинг — соціальний і управлінський процес, який дозволяє окремим особам і групам осіб задовольняти свої потреби за допомогою створення ними товарів і споживчих цінностей» [1].

Багато вчених погоджуються з ним і не розглядають страховий маркетинг як окрему галузь, а лише враховують специфіку страхових відносин. Наприклад, С.С. Осадець розглядає маркетинг у страхуванні як комплекс заходів, що має на меті формування і постійне вдосконалення діяльності страховика завдяки розробці конкурентоспроможних страхових продуктів для конкретних категорій споживачів (страхувальників), а також упровадження раціональних форм реалізації цих продуктів, збору та аналізу інформації щодо ефективності діяльності страховика [2, с. 119].

Як складову загального маркетингу розглядає страховий маркетинг і болгарський науковець Радослав Габровскі: «Маркетинг у страхуванні — це політика страховика, яка має на меті заміну частини покупної здатності суспільства в ефективний пошук пропозицій страхових послуг певного призначення і максимальних суспільно-економічних вигод для страховика і страхувальника завдяки раціональному управлінню, проектуванню і виробництву та конструюванню страхових послуг при попередньому оптимальному вивченні ринку, оцінці ситуації та можливостей продажу» [3, с. 5].

Наведені визначення є досить загальними і не достатньо висвітлюють економічну сутність страхового маркетингу. Окремі науковці розглядають страховий маркетинг як окрему галузь. Під страховим маркетингом вони розуміють комплекс дій, спрямованих на збільшення прибутку страховика та найповніше задоволення потреб страхувальника за допомогою максимального розширення збуту страхових продуктів.

Наприклад, такої думки дотримується російський вчений О.М. Зубець, який наводить наступне визначення: «Страховий маркетинг — це система заходів і прийомів, за допомогою яких досягається взаєморозуміння й ефективна взаємодія страховика й страхувальника — оптимізація їх фінансово-економічних відносин, які спрямовані на найкраще забезпечення різноманітних потреб страхувальників у якісному й повному страховому захисті в поєднанні з досягненням достатньої прибутковості страхових операцій для страховика [4, с. 6].

О.Д. Заруба зазначає, що страховий маркетинг — це система організації діяльності страхової компанії, що базується на попередньому вивченні стану страхового ринку і перспектив попиту на страхові послуги, завдань щодо поліпшення організації роботи з реалізації наявних у розпорядженні товариства послуг і на розробці нових видів страхових операцій [5]. Аналізуючи це визначення, можна зробити висновок про те, що заходи страхового маркетингу покликані більше на задоволення потреб страхувальника. Але ряд вчених вважають, і ми їх у цьому підтримуємо, що основною метою страхового маркетингу є взаємне врахування загальних потреб як страхувальника, так і страховика.

«Страховий маркетинг — це система взаємодії страховика та страхувальника, направлена на взаємне врахування їх потреб та інтересів» — таке визначення дає російський вчений Е. А. Уткін [6, с. 66]. Мається на увазі, що маркетингові дослідження покликані з'ясувати, чого ж саме потребують споживачі, який продукт буде користуватись попитом на ринку, буде конкурентоздатним і прибутковим для компанії, якими якостями він повинен володіти і за якою ціною продаватися.

В.А. Алексуніна описує страховий маркетинг як «міст, який поєднує інтереси страховика та страхувальника в якісних, кількісних, часових і просторових відношеннях» [7, с. 381].

І.Б. Черкаський стверджує, що страховий маркетинг націлений на встановлення взаємозв'язків між потребами страхувальників, особливостями й можливостями страховика. Страховий маркетинг через найповніше задоволення попиту страхувальників забезпечує досягнення цілей страховика і збалансований розвиток страхового ринку в цілому [8].

Дещо відмінне визначення дав польський дослідник Адам Рутковський: «Страховий маркетинг — це сукупність зінтегрованих дій, котрі проводяться страховиком і які мають метою формування страхових послуг з точки зору ринку і народного господарства». Існує також простіше його визначення: «це вид людської діяльності, направленої на задоволення потреб шляхом обміну» [9, с. 19].

На думку В.В. Шахова і С.Л. Єфімова, страховий маркетинг може бути визначений як ряд функцій страхової компанії, що включає в себе планування, ціноутворення, рекламування, організацію мережі просування страхових полісів виходячи з наявного реального і потенційного попиту на страхові послуги. Водно-

час В.В. Шахов пропонує ширше розглядати страховий маркетинг як комплексний підхід до питань організації й управління всією діяльністю страхової компанії, спрямованої на надання таких страхових послуг і в таких кількостях, що відповідають потенційному попиту [10, с. 99]. При цьому попит створюється зусиллями самої страхової компанії і задовольняється нею.

Таким чином, страховий маркетинг повинен вирішити два основних завдання: формування попиту на страхові послуги та задоволення потреб на них.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз існуючих підходів до визначення сутності поняття страхового маркетингу дав можливість зробити певні узагальнення. В основному більшість тлумачень поняття «страховий маркетинг» базуються на основі сутності маркетингу взагалі та виходять з позицій, що маркетинг — це діяльність у сфері ринків збуту. Тобто, маркетинг, у класичному розумінні, є підприємницькою діяльністю, пов'язаною із просуванням товарів і послуг від виробника до споживача. Розглянутий нами історичний аналіз розвитку та формування страхового маркетингу довів, що розвиток ринку і страхового в тому числі, потребує маркетингових досліджень, які допоможуть знайти найефективніші шляхи вирішення існуючих проблем. Для цього необхідно мати велику кількість ринкової інформації, яка збирається і аналізується в ході маркетингових досліджень, адже саме через маркетинг можна досягти поставлених цілей.

Специфіка страхового маркетингу зумовлена специфічним характером страхової діяльності і результатом її роботи — страховим продуктом. Як наслідок, залучення й утримання клієнтів — це дуже затратний процес. Окрім того, тільки масовість забезпечує страховій компанії прибуток. Маркетингові дослідження покликані вивчити потенційну клієнтуру з метою виділення таких споживчих груп, залучення яких у страхову компанію, як страхувальників, принесе страховику достатній прибуток у довгостроковій перспективі.

Розширення використання маркетингових технологій є одним з найперспективніших напрямків розвитку українського страхування у найближчому майбутньому. Впровадження системи маркетингу в діяльність страхових компаній дозволить підвищити ефективність надання послуг. Літературні джерела містять безліч визначень маркетингу. Однак усі ці визначення об'єднує слово-

сполучення «потреби споживача». Секрет успіху будь-якої страхової компанії — вміти якомога краще задовольняти ці потреби.

Здійснивши аналіз існуючих підходів до визначення сутності поняття страхового маркетингу, нами подано власне комплексне визначення страхового маркетингу — це комплекс заходів і прийомів, які проявляються через аналіз і збір інформації та направлені на розробку страхового продукту, формування попиту на нього, збут продукту з максимальним задоволенням потреб споживачів, що в кінцевому випадку забезпечить досягнення поставлених цілей, і як результат отримання прибутку страховику та забезпечить йому конкурентоздатні позиції на ринку.

Відповідно до його функцій, страховий маркетинг орієнтується на досягнення високих кількісних, якісних і соціальних показників діяльності страхової компанії, якими є кількість укладених угод, величина прибутку, частка страхового поля, охоплена страховиком, розмір внесків і кількість договорів, які припадають на одного працівника, ступінь задоволення запитів клієнтів за обсягом, структурою та якістю послуг, які надає страхова компанія, а також здатність забезпечення страховиком збереження конфіденційної інформації.

Література

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг: Учеб. пособ. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. — М.: Вильямс, 2000. — 640 с.
2. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599с.
3. Gabrowski Radoslaw, Rutkowski Adam. Marketing w ubezpieczeniach. — Wiadomosci Ubezpieczeniowe. — 1988. — № 11. — s. 5—16.
4. Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка / А.Н. Зубец — М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. — 244 с.
5. Заруба О.Д. Страхова справа: Підручник / О.Д. Заруба. — К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. — 321 с.
6. Справочник по страховому бізнесу / под редакцией проф. Уткина Э.А. — М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» Издательство ЭКМОС, 1998. — 416 с.
7. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник под редакцией проф. Алексунина В.А. — М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. — 516 с.
8. Черкаський І.Б. Сутнісні характеристики страхового маркетингу / І.Б. Черкаський // Вісник. — Рівне, 2008. — Вип. 1 (41): Економіка. — С. 292—297.

9. *Спицын И.О., Спицын Я.О.* Маркетинг в банке / И.О. Спицын, Я.О. Спицын. — Тернополь: АО «Тарнекс», К.: ЦММС «Писпайс», 1993. — 656 с.

10. Введение в страхование: экономический аспект / Шахов В.В. — М.: Финансы и статистика, 1992. — 192с.

11. Страховой менеджмент: підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко, В.М. Фурман та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. С.С. Осадеця. — К.: КНЕУ, 2011. — 333 с.

Статтю подано до редакції 18.05.13 р.

УДК 658.8

*Дима О.О., к.е.н., доцент,
докторант кафедри маркетингу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті здійснено аналіз сучасного стану роздрібної торгівлі в Україні. Досліджено політичні, економічні, технічні та соціальні фактори розвитку галузі. Визначено ключові тенденції формування роздрібної торгівлі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: роздрібна торгівля, маркетинг послуг, дослідження ринку.

АНГЛОТАЦІЯ. В статье осуществлен анализ современного состояния розничной торговли в Украине. Исследованы политические, экономические, технические и социальные факторы развития отрасли. Определены ключевые тенденции формирования розничной торговли.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: розничная торговля, маркетинг услуг, исследование рынка.

SUMMARY. This article analyzes the current state of retail industry in Ukraine. The political, economic, technical and social factors of industry have been determined. Key trends of development have been identified.

KEYWORDS: retail, marketing services, market research.

Постановка проблеми. Сфера послуг набуває усе більшої ролі на сучасному етапі розвитку суспільства, генеруючи 60—80 % ВВП розвинутих країн. Не менша кількість населення цих країн зайнята саме у сфері послуг. Разом з розвитком сфери послуг, ми можемо спостерігати й інші ключові тенденції: посилення ролі посередників, розвиток електронної комерції, підвищення цінності інформаційного продукту. Особливу роль у системі задоволення потреб споживачів займає споживач.

Рівень розвитку роздрібної торгівлі відображає загальний стан і тенденції соціально-економічного розвитку країни у цілому. Роздрібна торгівля відіграє ключову роль у задоволенні потреб населення в товарах і послугах. Нарешті, роздрібна торгівля виступає ключовим посередником між виробником товарів і послуг і кінцевим споживачем.

Роздрібна торгівля трансформується під впливом зміни потреб споживачів, розвитком сучасних інформаційних технологій та інших факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку роздрібної торгівлі досліджують зарубіжні вчені: Р. Варлі, Б. Вейтц, Д. Гілберт, Д. Едкок, Р. Колборн, М. Леві, М. Рафік, М. Салліван та інші. Зважаючи на те, що роздрібна торгівля має свої особливості в кожній країні, ця галузь викликає значну увагу і вітчизняних науковців: В. Апопія, Л. Балабанової, А. Мазаракі, А. Савоценка та інших.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення стану розвитку та визначення ключових тенденцій у вітчизняній роздрібній торгівлі.

Результати дослідження. У 2010 році 250 найбільших у світі операторів роздрібної торгівлі зафіксували зростання обсягів продажів на більш ніж 5 % (повідомляється у звіті «Світові тенденції розвитку сектору роздрібної торгівлі» компанії Deloitte). Показники істотно покращилися у порівнянні з даними за 2009 фінансовий рік, коли зростання становило всього 1,2 %.

В Україні роздрібний сектор упродовж 2010 та 2011 років демонстрував динамічне зростання, а середні показники обсягів продажів були більш ніж удвічі кращими від показників світових операторів роздрібної торгівлі. За даними Держкомстату в 2010 році обсяг роздрібного товарообігу України становив 529,9 млрд грн, що в порівняльних цінах на 7,6 % більше від обсягу попереднього року [6].

Порівняно з розвиненими країнами український ринок є менш консолідованим. З 10 найбільших світових операторів роздрібної торгівлі в Україні присутній лише один. Міжнародні гравці планують продовжувати розширення своїх мереж у 2013 році, однак у порівнянні з минулим роком привабливість України для світових роздрібних мереж знизилась. Ми можемо спостерігати низькі темпи розвитку західних гравців на вітчизняному ринку. А частина з них взагалі розглядає можливість виходу з ринку.

Український ринок роздрібної торгівлі представлений як продуктовими, так і не продуктовими торговими мережами. Найбільш активно розвивається сегмент продуктової роздрібної торгівлі, який представлений більш, ніж 30 операторами, що становить близько 15 % ринку роздрібної торгівлі. Хоча ринок роздрібної торгівлі активно розвивається, все ж конкуренція на ринку уже достатньо велика, що робить даний ринок важкодоступним для нових гравців.

Ринок продуктів харчування завжди був прибутковою справою, але ключовим показником прибутковості ринку завжди була платоспроможність населення. Саме від фінансового достатку людини залежить набір продуктів, що доступні для її споживання. Тому макроекономічні показники, такі як: реальний ВВП, індекси заробітної плати, реальний дохід, а також рівень безробіття можуть допомогти маркетологам краще зорієнтуватись у ринковій ситуації та проаналізувати залежність і вплив цих даних на досліджуваний ними ринок.

Роздрібна торгівля — невід’ємна та одна з найдинамічніших галузей економіки України, внесок якої у ВВП країни становить 16 %. Стрімке зростання доходів населення в 2000-х рр. сприяв високим темпам розвитку ринку і появі на ньому великих гравців. Фінансово-економічна криза 2008—2009 рр. відчутно вдарила по галузі, однак разом з тим зняла такі проблеми, як дорожнеча землі під забудову та високий рівень орендних ставок.

Відновлення зростання доходів населення в 2010 р. послужило стимулом відновленню ринку. Сектор роздрібної торгівлі є надзвичайно привабливим для інвестування зважаючи на високу смність і незаповненість ринку. У середньому забезпеченість торговельними площами на тисячу населення в Україні становить 89,88 кв. м, у той час, як в Європі цей показник складає 198 кв. м. Найбільша насиченість спостерігається у Західному регіоні (середній показник 106 кв. м / тис. чол.), що зумовлене високою

концентрацією торгових площ у Рівному (179 кв. м. / тис. чол.), найменша — в Північній Україні (71 кв. м. / тис. чол.). Найгірші показники насиченості спостерігаються у Сумах (53 кв. м. / тис. чол.). У Львові на тисячу мешканців припадає 62 кв. м торгових площ продовольчих мереж. Це вказує на широкі можливості розвитку роздрібних мереж за умови покращення усіх інших показників.

На жаль, нестабільність політичної ситуації в Україні, особливо наприкінці 2012 року, що склалася у результаті виборів і зміни правлячих сил у владі, змусило вітчизняних ритейлерів зайняти вичікувальну позицію. Негативним фактором для розвитку роздрібною торгівлі в Україні можуть стати нові закони, в основі яких буде підвищення податків на акцизні товари, ввіз імпортованих продуктів в Україну, що призведе до збільшення їх вартості та спаду попиту на них. На сьогодні дуже нестабільною є ситуація на товари першої необхідності, таких як хліб, борошно та ін. Подорожчання цих товарів істотно вплине на населення, рівень доходів яких є низьким, тому вони дуже чутливі до збільшення цін на такі групи товарів. Нестабільність політичної ситуації заважає прихід на наш вітчизняний ринок іноземних інвесторів. З одного боку це є добрим фактором, адже тоді вітчизняним підприємцям простіше конкурувати між собою. Але з іншого боку іноземні інвестиції значно вплинули б на розвиток економіки України. Прихід на ринок західних компаній сприяв би поширенню технологій, принципів господарювання та передової практики управління бізнесом.

Нестабільність у сільськогосподарській сфері, незахищеність селян і встановлення малих цін на їхню продукцію робить фермерську діяльність не вигідною, адже затрати на утримання ферми не покриваються цінами, що встановлені на сільськогосподарську продукцію. За даними Державного комітету статистики України площа сільськогосподарських угідь станом на 2011 рік зменшилась на 0,2 %. Така ж сама нестабільна ситуація і у статистичних показниках сільськогосподарських підприємств. Якщо український уряд видасть ряд законів, які матимуть позитивний напрям для сільськогосподарської сфери, то продукти харчування, вироблені українськими фермерськими підприємствами, будуть коштувати набагато менше від продуктів харчування іноземного виробництва. Це дозволить підвищити рівень життя населення та вплинути на рівень зайнятості населення країни.

За даними Державного комітету статистики України обсяг реального ВВП III кварталу 2012 року порівняно із минулим періодом зменшився на 1,3 %, а обсяг обороту роздрібної торгівлі збільшився на 15,7 %. Такі дані свідчать про нестабільну економічну ситуацію в Україні. Ринок роздрібної торгівлі має позитивну тенденцію до збільшення свого обсягу, але не всіх учасників ринку стосується така тенденція до збільшення.

Коливання курсу валют і спричинені цим явищем нестабільності у фінансовій сфері негативно впливають на фінансову політику України та призводять до змін цін на продукти харчування. На український ринок продуктів харчування, що складається не тільки із продуктів харчування вітчизняних виробників, а й з іноземних виробників товарів, дуже впливають економічні чинники, які склалися у світі. На сьогодні економічна ситуація у світі не є стабільною. Кризова ситуація, що утворилася у країнах Європейського союзу, може істотно вплинути на поставку деяких продуктів на український ринок.

Прогнозна чисельність населення України на 1 січня 2013 складе 45 547 800 чоловік. Згідно з даними Державної служби статистики України, розміщеним на офіційному сайті відомства, міське населення України складе 31 400 000 чоловік, сільське — 14 200 000 чоловік. У регіональному розрізі найбільша кількість населення проживатиме в Донецькій області — 4,4 млн осіб, у Дніпропетровській області — 3,3, в Києві — 2,84, у Харківській області — 2,74 млн осіб. Найменший показник очікується в Кіровоградській області — 995,6 тис. осіб, Чернівецькій області — 907,1 і Севастополі — 383,4 тис. осіб. Для ринку роздрібної торгівлі зменшення кількості населення означає зменшення попиту, а, отже, і зменшення прибутків.

Наявний дохід населення України у III кварталі 2012 року склав 301,8 млрд грн, що на 13,5 % більше, ніж у III кварталі 2011 року. Середньомісячна заробітна плата українців продовжує рости, але не такими великими темпами (в цілому збільшується на 100 грн щоквартально).

Рівень життя населення України в регіонах не відповідає рівню європейських країн. Більша частина заробітку одного домогосподарства, а це 51 % від усіх сукупних витрат, йде на покупку продуктів харчування.

Відсутність робочих місць у регіонах країни несе в собі зменшення рівня достатку населення, зменшення народжуваності. Це призводить до економічної нестабільності та невпевненості у соціальній захищеності українців. Споживачі продуктів харчування надають перевагу традиційним продуктам. На відміну від міського населення, сільське населення вирощує необхідні для харчування продукти самостійно, що теж не сприяє розвитку роздрібно-ї торгівлі.

В Україні за останні роки дуже активно розвивається логістичний сектор бізнесу. Логістичні компанії пропонують великий спектр послуг, які значно полегшують діяльність роздрібного магазину.

Дуже великі зрушення відбулися і у сфері інформаційних систем і технологій. На сьогодні на підприємстві роздрібно-ї торгівлі всі процеси автоматизовані. Вся документація ведеться в електронних форматах, що дозволяє швидко отримувати інформацію по запасам продукції, графікам постачання, обсягах продажів і багато іншого.

Нові винаходи відбулися у сфері виробництва споживчих товарів. З'явилися нові засоби комунікації, такі як Інтернет. На сьогодні дуже популярним є використання соціальних мереж для спілкування зі своїми споживачами. На ринку реклами та маркетингу з'явилися нові рекламні носії, що є ефективнішими, ніж старі засоби реклами. З'явилися нові послуги, які може надати роздрібний магазин своїм покупцям, наприклад, пункти здійснення електронних платежів та ін. Підприємство роздрібно-ї торгівлі виступає посередником між виробником і кінцевим споживачем. Тому послуги такого підприємства направлені як на виробника, так і на споживача.

Споживач, що заходить у супермаркет, може отримати ряд послуг, які супроводжуватимуть його від моменту входу до магазину та до моменту виходу його із приміщення будівлі супермаркету. Повний перелік послуг вказано у табл. 1.

Послуги перед продажем вимагають тісного контакту роздрібного підприємства з виробником і постачальником товарів, адже лише злагоджена співпраця обох впливає на успіх роздрібного магазину — і тим самим впливає на вибір споживача та його прихильність до конкретного роздрібного магазину.

Таблиця 1

ПОСЛУГИ СУПЕРМАРКЕТІВ

Послуги перед продажем	Послуги, що супроводжують клієнта впродовж всього відвідування супермаркету	Послуги після продажу
Планування асортименту товару, налагодження контактів із постачальниками	Дитяча кімната	Пакування товарів
Приймання товару, організація умов	Послуги ремонту взуття, годинників	Доставка покупок
Обладнання місця для викладки товару	Продаж авіа/залізничних квитків	Надання інформації
Викладка товару	Обмін валют	Оформлення гарантійної документації
Застосування засобів реклами	Електронні бокси для оплати платежів	
Контроль якості товарів	Надання інформації на рісепшн магазину	
	Продавці-консультанти	

Постачальник товарів, у свою чергу, також бере до уваги імідж підприємства роздрібною торгівлі, його технологічне оснащення, місце розташування та рівень надання послуг. Роздрібне підприємство та виробник товарів складають Договір, у якому прописують основні положення їх взаємної діяльності, терміни подачі замовлень, терміни поставки товарів, також прописується ступінь відповідальності обох сторін за невиконання умов Договору та суму відшкодування збитків для однієї та іншої сторони. Договір дає гарантії кожній стороні на чесну і вигідну співпрацю та захищає у разі непередбачуваних ситуацій під час комерційного процесу.

Істотним чинником впливу на вибір покупцем того чи того роздрібного продавця є обсяг і видовий склад послуг, які він надає. Ці послуги, як специфічна продукція роздрібною торгівлі, містять елементи, що стосуються самих товарів (якість, асортимент тощо), а також не менш важливі елементи стосовно умов продажу. Комплекс послуг сьогодні — це один із ключових засобів нецінової конкуренції, який дає магазину можливість посісти особ-

ливе місце серед інших аналогічних торгових закладів. Роздрібні магазини надають різний обсяг послуг до, в процесі та після продажу товарів. Це пояснюється здебільшого двома причинами: по-перше, різні товари потребують різного обсягу послуг, які надаються торговим персоналом на різних стадіях придбання товару; по-друге — різні споживачі віддають перевагу (і можуть собі дозволити) різним видам обслуговування при купівлі товару. Наведені послуги повинні бути у кожному магазині роздрібних товарів і є стандартними для такого виду підприємства.

Послуги надають споживачеві роздрібною магазину додаткову перевагу, адже сучасний формат торгівлі передбачає зосередження якомога більше послуг, що може отримати і тим самим викликати в нього «залежність» від обраного місця здійснення покупок.

Українським підприємствам роздрібною торгівлі утримання високого рівня маржі можливе, зокрема, завдяки наданню додаткових високомаржинальних послуг і покращенню рівня обслуговування. Для цього необхідно постійно аналізувати вподобання споживачів і вчасно впроваджувати нові продукти, які здобули популярність на світових ринках. Наприклад, одним з перспективних напрямків для розвитку є інтернет-торгівля, що є доповненням до основного роздрібного бізнесу. Велика увага також має приділятися маркетинговим заходам у соціальних мережах — сьогодні рівень довіри споживачів до цього джерела інформації є високим, особливо серед населення віком до 30—35 років.

Важливим фактором якості обслуговування у роздрібній торгівлі є розвинута інфраструктура. Головною проблемою вітчизняних ритейлерів є високі ціни за оренду приміщень під торгові зали та склади. Особливо це стосується Києва, де ціни за оренду приміщень дуже високі, що робить розвиток такого бізнесу фінансово недоступним для деяких підприємств.

Дослідження Світового банку показали, що за індексом логістичної ефективності Україна зайняла 102-е місце серед 155 країн. Оцінювали за такими критеріями: ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність і легкість організації міжнародних постачань. Частка аутсорсингу в українській логістиці залишається низькою — в рази менше, ніж у країнах Європи та США. На поточний момент більшість представлених в Україні компаній продовжують забезпечувати логістику самотужки. Структурно на вітчизняному ло-

гістичному ринку переважають операції, пов'язані з транспортною логістикою — 89 %, послуги складського зберігання — 8 %, експедитування — 2 %, управління ланцюгами поставок — 1 %.

Міжнародна консалтингова та дослідницька фірма TNS Retail Forward [5], яка спеціалізується на роздрібній аналітиці та стратегіях, у 2008 р. підбила підсумки 4600 опитувань головних покупців найпотужніших світових ринків Франції, Китаю, Німеччини, США, Японії, Іспанії, Канади, Великої Британії щодо того, які інновації, на їх думку, могли б бути запроваджені у роздрібній торгівлі до 2015 р. (табл. 2) [1, 5].

Таблиця 2

**ОЦІНКА НОВИЗНИ, ПРИВАБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ
ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК, % РЕСПОНДЕНТІВ [1, 5]**

Інноваційне рішення	Привабливість	Ймовірність використання	Новизна	Можливість запровадження до 2015 р.
Біометрична система оплати	41	26	67	60
Сенсорні екрани в роздягальні	40	23	57	73
«Розумні» візки	39	23	67	67
3D сканер	39	20	72	57
Спільні сайти для розвитку товарів	37	17	79	79
Інтернет-магазини	36	17	77	77
Побутові мережеві пристрої	31	19	63	54
Інтерактивне дзеркало в роздягальні	28	14	73	49
Використання мобільних телефонів для розміщення та отримання замовлень	23	9	46	69
Голографічний помічник продавця	23	10	70	42
Соціальні інтернет-сайти (інтернет-співтовариства)	19	8	29	79
Отримання інформації про товари та розпродажі на мобільний телефон	18	8	39	76

Л. Лігоненко та Г. Красневич [1] виділяють такі ключові інновації в роздрібній торгівлі:

- програмне забезпечення та обладнання для технології «вбивця черг» (англ. queue busting), що скорочує час очікування у черзі на 70 %;

- автоматизація кеш-офісу в магазині (Cash Management) — програмне забезпечення процесу обробки готівки;

- сучасні системи оптимізації використання полицного простору (наприклад, Optimal, Easy Shelf) передбачають комбінування звичайних полиць з висувними, що збільшує площу викладки товару на 15—20 %;

- для візуального мерчандайзингу був розроблений промощн-екрани, що встановлюються в будь-якому місці торговельної зали та постійно інформують покупців про новинки та знижки;

- мікрокіоски та електронні цінники товарів допомагають покупцю швидко дізнатися ціну на товар, дату його виготовлення, термін зберігання, виробника, знижки та розташування в торговельній залі, наявність його в магазині.

На сьогодні найпопулярнішими форматами торгівлі являються: супермаркети, гіпермаркети та магазини «біля дому» (рис. 1).

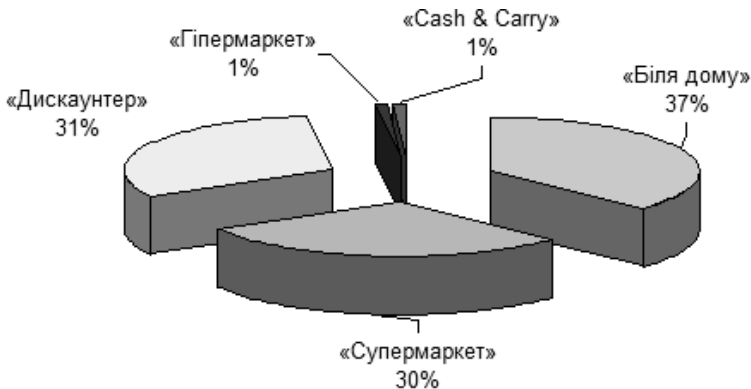


Рис. 1. Рейтинг форматів новостворених у 2010 р. підприємств мережевої торгівлі [2]

У 2012 році оператори роздрібної торгівлі трохи поліпшили свої позиції в порівнянні з минулим роком. У цілому за рік кількість магазинів у продуктовому сегменті збільшилася на 1—1,5 %. Однак макроекономічна статистика говорить про те, що

. Однак макроекономічна статистика говорить про те, що темпи зростання сповільнюються. Населення України старішає і скорочується, що в сукупності із залежністю рівня споживання від цін на енергоносії ускладнює довгострокове прогнозування розвитку галузі. У табл. 3 представлено ключові гравці ринку роздрібної торгівлі України.

Таблиця 3

ОСНОВНІ КОМПАНІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ РИТЕЙЛУ

Компанія	Назва супермаркетів	Кількість, торгова площа
Fozzy Group	– «Сільпо»	215 магазинів
	– Cash&Carry «Фоззі» (гіпермаркет)	5 магазинів
	– магазини у дома «Фора» і «Бумі»	147 магазинів
Ритейл-Девелопмент АТБ-маркет	Мережа м'яких дискаунтерів «АТБ» («економний супермаркет»)	543 магазина, 235,5 тис. кв. м
Фуршет	Фуршет	107 магазинів
ЕКО	«ЕКО-маркет» магазин біля дому «ЕКО-маркет» гіпермаркет	85 магазинів
Холдинг «Рітейл Груп», «Фудмаркет»	«Велика Кишеня»	43 магазина, 120 тис. кв. м
Компанія «Спар-Україна»	Spar (супермаркети, магазини біля дому, експрес-магазини)	33 магазина
Metro, Cash&Carry	METRO	27 магазинів, 218 тис. кв. м
«Білла Україна»	Мережа «Billa» (супермаркет)	21 магазин
BT Invest, НОВУС Україна	Мережа «Novus» (супермаркет, гіпермаркет)	18 магазинів
Ашан Україна Гіпермаркет	Мережа «Ашан» (гіпермаркет)	8 магазинів
Компанія «Адвентіс» (Караван)	«Караван» (гіпермаркет)	7 магазинів

Роздрібна торгівля продовольчими товарами у найближчі роки буде залишатися однією з найдинамічніших галузей української економіки. У міру розвитку вона буде наблизатися до прогресивніших східноєвропейських ринків. У кінцевому підсумку це знайде відображення у жорсткішій конкуренції між основними гравцями.

На сьогоднішній день популярними стають такі формати магазинів, як магазини біля дому — невеликий магазин, призначений для забезпечення поточних потреб покупців, що живуть неподалік. Найчастіше розташований безпосередньо в самому будинку, на його першому або цокольному поверсі. Асортимент такого магазину має бути максимально збалансованим і складатися з товарів повсякденного попиту, оскільки покупки «поряд з будинком» відбуваються щоденно і включають в себе основні товари споживчого кошика.

Згідно з даними компанії GFK більшість опитаних споживачів визнали, що такий формат магазинів є зручним [2]. Пропонуємо розглянути табл. 4, в якій порівнюються споживацькі переваги у виборі супермаркету та магазину біля дому.

Таблиця 4

**ПОРІВНЯННЯ СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СТОРІН
ДВОХ ФОРМАТІВ ТОРГІВЛІ: СУПЕРМАРКЕТИ ТА МАГАЗИНИ БІЛЯ ДОМУ**

Супермаркети		Магазини біля дому	
Недоліки	Переваги	Недоліки	Переваги
Відсутність особистих контактів	Великий асортимент	Малий вибір товару	Близькість до будинку
Більша трата часу	Оптові ціни, часто розташований у ТРЦ	Ціни вищі на 10 %	Економія часу

Розглянемо перспективи розвитку інших форматів. Гіпермаркети — сегмент уже сформований і, на думку експертів, великого росту та кардинальних змін не передбачається. Очікується зростання популярності супермаркетів, особливо розташованих у торгово-розважальних комплексах. При купівлі продовольчих і непродовольчих товарів покупці надають перевагу магазинам із самообслуговуванням, усе більше втрачаючи інтерес до неорганізованої торгівлі. 1 січня 2015 року набуває чинності закон «Про

безпе́чність та я́кість харчових продуктів», який заборонить продавати на агропромислових ринках необроблене молоко і сир домашнього виробництва, туші худоби, або їх частини, та інших свійських тварин. Основний дохід ринків надходить від плати за торгове місце в м'ясному або молочному ряду — багато ринків закриваються через нерентабельність.

Хоча темпи відкриття реальних магазинів у нових країнах збільшились, популярним методом перевірки нових ринків серед представників сфери роздрібно́ї торгівлі стало відкриття онлайн-магазинів. Більшість підприємств здійснюють діяльність за допомогою різних каналів (наприклад, магазини, каталоги, Інтернет-магазини, центри телефонного обслуговування, соціальні мережі, цифрові табло, мобільний зв'язок), проте небагато з них мають уявлення про те, як споживачі використовують наявні канали.

Споживачі стають ощадливішими, здійснюють контроль за процесом здійснення покупок, досліджують різні джерела інформації та канали поширення продукції, щоб зробити найоптимальнішу покупку. Оскільки споживачі не розрізняють канали, підприємства роздрібно́ї торгівлі повинні підтримувати безперешкодну інтеграцію всіх своїх каналів, а саме: доступ до повного асортименту товарів, інформацію про покупців та інформацію щодо замовлень.

Очікується, що у близькому майбутньому споживачі, найвірогідніше, використовуватимуть мобільні пристрої, щоб отримати інформацію про наявність товарів у найближчих магазинах, або для того, щоб замовити товар у магазині та отримати його вдома. Упродовж цього та весь наступний рік підприємствам роздрібно́ї торгівлі необхідно буде продовжувати розробку інноваційних багатоканальних рішень.

Українська електронна торгівля знаходиться тільки на початку шляху. Однак останні два кризових роки підкреслили значення Інтернет-магазинів у якості ефективного каналу просування товарів і послуг — онлайн продажі впали менше, ніж традиційний роздріб. За рахунок цього онлайн-майданчикам навіть вдалося трохи збільшити свою частку в загальній структурі роздрібних продажів. Окрім цього, це призвело до появи електронних продавців і виходу офлайн-ритейлерів у мережу.

Найбільша кількість Інтернет-магазинів України, безумовно, розвиває свою діяльність у Києві. Серед лідерів Інтернет-про-

дажів також Харків, Дніпропетровськ, Одеса. Активний розвиток електронної комерції спостерігається в Донецьку, Луганську, Криму [3]. На разі на українському ринку Інтернет-торгівлі оперує, за підрахунками експертів, близько 1000 Інтернет-магазинів з різним товарним асортиментом.

Серед крупних Інтернет-магазинів, представлених на території України, варто виділити «Сокол» (sokol.ua) і «Розетка» (rozetka.ua). Такий бізнес має багато обмежень, серед яких основним варто виділити відсутність якісної логістичної системи доставки. При цьому відсутність власних торговельних площ дозволяють Інтернет-операторам запропонувати споживачам конкурентну ціну.

Віртуальний простір освоюють і конкуренти онлайн-магазинів — стаціонарні мережі побутової техніки та електроніки. Якщо до кризи мати власний сайт вважалося всього лише хорошим тоном і ціни там не дуже відрізнялися від тих, що в торговому залі, то зараз ситуація змінилася. Наприклад, в Інтернет-магазинах більшості крупних мереж («Алло», «Мобілочка», «Фокстрот», «Ельдорадо», «Технополіс», «Comfy») електроніка і техніка на 5—10 % дешевше, ніж у торгових точках.

Окрім Інтернет-магазинів, онлайн-покупці активно використовують Інтернет-аукціони та сайти порівняння цін: 88 % та 85 % онлайн-покупців відповідно користувались цими ресурсами за останні 12 місяців [2].

За останні півроку спостерігається значна динаміка у зростанні кількості об'яв. Зокрема станом на 01.07.2013 налічувалось більше 4,5 млн оголошень, у той час як станом на початок 2012 року у сервісі було зареєстровано біля 1 млн безкоштовних оголошень.

Незважаючи на швидкі темпи розвитку електронної торгівлі в Україні, споживачі не поспішають повністю відмовлятися від «старих звичок». Так, при купівлі через мережу Інтернет споживачі не поспішають повністю відмовитися від контакту з роздрібним торговцем, обираючи при здійсненні замовлення дзвінок у call-центр (63 %). Найпопулярнішими товарам серед найпопулярніших товарів, що купуються в мережі, є комп'ютери та оргтехніка (17 %), побутова техніка (14 %), книжки та періодичні видання (14 %), мобільні телефони та аксесуари (11 %). Товари повсякденного споживання традиційно купується у роздрібній мережі. Оплату покупок більшість споживачів усе ще здійснює готівкою при доставці.

Проте, незважаючи на це, в Україні існують фактори, які стримують розвиток електронної комерції:

- споживча ментальність українців;
- низький рівень проникнення Інтернету в регіонах;
- відсутність законодавчої бази;
- відсутність налагодженої системи доставки товарів зі складу Інтернет-магазину покупцю.

Висновки

Як висновок можна сказати, що на місце традиційних гастрономів і універмагів, прийшли сучасні формати: супермаркети, гіпермаркети та великі торгові центри. Зараз роздрібна торгівля України знаходиться на етапі розвитку Інтернет-магазинів і становлення електронних супермаркетів. Особливою тенденцією останніх років є розвиток дощок оголошень (slando.ua, inforico.ua).

Література

1. Лігоненко Л.О. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні / Л.О. Лігоненко, Г.Л. Красневич // Товари и рынки. — 2011. — №1. — С. 7-14.
2. gfk.ua — сайт компанії GfK
3. imarketing-club.com — інформаційний портал
4. stores.org — інформаційний портал
5. tnsglobal.com — сайт компанії TNS
6. ukrstat.gov.ua — сайт Комітету статистики України

Статтю подано до редакції 02.06.13 р.

УДК 338.2

Коваль Л. М., к.е.н., в.о. ректора,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ РЕСУРСНОЇ ПОЛІТИКИ

АНОТАЦІЯ. Запропоновано нову методику управлінського аналізу ефективності менеджменту щодо ресурсної політики вітчизняних підприємств і економік.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: управлінський аналіз, підприємство, економіка.

АННОТАЦИЯ. Предложена новая методика управленческого анализа эффективности менеджмента относительно ресурсной политики отечественных предприятий и экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: управленческий анализ, предприятие, экономика.

SUMMARY. A new method of management analysis of performance management on resource policy of domestic enterprises and economies.

KEYWORDS: management analysis, enterprise economy.

Постановка проблеми. У цей час на ринках України знову панує невизначеність. Загроза нової серйозної хвилі кризи, що пророкується провідними економістами світу, впливає на й без того невеселі настрої населення країни. Тому одним із найважливіших завдань учених і практиків, які потребують вирішення ряду непростих питань, пов'язаних із просуванням на ринки вітчизняних товарів і створення іміджу їхнім виробникам і реалізаторам. Для вирішення цієї проблеми необхідно підняти роль управлінського аналізу підрозділів маркетингу в усіх вітчизняних економіках і на їхніх підприємствах.

Формулювання мети статті. Актуальність цього завдання підвищується у зв'язку з удосконалення ринкових відносин у країні, зростання конкуренції на всіх ринках, невизначеністю в закономірності розвитку економік країни, зношуванням їхніх основних фондів і дефіцитом фінансових коштів, кризовим станом інфраструктури та ін. Названі фактори ускладнили управління різними ресурсами. Ефективність управління залежить від єдності ритму й злагодженості роботи всіх економік. Це визначає нові вимоги до оптимізації управлінських рішень на всіх рівнях менеджменту і ресурсної політики: створенні системи взаємодії, удосконаленні використання коштів, взаємин із клієнтами, мотивації праці співробітників і т.п. Значення управлінських рішень підвищується також у зв'язку з тим, що незабаром Україна вступить у конкурентну боротьбу за ринки. Конкурентна боротьба створює стимули для:

- зниження собівартості продукції (витрат від її виробництва) і споживчих цін;

- забезпечення більш високого рівня якості продукції, надійності її використання й відповідно до повного задоволення наявних потреб населення;

— виникнення нових потреб і способів їхнього задоволення за рахунок додаткових видів послуг і ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах конкуренція є важелем ринкових відносин, що розвиваються, в Україні. Це те, що змушує кожен економіку підприємства ефективно працювати й підвищувати свою конкурентоспроможність.

Прийняття зважених, перспективних рішень щодо різних видів ресурсів можливе на основі даних управлінського аналізу. Мета його — виявити сильні й слабкі сторони діяльності економіки й окремих підприємств. Тому при проведенні маркетингових досліджень необхідно з'ясувати оптимальність стратегії господарювання й розвитку економік та їхніх підприємств, а також ефективність здійснення менеджменту в кожній з них. Крім того, необхідно оцінити привабливість продукції для потенційних клієнтів, визначити її позиції на ринку (внутрішньому або міжнародному — свій рейтинг) і привабливість для зовнішніх інвесторів. Нарешті, на основі цього виду аналізу визначаються резерви й можливість підприємства або економіки в цілому адаптуватися до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі [4].

Необхідно також з'ясувати, чи розробляється стратегія за принципом «від ресурсів — до стратегії», тобто, чи здійснюється спочатку маркетингове дослідження, чи визначаються ресурси на основі аналізу зібраних і даних, що були раніше.

Досліджується і стратегічний потенціал економік та їхніх підприємств шляхом визначення виробничої потужності; повноти матеріально-технічного забезпечення, наявності трудових ресурсів і їхнього професіоналізму, рівня сервісу, якості управління і якості роботи підрозділів, конкурентоспроможності продукції на ринку й т.п.

Стратегічний потенціал C_{Π} можна подати сукупністю видів ресурсів

$$C_{\Pi} = \sum_{i=1}^n O_i \times P_i, \quad (1)$$

де i — вид ресурсу; n — кількість ресурсів; O_i — потужність i -того виду ресурсу;

P_i — імовірність наявності O_i потужності виду ресурсів. У такий спосіб у загальному виді стратегічний потенціал конкретного підприємства можна також відобразити функцією

$$C_{\pi} = (E_1, E_2, E_3 \dots E_n), \quad (2)$$

де — $E_1 \dots E_n$ — елементи, що визначають стратегічний потенціал.

Крім того, під час дослідження необхідно звернути увагу на те, як при розробці стратегії оцінюється стан бізнесу на підприємстві, виявити стратегічні проблеми, визначити, наскільки наявні ресурси і його можливості дозволяють задовольнити майбутні потреби ринку [2].

Щоб оцінити внутрішню діяльність підприємства, насамперед, варто орієнтуватися на вимоги зовнішнього середовища, на механізми економічних й інших взаємин із цим середовищем і внутрішні відносини. Тобто необхідно аналізувати ресурси підприємства, його потенціал, зовнішні й внутрішні фактори, які істотно впливають на результати роботи.

Звичайно, на зовнішні фактори вплинути неможливо. Завдання аналізу — за можливості більш повно й точно врахувати ситуацію на ринку й зміни у суспільстві, після чого внести корективи в діяльність підприємства. Особливо ретельно варто вивчати конкурентне середовище на ринку й місце, яке займає підприємство на ринку.

Під час аналізу внутрішнього середовища уточнюються також мета, завдання, структура підприємства, технології й кадровий склад (кадрові ресурси).

Тобто йдеться йде про оцінку економічного потенціалу підприємства або економіки в цілому, про його порівняння з підприємствами інших видів економік у регіоні, визначенні місця на внутрішньому й зовнішньому ринках. Оцінка проводиться за такими показниками, як: асортименти товарів і послуг, обсяг їхніх продажів, показник валового або чистого прибутку в цілому й від кожного товару або конкретної послуги, кількість персоналу, науково-технічний потенціал й ін.

Доцільно внутрішній потенціал і розвиток за минулий рік (роки) порівняти з аналогічними показниками інших видів економік та їхніх підприємств. Можуть бути й інші способи оцінки своєї діяльності, але головне, щоб забезпечувалася комплексність і системність. Однак головним показником ефективності управління в економічній літературі прийнято вважати співвідношення витрат на управління й отриманих при цьому результатів [7].

Слід підкреслити, щоб оптимально оцінити ефективність менеджменту і ресурсної політики підприємства або економіку по-

трібно розуміти різницю між висловами «організація і управління» й «організація управління». Під організацією розуміють структуру, кістяк, у рамках якого здійснюються певні заходи. А управління — це сукупність скоординованих заходів, спрямованих на досягнення певної мети. Організація — «анатомія» підприємства, управління — його «фізіологія». Тобто, організація — це «статика» справи, управління — його «динаміка».

Тому при проведенні управлінського аналізу варто виділити такі питання:

- мета менеджменту і ресурсної політики підприємства;
- наявність пропозицій, нові товари й види послуг;
- факторний аналіз витрат підприємства (або собівартості продукції);
- наявність фінансових ресурсів, можливі їхні джерела;
- система управління: структура й кваліфікація кадрів, способи їхньої мотивації, управлінська структура, традиції й ін. [4].

На нашу думку, результати ефективності менеджменту і ресурсної політики підприємства (його потенціал) при управлінському аналізі необхідно оцінювати так, як за кордоном — за 10-бальною шкалою за такими критеріями:

- 1) якість менеджменту і ресурсної політики;
- 2) асортименти і якість товарів і послуг, що надаються;
- 3) фінансовий стан;
- 4) якість організації маркетингу й логістики;
- 5) уміння залучати талановитих фахівців, сприяти підвищенню їхньої компетентності й професійного рівня, а також закріплювати на підприємстві;
- 6) довгострокові капіталовкладення;
- 7) здатність до інновацій;
- 8) відповідальність перед суспільством і природою;
- 9) конкурентоспроможність на ринках.

Щоб розробити стратегію менеджменту і ресурсної політики для конкретного підприємства потрібно щораз визначати проблеми й їхню пріоритетність. Наприклад, що важливіше — підвищити конкурентоспроможність за рахунок впровадження нових товарів або послуг чи змінити ціни на них? Це повинен визначити керівник підприємства залежно від кон'юнктури на ринку (сегменті), цільових устремлінь керівництва й інших факторів [1].

Важливо визначити одну-дві основні проблеми, після вирішення яких буде реалізована обрана стратегія. У цей час такою

проблемою для вітчизняних економік й їхніх підприємств є суперечності між зовнішнім середовищем на ринку і виробничою орієнтацією, а також наявністю пропозицій. Вирішувати таку проблему необхідно шляхом відновлення продукції й ресурсів, шляхом впровадження нової концепції управління — маркетинго-логістичного менеджменту й постійного її розвитку. Варто звернути увагу й на інші проблеми в діяльності економік, зокрема на неефективне управління й організацію виробництва, невідповідність системи управління персоналом новим умовам й ін.

При визначенні основної й іншої проблем для економіки або конкретного підприємства необхідно уникати їх підміни. Важливість цього пояснюється тим, що правильне визначення проблем сприяє успіху в конкурентній боротьбі за споживача на ринках. Однак у цей час заміна одних проблем іншими розповсюджена серед керівників усіх рангів економік і їхніх підприємств.

Для здійснення на підприємстві менеджменту і ресурсної політики на основі маркетинго-логістичної концепції визначальне значення має рівень аналізу внутрішньої інформації, що повинен доповнюватися даними спостереження за ефективністю управлінською діяльністю й процесом прийняття управлінських рішень. Вирішення основної проблеми знімає інші проблеми або послаблює їхню гостроту [5].

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин загальними проблемами вітчизняних підприємств є рівень менеджменту і ресурсної політики, конкурентоспроможність, якість товарів і послуг, недостатність пропозицій (не вистачає асортиментів продукції). Крім того, конкретне підприємство має свої стратегічні проблеми, зокрема, кадрові, структурні, управлінські, мотиваційні, фінансові. Ці проблеми визначають конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на ринках.

Щоб бути конкурентоспроможними на ринку, підприємства повинні на основі результатів аналізу критеріїв оцінки менеджменту і ресурсної політики усвідомлювати, виявляти й чітко формулювати проблеми, а з урахуванням останніх розробляти стратегію їхнього вирішень, шукати конкретні методи їх виконання.

Для того, щоб одночасно підвищувати якість і конкурентоспроможність продукції підприємства й по можливості знижувати її собівартість, необхідно проаналізувати використання основних виробничих фондів, оборотних коштів й інших його ресурсів [3].

До таких показників належить фондівіддача, фондоємкість, оборотність оборотних коштів, коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства (K_{im}). Цей показник можна визначити за формулою:

$$K_{im} = \frac{\sum P_{год}}{\Pi_{nc}} \quad (3)$$

де $\sum P_{год}$ — річний обсяг випускається продукції, млн шт;

Π_{nc} — максимально можлива або планова продуктивність економіки, розрахована за формулою:

$$\Pi_{nc} = N_p \cdot P_{cm} \cdot \varphi_{cp} \cdot 365 / \Theta_e, \quad (4)$$

де N_p — потужність підприємства;

P_{cm} — середня норма випуску продукції, шт.;

φ_{cp} — середній коефіцієнт браку;

Θ_e — повний час роботи підприємства, діб.

У цілому ефективність будь-якого товару або послуги можна визначити за формулою:

$$\Theta_m = \frac{\Delta \Pi_c}{\Delta Z_c} \cdot 100, \% \quad (5)$$

де $\Delta \Pi_c$ — корисний ефект (приріст прибутку) за нормативний строк використання продукту (товару, послуги);

ΔZ_c — сукупні витрати за життєвий цикл використання продукту.

Рівень конкурентоспроможності підприємства (K_{np}) можна визначити за формулою:

$$K_{np} = \sum_{i=1}^n a_i b_j \cdot K_{ij} \rightarrow 1, \quad (6)$$

де a_i — питома вага i -того товару або послуги підприємства в загальному обсязі продажів аналогічної продукції ($i = 1, 2, \dots, n$; $a_i = 1$);

b_j — показник значимості j -того ринку, товарів і послуг;

K^{ij} — конкурентоспроможність i -тої продукції на j -тому ринку
 $K^{ij} = K^{ne}$.

При виконанні управлінського аналізу менеджменту і ресурсної політики дуже важливо з'ясувати, чи використовуються нові показники оцінки якості продукції. Зокрема, розроблені останнім часом вітчизняними вченими концепція й методика визначення загальних (інтегральних) показників рівня якості продукції, що включають відносні рівні виконання строків випуску продукції й швидкостей її реалізації, комплексності стандартів якості порівняно із кращими зразками або стандартами цих показників [6].

Сукупність цих показників дозволяє визначити обґрунтований загальний (інтегральний) показник стандартів якості продукції (K_0) за формулою:

$$K_0 = \sum_{i=1}^n K_i \cdot a_i \text{ при } \sum a_i = 1, \quad (7)$$

де K_i — вимірники (параметри) рівня стандартів якості продукції;
 a — питома вага i -тих показників якості, встановлення на основі маркетингових досліджень і переваг покупців;

n — кількість розглянутих параметрів якості ($i = 1, 2, \dots, n$).

Не слід забувати, що висока якість стандартів продукції не може бути досягнута без достатнього рівня якості управління. Яке повинно бути орієнтованим і погодженим з кінцевим результатом — якістю продукції.

При налагодженні статистики й регулярного обліку цих показників якості цілком можливо розробити конкретні нормативи підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечити привабливість продукції для покупців і високу ефективність його діяльності.

Конкурентоспроможність будь-якого товару й послуги визначається співвідношенням його ціни і якості. З огляду на бідність основної маси населення, цінова політика підприємств стає стратегічно важливою проблемою підвищення стандартів якості продукції, що дає змогу перемагати в конкурентній боротьбі на ринках [5].

В управлінському аналізі менеджменту і ресурсної політики необхідно зосередити серйозну увагу на аналізі фінансового становища підприємств і економіки в цілому — сплаті податків і структурі заборгованості. Точна оцінка фінансових можливостей підприємства або економіки в цілому і їхніх зобов'язаннях дозволить вибрати оптимальні стратегії для вирішення конкретних проблем. Ефективність стратегії можна визначити за формулою:

$$E_p = \Delta\P/\text{Д}_0, \quad (8)$$

де $\Delta\P$ — приріст прибутку за рік, Д_0 — вкладення фінансових коштів в інвестування.

Усе більшого значення набуває економічне обґрунтування прийнятих рішень і заходів, спрямованих на підвищення ефективності інвестицій у розвиток інфраструктури підприємства або економіки в цілому, забезпечення зниження видатків, собівартості й ін.

Показником ефективності інвестування можна вважати коефіцієнт рентабельності.

Коефіцієнт рентабельності — це критерій так званої загальної ефективності, прийнятої в якості такої умовно.

На практиці найчастіше для визначенні ефективності рішень менеджменту щодо ресурсної політики використовуються порівняння, а не абсолютна оцінка. Вибір оптимального рішення з економічної точки зору звичайно проводиться методом порівняння варіантів за терміном окупності інвестицій:

$$t_{\text{ок}} = \frac{K_2 - K_1}{\mathcal{E}_1 - \mathcal{E}_2}, \quad (9)$$

де K_1 і K_2 — сума інвестування в порівнювані варіанти; $\mathcal{E}_1$ і $\mathcal{E}_2$ — річні видатки за цими варіантах.

Порівняння варіантів рішень можна проводити й за наведеними витратами за формулами

$$E_1 = \mathcal{E}_1 + \rho \text{Д}_0, \quad (10)$$

$$E_1 = E_2 + \rho \text{Д}_0, \quad (11)$$

де — нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності.

Оптимальним у такому випадку варто вважати варіант рішення, на виконання якого буде витрачено менше фінансів.

У випадку поетапного розвитку підприємства або економіки в цілому доцільніше вибирати варіант рішення з найменшою сумою наведених витрат з урахуванням розриву в термінах.

$$E = \text{Д}_0 + \sum_{t=1}^{t_1} \frac{\mathcal{E}_1}{(1+\rho)^t} + \frac{K_1}{(1+\rho)^{t_1}} + \sum_{t=1}^{t_2} \frac{\mathcal{E}_1}{(1+\rho)^t} + \dots + \frac{K_n}{(1+\rho)^{t_n}} + \sum_{t=t_n+1}^{t_c} \frac{\mathcal{E}_t}{(1+\rho)^t}, \quad (12)$$

де Д_0 — інвестиції, вкладені до початку експлуатації об'єкта;

$DO_1 \dots DO_2$ — інвестиції, вкладені через $t_1 \dots t_2$ років;

$\mathcal{E}_t$ — валові видатки за розглянутий рік;

t_i — рік, що обмежує період підсумовування витрат за всіма розглянутими варіантами.

Під час визначення критеріїв відносної економічної ефективності варіантів рішень варто враховувати вимоги законів України (про підприємство, про бізнес й ін.) і особливості розвитку відносин на ринках. Для підприємства як критерій можна використовувати розрахунковий прибуток. При цьому необхідно враховувати й позагалузевий ефект, тому що оцінка ефективності прийнятого рішення розрахунковим прибутком, його народногосподарська ефективність може бути як завищена, так і занижена. В умовах, коли пропозиції підприємства або економіки в цілому не задовольняють попит населення або інших економік через невчасне виготовлення товарів і розвитку інфраструктури, ефективність інвестицій доцільно визначати й натуральними показниками. Наприклад, простотом продукції на одиницю витрат. Така оцінка доцільна при вирішенні окремих завдань [1].

Не менш важливим елементом у стратегії підприємства є гнучкість менеджменту і ресурсної політики. Досягається це за рахунок вкладення коштів у навчання персоналу, швидкої реакції на зміни кон'юнктури ринку, а також за рахунок своєчасної оцінки ефективності існуючої структури керування й формування альтернативної.

Важоме місце в управлінському аналізі менеджменту і ресурсної політики повинен займати аналіз діяльності конкурентів. На підставі результатів аналізу діяльності конкурентів на ринку, з обліком виявлених своїх сильних і слабких сторін (основної та додаткової діяльності), необхідно виробити заходи, що дозволяють зберігати конкурентні переваги на ринку і на його окремих сегментах. Основний акцент у менеджменті варто зосередити на підтримці унікальності своєї продукції й впровадженні нової [3].

Нематеріальні ресурси (імідж, кваліфікація персоналу, його досвід і компетенція, ноу-хау й ін.) є якісними характеристиками конкретних підприємств або економіки в цілому. На підставі результатів аналізу таких характеристик реально визначаються сильні й слабкі сторони підприємства. Сильні сторони, що характеризують підприємство, сприяють підвищенню його іміджу й конкурентоспроможності, слабкі — знижують. Тому система збуту товарів або послуг, стан фінансів, наукові розробки в краї-

ні, рівень маркетингу й логістики, система менеджменту персоналом є також стратегічно важливими напрямками діяльності, що дають конкурентні переваги.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проводити управлінський аналіз менеджменту і ресурсної політики на вітчизняних підприємствах або економіки в цілому в цей час складно, тому що в їхній структурі непередбачені посадові особи, які б відповідали за проведення такого аналізу. Немає й достатньої інформації для проведення подібного аналізу, що пояснюється поганою організацією управлінського обліку на додаток до бухгалтерського обліку. А головне — вітчизняні керівники поки не відчувують потреби в проведенні такого комплексного аналізу.

Управлінський аналіз у менеджменті управління є трудомістким і вимагає досить багато часу. Однак на підприємствах західних країн такий аналіз проводиться один-два рази на рік. Це дозволяє вчасно виявляти слабкі місця й вживати заходів до їхнього усунення, а в цілому — призводить до поліпшення рівня менеджменту, найважливішого чинника підвищення стабільності фінансового становища галузі. Отже, такий досвід необхідно використовувати на вітчизняних підприємствах.

Література

1. *Абрамов А.П.* Управление экономическими результатами в рыночных условиях (анализ безубыточности) // Вестник ВНИИЖТ. — 1995. — № 1. — С. 3—8.
2. *Белов И.В., Терешина Н.П.* Экономическое регулирование при рыночных условиях // Железнодорожный транспорт. — 1990. — № 11. — С. 50—53.
3. *Васильев Г.А., Ибрагимов Л.А., Н.А. Нагапетьянц, Н.Г. Каменева* Логистика: Учебное пособие. — М.: ЗФИ. Экономическое образование, 1993. — 196 с.
4. *Грейсон Дж., О'Делл К.* Американский менеджмент на пороге XXI века. — М.: Экономика, 1991. — 196 с.
5. *Ефремов В. С.* Стратегия бизнеса: Учебное пособие. — М., 1998. — 288 с.
6. *Макконнел Кэмпбел Р., Брю Стенли, Л.* Экономикс. Принципы, проблема и политика. — М.: Республика, 1995. — 581 с.
7. *Терещенко В.И.* Организация и управление: опыт США. — К.: Издательство «Знание», УССР, 1990. — 48 с. (Сер. 3 — «Экономика и управление». — № 5).

Статтю подано до редакції 28.05.13 р.

УДК 332.12(477):330.4

Фащевський М. І., д.г.н., проф.,
Білоконь І. В., к.е.н., ст. наук. співроб., доцент,
кафедра регіональної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

АНОТАЦІЯ: У статті проаналізовано основні моделі регіонального розвитку України та принципи і проблеми їх функціонування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Моделі регіонального розвитку, регіональні економічні системи, типи регіональних економічних систем, просторовий розвиток.

АННОТАЦИЯ: В статье анализируются основные модели регионального развития Украины, принципы и проблемы их функционирования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Модель регионального развития, региональные экономические системы, типы региональных экономических систем, пространственное развитие.

ANNOTATION: the article analyses the main models of regional development in Ukraine and the principles and problems of their functioning.

KEY WORDS: regional development models, regional economic systems, tupes of regional economic systems.

Постановка питання. Економічний розвиток України, як і інших країн світу, характеризується невирішеністю багатьох регіональних соціально-економічних проблем. Тому забезпечення стабільного динамічного розвитку регіонів нині є однією з найактуальніших теоретичних і прикладних проблем управління регіонально-просторовим розвитком України.

Сучасний історичний період соціально-економічного розвитку характеризується зростанням частоти екстремальних ситуацій у природі і господарстві, швидкими темпами зміни економічних і соціальних систем, зростанням складності політичних і соціальних відносин. Наявні економічні і загальносуспільні теорії неспроможні бути теоретичною основою ефективних моделей регіонального розвитку, їх сталого економічного і соціаль-

ного функціонування. Яскравим свідченням цього є сучасні регіональні кризові ситуації в світі. Загострення нестабільності розвитку і зростання економічних загроз вимагає нових підходів до визначення шляхів і нових моделей регіональної організації господарства, забезпечення взаємозв'язаності і взаємозалежності економічних і соціальних сфер життєдіяльності людей як всередині національних регіонів, так і окремих держав та їх союзів.

Світовий регіоналізм як важливий напрям цивілізаційного розвитку сприяє формуванню моделі багатополярного світу, в якому глобальні регіони домагаються консолідації сил, їх інтеграції для захисту власних інтересів. Регіоналізм інтересів виступає дієвим чинником динамічності і напрямів руху фінансових і товарних потоків і людських ресурсів. Це супроводжується нестабільністю регіональних політичних ситуацій, зростанням розриву між багатими і бідними регіонами. Конкуруючи між собою, жоден із регіонів не спроможний дати відповідь на питання, що і як треба робити, щоб реалізувати своє цивілізаційне призначення.

З економічної точки зору регіони приречені на співіснування, оскільки це обумовлено нерівномірністю розподілу природних ресурсів, кліматичних умов, земельних ресурсів, що є підставою для обміну між регіонами ресурсами і продуктами праці. Економічні системи регіонів завжди будуть відрізнятися рівнями економічного розвитку, співвідношеннями між ресурсами і потребами в них, ефективністю економічної і соціальної діяльності. Це лежить в основі формування різних типів регіональних економічних систем і різних моделей регіонального розвитку. При цьому модель розуміється як певна схема організації і функціонування регіональної соціально-економічної системи.

Аналіз наукових джерел і публікацій. Регіональна наука завжди приділяла значну увагу теорії і практиці регіонального розвитку. При цьому в моделях регіонального розвитку деякі вчені особливого значення надавали мінімізації витрат при регіональній організації господарства (Й. Тюнен, А. Вебер, В. Крісталлер, А. Льош та ін.), інші — агломераційному ефекту (Д. Фрідман, Ф. Перру та ін.) та регіональному саморозвитку тощо.

Сучасна регіональна наука значну увагу приділяє і типології регіональних економічних систем, їх елементів і взаємодії між ними. Так, О. Г. Гранберг виділяє такі типи регіональних утворень, як економічні зони, крупні економічні райони, регіони на

базі адміністративно-територіального поділу, територіально-виробничі комплекси різних типів як елементів крупних регіонів

Вагомий науковий внесок у розвиток теорії регіонального розвитку зробили Воблій К.Г., Діброва О.Т., Дорогунцов С.І., Долішній М.І., Заставний Ф.Д., Мікула Н.А., Паламарчук М. М., Пістун М. Д., Поповкін В.А., Шаблій О.І., Фашевський М.І., Чумаченко М. Г., Чернюк М. Г., Чужиков В. І., Шевчук Л.Г. і багато інших вчених України.

Особлива увага розвитку регіонів приділяється у Раді Європи, Парламентській Асамблеї Ради Європи, Конгресі місцевих і регіональних влад Європи, Міністрами держав Ради Європи, відповідальними за регіональне планування. Так, Парламентською Асамблеєю та Конгресом місцевих і регіональних влад Європи було підготовлено і затверджено «Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту», де визначені механізми посилення європейських інтеграційних процесів шляхом транскордонного, міжрегіонального і міжнаціонального співробітництва. Дотримання зазначених у документі принципів при розвитку регіонів сприяє досягненню регіонального збалансованого сталого розвитку. Окремі із цих принципів уже імplementовані в наукові засади і практичні рекомендації регіонального розвитку України.

Постановка завдання. Регіональна наука виходить із того, що кожен регіон є складною за структурою і функціями підсистемою вищої за рангом системи. В ньому поєднуються підприємства, інфраструктура, житло тощо. Таким чином формується певна регіональна структура господарства, яка характеризується спільністю території, на якій розміщені різні об'єкти. Для них притаманна певна єдність, яка обумовлена в першу чергу спільністю території, інфраструктури, рекреації, управління тощо. Так утворюються локальні моделі соціально-економічних систем. Різні форми територіальних структур виробництва, розселення, ресурсів і їх взаємозв'язаність формують специфічні регіональні моделі господарювання — вузлові, ареальні, зональні, глобальні тощо.

Аналіз функціонування таких моделей свідчить про те, що на регіональному рівні усі об'єкти утворюють єдину територіальну соціо-еколого-економічну систему. Територіальна єдність — це лише один з елементів цієї системи. Важливу роль у функціонуванні кожного елемента і їх сукупності в регіоні має відігравати

виробничо-територіальна взаємозв'язаність та управління. Однак, у нинішніх ринкових умовах господарюючий суб'єкт функціонує переважно автономно з розвинутим корпоративним управлінням, яке не завжди враховує потреби регіону. Тому важливо законодавчо, нормативно і координаційно спрямувати функціонування кожного економічного суб'єкта в регіоні на вирішення стійкого і збалансованого в економічній, соціальній та екологічній сферах розвитку регіону. Звідси випливає, що для кожного типу регіону чи кожного окремого регіону у зв'язку зі специфічністю його структури і функцій буде доцільною своєрідна (специфічна) модель розвитку. Тим більше, що об'єктами державної регіональної економічної політики є регіони різних типів — автономна республіка, області, міста Київ і Севастополь, адміністративно-територіальні райони, міста обласного і районного значення, міськради, селища, сільради і села. Для кожного з них характерне специфічне поєднання економічних і соціальних елементів, форм їх зосередження, вертикальної і горизонтальної взаємозв'язаності, що характеризує складність відносин у регіоні. Цим пояснюється значна кількість моделей регіонального розвитку України та необхідність аналізу проблем їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Функціонування будь-якої регіональної системи включає її гармонійний соціально-економічний розвиток — забезпечення стабільності економічної системи, поліпшення якості життя населення, збереження і розвиток ландшафтного, культурного і природного надбання, міжгалузеву кооперацію, міжрегіональну та глобальну інтеграцію у відповідних сферах діяльності. Остання в нинішніх умовах набуває все більшого значення. Тому розроблені Радою Європи Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту цілком слушні для регіонального розвитку України, оскільки охоплюють інтереси регіону з урахуванням його глобальних і регіональних конкурентних переваг.

Для аналізу моделей регіонального розвитку України необхідно враховувати наявні такі типи регіонів:

- Україна як макрорегіональна світова соціально-економічна система;
- національні макрорегіональні соціально-економічні системи за особливостями функціонування:
 - економічні райони України.

- Регіональні соціально-економічні системи, що базуються на адміністративно-територіальних засадах організації діяльності:
 - республіканська система;
 - обласні системи;
 - міські системи зі спеціальних статусом;
 - міські системи;
 - селищні системи;
 - міськради;
 - сільради;
 - територіальні громади.
- Регіональні економічні системи, що базуються на поєднанні індустріальних і аграрних видів діяльності:
 - індустріальні системи;
 - індустріально-аграрні системи;
 - аграрні системи.
- Регіональні системи за рівнем та особливостями функціонування:
 - високий рівень розвитку;
 - середній рівень розвитку;
 - депресивний рівень розвитку.
- Регіони за особливостями геопросторової організації:
 - центральні;
 - периферійні;
 - прикордонні;
 - міждержавні.

Диференціація природних, економічних, соціальних, екістичних умов і геоположення регіонів України обумовили їх відмінності в економічному зростанні і розвитку. Більшість регіонів і територіальних громад не спроможні вирішити місцеві соціальні та економічні питання розвитку. Це призводить до зростання бідності населення, безробіття та асоціальної поведінки окремих груп населення. Загострення соціально-економічних проблем і неможливість їх вирішити власними силами регіонів призводить до очікування допомоги з «центра», тобто з центральних органів державного управління. Так зароджується **патерналістська модель** регіонального розвитку. Її ознаками є надія на державне фінансування не лише загально-національних проектів, орієнтованих на місцевий розвиток, але й проектів, що стосуються місцевого самоврядування. Перерозподіл державних коштів чи коштів регіонів-донорів між окремими регіонами консервує дер-

жавну опіку регіонів, їх споживацькі підходи. Саме патерналістська модель розвитку регіонів є нині переважаючою в Україні. Вона поширена в старопромислових регіонах, моногалузевих міських і сільських поселеннях і гірських районах. Така модель призводить до зростання асиметрії регіонального розвитку, посилення диспропорцій соціально-економічного розвитку, контрастності рівнів і якості життя населення. Зміна такої моделі вимагає як загальнодержавних рішень, так і активізації діяльності місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, виходячи з конкурентних переваг регіонів, використання місцевих ресурсів і організаційно-управлінських можливостей, посилення партнерства з бізнесом тощо.

Друга модель регіонального розвитку, яка активно функціонує в Україні, — це **державно-партнерська**, в якій держава в особі центральних державних органів управління та регіональних державних адміністрацій, а також органів місцевого самоврядування в особі рад формують і реалізують регіональну політику в Україні. Перевагою цієї моделі регіонального розвитку є те, що вона базується на бюджетах регіонів усіх рівнів — від зведеного бюджету держави в цілому до бюджету населеного пункту, де є виконавчі органи місцевого самоврядування. Недоліком цієї моделі є те, що в умовах дефіцитності бюджетних ресурсів регіони не мають змоги вирішити усі нагальні регіональні проблеми. Крім того, в регіональних бюджетах часто відсутні кошти або їх недостатньо для виконання делегованих державою регіонам повноважень. Таким чином проголошені державою соціальні зобов'язання можуть бути виконані лише частково. Це вимагає підвищення партнерських функцій місцевого самоврядування з метою зростання ролі регіонів на стадії формування бюджетних ресурсів, поліпшення між — бюджетних відносин, удосконалення формування доходів місцевих бюджетів.

Третю модель регіонального розвитку можна віднести до **адміністративно-територіальної**. Суть її полягає в тому, що фактично існують адміністративно-територіальні одиниці, які відіграють важливу роль у регіональному розвитку України. Мається на увазі наявність міськрад, які можуть охоплювати міста, селища і села. Так, Алуштинська міськрада включає одне місто, одне селище і 24 сільські населені пункти; Ялтинська міськрада включає 2 міста, 21 селище і 9 сіл. Цей приклад свідчить про те, що адміністративно-управлінська діяльність розвитком регіонів —

окремих міст і сіл надто централізована. До того ж такі адміністративно-територіальні одиниці не передбачені Конституцією України. Поліпшення цієї моделі регіонального розвитку можливе лише в разі проведення системної адміністративно-територіальної реформи.

Певну роль у регіональному розвитку відіграє адміністративний статус і значення міст. З 459 міст України 180 міст мають спеціальний статус, тобто республіканське, обласне чи районне значення. Цей статус позначається не лише на адміністративному, але й економічному значенні міських господарських комплексів при формуванні бюджетних ресурсів. Цим самим держава наділяє їх певними преференціями порівняно з іншими містами, хоч Конституцією України це не передбачено.

Четверту модель регіонального розвитку можна назвати **самоврядно-декларативною**. Суть її полягає в тому, що згідно Конституції України місцева громада є основою місцевого самоврядування. Однак, це можна вважати лише декларацією, оскільки ні в законі про місцеве самоврядування, ні в інших актах не повною мірою визначена адміністративно-правова складова системи місцевого самоврядування, його соціально-економічна функція, територіальна (регіональна) основа місцевого самоврядування, механізми управління регіональним розвитком тощо. Вирішення цього питання як і згаданих вище можливе шляхом внесення змін до відповідних законів, у тому числі і до Основного закону. Це ще важливо і тому, що в Конституції України до регіонів віднесено адміністративно-територіальні одиниці обласного рангу і 2 міста (Київ, Севастополь). Для забезпечення соціально-економічного розвитку інших типів регіонів із врахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій, як це передбачено ст. 132 Конституції України, необхідні додаткові законодавчі акти.

П'яту модель регіонального розвитку можна назвати **законодавчо-нормативною**. У 2005 р. був прийнятий Закон України про стимулювання розвитку регіонів, який мав вирішити законодавчим шляхом розвиток головним чином депресивних регіонів. При чому в цьому законі регіонами вважались лише 25 областей і міста Київ і Севастополь. Однак він не став головним механізмом розвитку регіонів, оскільки недостатньо обґрунтована сутність і стан депресивності регіонів обласного рангу. Крім того, основ-

ним джерелом стимулювання регіонів були бюджетні централізовані кошти. На державному рівні періодично приймалися рішення щодо стимулювання того чи іншого регіону. Таким чином можна відзначити обмеженість законодавчого забезпечення регіонального розвитку України, а також необхідність його модернізації з урахуванням європейського законодавства, зокрема Керівних принципів сталого просторового розвитку Європейського континенту.

Шосту модель регіонального розвитку можна назвати **корпоративно-функціональною**. Суть її полягає в тому, що регіональні конкурентні переваги сприяють зосередженню в регіонах економічної діяльності крупних корпорацій, компаній, холдингів. Такі регіони характеризуються територіальною концентрацією ринкової інфраструктури, інноваційних видів діяльності, фінансових установ, кластерів, представництв різних бізнесових структур, зосередженням кваліфікованих працівників тощо. Ці регіони характеризуються і високою територіальною концентрацією виробництва, інфраструктури, соціальної сфери тощо. Важливим є і те, що саме в таких регіонах розміщені центральні офіси компаній, що забезпечує надходження їм коштів від діяльності підприємств, які знаходяться за межами даного регіону. Це є додатковим стимулом соціально-економічного розвитку таких регіонів. Вони часто виступають донорами розвитку інших регіонів. В даному випадку проблемою є те, що податкові надходження до місцевих бюджетів від діяльності філіалів компаній по місцю їх розміщення не поступають. Це ускладнює проблеми соціально-економічного розвитку регіонів, у яких функціонують підприємства, але їх юридична реєстрація відбувається лише за місцем знаходження центрального офісу.

Сьому модель регіонального розвитку можна назвати **інтеграційною**. Її суть полягає в тому, що, виходячи з переваг територіальної концентрації підприємств, установ, організацій формуються територіально інтегровані структури виробництва, інфраструктури і розселення. Переваги для бізнесу полягають у тому, що зменшується рента розміщення із-за менших витрат на формування інфраструктури — доріг, водопостачання, водовідведення, енергопостачання тощо. Важливу виробничу роль у такому випадку відіграє і можливість комплексування — інтеграції з іншими наявними чи можливими партнерами. Суттєве значення у цьому випадку має і концентрація виробництва та населення як

споживачів. Так формується місцева (регіональна) виробничо-збутова інтеграція на базі збалансованості регіонального попиту і пропозиції. Така модель регіонального розвитку характерна головним чином для великих міст та індустріальних регіонів.

Восьму модель регіонального розвитку можна назвати **транс-кордонною**. Суть її полягає у формуванні на прикордонних територіях суміжних держав регіону з особливим економічним механізмом функціонування господарства. В Україні уже реалізовані проекти транскордонного співробітництва по всьому периметру кордону у вигляді Єврорегіонів. Така модель організації міждержавного співробітництва сприяє активізації розвитку периферійних регіонів сусідніх держав, посиленню довіри і дружнього співробітництва жителів суміжних країн, поліпшенню політико-психологічної ситуації в прикордонних регіонах.

Дев'ята модель регіонального розвитку — **кластерна**. Її суть у тому, що розвиток регіонів відбувається завдяки формуванню кластерів як неформально об'єднаних організацій і фірм, які зв'язані між собою технологічною і економічною ознакою та географічною близькістю. Оскільки кластери можуть розвиватись на засадах інноваційності, оптимального використання інвестицій, інтеграції економічної і соціальної політики, концентрації на регіональному рівні, то вони можуть бути важливим чинником економічного розвитку. В Україні є певний досвід функціонування таких кластерів. Однак значного поширення така модель ще не набула.

Таким чином, виходячи із зазначеного, моделей регіонального розвитку може бути багато, що обумовлено особливостями організації соціально-економічної діяльності, виходячи з конкретних конкурентних переваг регіонів, а також з економічної, соціальної чи політичної доцільності. Моделі являють собою динамічні системи організації господарства і тому вони можуть змінюватись, доповнюватись, оптимізуючись стосовно конкретної ситуації.

Висновки. Зростання ролі зовнішніх чинників у визначенні шляхів розвитку регіонів актуалізує проблему більш широкої імплементації механізмів ЄС та основних положень Європейського континенту в державну регіональну політику України. Серед цих принципів і механізмів найбільше значення для України мають:

- запровадження і дотримання стратегічного планування, програмування і проектування регіонального розвитку України;

- компліментарності — спільного фінансування певних проєктів коштами ЄС, регіонів і місцевої влади;
- субсидіарності — передача певних функцій і повноважень центра в регіони;
- партнерства національної, регіональної і місцевої влад — забезпечення тісної координації їх діяльності;
- удосконалення адміністративно-територіального устрою, його ідентифікація з адміністративно-територіальним устроєм ЄС;
- застосування моделі державної підтримки депресивних регіонів;
- застосування організаційних і фінансових механізмів (субсидій) з метою зменшення безробіття в регіонах;
- розвиток транспортної інфраструктури з метою збільшення доступу до інших регіонів.

Реалізація моделей регіонального розвитку має базуватися на наступних засадах:

- вплив на активність бізнесу (підприємницьку діяльність) шляхом досконалої податкової системи, реєстрації і ведення бізнесу;
- вплив на купівельну спроможність населення регіону;
- вплив на імміграцію спеціалістів для бізнесу;
- створення сприятливих соціальних, економічних та інших мотивів для організації бізнесу;
- стимулювання саморозвитку регіонів через податки, субсидії, дотації тощо;
- стимулювання регіонального попиту;
- збалансування регіональної кооперації між виробничими і споживчими партнерами;
- сприяння дотриманню екологічних вимог ведення бізнесу в регіоні;
- сприяння створенню виробничої і соціальної інфраструктури в містах і селах тощо.

Література

1. *Бакланов П.Я.* Территориальные структуры хозяйства в региональном управлении / П.Я. Бакланов; [отв. ред. П.А. Минакир] — М.: Наука, 2007. — 239 с.
2. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики: Учебник для вузов. — М.: ГУВШЭ, 2000. — 495 с.

3. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліна. — К.: НІСД, 2010. — 288 с.
4. Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського контенту / Наукова редакція В.І. Олещенко. — К: 2007, 39 с.
5. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу і Півдня України на основі формування нових виробничих систем (клас-терів). (Підсумки соціально-економічних досліджень). Під заг. ред.. С.І. Соколенка. — К., 2005. — 238 с.
6. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування: монографія / Л.Г. Чернюк, М.І. Фашевський, Т.В. Пепа та ін ; РВПС України НАН України; М-во освіти і науки України, Черкас. держ.технол.ун-т. — К.: Черкаси: ЧДТУ, 2011. — 423 с.
7. *Старонянська І.* Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / Ірина Старонянська. — Львів: ІРД НАН України, 2009. — 392 с.
8. *Чужиков В.І.* Глобальна регіоналістика: історія і сучасна методологія: монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 272с.

Статтю подано до редакції 16.05.13 р.

УДК 338.48

*Л. О. Попова, к.е.н, проф.,
кафедри маркетингу і комерційної діяльності,
О. М. Прядко, ст. викл.,
М. С. Мітяєва, магістр,
Харківський державний
університет харчування та торгівлі*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

АНОТАЦІЯ. Авторами запропоновано розробку практичних рекомендацій щодо використання маркетингових інструментів у діяльності вітчизняних підприємств сфери туристичних послуг та ефективних маркетингових рішень у подоланні протиріч у взаємодії суб'єктів економічної діяльності та оптимального розміщення ресурсів.

Маркетинговий підхід у діяльності вітчизняних підприємств індустрії туризму дозволяє вирішити ринкові проблеми найраціональ-нішим шляхом, своєчасно виявляти ринкові можливості і використо-вувати їх, планувати і організовувати надання послуг з урахуван-ням передбачуваних тенденцій споживчого попиту.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: якість послуг; сфера послуг; маркетинг послуг; маркетингове управління; сервісне підприємство; ринок туристичних послуг; туристична послуга; маркетинг тур продукту; споживча цінність; комплексна системи управління якістю.

АННОТАЦИЯ. Авторами предлагается разработка практических рекомендаций по использованию маркетинговых инструментов в деятельности отечественных предприятий сферы туристических услуг и эффективных маркетинговых решений в преодолении противоречий во взаимодействии субъектов экономической деятельности и оптимального размещения ресурсов.

Маркетинговый подход в деятельности отечественных предприятий индустрии туризма позволяет решить рыночные проблемы наиболее рациональным путем, своевременно выявлять рыночные возможности и использовать их, планировать и организовывать предоставление услуг с учетом предполагаемых тенденций потребительского спроса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: качество услуг; сфера услуг, маркетинг услуг; маркетинговое управление; сервисное предприятие; рынок туристических услуг туристическая услуга, маркетинг турпродукта; потребительская ценность; комплексная системы управления качеством.

ABSTRACT. The authors propose the development of practical recommendations for the use of marketing tools in the activities of domestic enterprises in the sphere of tourism services and effective marketing solutions to overcome the contradictions in the interaction of economic actors and the optimal allocation of resources.

Marketing approach in the activities of domestic tourism enterprises can solve market problems in the most rational way, promptly identify market opportunities and use them to plan and organize the provision of services taking into account projected trends in consumer demand.

KEYWORDS: quality of service, services, marketing services, marketing management, service company; tourism market of tourist services, marketing of tourism products, customer value, comprehensive quality management system.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії в Україні можна визначити створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довілля. Програма дій, зорієнтована на досягнення цієї мети,

має бути синхронізованою із загальними темпами становлення ринкових механізмів і співвідносною з політикою структурних реформ в економіці. Вона повинна також враховувати накопичений досвід розвитку туризму у світі, що створює сприятливі умови доопрацювання та розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму. Нарощування темпів і підвищення ефективності роботи підприємств сфери туризму, становлення туристичної галузі як однієї з провідних галузей вітчизняної економіки стримується невирішеністю низки питань, розв'язання яких потребує пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, орієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акценту на кінцевого споживача, врахування зростаючої конкуренції та демонополізації і диверсифікації всіх сфер економіки.

Важливим фактором, що визначає ефективність застосування туристичними підприємствами сучасних маркетингових комунікаційних технологій безумовно виступає ситуація, що склалася як на міжнародному так і на вітчизняному туристичних ринках. Такі показники, як структура та ємність туристичного ринку в цілому та по окремим його сегментам, рівень конкуренції, кон'юнктурні коливання, розвиток інфраструктури, запити споживачів тощо, в першу чергу, визначають зміст і форми реалізації маркетингової і, відповідно, комунікаційної стратегії підприємства. Найактуальнішою платформою для просування туристичного продукту є Інтернет. Аналіз цих тенденцій, на наш погляд, повинен стати першочерговим завданням при дослідженні проблем управління маркетинговими комунікаціями туристичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми туристичних послуг висвітлені в багатьох туристичних періодичних виданнях та Інтернет-ресурсах. Дослідженню тенденцій і проблемам туристичних послуг приділяється в наш час значна увага вітчизняними та зарубіжними фахівцями: Кудла Н.Є., Правик Ю.М., Тупкало В.М., Кларк Г., Бриггс С. та ін.

Мета та завдання статті. Метою наукової статті є розробка рекомендацій, щодо підвищення ефективності функціонування реклами в Internet туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. За існуючих умов для України розвиток туристичної галузі є життєво важливим, оскільки туризм є одним із важливих чинників стабілізації розвитку вітчизняної економіки, підвищення рівня зайнятості населення, постій-

ного і динамічного зростання його добробуту. Відповідно до ст. 3 Закону України «Про туризм» № 3295-ВР від 15.09.95 р. «Держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямків розвитку національної культури та економіки».

На сьогоднішній день туристична галузь вважається висоприбутковою, так, у 2011 році світові доходи від туризму дорівнювали 252288,9 тис. грн. За умови розвитку галузі з такою швидкістю в 2013 році за прогнозами ВТО світові доходи від туристичної діяльності складуть орієнтовно становитиме 22,8 млрд грн, а у 2020 році очікується отримання 2000 млрд дол. США.

Україна має достатній природний потенціал для того, щоб стати країною з розвинуеною туристичною індустрією. Для розвитку в'їзного туризму, Україна має значні рекреаційні ресурси, багатий арсенал історичних, архітектурних і культурних пам'яток. Природний потенціал дає змогу розвивати, такі популярні останнім часом у світі види спортивного туризму, як мисливський, рибальський, гірський, кінський та ін. Автомобільний зв'язок із країнами заходу дозволяє розширити автотуризм і транзитний туризм. До того ж Україна має винятково сприятливі умови для розвитку залізничного, авіаційного та річкового видів туризму. Існуючий економічний, природно-географічний і культурно-історичний потенціал України та її столиці дає можливість прогнозувати істотне збільшення асортиментного рівня послуг гостинності.

Отже, найвищими темпами кількість підприємств, що займається туристичною діяльністю, почала зростати після прийняттям Закону «Про туризм» і зміною державної політики в галузі туризму.

За даними Держкомкордону, в поточному 2012 році спостерігалась тенденція по збільшенню потоку іноземних туристів в Україну приблизно на 8 % порівняно з минулим роком. Згідно з даними минулого сезону, найбільше Україну відвідують туристи з Росії — більше 232 тисяч чоловік, Польщі та Білорусі — понад 78 тисяч, Німеччини — 24 тисячі, Голландії — 22 тисячі, США — 20 тисяч, Молдови — близько 18 тисяч, Великобританії — понад 13 тисяч, що склало близько 80 % усіх іноземних туристів, які в'їхали в країну. Найбільше виїжджали українські громадяни у Росію більше 3310 тисяч чоловік, Польщу — 29 тисяч, Угорщину — 880 тисяч, Молдову — 800 тисяч, Білорусь — 608 тисяч, Словаччину — 250 тисяч, Чехію — 132 тисячі, Туреччину — 920 тисяч, Німеччину — 85 тисяч. Румунію — 62 тисячі чоловік [2].

Це пояснюється передусім тим фактом, що Україна має тісні економічні та політичні зв'язки з країнами СНД, і в першу чергу з Росією. Метою відвідування України туристами з РФ є насамперед ділові поїздки. Причому російські туристи прибувають здебільшого самоорганізовано та не потребують особливої уваги з боку виробників послуг і підприємств посередників, що є організаторами туристичної подорожі (туроператорів, турагенств). По-друге, збільшення транзитного потоку через Україну з країн СНД призвів до росту числа одноденних відвідувань. На роздуми наводить той факт, що туристи, які прибувають в Україну з розвинутих країн (таких як Німеччина, Великобританія, Франція, США, Італія, Канада), складають лише 7 % відвідувачів держави, водночас за даними ВТО саме ці країни забезпечують майже половину туристичних витрат. Це означає, що саме туристи з цих країн є найбільш бажаними для України.

Тенденція скорочення частки організованого туризму спостерігається в усьому світі. Все більше людей самостійно організовує свої поїздки, уникаючи послуг туристичних агентств. В Україні, також, на фоні зростання в'їзного потоку туристів взагалі, частка в ньому організованого туризму зменшується. Так, кількість іноземних громадян, які прибули в Україну з метою організованого туризму, має сталу тенденцію скорочення.

Іноземні туристи, які скористалися послугами українських тур агентств в 2011 р., перебували в Україні переважно з метою відпочинку (53 %) та у службовій поїздки (35 %) решта відвідань 12 % припадала на лікування, спортивно-оздоровчий і релігійний туризм.

Найбільша питома вага діючих туристичних підприємств України станом на 1.01.2011 р. складає близько 60 % у загальній структурі — колективної форми власності, 30 % перебувають у приватній власності, державної власності складає 5 %, а власності інших держав — 0,5 %. Отже, 95 % підприємств перебуває в недержавній формі власності, що створює умови для підвищення ефективності їх роботи в результаті появи власника, зацікавленого в підвищенні кінцевих результатів діяльності.

У той же час, останніми роками зростає кількість українських туристів, що віддають перевагу подорожам за кордоном держави. Це в переважній більшості подорожуючі з метою відпочинку, що обрали зарубіжні курорти в пошуках кращого сервісу, так як послуги, що надаються підприємствами інфраструктури туризму в Україні мають недостатньо високий рівень якості.

Отже намітилися наступні тенденції розвитку туристичного ринку України: зростання конкуренції в боротьбі за туристів і відповідно зростання вимог туристів до якості послуг, що надаються; збільшення частки виїзного туризму; скорочення частки організованого туризму; деякий перерозподіл відвідувань з основних мотивацій, хоча іноземні туристи, які скористалися послугами українських тур агентств перебували в Україні переважно з метою відпочинку та у службовій поїздки.

Дані тенденції туристичного ринку України мають безпосередній вплив і напрями та особливості розвитку комунікаційної діяльності туристичних підприємств і держави в цілому. Так, із збільшенням конкуренції, більшість підприємств починають розуміти і відповідно застосовувати в своїй діяльності маркетингові комунікації з метою ширшого інформування про туристичні послуги, що пропонуються підприємствами.

Важливим фактором при управлінні системою маркетингових комунікацій є сегментація ринку. Тому, наступним етапом ми визначимо потенційних клієнтів туристичних послуг.

Нами було проведено опитування потенційних споживачів туристичного продукту, з якого визначили головне, а саме, використання опитуваними вільного часу (рис. 1).

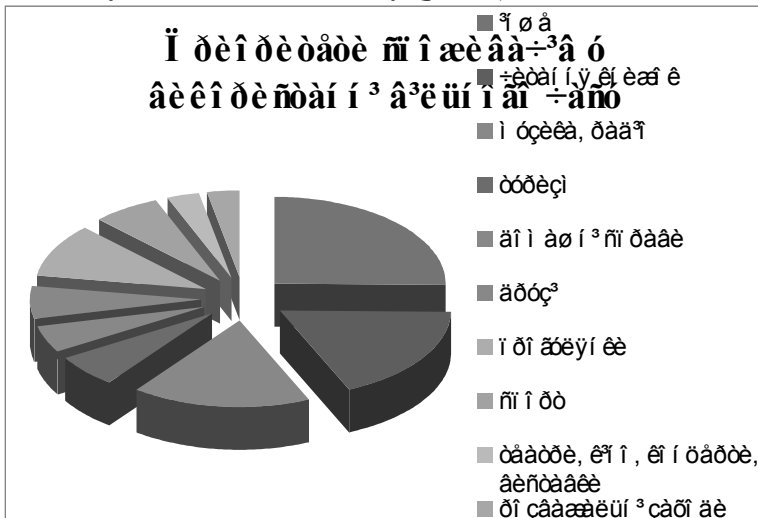


Рис. 1. Пріоритети у використанні вільного часу споживачів туристичного продукту, %

Серед опитуваних представників цільової аудиторії лише 6,13 % вільний час використовують у туристичних цілях. Проте, відсоток людей, що дотримуються активного способу відпочинку, теж не дуже високий (спорт — 6,51 %, прогулянки — 9,96 %, розважальні заклади — 2,68 %). Їх можна віднести до потенційних клієнтів туристичної сфери, адже ця категорія найбільш схильна до подорожей через свою дієвість.

Якщо підсумувати реальну клієнтуру, то виходить 25,28 %. Ця сума представляє можливий обсяг попиту при правильному позиціюванні туристичного продукту на ринку з вдалим інформативним супроводженням.

Аудиторією, що приймала участь в опитуванні, було також проаналізовано виходячи з віку, освіти, сімейного бюджету.

Стратегічно реклама повинна бути орієнтована на людей з різним рівнем освіти, але з достатнім рівнем доходів. Проте, за вказаними вище до туристичних агентств звертаються більше людей з вищою освітою. Воно й не дивно, адже споживач з широким колом інтересів і кругозором цікавиться культурно-пізнавальною стороною туристичної послуги, а саме в цьому й полягає першочергова сутність туризму — в пізнанні невідомого.

Підприємства галузі туризму повинні позиціонувати свій продукт з орієнтацією на споживачів, рівень доходів яких становить понад 1000 грн, їх частка на ринку становить 52 %. Це є досить суттєвий показник, що вказує і на гарантію існування постійного попиту з боку даної групи споживачів, й, відповідно, на гарантію реалізації пропонованого продукту з отримання запланованого прибутку.

За наведеними даними можна скласти портрет типового потенційного споживача або клієнта туристичної фірми. Отже, послугами туристичних агентств цікавляться переважно люди віком 20—45 років, що мають вищу освіту та середньомісячний прибуток понад 1500 грн. Наступним етапом аналізу є дослідження ефективності використання системи маркетингових комунікацій у діяльності туристичних підприємств.

Слід відзначити, що керівники туристичних підприємств розуміють необхідність формування ефективного процесу маркетингових комунікацій. Так як, вони є одним з найважливіших важелів впливу на поведінку споживача, формування думки про туристичне підприємство та його продукцію, на вибір споживача та його наступне сприятливе ставлення до туристичної фірми. Це також, одна з умов конкурентоспроможності на ринку туристич-

них послуг. Так, 90 % опитуваних відповіли, що основним заходом, яке вживає туристичне підприємство для успішної діяльності, є активізація рекламної діяльності.

На ефективність управління маркетинговими комунікаціями впливає багато чинників як зовнішнього, так і внутрішнього порядку, котрі на різних етапах розвитку суспільства формують середовище, в якому діє та чи та підприємницька структура.

Відповідно до аналізу особливостей організації інформаційно-реklamної діяльності туристичних підприємств, нами було визначено про необхідність просування туристичного продукту на зовнішній ринок.

Міжнародний туризм — один із найперспективніших напрямків розвитку світового господарства. На сьогоднішній день він є третьою по прибуткам галуззю і на перспективу його значення буде і далі зростати.

Як свідчить світовий досвід, для просування національного туристичного продукту на зовнішньому ринку потрібна централізована діяльність у цьому напрямі за організаційної та фінансової підтримки держави. Окремо взята туристична фірма не може широкомасштабно рекламувати національний туристичний продукт. Наприклад, у Великій Британії існує державна структура, яка займається дослідженням туристичного ринку, її складовою є мережа з 70 туристичних представництв у різних країнах світу, що є найперспективнішим ринком для реалізації британського продукту. Держава виділяє 80 млн фунтів стерлінгів на рік для ринкових досліджень, рекламно-маркетингової діяльності, у тому числі участі у міжнародних туристичних салонах, ярмарках, виставках. Видання рекламно-інформаційної продукції різними умовами, а також утримання закордонних туристичних представництв.

Уряд Греції щорічно виділяє на інформаційно-реklamну діяльність понад 10 млн дол, Туреччина — 65 млн дол., Угорщина — 14 млн дол. США. В Іспанії, Сінгапурі, Таїланді, Польщі і інших країнах державна реклама національного туристичного продукту фінансується виключно за державні кошти. В деяких країнах використовуються кошти підприємницького сектора. Так, витрати на рекламу Франції і Великобританії підприємницького сектора в 5—6 разів перебільшують державний бюджет. В Україні також рекламою туристичних послуг за кордоном займаються самі фірми.

Для виявлення специфіки маркетингових комунікацій туристичних підприємств нами було досліджено близько 15 підприємств.

Аналізуючи структуру системи маркетингових комунікацій туроператорів, можна зазначити, що більш як половина коштів припадає на рекламні заходи, друге — стимулювання збуту і персональний продаж, третє — зв'язки з громадськістю. Також було визначено, що основними джерелами отримання інформації є друкована реклама — 37 %, скористалися порадою друзів — 33 %. Тобто, у зв'язку з низьким рівнем довіри до туристичних підприємств більшість споживачів при виборі туристичного продукту звертаються до поради своїх знайомих. Причиною такої ситуації є відсутність у діяльності туристичних підприємств вираженої довгострокової програми налагоджування зв'язків з громадськістю.

Це підтверджує велике значення і необхідність використання в діяльності туристичних підприємств персонального продажу та зв'язків з громадськістю, які направлені на створення та підкріплення іміджу, а також врахування не ціленаправлених комунікаційних акцій туристичних підприємств.

Туроператори використовують у своїй діяльності всі носії реклами. Найбільша увага приділяється рекламі в пресі, на другому місці знаходиться інтернет-реклама, на третьому — виставкова діяльність. Щодо інших видів, то тут потрібно виділити певну особливість так реклама на радіо та телереклама мали переважно разовий характер. Це пов'язано з високою вартістю даних видів рекламування.

Друкована реклама — один із засобів поширення рекламної інформації туристичних підприємств. Привабливість друкованої продукції туристичної фірми забезпечується за рахунок барвистих високоякісних фотографій ландшафтів, історичних визначених пам'яток, готельних комплексів та інших об'єктів туристичної діяльності. Друковані рекламні матеріали туристичної фірми широко використовуються в ході різних зустрічей, а здебільш поширюються на виставках, розсилаються поштою потенційним клієнтам, а також вручаються відвідувачам туристичної фірми, що звертається з метою одержання цікавлячої їх інформації.

Радіо до останнього часу залишається неосвоєним туристичними фірмами рекламним носієм. Одна з причин цього вкрай низька вивченість ефективності реклами на радіо в туристичному сегменті, що обумовлено специфікою такого виду послуг. Високий ефект шляхом аудіо впливу досягається тільки при створенні якісного рекламного слога, що заворожує привертає увагу слухача з перших тактів. Як правило, реклама на радіо використову-

ється туристичними підприємствами для інформування й нагадування.

Особливість вуличної реклами (чи то банерні щити, чи стікери на транспорті) — яскраво виражений іміджевий ефект (близько 45 % глядачів запам'ятовують елементи фірмового стилю, в результаті чого формується стратегічне ставлення до реклами і її довгостроковий вплив). Тим часом значення зовнішньої реклами, яка давно вже відвоювала лідерські позиції на закордонних рекламних ринках, визначається і у вітчизняній практиці, у першу чергу в аудиторіях великих міст.

Телереклама має специфічні риси. По-перше, телебачення має широкі можливості сприяти цілеспрямованому впливу та очікувати бажану реакцію глядацької аудиторії. Завдяки комбінуванню зображення, кольору, рухів і звуку досягається широке охоплення, добру географічну та демографічну вибірковість.

Туристичні фірми використовують такі види телереклами: рекламні ролики, рекламні телезаставки, рекламні телерепортажі та програми.

У структурі витрат на систему маркетингових комунікацій туроператори та турагентів друге місце займає стимулювання збуту. Це пояснюється кількома причинами:

- відбувається зниження ефективності реклами, що виявляється в зростанні недовіри до неї, збільшення її вартості, насиченості засобів масової інформації рекламними зверненнями;

- посиленням конкуренції на ринку туристичних послуг, споживачам стає все важче розрізнити різні туристичні підприємства;

- усе частіше керівництво сприймає стимулювання збуту як ефективний засіб підвищення рівня продаж, оскільки споживачі більш схильні обґрунтовувати свій вибір ціновими міркуваннями.

Туристичні підприємства використовують широку систему знижок. Найбільшою популярністю в діяльності туристичних підприємств користується застосування сезонних знижок, наприклад, для товару так званого «гарячого» продажу; знижки приурочені під певну рекламну акцію. Існують знижки для корпоративних клієнтів. Більшість туристичних підприємств не використовують у своїй діяльності зв'язки з громадськістю. Це пов'язано в першу чергу з відсутністю в організаційній структурі працівника, який виконує дані функції. Тому, із засобів, які застосовуються на підприємствах, є лише зв'язки з пресою та корпоративне обслуговування.

У світовій практиці туристичної галузі Інтернет став невід'ємною частиною надання послуг. Інтернет використовується як інформаційний канал. За його допомогою всі учасники туристичного ринку обмінюються корисною інформацією, мають можливість порівнювати її та аналізувати. Графічні можливості Інтернет посилюють використання даного виду реклами в діяльності туристичних фірм. Компанії створюють спеціально інформаційні сторінки, рекламні буклети та проспекти. Фотографії готелів та інших туристичних об'єктів посилюють наочне уявлення покупцем туристичного продукту.

За рівнем представлення в мережі онлайнові туристичні ресурси українського Internet пропонуємо розділити в такий спосіб: туристичні портали; сайти гарячих путівок; Web-сайти туристичних фірм; Web-сайти туристичних організацій (асоціацій); Web-сайти туристичних видань; віртуальні Internet-тури. В середньому одна туристична фірма розміщує близько 17 своїх пропозицій. Витрати становлять від 40 до 60 у.о. Це значно вигідніше, ніж розміщувати інформацію інформаційного характеру в газетах зі спеціальними рубриками.

Висновки. Проведений аналіз динаміки та структури туристичного ринку України виявив наявність низки тенденцій і проблем, які суттєво впливають на комунікаційну політику туристичного підприємства. Як в Україні, так і в усьому світі, спостерігається подальша тенденція до скорочення частки організованого туризму, коли все більше людей самостійно організовують свої поїздки, використовуючи сучасні інформаційні технології.

Заслужовує на увагу те, що значного поширення набуває практика застосування туристичними фірмами реклами в глобальній мережі Internet. Нами запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності функціонування реклами в Internet туристичних підприємств:

1. Рекламувати свій сайт, зазначаючи Web-адресу на всіх візитних картках, фірмових бланках, листівках, каталогах та інших атрибутах підприємства.

2. Доцільно є поєднання Web-сайту туристичних підприємств з рекламування своєї послуги на туристичних порталах і пошукових серверах.

3. Здійснювати спеціальну професійну підготовку працівників туристичної агенції, оскільки ефективність Internet-реклами залежить не лише від величини бюджету та раціонального вибору

мережі туристичних ресурсів, а й від оперативності працівника та всього персоналу підприємства.

4. Необхідність відслідковування рейтингу відвідувань різних розділів туристичного сайту, географія відвідувачів.

Зміни на ринку туристичних послуг не могли не позначитися і на характері поведінки споживачів даних послуг і на пріоритетах вибору того чи того джерела отримання достовірної інформації про ринок. Як показали дослідження, основним джерелом отримання інформації про послуги туристичних підприємств є думка та поради друзів, ділових партнерів (45 %), а власне реклама складає лише 38 % від кількості опитаних. Це пов'язано в першу чергу зі зниженням рівня довіри до пропозицій туристичних підприємств, що можна пояснити відсутністю в діяльності туристичних підприємств вираженої довгострокової програми налагодження комунікаційних зв'язків. Тому велике значення має більш активне використання, при розробці комунікаційної політики, технологій персонального продажу та зв'язків із громадськістю (для створення позитивного іміджу), а також застосування неформальних, нецілеспрямованих комунікаційних акцій.

Україна належить до країн, де туризм як активний спосіб проведення дозвілля заохочувався державою, пропагувався та стимулювався шляхом соціалізації туристичних послуг і тому був сприйнятий більшістю населення як складова способу життя. Поліпшення рівня та умов життя вводить туризм до споживчої суспільної моделі, особливо міського населення, стимулюючи попит і формуючи ринок туристичних послуг.

Література

1. Конституція України: Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської та турагентської діяльності [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1123-07>
2. Держкомкордон України: Статистика [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.zagran.kiev.ua>.
3. Державна служба туризму і курортів : Статистика [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>.
4. Казакова В.А. Маркетинг в туристической сфере в зарубежных странах и в России. — М.: МАКС Пресс, 2005. — С. 39.
5. Квартальнов В. А. Туризм : учебник / В. А. Квартальнов. — М. : Финансы и статистика, 2001. — 320 с.

Статтю подано до редакції 05.06.13 р.

УДК: 658.893

*Демидова О. В., аспірант кафедри маркетингу,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

СВОБОДА І ЗУМОВЛЕНІСТЬ ВИБОРУ СПОЖИВАЧІВ, ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЙ У МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМАХ

АНОТАЦІЯ. В статті представлено результати систематизації нових досягнень науки у моделюванні і маркетинговій оптимізації параметрів соціально-економічних взаємодій.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: поведінка, взаємодії, споживач, споживання, система, маркетинг.

АННОТАЦИЯ. В статье представлены результаты систематизации новых достижений науки в моделировании и маркетинговой оптимизации параметров социально-экономических взаимодействий.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: поведение, взаимодействия, потребитель, потребление, система, маркетинг.

ABSTRACT. In the article the results of systematization of new achievements of science are presented in a design and marketing optimization of parameters of socio-economic interaction.

KEYWORDS: behavior, interaction, consumers, consumption, system, marketing

Постановка проблеми. Практично всі засади маркетингу базуються на свободі волі і вибору людини. Така свобода може бути тільки результатом свідомої поведінки [1-10]. Але, хоча наш мозок і працює постійно, експериментально доведено, що тільки 10 % цієї роботи реалізується усвідомлено, контрольовано. Інше — автоматизми. Айтрекери — пристрої, що фіксують рух зіниці при погляді на щось, показують, що ми споглядаємо картинку по-іншому, аніж думаємо (наряди, а не осіб, жінок, а не пейзажі і т.п.). Результати МРТ засвідчують, що нейронні мережі мозку визначають вибір рішення раніше, ніж людина подумає (усвідомлює), що ухвалила це рішення. Тобто мозок посилав суб'єкту сигнал, що рішення ухвалено. Якщо мозок самодостатній і може обійтися без зовнішнього світу, тоді як впливають на поведінку мета, ситуації, інші люди, суспільство у цілому? Відомо, що

Жанна д'Арк діяла за велінням голосів, при цьому змінила хід історії. Чернігівська Т. В. та інші психологи під час експериментів щодо слухових галюцинацій (вони були виключно суб'єктивними в мозку людини) фіксувала роботу сприймаючих систем, нібито людина реально чула і відчувала. Із зовнішнього світу у вухо нічого не поступало, але за свідченнями мозку можна було б сміливо стверджувати, що людина чує вухами. Тобто, навіть об'єктивні дані експерименту такими не можна вважати без певних уточнень і конкретного контексту.

Нової інтерпретації питанню про свободу волі і усвідомленість вибору (вчинку) людини, зокрема у контексті його соціальної детермінації, надає феномен, який об'єктивно виявити не міг але сформулював в одному зі своїх висловів Сеченов: «Мозку все одно чи людина реалізує дію, чи вона її бачить або обдумує, передбачає». Існування дзеркальних нейронів, які відіграють важливу роль у розумінні ефектів назовпу і наслідування, а також споглядання людиною себе з боку, було встановлено пізніше. Той факт, що живі істоти, в думках (у власній свідомості), як у дзеркалі відбивають поведінку інших дозволило виявити випадкове спостереження науковців. Під час експериментів лаборант зайшов в лабораторію і узяв горішок з тарілки, з якої годували мавп і в мозку у цих мавп в моторних відділах кори, зафіксували активність, нібито сама мавпа узяла цей горіх. Повторення експерименту підтвердило попередній результат.

Таким чином, наведена вище теза про рівень скеровування і усвідомлення людиною прийняття важливих рішень у власному житті, на фоні роботи нейронних мережі мозку, незалежно від волі людини, хоча і на базі раніше набутого суб'єктивного досвіду та прийнятих соціальних стандартів, залишається декларативною. За такого контексту принциповими виявляються відмінності між виконанням людиною реальної дії (поведінкового акту), її плануванням, а також згадуванням і повторенням, дилема «діяч-виконавець» у поведінці споживачів. Гостро постає питання об'єктивності результатів досліджень з використанням установок медичної техніки або інших, спостереження та інтерпретації поведінки з боку і т.п.

Так, науковий авторитет світового рівня Вольф Зінгер не вірить в існування необмеженої волі суб'єкту в класичному сенсі цього поняття [11]. «Необхідно виходити з того, що людина зробила те, що зробила тому, що в той конкретний момент її мозок

не міг ухвалити іншого рішення, — стверджує він. Припущення про те, що у цей момент можна було зробити інший вибір, з нейробиологічної точки зору є необґрунтованим». Наші бажання — це «простір варіантів», який може бути вузьким або широким залежно від зовнішніх або внутрішніх рамок, таких, як, наприклад, закони або психічні порушення, особисті спогади або культурні установки. Холоднокровний вбивця має нещастя володіти низьким «порогом вбивства і саме тому суспільство має захищати себе від злочинця. Вирішення цієї проблеми — не кримінальна анархія, а інша концепція права, що враховує соціальний аспект».

У маркетинговому моделюванні поведінки споживачів, на основі експериментальних даних не можливо зробити однозначних висновків, прийняти одну з поширених у науці позицій остаточно, що стосуються ідентифікації кордонів, між процесами, наприклад, сприйняття і усвідомлення, усвідомлення і пам'яті і т.п., між сутністю нерационального, інтуїтивного, емоційного, несвідомого, містичного, духовного, а також чіткого визначення усіх прямих і зворотних системних зв'язків.

Постановка цілі. Метою статті є систематизація наукових уявлень про свободу та зумовленість вибору споживачів, опрацювання прогресивних засад моделювання взаємодій зі споживачами у маркетингових системах.

Результати дослідження. Вивчення свідомості традиційно було в основному прерогативою філософії і мало велике значення для психології та інших наук про поведінку щодо розуміння співвідношення свідомості і матерії. Базова теза тут визначала, що спеціально організована матерія (мозок) є носієм свідомості. Дослідження нейрологічних корелятів психічних процесів отримало розвитку з появою нових методів — функціональної магнітно-резонансної спектроскопії і магнітоенцефалографії. Перший фіксує зміну потоку крові, що супроводжує зміни роботи нейронів в живому мозку, відображаючи тим самим локалізацію різних центрів мозку. Завдяки другій вимірюють магнітні поля, які породжуються електричними потоками, що виникають усередині нервових клітин мозку, що дозволяє прослідкувати зміну активності в часі.

Концепції обробки інформації та інструкціоністські теорії розглядають мозок як комп'ютер, що переробляє інформацію. При цьому залишається незрозумілим, хто створює чи закладає програми переробки інформації. Доводиться припустити, що або

«інструкція» з сприйняття і обробки сигналів міститься у зовнішньому середовищі, або мозок має містити керівника його розвитку.

На противагу ним розвиваються інші теорії [12, 13]. Наприклад, Джеральд Едельман стверджує, що світ для новонародженого предстає як набір нерегульованих, хаотичних сигналів, і лише набутий досвід (але не заздалегідь задана інструкція) дозволяє класифікувати ці сигнали, відокремити серед них зв'язки, що сприймаються як той або інший об'єкт, співвіднести їх з приємними або загрозливими подіями. Фіксація досвіду індивіда відбувається шляхом конкурентного відбору груп нейронів і синапсів, закономірності якого подібні до закономірностей природного відбору в еволюціонуючих популяціях.

Так, наприклад, нейрони зорової кори від початку не спеціалізовані, і кожен відповідає на достатньо широкий спектр сигналів. Для окремих нейронів ці спектри можуть декілька розрізнятися. Між нейронами є множинні синаптичні контакти, встановлені більш менш випадковим чином. Коли пред'являється візуальний стимул (наприклад, риска, рухома вгору і управо), всі реагуючі на неї нейрони випускають електричні імпульси з однаковою частотою. Коли стимул зникає, нейрони можуть залишатися активними, але імпульси більше не корелюють. Між синхронно реагуючими нейронами контакти посилюються, і ці нейрони об'єднуються в групу. Згодом збудження одного з нейронів групи провокує активність інших нейронів, тобто вся група починає реагувати на стимули як єдине ціле. Синапси між нейронами, періоди активності яких не співпадають, послабляються або взагалі зникають. Формування таких груп нейронів в різних зонах кори — і зоровій, і слуховій, і моторній, — починається ще до народження (нейрони з початково нерегульованими зв'язками (первинним репертуаром). З часом, групи нейронів набувають конкретної спеціалізації. Наприклад, у зоровій корі одні групи краще реагують на вертикально зорієнтовані об'єкти, інші — на горизонтальні і т.д. На кожен сигнал, залежно до ситуації, відповідає безліч груп — одні краще, інші — гірше.

Спектри сигналів, що розпізнаються різними нейронними групами первинного репертуару, частково перекриваються. Тобто одна група реагує на декілька сигналів, і на кожен сигнал реагує декілька груп. Існування таких функціонально еквівалентних, але різних за властивостями груп називається виродженням репе-

ртуару і надзвичайно важливе для подальшого розвитку людини, так само як існування спектру різноманітних ознак важливе для дарвіновської еволюції видів.

Можливість утворення спеціалізованих груп є результатом еволюції і закріплена генетично. Проте у кожному конкретному випадку структура кори — те, як саме об'єднані нейрони в групи і яка їх спеціалізація — не зумовлена ні генетичною програмою, ні середовищем. Генетично визначається тільки найзагальніша схема розташування зон у корі: зорової, слухової, асоціативної та інших. Нервова система кожної людини унікальна. Формування нервових структур є результатом соматичної селекції, що відбувається за життя, закономірності якої подібні еволюційним.

Конкурентний характер процесів утворення нервових структур ілюструють відомі експерименти Хьюбела і Візела, проведені ще в 60-х роках. Вони досліджували структуру зорової кори котенят, а саме ділянки, пов'язані з лівим та правим оком, які формуються на 4-6 тижні після народження. Одне око кошенят закривали і від непрацюючого ока майже не поступали нервові імпульси, зв'язки між непрацюючими нейронами не утворювалися. Коли око після закінчення 6 тижнів відкривали, воно виявлялося функціонально сліпим, не дивлячись на те, що всі його структури зберігалися.

Якщо кошенят після народження розміщували у так званому «горизонтальному» середовищі, де немає вертикальних стимулів, то у них не формувалися групи нейронів, що розпізнають останні. Після перенесення в звичайне середовище такі кошенята «не бачать» вертикальних предметів — натикаються на стільці, палиці, якщо вони не лежать і т.п. Пізніше котенята можуть навчитися розпізнавати вертикальні стимули — відбувається зміна спеціалізації частини вже сформованих груп. Проте після завершення сензитивного періоду таке навчання малоефективне. Аналогічним чином на конкурентній основі формуються зв'язки і в інших зонах кори.

Між групами первинного репертуару, що функціонують як єдине ціле, також встановлюються зв'язки на конкурентній основі. І ці групи груп складають вторинний репертуар. Групи груп вступають в наступний раунд селекції. Встановлюються асоціації сигналів різної модальності (звукових і зорових і так далі). У основі подій відбору лежить просторово-часова коор-

динація активності нейронів. Така координація досягається за рахунок процесів «повторного введення» (reentry), за термінологією Едельмана, або зворотніх зв'язків у формуванні досвіду. В результаті селекції груп нейронів у корі формуються ієрархічно організовані системи, що розпізнають певні поєднання сигналів, — зорові карти, слухові карти, глобальні карти і так далі. Процес асоціації стимулів, що приводить до утворення «карт», відповідає процесу категоризації стимулів, що поступають із зовнішнього світу у поєднанні з сигналами від внутрішнього середовища організму.

В процесі еволюції мутації, рекомбінації і дрейф генів є основними джерелами мінливості; фенотипічні функції забезпечують зіткнення з середовищем і відбір найбільш до неї пристосованих; диференційоване відтворення фенотипов приводить до збереження в наступному поколінні результатів відбору. Аналогічно, мінливість в онтогенетичному розвитку мозку виникає за рахунок випадкових зв'язків в колекціях груп нейронів і посилення або ослаблення вже існуючих синапсів; поведінка (спочатку в основному випадкові реакції, а у міру формування категорій — все більш і більш впорядковане) приводить до апробації середовища; адаптивні реакції, повторювані частіше за інші, супроводжуються збереженням і посиленням синапсів тих нервових груп, які їх забезпечують.

Якщо в біологічній еволюції конкуренція приводить до загибелі або зниження репродуктивного успіху менш пристосованих, то у розвитку мозку конкуренція веде до включення нейронів в ті або інші конкуруючі групи і до посилення або ослаблення синаптичних зв'язків.

На перший погляд, теорія Едельмана та подібні до неї утворюють золоту середину між уявленнями про мозок як генетично детермінованого і повністю сформованого досвідом. Проте, з одного боку, хоча Едельман використовує термін «свідомість», він та його послідовники пишуть і говорять скоріше про «мозок». З іншого, правильно було б сказати, що вони створили у науці нові концептуальні версії старих ідей з використанням авторської термінології ідіосинкразії, аніж принципово нові теорії. Модель мозку аналогічна нервовим мережам, повторні входи — зворотнім зв'язкам, відбір — спеціалізації нейронів, зокрема у теорії Анохіна.

Враховуючи вищезазначене, найбільш результативним у моделюванні ринкових взаємодій на основі закономірностей поведінки людини вбачається представлення свідомості у системній цілісності її рівнів (рис. 1), з відповідним розподілом ролей суб'єкта активності: мислитель, виконавець, діяч.



Рис. 1. Формування картини світу людини

За загальною схемою думка активує групи клітин мозку, які, наприклад, породжують рух тіла, через активацію інших груп нервових клітин, що і призводить до цілісної дії. Проте це відбувається не завжди. Наприклад, під наркозом, коли клітини мозку не менш активні, активація клітин не призводить до дії. За підходами Джеральда Едельмана, відмінності тільки в синхронізації зазначених груп клітин. Під наркозом і в комі (людина без свідомості), мозок активний (нейронна активність спостерігається), але синхронізація і упорядкування нейронів, які притаманні свідомості, відсутні. Але об'єктивні дослідження засвідчують те, що має місце проста розмова людини з собою, тобто організація роботи нейронів і впорядковування є, та вони обмежуються одним або двома блоками зі схеми на рис. 1.

Можливість такої «розмови», спроможність погляду на себе з позицій зовнішнього спостерігача (визначає наявність свідомості) — забезпечують як переваги людини порівняно до інших біологічних видів, так і ризики розвитку суттєвих асиметрій у свідомості. Шизофренія, неадекватність самосприйняття у «+» або в «-» — дає неврози, призводить до помилкового сприйняття суб'єктом об'єктивної реальності та себе особисто не менше, а ніж помилки зору та інші біологічні (рис. 2 — прикладів багато).

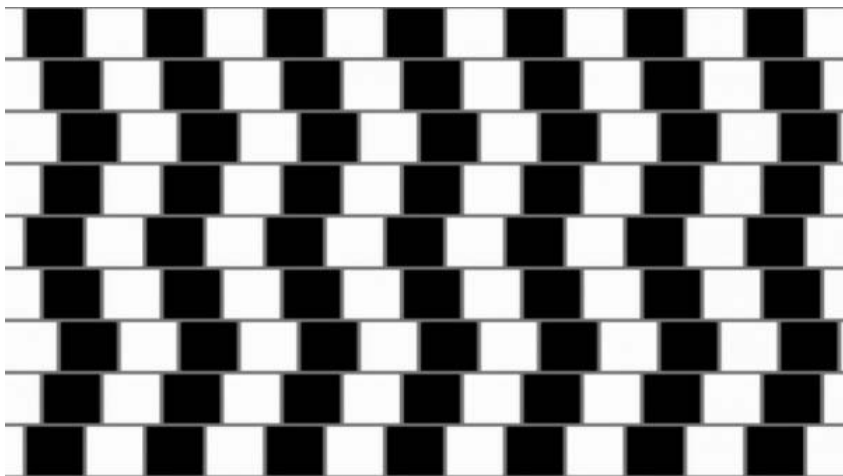


Рис. 2. Ілюзія «Стіна кафе» (лінії є паралельними)

Висновки. Говорячи про поведінку людини ми, з одного боку, маємо прийти до відмови від детермінації з боку обставин життєдіяльності на користь інтерактивним взаємодіям. З іншого, маємо розуміти моделі вибору у прийнятті і реалізації рішень індивіда щодо організації і цілей взаємодій у свідомості (мозку) людини як суб'єкту активності.

Сенс життєдіяльності існує остільки і настільки, оскільки і наскільки людська активність відповідає знанням про властивості об'єкта, доцільному ставленню до нього та себе особисто. Традиційним для сенсоутворення є віддзеркалення цінностей збереження людини як цілісності, а також необхідності задоволення її повноцінної життєдіяльності, потреб.

Література

1. Щедровицкий Г. П. Избранные труды / Г. П. Щедровицкий. — М.: Шк. культ. полит., 1995. — 800 с.
2. Павлов И.П. Динамическая стереотипия высшего отдела головного мозга. Двадцатилетний опыт объективного изучения высшей нервной деятельности (поведения) животных. — М: Медгиз, 1951. — 800 с.

3. Анохин П.К. Кибернетика функциональных систем. — М: Медицина, 1998. — 300 с.
4. Анохин П.К. Биология и нейрофизиология условного рефлекса. — М: Медицина, 1968. — 500 с.
5. Леонтьев А.Н. Деятельность, Сознание, Личность. — М: Политиздат, 1975. — 480 с.
6. Судаков К.В. Физиология мотиваций. — М: Изд-во СП «Интертех», 1990. — 480 с.
7. Судаков К.В. Системокванты физиологических процессов. — М: Международный гуманитарный фонд арменоведения им. акад. И.П. Агаяна, 1997. — 600 с.
8. Брагина Н.Н., Доброхотова Т.А. Функциональные асимметрии человека. — М: Медицина, 1988. — 460 с.
9. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности / Э. Г. Юдин. — М.: Наука, 1978. — 70 с.
10. Левин К. Теория поля в социальных науках / К. Левин. — СПб.: Сенсор, 2000. — 368 с.
11. Wolf Singer: Der Beobachter im Gehirn. Essays zur Hirnforschung. Suhrkamp Verlag, Frankfurt/Main, 2002. — 238 s.
12. Edelman G.M. Neural Darwinism: The Theory of Neuronal Group Selection. — Basic Books: New York, 1987. — 680 p.
13. Шафалюк О.К. Гуманістична концепція споживача в маркетингу: [монографія] / Шафалюк О.К. — К. : КНЕУ, 2008. — 200 с.

Статтю подано до редакції 15.05.13 р.

УДК 338.47:338.24:334.72

Богатирьов О. І., к.е.н.,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ТА МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ. В роботі комплексно опрацьовано актуальні тенденції розвитку ринку телекомунікацій, можливості підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ринок телекомунікацій, розвиток, маркетинг, ефективність підприємств.

АННОТАЦИЯ. В работе комплексно проанализированы актуальные тенденции развития рынка телекоммуникаций, возможности

повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятий

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: рынок телекоммуникаций, развитие, маркетинг, эффективность предприятий.

SUMMURY. The important trends of telecommunications market progress and efficiency of marketing activity are complex studied in the article.

KEYWORDS: market of telecommunications, development, marketing, efficiency of enterprises.

Постановка проблеми. Ключовою ланкою і рушійною силою глобалізації є розвиток комунікацій, засобів масової інформації, комп'ютерної техніки, космічного та інших видів зв'язку, завдяки чому формується новий якісний стан суспільства, у якому всі сфери людського буття пройняті інформаційними технологіями. У цих умовах зростає роль інформації як джерела влади і механізму впливу на людську свідомість. Це відкриває нові можливості для поглиблення демократії і зміцнення основ громадянського суспільства. Проте глобалізація комунікації розгортається як суперечливий процес, що несе загрозу всебічного контролю держави над громадянами.

Система глобальних комунікацій постійно вдосконалюється, вбираючи нові технології: дигіталізація інформації (використання цифрових методів вироблення, зберігання та відтворення інформації) створила умови для її конвертації між різноманітними комунікаційними засобами; інтенсивно використовуються супутники для безпосередньої передачі інформації, яка вільно циркулює глобальними мережами, перетинаючи кордони і долаючи національну монополію на інформацію.

У сучасній світовій системі влада концентрується у власників інформації. Збільшується важливість міжнародних відносин у сфері культури та ідеології, утверджуються альтернативні моделі міжнародних відносин та міжнародної комунікації. Інформаційний потенціал отримує переваги над економічним капіталом і навіть військовими ресурсами. Його характерними ознаками є менша примусовість, менша наявність і в той же час більша корпоративність.

Кращі перспективи мають ті країни, уряди яких активно проводять політику включення в глобальні ринки комунікацій, на-

дають пріоритети інноваційним стратегіям розвитку аудіовізуальних комунікацій та індустрії програмних продуктів. Новітні інформаційні технології спроможні зробити більш ефективним сам державний апарат та розподіл ресурсів в державі, а політику уряду — відкритою й прозорою для громадян. [1-5].

Постановка цілі. Метою статті є дослідження та наукове переосмислення ключових тенденцій розвитку ринку телекомунікацій, пошук ефективних можливостей і шляхів підвищення ефективності маркетингової діяльності вітчизняних підприємств сектору.

Результати дослідження. Телекомунікаційний ринок на сьогодні є одним із найбільш перспективних та швидко зростаючих напрямків галузі зв'язку України. Одним із секторів зв'язку, де спостерігається стрімкий розвиток, є мобільний зв'язок. Мобільний зв'язок відіграє фундаментальну роль в економічному зростанні країн, що розвиваються і створює великі можливості для зміни життя людей на краще. На сьогодні галузь створює від 4 % до 6 % ВВП [6-9].

За даними Державної служби статистики України, у 2007-2011 рр. не існувало чіткої тенденції до зростання чи спадання обсягів доходів від мобільного зв'язку. В Україні станом на жовтень 2012 року діють понад 59 млн. активованих мобільних номерів. При цьому чисельність населення складає 45,6 млн. осіб. Варто відзначити, що характерною особливістю вітчизняного ринку мобільного зв'язку є невелика кількість контрактних абонентів — біля 90 % абонентів користуються передплаченими послугами.

Рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні сягнув 120 %. Зростання абонентської бази припинилося, оскільки нових абонентів найближчим часом просто не буде. Тому триває активна боротьба за переманювання вже підключених абонентів. Досить важливою конкурентною перевагою при цьому ще залишаються безкоштовні внутрішньомережеві дзвінки, які фактично зменшують ARPU — середньомісячний дохід від одного абонента. Аби протидіяти цьому, оператори проводять так звану оптимізацію абонентської бази — поступове відсіювання неактивних номерів.

Проблема взаєморозрахунків операторів за трафік — також наслідок конкурентної боротьби в умовах насичення. Оператори намагаються «замкнути» трафік усередині своїх мереж. При

цьому великі оператори опинилися у вигіднішому становищі, змушуючи дрібних переплачувати за доступ на свої мережі та погіршуючи їх і без того низькі фінансові показники. Отже, відбувається стрімка монополізація ринку мобільного зв'язку (рис. 1).

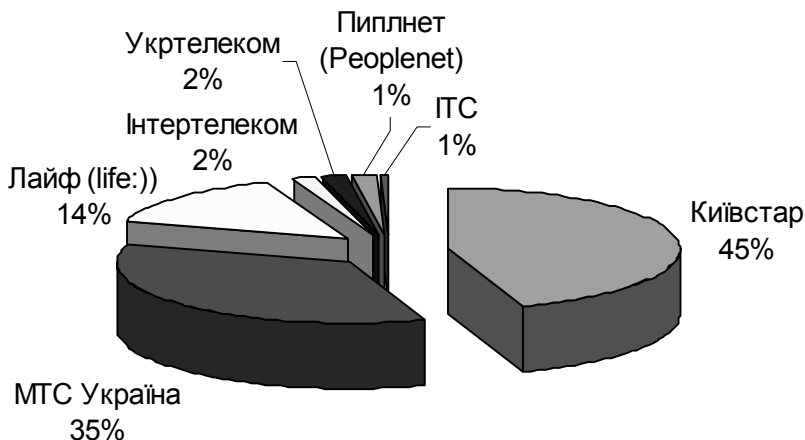


Рис. 1. Ринкові частки операторів мобільного зв'язку України 2012 р., %

За цих умов, можливо відокремити два вектори вдосконалення маркетингової діяльності, наукове опрацювання закономірностей і чинників яких є пріоритетними у контексті предмету даної публікації. По-перше, це підвищення ефективності маркетингової діяльності операторів ринку.

Зважаючи на розглянуті тенденції ринку мобільних комунікацій, операторам мобільного зв'язку доцільно розробляти стратегію управління конкурентоспроможністю саме на вдосконаленні тарифної сітки та пошуку джерел мінімізації платежів при збереженні задовільного рівня дохідності. Лише за такої умови можливе збереження кількості існуючих та забезпечення підключення нових абонентів.

Актуальності також набуває запровадження ефективного управління портфелями товарів і послуг, архітектурою брендів. Мобільний зв'язок на сучасному етапі розвитку забезпечує не

просто зв'язок між людьми у міру потреби. Його функції набагато ширші і становлять собою наступний комплекс:

- забезпечення безпеки (на національному рівні, на особистісному рівні);
- вплив на внутрішній психологічний стан особистості;
- зростання ВВП країн;

стимулювання технологічного розвитку;

- забезпечення можливості комунікації між людьми у будь-який час майже у будь-яких умовах; при чому мається на увазі не тільки вербальна комунікація, а і обмін текстовою, а також аудіо-та відеоінформацією;

- забезпечення своєчасної передачі інформації у бізнес-процесах;

- забезпечення миттєвої передачі інформації у випадку надзвичайних ситуацій;

- забезпечення швидкого доступу до банківських, медичних, страхових послуг;

- забезпечення доступу до мережі Інтернет.

По-друге, для українських компаній перспективним стратегічним напрямком стає розвиток теорії і практики мобільного маркетингу. Мобільний маркетинг визначається переліком конкурентних переваг в порівнянні з традиційними маркетинговими комунікаціями зі споживачем, до яких можна віднести:

- 1) індивідуальне, персоніфіковане спілкування зі споживачем;
- 2) вільний канал, який користується увагою і довірою споживачів;
- 3) достатній рівень зворотної реакції;
- 4) отримання можливості відстеження ефективності рекламної кампанії і провадження її корегування в процесі здійснення;
- 5) мінімальна ціна встановлення контакту.

Проте для абонентів мобільного зв'язку часто негативним фактором є регулярне одержання рекламної інформації на свій мобільний. Відомо, що у значної частини населення сфорсувалося негативне сприйняття телевізійної, радіо та інших видів реклами внаслідок її надмірності та постійності.

Еволюція поколінь мобільного зв'язку дозволила запровадити нові послуги, що радикально змінили попит на сервіси мобільного зв'язку. Системи першого покоління мобільного зв'язку (1G) були аналоговими, реалізованими на достатньо надійній мережах, але з обмеженою можливістю пропозиції послуг абонентам

(голосові дзвінки). Основним недоліком даного покоління зв'язку була відсутність можливості здійснювати дзвінки між різними мережами.

Системи другого покоління (2G) є цифровими. Їх поява принесла суттєві переваги з точки зору пропозиції абонентам удосконалених послуг, підвищення ємності мережі та якості. Потреба в бездротовому доступі до Інтернету призвела до подальшого розвитку систем 2G та в результаті появи системи 2.5G. Прикладом технології 2.5G є GPRS (General Packet Radio Services), що дозволяє використовувати пристрій мобільного зв'язку для доступу в Інтернет. Пізніше була впроваджена технологія EDGE, що дозволила підвищити швидкість передачі даних до сотень кілобіт на секунду. Важливим впровадженням була поява сервісу SMS, що кардинально змінила характер розвитку ринку мобільного зв'язку.

Стандарти другого покоління зв'язку протягом багатьох років були основними при побудові систем мобільного зв'язку. Але з часом набір послуг, що пропонувались даним стандартом, виявився недостатнім, а також технології передачі даних перестали задовольняти користувачів мережі по швидкості. Ці чинники призвели до появи систем третього покоління (3G), які дозволяють здійснювати зв'язок, обмін інформацією та надавати різні розважальні послуги, орієнтовані на бездротовий кінцевий пристрій. Розвиток подібних послуг почався вже для систем 2G, але для підтримки цих послуг система повинна була мати високу ємність та пропускну здатність радіоканалів, а також характеризуватись сумісністю між різними системами для того, щоб надавати прозорий доступ по всьому світі.

Прикладом системи 3G є стандарт UMTS, що дозволяє надавати абонентам послуги зі швидкістю передачі даних до 2 Мбіт/сек, а технологія HSDPA (3.5G) надає послуги зі семиразовою швидкістю. Таким чином, користувачі мережі мобільного зв'язку можуть отримувати широкий перелік мультимедійних послуг (високоякісне відео, ігри, завантаження файлів великих обсягів). Але навіть така швидкість передачі даних буде задовольняти потреби користувача мережі лише до певних меж. У зв'язку з цим почалася розробка стандарту четвертого покоління (4G).

Поява нових стандартів зв'язку вплинула на розвиток телекомунікаційного ринку як в світі, так і в Україні. Завдяки запровадженню нових послуг та поступовій доступності мобільного

зв'язку, попит на сервіси даного ринку нестримно зростає, що в той самий час призводить до зростання кількості абонентів та обсягу прибутків, що отримують країни від цього сектору економіки. Надзвичайно зростають і можливості мобільного маркетингу щодо організації інтерактивних комунікацій зі споживачами, з високим рівнем емоційності контактів.

Висновки. Стрімкий розвиток стандартів мобільного зв'язку кардинально змінює характер розвитку ринку, що в свій час ускладнює застосування традиційних економічних теорій розвитку ринку. В минулому еволюція мобільного зв'язку визначалась технологічними змінами, але з розширенням мобільного простору центр тяжіння змістився в сторону варіантів використання мобільних засобів та різноманітних додаткових послуг.

Найактуальнішими проблемами для подальших розвідок щодо розвитку маркетингової методології і стратегій підприємств є необхідність створення комплексних бізнес-моделей нового типу для операторів телекомунікаційного ринку, адекватних реаліям сучасного світу, а також питання забезпечення конкурентоспроможності і ефективності невеликих компаній, нівелюючих негативні прояви монополізму.

Література

1. Майструк Н. О.- Глобальні комунікації та їх вплив на формування сучасних транскультурних феноменів — [Електронний ресурс] — Режим доступу — <http://www.nbuv.gov.ua>
2. Князева О.А., Дем'янчук М.А. Сучасні закономірності розвитку сфери телекомунікацій в Україні — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_4/Knyazeva.pdf
3. Маружак, А. І. Інформаційне право: доступ до інформації /А. І. Маружак. — К. : КНТ, 2007. — 532 с.
4. Невдяев Л.М. Мобильная связь 3-го поколения. Связь и бизнес М.: МЦНТИ, 2007. — 208 с.
5. Современные телекоммуникации. Технологии и экономика/ под общ. ред. С.Л. Довгого. — М.: Эко-Трендз, 2007.- 320 с.
6. Звіт щодо діяльності НКРЗ та стану телекомунікацій в Україні за 2011 рік — Київ, 2012 — Національна комісія з питань регулювання зв'язку України — електронний вид — [Режим доступу] — http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/2011_richny_zvit_230312_1.pdf

7. Аналіз світового ринку телекомунікацій — електронний вид — [Режим доступу] — <http://expertocrede.com.ua/index.php?id=28>

8. Характеристика ринку телекомунікацій України — електронний вид — [Режим доступу] — <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12838/>.

9. Державна служба статистики України — Доходи від надання послуг пошти та зв'язку, статистичні звіти за період 2008-2012 рр. -- електронний вид — [Режим доступу] — <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Статтю подано до редакції 18.05.13 р.

УДК 005.35:338.124.4

Орлів П. А., д.е. наук, професор

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ І МАРКЕТИНГУ В СВІТЛІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянута концепція соціальної відповідальності суб'єктів господарювання з акцентом на неприпустимість ухиляння від сплати податків, а також на необхідність практикувати соціально відповідальний маркетинг. Обґрунтовано висновок, що в країнах, економічні системи яких не в змозі забезпечити належний рівень державного регулювання економіки і соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, населення приречене на експлуатацію соціально безвідповідальними суб'єктами господарювання, моральну і фізичну деградацію і навіть вимирання.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: державне регулювання, економічна система, банки, виробники медикаментів, продуктів харчування, алкоголю, тютюнових виробів.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрена концепция социальной ответственности субъектов хозяйствования с акцентом на недопустимость уклонения от уплаты налогов, а также на необходимость практиковать социально ответственный маркетинг. Обоснован вывод, что в странах, экономические системы которых не в состоянии обеспечить надлежащий уровень государственного регулирования экономики и социальной ответственности субъектов хозяйствования, население обречено на эксплуатацию социально

безответственными субъектами хозяйствования, моральную и физическую деградацию и даже вымирание.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственное регулирование, экономическая система, банки, производители медикаментов, продуктов питания, алкоголя, табачных изделий,

ABSTRACT. In this article the concept of social responsibility of business entities with a focus on the inadmissibility of tax evasion, as well as the need to practice socially responsible marketing. The conclusion that in countries where the economic system is unable to provide the appropriate level of government regulation of the economy and the social responsibility of business entities, the population is doomed to operate socially irresponsible business subjects, moral and physical degradation, and even extinction. The concept of socially responsible marketing, based only on the growth of awareness of business owners and social initiatives can not be implemented on a wide scale.

KEYWORDS: government regulation, economic system, banks, manufacturers of medicines, food, alcohol, tobacco

Постановка проблеми. На думку автора, проблеми соціальної відповідальності суб'єктів господарювання і світової економічної кризи тісно взаємопов'язані. Саме соціальна безвідповідальність американських банків спровокувала в листопаді 2007 р. світову фінансову кризу, що переросла у вересні 2008 р. у світову економічну.

Актуальній проблемі соціальної відповідальності суб'єктів господарювання і соціально відповідального маркетингу присвячені праці Р. Рейденбаха, П. Робіна, Ф. Котлера, К. Л. Келлера, Ж.-Ж. Ламбена, Р. А. Фатхутдінова, Г. А. Краюхіна, А. К. Ташева, Д. І. Акімова, В. Руделіуса, А. Ф. Павленко, Є. Н. Озарян, В. П. Пилипчука, П. Г. Перерови, М. І. Белявцева, М. А. Окландера і багатьох інших відомих вітчизняних і зарубіжних учених.

Метою даної роботи є теоретичне узагальнення і розвиток науково-методичних підходів до посилення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання і соціальної спрямованості економіки для подолання наслідків світової економічної кризи.

Результати дослідження. К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю [2] та багато інших зарубіжних і вітчизняних учених за формою власності і способом регулювання економічної діяльності виділяють такі типи економічних систем: традиційну, чистого капіталізму, командну і змішану. У цій класифікації командною названа еко-

номічна система колишнього СРСР та інших соціалістичних країн. Економічні системи сучасних розвинутих капіталістичних країн характеризуються як змішані. Краще за інших переборюють кризу капіталістичні країни з моделями змішаних економічних систем, що мають досить високий рівень державного регулювання і соціальної спрямованості економіки, наприклад: Швеція, Норвегія, Німеччина, Франція, Японія, Південна Корея, Австралія, Фінляндія. Однак динамічніше за всіх розвивається в умовах кризи Китай, економічна система якого найбільш близька до командної.

З перших днів кризи у всіх промислово розвинутих країнах різко посилюється державне регулювання економіки. Саме це дозволяє постійно виявляти підприємства, що практикують соціальну безвідповідальність, яка тривала вже багато років. Банківські системи США, Англії й інших країн протягом багатьох докризових років значною мірою розвивалися на основі концепції неолібералізму. Це обернулося величезним збитком для світової економіки. У 2012 р. британський банк «Barclays» був оштрафований британським і американським органами фінансового регулювання на 452 млн дол. за маніпулювання ставкою міжбанківського кредиту Libor. Керівники банку визнали, що в період з 2005 по 2009 рр. брали участь у таких маніпуляціях. У числі підозрюваних спілників у маніпуляції ставками Libor і аналогічними загальноєвропейськими ставками — Euribor, виявилися такі великі банки, як «Citigroup», «Royal Bank of Scotland», «UBS», «JP Morgan», «HSBC» і «Deutsche Bank». Висловлювалась думка, що після завершення розслідування сума штрафів буде обчислюватися мільярдами доларів, тому що загальний збиток від маніпулювання ставками оцінюється в 1 трлн дол. Брюссельським самітом ЄС (2012 р.) у зоні євро вводиться з 2014 р. контроль за діяльністю всіх банків єврозони Європейським Центробанком. Президент Євросоюзу Херман Ван Ромпей прокоментував це так: «Адже суть наших проблем полягає у фінансовій кризі. Якби в нас був такий механізм у 2008 р., то криза не досягла б такого розмаху як сьогодні» [7]. Європарламент прийняв рішення, щоб виплати бонусів банківським працівникам не перевищували суми основної заробітної плати. Закон набере сили в 2014 р. У нашій країні також є досить серйозні проблеми в банківській сфері, але вони поки що замовчуються навіть представниками опози-

ції. Діють надто високі процентні ставки по кредитах як для юридичних, так і фізичних осіб, які іноді сягають 40 % на рік. Це гальмує розвиток вітчизняних підприємств усіх видів діяльності й обмежує можливості молодят та інших громадян створювати нормальні житлові умови.

У черговий раз дістала підтвердження потреба у масштабному посиленні скоординованого державного регулювання банківської сфери, наприклад, у рамках країн G20, а також суттєвого посилення відповідальності за шахрайство.

Дуже важливу роль покликана відігравати така підсистема економічної системи, як спосіб участі державних органів у координації й управлінні економічною діяльністю та соціальною відповідальністю суб'єктів господарювання в країні (механізм керування). **Соціальна відповідальність підприємств полягає у забезпеченні комфортних, безпечних умов праці і гідної оплати її для свого персоналу, належної охорони навколишнього середовища, у недопущенні ухиляння від сплати податків і соціальних зборів, а також у використанні соціально відповідального маркетингу (CBM).**

Активна боротьба з ухилянням від сплати податків ведеться у рамках ЄС. Криза змусила європейські країни боротися зі злом, що було раніше створено деякими з них. Відомо, що найбільш великі у світі офшорні зони були створені європейськими країнами з вигодою для себе. Боротьба з ними особливо активізувалася після того, як у березні 2013 р. рахунки у Кіпрських банках «Laiki Bank» і «Bank of Cyprus», на яких зберігалось понад 100 тис. євро, були тимчасово заморожені й обкладені великим податком. У Франції, наприклад, за ухиляння від сплати податків, у тому числі з використанням офшорних зон, передбачені не тільки великі штрафи, але й тюремне ув'язнення. У кризові роки штрафи збільшили вдесятеро, а максимальний термін тюремного ув'язнення — від 5 до 7 років [16]. Значні суми внесків у цих банках належать російським і українським фізичним і юридичним особам. Однак поки подібної активізації боротьби з ухиляннями від сплати податків в Україні не спостерігається, а потерпілі на Кіпру наші громадяни зі зрозумілих причин теж мовчать. Крім того, тіньова економіка в нашій країні становить, за різними оцінками, від 30 до 50 %.

Досить обґрунтовано цілі CBM визначені у роботах Ф. Котлера і К. Л. Келлера, а також Ж.-Ж. Ламбена [3, 4]. Однак у наведе-

них ними визначеннях СВМ відсутні основні його критерії, а СВМ зводиться тільки до добровільних соціальних ініціатив бізнес-структур.

Широке застосування СВМ, на думку автора, може забезпечити тільки належне, ефективне державне регулювання. Це передбачає таке: відділення влади і бізнесу; наявність якісно розроблених законів і нормативних актів, що забезпечують пріоритетну орієнтацію підприємництва на СВМ; розробку ефективних механізмів їхньої реалізації на основі суворої відповідальності; викорінювання корупції; регулярне й у повному обсязі фінансування з держбюджету лабораторних досліджень якості продукції; розвиток громадських організацій із захисту прав споживачів за підтримкою держави. При цьому серед критеріїв СВМ найбільш вагомим є зовсім не прояв соціально спрямованих ініціатив, а інші. Соціально ж спрямовані ініціативи іноді бувають прикриттям в очах громадськості аморального збагачення підприємства за рахунок соціально безвідповідального маркетингу. Належне, ефективне державне регулювання припускає аж ніяк не максимальне розширення втручання органів державного керування в діяльність суб'єктів господарської діяльності, а вибір для регулювання тільки найбільш значимих сфер і розробку якісної системи контролю над ними і суворої відповідальності за припущені порушення. Відомі, на жаль, випадки, коли деякі види державного регулювання від початку вводилися з метою розвитку корупції.

У сучасних умовах можна зазначити, з одного боку, зростання кількості соціально відповідальних підприємств, що не тільки створюють комфортні умови для свого персоналу, виробляють якісну продукцію, але й займаються благодійною діяльністю. З другого боку, дуже швидко збільшується і кількість підприємств, власники яких експлуатують не тільки своїх працівників, але й споживачів виробленої продукції неналежної якості. Під час кризи були викриті великі фінансові піраміди в США, Франції, Японії, Росії, Україні. У 2011 р. вибухнув діоксиновий скандал у ФРН. Фірма «Harles & Jentzsch» — виробник кормового жиру, у гонитві за прибутком могла завдати непоправної шкоди здоров'ю мільйонів жителів ФРН та інших країн. Світового розголосу набув скандал з неякісними жіночими протезами для збільшення гру-

дей, вироблених французькою компанією «Poly Implant Prothese». Велика британська фармацевтична компанія «Glaxo Smith Kline» визнала свою вину в шахрайстві і приховуванні факту безпеки продукту і виплатила рекордний в історії США штраф у 3 млрд дол. (див. докладніше в [6]). У 2013 р. в ЄС широких масштабів набув скандал з яловичим м'ясом, в яке підмішувалася конина, що містила шкідливі для здоров'я людей фармпрепарати, без інформування про це споживачів. **Можна зробити висновок про іманентний порок у сфері соціальної відповідальності капіталістичних економічних систем існуючих моделей. Ці злочини могли бути виявлені значно раніше за умов наявності належного державного контролю.**

Україна дуже сильно постраждала від кризи. За даними Держкомстату, за 2009 р. ВВП порівняно з 2008 р. знизився на 14,8 %. Падіння промислового виробництва становить 21,9 %, продукції машинобудування — на 45,1 %, обсягів будівництва — на 48,2 %, експорту — на 49,9 % [8]. Серед основних причин таких наслідків кризи, на думку автора, можна виділити такі: неналежний рівень державного регулювання економіки з орієнтацією у деяких сферах на рекомендації неолібералізму; потужне лобіювання інтересів бізнесу у Верховній Раді; високий рівень корупції; недостатня соціальна спрямованість економіки; створений пріоритет політики над економікою. Цим можна пояснити або низьку якість багатьох прийнятих нормативних актів, або їхню спрямованість на забезпечення вигод для окремих видів бізнесу чи політичних сил, незважаючи на загальні втрати для економіки. Існуючий рівень державного регулювання не забезпечує пріоритетну орієнтацію підприємництва на СВМ. Низька соціальна відповідальність виявляється у великій кількості реалізованої фальсифікованої продукції, особливо в таких як м'ясна, молочна, алкогольні напої, медикаменти, пальне, а також у несумлінній рекламі [9, 10]. У листопаді 2012 р. в аптеках Львівської області вилучили з обігу близько трьох тонн фальсифікованих ліків, серед яких 30 % —препарати для дітей [10]. Допускають навіть не виділення засобів із Держбюджету на фінансування лабораторних досліджень якості продукції, а навіть незабезпечено повний поділ влади від бізнесу.

Після пожежі в одному із залів ігрових автоматів Дніпропетровська, у результаті чого загинули 9 чоловік і 11 дістали пора-

нення, у травні 2009 р. був прийнятий Закон № 4268 «Про заборону ігорного бізнесу в Україні» до прийняття спеціального законодавства, що передбачає право його здійснення в спеціально створених ігорних зонах. Наприкінці 2012 р. набрав сили закон «Про державну лотерею». За даними ЗМІ, відповідно до нього після одержання ліцензій у країні повсюдно знову легально заробили ігрові салони. Тепер це називається «державна лотерея», хоча її суть залишається, як й ігрова залежність, що набувають їхні клієнти.

У 2013 р. азартну гру вперше організував мобільний оператор ПАТ «МТС Україна», провівши SMS-акції під умовною назвою «Переможне SMS від МТС». При цьому набуває популярності мобільний маркетинг. Акція згідно з оголошенням на сайті організатором правил проводиться від 1.02.2013 до 31.05. 2013. У правилах вказано: «Акція “Переможне SMS від МТС”» (далі — Акція) спрямована на залучення нових користувачів послуг зв’язку, формування і підтримка зацікавленості в послугах ПАТ «МТС Україна», збільшення обсягу продажів послуг SMS, наданої ПАТ «МТС Україна» за допомогою послуг мобільного зв’язку під торговою маркою МТС» [11]. Насправді організована азартна гра, що не має нічого спільного з послугами мобільного зв’язку, крім установлення зв’язку з її учасниками.

Для залучення до гри абонентам надсилались SMS, наприклад, такого змісту: « Це Ваш номер телефону? Якщо так, Ви можете одержати подарунки Samsung Galaxy S 3 щодня, Ford Fiesta раз у два дні і фантастичний Porsche! Для участі відправте SMS на номер 6655 (7,44 грн/ sms)». Про умови одержання цих «подарунків» взагалі нічого не повідомлялося. Найчастіше не вказувалася навіть адреса сайту організатора. Такий текст SMS цілком ігнорував вимоги Закону України «Про захист прав споживачів» [2] і був націлений на залучення клієнта до акції обманним шляхом і введення в оману. У текстах інших SMS схожого змісту вказувалася адреса сайту організатора. Але, перших, не кожен абонент має доступ до Інтернету; по-друге, нікому і в голову не прийде, що оператор мобільного зв’язку організував азартну гру.

У правилах же акції абонентам пропонувалось шість способів одержувати бали, що збільшують можливість одержання «подарунків», з одного боку, а також їхні витрати як мінімум у

розмірі 7,44 грн за кожне SMS, а з другого — чималий дохід організатора.

Виграші в правилах проведення акції названі «подарунки», можливо, для того, щоб завуалювати справжні причини. У цій акції все «безкоштовно». Про розмір запланованого організаторами доходу побічно свідчать обіцяні «подарунки»: 54 легкові автомобілі, 90 смартфонів, а також 1100 тис. грн готівкою. Багаторазово з'являлися, наприклад, міні-акції «якнайшвидше», коли учасникам пропонувалося позмагатися у швидкості з відправлення серії з 3 чи 5 SMS із визначеним словом протягом обговореного періоду. При цьому кожний міг відправити необмежену кількість таких серій, а переможцю покладалася грошова винагорода.

Акція загалом характеризується грубими порушеннями Закону України «Про захист прав споживачів», а також Кодексу мобільного маркетингу, розробленого Українською асоціацією директ-маркетингу, підписаного 30 підприємствами і всіма операторами мобільного зв'язку країни [12]. Хочеться сподіватись, що акція матиме належну оцінку Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів, Антимонопольного комітету та інших профільних органів. Як відомо, азартні ігри входять до сфери послуг, небезпечних для моралі і здоров'я їхніх споживачів. Такі ігри часто викликають важке психічне захворювання як ігрова залежність. Проведення таких акцій з використанням мобільного маркетингу має бути суворо заборонено для всіх суб'єктів господарювання, а для операторів мобільного зв'язку — в першу чергу.

У корисливих цілях використовує бізнес прогаліни у законодавстві про рекламу. Наприклад, з 1 січня 2009 р. набули чинності деякі зміни до ст. 22 Закону України «Про рекламу». Так, відповідно до п. 2 цієї статті реклама алкогольних напоїв, реклама знаків для товарів і послуг, інших об'єктів права інтелектуальної власності, під якими випускаються алкогольні напої, на радіо і телебаченні забороняється з 6 до 23 годин. Але в п. 4 цієї статті говориться, що дозволяється спонсорство теле-, радіопередач, театральних-концертних, спортивних та інших заходів із використанням знаків для товарів і послуг, під якими випускаються алкогольні напої [1]. Тому практично всі популярні теле- і радіопередачі, спортивні змагання з метою реклами алкогольної продукції спонсують її виробники. А донедавна горілка рекламува-

лася у всіх випусках спортивних новин. На щастя, до такого нововведення, не додумалися в інших країнах.

Крім того, в законі не вказано, що до алкогольної продукції належить також пиво та інші слабоалкогольні напої. А вони є причиною захворювань на алкоголізм у найважчій формі. **Користуючись недосконалістю законодавства, виробники пива й інших слабоалкогольних напоїв рекламують свою продукцію без будь-яких обмежень і заробляють величезні прибутку на злочинному розтлінні насамперед молоді.** Тільки після внесення зміни 18.03.2008 до ст. 22, яким було заборонено в рекламі алкогольних напоїв, тютюнових виробів, пива і/або напоїв, що виготовляються на його основі, використовувати зображення популярних людей припинилася активна участь у такій рекламі особливо пива наших провідних боксерів і футболістів. З тексту ст. 22 випливає, що пиво і напої, які виготовляються на його основі, взагалі не вважаються алкогольними. При цьому ігнорується вміст в них алкоголю, а також те, що часто вживання є причиною захворювань алкоголізмом у більш важкій формі, ніж вживання міцних алкогольних напоїв. Важко уявити, що розроблювачі цього закону і депутати Верховної Ради, які голосували за нього, не знали цього. Зараз у рекламі, наприклад пива, використовують кадри про тренування футбольної команди, але без показу облич футболістів. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, Україна посідає третє місце серед 50 європейських країн зі смертності від алкоголізму, а також перші місця у світі за рівнем дитячого алкоголізму. Близько 40 % дітей у віці 14—18 років систематично вживають алкоголь. **Реклама як явна, так і прихована алкогольної продукції, включаючи пиво та інші слабоалкогольні напої, має бути терміново заборонена.**

Тільки в 2012 р. у нашій країні була заборонена реклама тютюнових виробів, а ухвалений закон про заборону паління в громадських місцях, таких як ресторани, бари. У 2012 р. у Франції з'явилися публікації про те, що в 1990-ті роки американський промисловий гігант з виробництва тютюнових виробів «Філіп Морріс» через підставних осіб підкупив відомих французьких учених з різних університетів. Серед них були професор — фармацевт, біолог, токсиколог. Їм була поставлене завдання посяяти сумніви в шкоді пасивного паління для здоров'я людей. Ці вчені організовували наукові конференції, на яких наводили дані про

шкоду всіх можливих забруднювачів повітря всередині приміщень, крім тютюнового диму. Пізніше для цих цілей знані вчені заснували спеціальний науковий журнал. Результати їхніх робіт широко публікувалися в різних ЗМІ. Така масштабна афера затіяна була для того, щоб спростувати результати дослідження японських учених, що у 1981 р. довели пряму залежність між пасивного паління людей з їх захворюванням раком. Афера ця, на жаль, була викрита не так давно, коли гласності набули опубліковані секретні документи тютюнової компанії [13]. Однак замовники і виконавці цієї кампанії значною мірою домоглися свого. Так, у Франції, наприклад, заборона на паління в громадських місцях був уведений тільки в 2007 р. Важко оцінити заподіяний цією аферою збиток здоров'ю населення багатьох країн світу, і насамперед дітям. Але він колосальний і не може бути компенсований жодними штрафами тютюнових виробників. **Зупинити такі жажливі злочини проти людяності, на думку автора, може тільки введення найсуворішої кримінальної відповідальності, що не має термінів давності позову, для всіх учасників злочину.**

Слід зазначити, що в травні 2003 р. була ухвалена рамкова конвенція Всесвітньої організації охорони здоров'я з боротьби проти тютюнопаління. До конвенції за станом на квітень 2007 р. приєдналися 145 країн і Європейський Союз [13]. В Україні з 2005 р. діє Закон «Про заходи для попередження і зменшення вживання тютюнових виробів і їхнього шкідливого впливу на здоров'я населення» [14]. Однак зміни, що забороняють паління в громадських місцях, були внесені лише в 2012 р. Тривалий час до цього цей Закон мав декларативний характер. Стаття 16 у цей закон про заборону реклами, стимулювання продажу і спонсорства тютюнових виробів була введена в 2011р. [14]. Але наша країна уже входить до числа світових лідерів з питомої ваги дітей-курців віком 13—14 років. За даними російських медиків, людина, що викурює до двох пачок сигарет у день, через десять років занедужує на рак легень, а якщо одну пачку — то через тридцять.

У Росії ще пізніше, 01.06.2013, був введений у дію Федеральний закон від 23 лютого 2013 р. № 15-ФЗ «Про охорону здоров'я громадян від впливу навколишнього тютюнового диму і наслідків споживання тютюну» [15]. На думку автора, деяка перевага цього Закону порівняно з вітчизняним полягає в передбаченні

більш суворої заборони реклами, у тому числі прихованої. Так заборонені використання й імітація тютюнового виробу у виробництві інших видів товарів, що не є тютюновими виробами, в оптовій і роздрібній торгівлі такими товарами. Заборонена демонстрація тютюнових виробів і процесу паління в знову створених і призначених для дітей і дорослих аудіовізуальних творах, включаючи теле- і відеофільми, у театральні-видовищних постановках, у радіо-, теле-, відео- і кінохронікальних програм. На думку автора, не виключено, що перераховані вище види дуже розповсюджені прихованої реклами паління також є результатом підкупу виробниками тютюну відповідних осіб.

При демонстрації раніше створених аудіовізуальних творів, включаючи теле- і відеофільми, теле-, відео- і кінохронікальних програм, у яких показують тютюнові вироби і процес паління, ведучий чи організатор демонстрації повинен надати трансляцію соціальної реклами про шкоду споживання тютюну безпосередньо перед початком чи під час їхньої демонстрації. Передбачене також різке збільшення акцизного збору на тютюнові вироби, а отже і цін. З 1 січня 2014 р. тютюнові вироби не будуть більше продаватися у вуличних кіосках, а тільки в магазинах і павільйонах. Заборонена й викладка продукції. Інформація про асортимент продаваної тютювонвої продукції буде представлена текстом чорного кольору на білому тлі.

Виробників алкогольної і тютювонвої продукції, на думку автора, варто зобов'язати відраховувати щоквартально 2—3 % чистого прибутку на проведення соціальної реклами.

Висновки. Ефективно посилити соціальну відповідальність суб'єктів господарювання і забезпечити широке становлення СВМ може тільки належне, ефективне державне регулювання економіки і розвиток громадських організацій із захисту прав споживачів. У країнах, економічні системи яких не в змозі забезпечити належний рівень ефективного державного регулювання, соціальної спрямованості економіки і відповідальності суб'єктів господарювання, населення приречене на експлуатацію соціально безвідповідальними суб'єктами бізнесу, моральну і фізичну деградацію і навіть вимирання. Серед напрямів соціальної відповідальності суб'єктів господарювання в Україні й інших країнах надзвичайно актуальне недопущення ухиляння від сплати податків і соціальних зборів. Світовий досвід демонструє, що вирішення цієї проблеми

можливе лише на основі введення суворої відповідальності, включаючи й карну.

Література

1. Закон України «Про рекламу» // Урядовий кур'єр. — 1996. — № 137-138 (зі зм. і доп.). — С. 6-7.
2. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы і політика Т.1 / Макконелл К. Р., Брю С. Л. : [у 2-х т. ; пер. с англ. 11-го вид.]. — М. : Республіка, 1992. — 399 с.: табл., граф. 3.
3. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Котлер Ф., Келлер К. Л. — 12-е изд. — СПб. : Питер, 2008. — 816 с.
4. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, орієнтований на ринок / Ламбен Жан-Жак ; [пер. с англ. під ред. В. Б. Колчанова]. — СПб.: Питер, 2004. — 800 с.
5. Маркетинг : підручник / [В. Руделиус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін. ; Ред.-упор. О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова]. — 2-ге вид. — К. : Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. — 648 с.
6. Орлов П. А. Проблеми соціальної відповідальності маркетингу в промислово розвитих країнах з ринковою економікою й в Україні в умовах затяжної світової економічної кризи / Орлов П. А. // Бізнес Інформ. — 2013. — № 1. — С. 6-12.
7. Самміт ЄС: «маленька революція» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ru.euronews.com>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Госпотребстандарт провів експертизу м'ясо-молочної продукції. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://biz.liga.net>.
10. Держава не справляється з напливом фальшивих лік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://podrobnosti.ua>.
11. Переможне SMS від МТС [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.promo.mts.com.ua>
12. Кодекс мобільного маркетингу [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mmcode.com.ua>
13. Vanlerberghe Cyrille. Des experts francais «vendus» a l'industrie du tabac // Le Figaro. — 2012. — 25.05.

14. Закон України «Про заходи щодо попередження та зменшення вживання тютюнових виробів і їх шкідливого впливу на здоров'я населення» (зі зм. і доп.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://search.ligazakon.ua>

15. Федеральний закон «Про охорону здоров'я громадян від впливу навколишнього тютюнового диму і наслідків споживання тютюну» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://topnewz.ru>

16. Crouzel Cecile. Plus de 75.000 comptes a l'etranger declares au fisc // Le Figaro. — 2011. — 08.07.

Статтю подано до редакції 19.05.2013.

III. Міжнародна економіка

УДК 334.758

*І. П. Васильчук, к.е.н., доц.,
докторант кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»*

ОЦІНКА ГЛОБАЛЬНИХ ТРЕНДІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЙ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена аналізу стану глобального ринку концентрації капіталу корпорацій у після кризовий період. Досліджуються тенденції на регіональних ринках, секторальні переваги інвесторів, надається оцінка виявленим особливостям і трендам з позиції важливості їх врахування при формуванні напрямів стратегічного розвитку України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: концентрація капіталу, глобальний ринок, корпорації

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена анализу состояния глобального рынка концентрации капитала корпораций в после кризисный период. Исследуются тенденции на региональных рынках, секторальные предпочтения инвесторов, даётся оценка выявленным особенностям и трендам с позиции важности их учета при формировании направлений стратегического развития Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: концентрация капитала, глобальный рынок, корпорации

ANNOTATION. The article is devoted to the analysis of the current state of the global market of corporate control. Exploring the tendencies in the regional markets and the preferences of investors, the evaluation of discovered specificities and trends has been made under consideration of the importance of these trends for the elaboration of directions for strategic development of Ukraine.

KEY WORDS: concentration of capital, global market, corporations

Постановка проблеми. Остання глобальна фінансово-економічної криза 2007—2008 років надала сучасній економічній науці підтвердження теорії циклічного розвитку та довгих хвиль економічної кон'юнктури. На думку більшості провідних еконо-

містів [1, 2, 3] «правильний» вихід з рецесії можливий лише за умов вірно обраних орієнтирів соціально-економічного розвитку країни, які будуть визначати становлення нового технологічного укладу та дозволять забезпечити конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку. У всьому світі розвиток корпорацій та їх активність щодо концентрації капіталу у визначених напрямках та видах діяльності відображають новітні тенденції розвитку світової економіки. Для вибору траєкторії майбутнього розвитку економіки країни важливим є розуміння глобальних трендів консолідації капіталу для визначення власної стратегічної позиції на міжнародному ринку.

Аналіз основних публікацій. Проблематика реорганізації бізнесу, зокрема і його розширення через консолідацію капіталу, весь час перебуває в полі зору провідних закордонних та вітчизняних вчених і практиків з огляду на складність, багатоаспектність, витратність процедур та значну невизначеність їх результативності. Результати дослідження різних аспектів реорганізаційних операцій викладені в ґрунтовних працях В. Бансала, Д. Бишопа, Р. Брейлі, Ю. Бріггема, Л. Гапенски, П. Гохана, С. Майерса, Дж. Маршала, А. Ріда, С. Фостера, Ф. Еванса та багатьох інших. З розвитком вітчизняного ринку злиття та поглинання питання особливостей проведення реорганізаційних операцій знайшли відображення в працях вітчизняних науковців, зокрема А. Гальчинського, В. Гейця, О. Кириченко, Ю. Родь, А. Савущик, О. Терещенко, О. Чуб, А. Чухно й інших дослідників. Проте значна закритість інформації про проведення таких операцій не дозволяє зовнішнім користувачам досліджувати особливості здійснення аналітичного й юридичного супроводження угод, мотивів та очікуваних вигод від їх укладання тощо. Тому більшість оприлюднених досліджень стосується оцінки стану вітчизняного ринку злиттів та поглинань і їх впливу на окремі аспекти діяльності корпорацій.

Постановка завдання. Мета дослідження — надати оцінку сучасним тенденціям концентрації капіталу корпорацій на глобальному ринку та виокремити особливості, які мають бути враховані при розробці конкурентної стратегії соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Концентрація капіталу шляхом укладання угод злиття/поглинання (англ. M&A — mergers and acquisitions) є індикатором переливу фінансового капіталу у най-

більш прибуткові галузі та такі, що будуть забезпечувати стійке поступальне зростання в довгостроковій перспективі. Саме тому інтеграційні угоди відіграють позитивну роль в реструктуризації економіки країни, оскільки формують передумови ефективного розподілу і використання фінансового капіталу та становлення нового укладу.

Дослідження динаміки інтеграційних процесів на світових ринках у після кризовий період виявило поступове відновлення їх активності, що знайшло відображення у зростанні кількості та обсягів угод M&A (рис. 1).

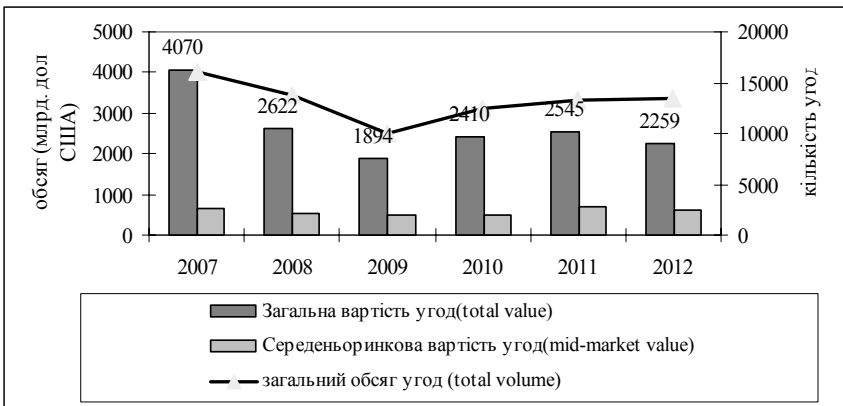


Рис. 1. Динаміка глобального ринку M&A за 2007—2012 роки (Складено за джерелом [4])

Слід зазначити, що як за кількістю, так і за обсягами угод ринок M&A ще не повернувся до докризового «буму» 2007 року, а 2010–2012 роки продемонстрували «обережне» відновлення довіри до перспектив розвитку світової економіки. Розростання боргової кризи в Європі у другій половині 2011 року призупинило потік укладання угод, що відбилося у низькому рівні індикаторів ділової активності, а 2012 рік зберіг існуючі тенденції.

Активність ринку M&A в розрізі основних регіонів світу представлена на рис. 2. Найбільша активність спостерігалася в трьох регіонах «нового» світу — Центральній та Південній Америці, Азійсько-Тихоокеанському регіоні та на Близькому

Сході і Північній Африці. Найбільш розвинуті країни, зокрема США, продемонстрували зниження активності наприкінці 2012 року.

Структура розподілу інтеграційних угод за вартістю та кількістю в розрізі регіонів світу наведена на рис. 3—4.

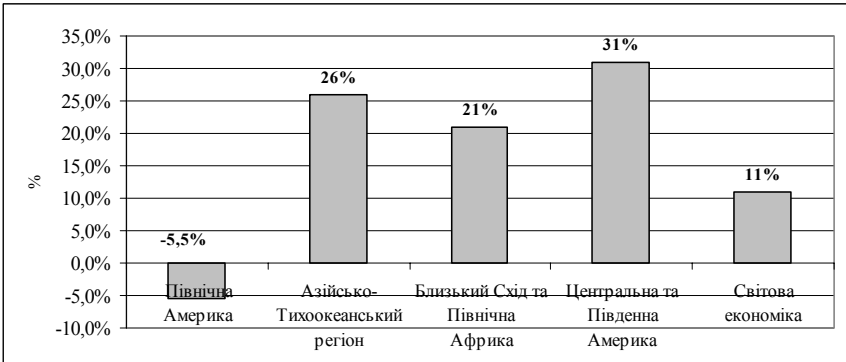


Рис. 2. Процентна зміна обсягів угод М&А в розрізі регіонів світу (2012 рік до 2011 року) (Складено за джерелом [5])

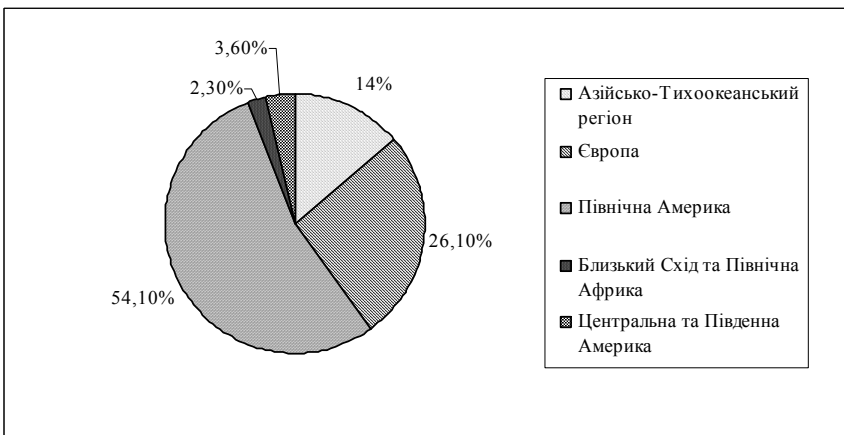


Рис. 3. Розподіл вартості угод М&А за регіонами світу за 1 квартал 2013 року (Складено за джерелом [4])

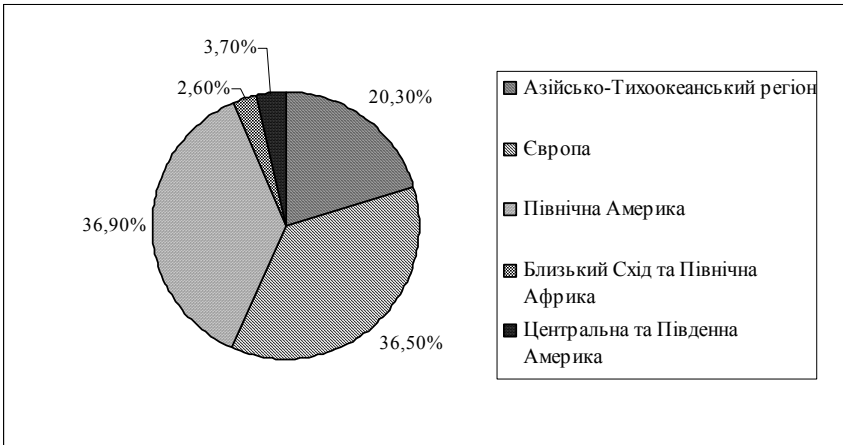


Рис. 4. Розподіл кількості угод М&А за регіонами світу за 1 квартал 2013 року (Складено за джерелом [4])

Для оцінки ситуації на глобальному ринку М&А та визначення інвестиційних пріоритетів корпорацій доцільно провести аналіз ступеня переоцінки або недооцінки ринком інвестицій в розрізі регіонів та окремих секторів економіки. Для цього запропоновано розраховувати показник (коефіцієнт) цінності для інвесторів інтеграційних угод за наступним алгоритмом: *відношення відсотку від загальної суми вартості угод у певному регіоні або секторі до відсотку від загальної кількості угод у цьому секторі або регіоні.*

Слід відразу ввести застереження, що запропонований коефіцієнт не є фактичним вимірником оцінки або переоцінки інвестицій, оскільки для таких висновків потрібно проводити відповідний інвестиційний аналіз існуючими для цього методами з урахуванням багатьох чинників. Але він може бути певним орієнтиром для загальних висновків, що вкажуть напрямки подальшого більш детального аналізу. У разі, якщо коефіцієнт вище за 1 можна робити висновок про готовність компаній ризикувати значними сумами коштів для інвестицій шляхом укладання угод М&А в певному секторі економіки або регіоні. Це може бути свідченням довіри до регіонального ринку (низький ризик) або ж оптимістичної оцінки ринком вартості компаній певного сектору. При цьому слід враховувати той чинник, що розвинуті країни

мають потужні транснаціональні корпорації з високою капіталізацією, що буде впливати на вартість угод. Впливає також на рівень показника і загальна низька капіталізація активів регіону, що є справедливим для слабко розвинутих країн з недостатньо розвинутим фондовим ринком. Якщо показник складає менше 1, то робиться висновок про неготовність компаній-інвесторів укладати великі за обсягами оборудки в регіоні внаслідок його низької інвестиційної привабливості або надмірного ризику. Схожий висновок може бути зроблений і для секторальних угод М&А, укладених в регіоні, проте береться до уваги й очікуваний потенціал росту галузі (сектору) або ж ступінь безпеки для інвестицій. Регіональний розподіл за розрахованим показником (табл. 1) показав, що інвестори були більш прихильними до інвестицій в компанії регіону Північної Америки й готові були інвестувати великі за обсягами кошти, довіру визивали й інвестиції в регіон Центральної та Південної Америки, а от Азійсько-Тихоокеанський регіон відрізнявся незначними за вартістю угодами.

Таблиця 1

**ПОКАЗНИК ЦІННОСТІ ДЛЯ ІНВЕТОРІВ УГОД М&А ЗА РЕГІОНАМИ СВІТУ
ЗА 1 КВАРТАЛ 2013 РОКУ (розраховано за джерелом [4])**

Регіон	Частка вартості угод регіону в загальній вартості угод глобального ринку	Частка кількості угод регіону в загальній вартості угод глобального ринку	Коефіцієнт
Азійсько-Тихоокеанський регіон	14 %	20,30 %	0,69
Європа	26,10 %	36,50 %	0,72
Північна Америка	54,10 %	36,90 %	1,47
Ближній Схід та Північна Африка	2,30 %	2,60 %	0,88
Центральна та Південна Америка	3,60 %	3,70 %	0,97

Розподіл вартості угод М&А в розрізі секторів економіки за 1 квартал 2013 року наведено на рис. 4.

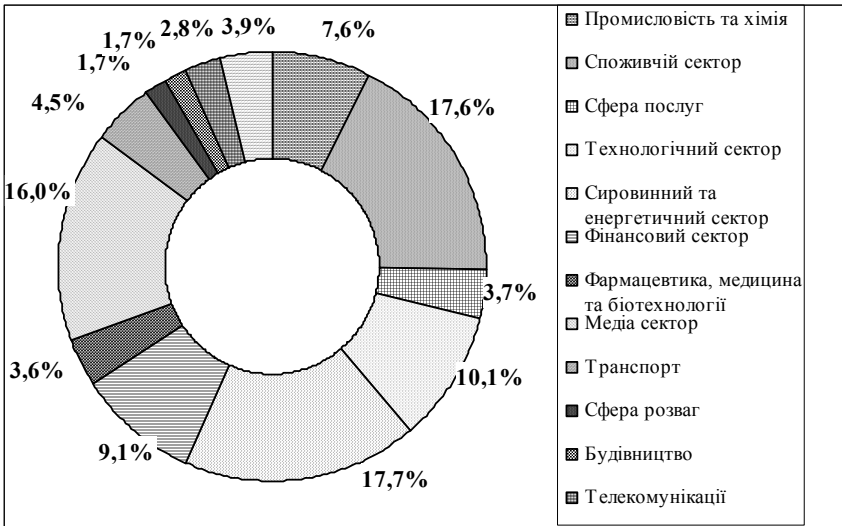


Рис. 4. Структура вартості угод глобального ринку M&A в розрізі секторів економіки за 1 квартал 2013 року, %
(Складено за джерелом [4])

Аналогічно розрахований показник привабливості інвестицій в компанії в розрізі секторів економіки дозволив отримати такі результати: 1) коефіцієнт суттєво вище 1 демонструють споживчий (1,29), сировинно-енергетичний (1,95), телекомунікаційний (1,27) сектори, сектор операцій з нерухомістю (2,29) та медіа сектор, який має коефіцієнт на рівні 3,9; 2) коефіцієнт суттєво нижче 1 демонструє сектор промисловості та хімії (0,37) та сектор послуг (0,3). Фінансовий і технологічний сектори в поточній ситуації на ринку оцінюються адекватно з коефіцієнтом в 1. Таким чином можна зробити висновок про переоціненість інвестицій в медіа сектор та готовність переплачувати за активи сировинно-енергетичного сектору і нерухомість. Проведений аналіз дозволяє виділити важливий тренд поточного року — в цілому в світі покупців бізнесів найбільше всього цікавили компанії, що працюють з природними ресурсами та енергетикою, а найбільш великі за обсягами угоди заявлені на американському континенті.

Дослідження процесів консолідації капіталу на глобальному ринку за останні роки дозволило виділити декілька важливих

трендів, які можна систематизувати за такими характеристиками угод: географія, сектори економіки, мотиви, джерела фінансування.

Аналіз активності укладання угод М&А в розрізі регіонів світу надає можливість виділити наступні тенденції:

- активність в Європі є низькою, що демонструє динаміку кризи Єврозони, хоча на найбільш стабільних ринках Північної, Центральної та Східної Європи в минулому та поточному 2013 році уклалися як внутрішні, так і трансграничні угоди; чого не можна сказати про країни Південної Європи;

- якщо минулий 2012 рік для регіону Північної Америки був досить спокійним щодо активності інвесторів внаслідок невідзначеності очікуваних президентських виборів, то вже на початку 2013 року інвестори позитивно оцінили перспективи розвитку економіки США та відновлення економічної і політичної визначеності, що призвело до зростання кількості й обсягів угод;

- за оцінками експертів ринку в майбутньому стає все більш привабливим для трансграничних угод регіон Північної та Південної Африки внаслідок багатства покладів природних ресурсів, «дозрівання» ринку М&А за рахунок вибудови інституціональних основ ринкової економіки та зрілості бізнес-середовища;

- найвищу активність продовжують демонструвати протягом останніх років ринки М&А в регіоні Центральної та Південної Америки, зокрема країн Бразилії та Аргентини;

- аналітики вважають, що у 2013 році міжнародні корпорації більш охоче інвестуватимуть у Китаї. До п'ятірки найпривабливіших з цієї точки зору країн також входять Індія (3 місце) і Бразилія (4 місце). До цього списку також увійшли Німеччина (5 місце) і США (2 місце) [6].

Серед мотивів укладання угод М&А на глобальному ринку в останні два роки слід виділити наступні:

- освоєння нових ринків, зокрема це стосується придбання європейських компаній неєвропейськими (у випадку FedEx и TATEX, WhaleShark Media і Miwim) або мінімізація збитків на вже освоєному ринку (у випадку з General Motors і PSA Peugeot Citroen) [4];

- забезпечення умов для більш активного просування своєї продукції на міжнародних ринках та посилення могутності і консолідації галузі (у випадку японських компаній Nippon Steel і

Sumitomo Metal, які оголосили про намір завершити угоду, в результаті якої об'єднана компанія може вийти на друге місце в світі з виробництва нерафінованої сталі, оголошена угода між сировинним трейдером світу Glencore International Plc з англо-швейцарською Xstrata Plc., що призведе до створення четвертої за величиною диверсифікованої гірничодобувної компанії світу з ринковою капіталізацією в \$80 млрд.) [6,7];

- задоволення попиту на сировинні ресурси та забезпечення енергетичної безпеки (азійські, китайські і південноамериканські компанії продовжують активну участь в угодах в сировинному та енергетичному секторах як внутрішніх, так і трансграничних. Це стосується придбання покладів сировинних запасів, участі в капіталі видобувних і енергетичних компаній в Південній Америці та Африці китайськими й японськими корпораціями);

- придбання ефективних технологій (у випадку придбання російською монополією РЖД французького інтермодального оператора перевезень GEFCO перш за все для поліпшення логістики перевезення вантажів) [8];

- відчуження непрофільних активів та вибудова вертикально-інтегрованих компаній в певних видах діяльності.

Досить важливі результати можна отримати за аналізом секторального спрямування угод в розрізі регіонів:

— В Європі та США інвестори проявляли зацікавленість в укладанні угод переважно з компаніями «сервісної економіки» — сфера послуг, торгівля, фінансовий сектор, споживчий сектор, медицина та біотехнології, медіа та телекомунікації (в 1 кварталі 2013 року глобальна телекомунікаційна компанія Liberty Global заявила про угоду у сумі \$21,9 млрд з британським ЗМІ Virgin, телекомунікаційний провайдер Comcast придбав представника ЗМІ США NBCUniversal за \$ 16,7 млрд; група відомих приватних інституційних інвесторів 3G Capital Partners та Berkshire Hathaway Inc. оприлюднили плани придбати виробника харчової продукції H.J. Heinz Company за \$ 27,3 млрд). В США в сукупності споживчий та технологічний сектори забезпечили 64 % загальної вартості угод для топ-10 транзакцій 1 кварталу 2013 року [4].

Проте не менше американські корпорації цікавили інвестиції у енергетичний та сировинний сектори, зокрема, видобуток металів.

— В Азійсько-Тихоокеанському регіоні та Центральній і Південній Америці інвестори були зацікавлені у придбанні компаній промисловості, хімії, сировинного та енергетичного секторів, при чому це були як внутрішні угоди, так і трансграничні (лише за лютий 2013 року заявлено про три угоди в енергетичному секторі та дві угоди в автопромі).

— На Близькому Сході та в Африці інвесторів, насамперед, з Китаю, цікавила участь у енергетичному та сировинному бізнесі, зокрема забезпечення власних металургійних комбінатів сировиною. На африканському континенті намітився тренд до зростання угод в секторі телекомунікації, насамперед, компаній мобільного зв'язку.

— В Україні з початку 2013 року на ринку угод M&A було зафіксовано близько 40 транзакцій на суму \$3,7—4,0 млрд. Висока активність спостерігається у фінансовому секторі, фармацевтиці, енергетиці, ГМК, сільському господарстві, комерційної нерухомості. В 2012 році було зафіксовано близько 150 угод M&A, що в п'ять разів більше 2011 року, проте в грошовому вираженні збільшення обсягів не було, їхня загальна сума становила близько \$5 млрд. На думку експертів, про повернення оптимізму на ринок говорити не варто, оскільки більшість угод M&A все ще залишаються вимушеними, пов'язаними з економічною кризою [9].

Щодо джерел фінансування інтеграційних угод можна відзначити зростаючу увагу у 2013 році до використання позикових коштів та збільшення фінансового важелю, що є свідченням впевненості у майбутніх перспективах розвитку об'єднаної компанії і відновлення ринку кредитування. Втім, слід зазначити, що інвестори все ще віддають перевагу невеликим угодам з метою забезпечення стійкості бізнесу замість його великомасштабної реорганізації.

Висновки. Таким чином, можна виділити головне: по-перше, в останні роки стратегічними пріоритетами консолідації капіталу на світовому ринку стає забезпечення сировинної та енергетичної безпеки як держав, так і окремих корпорацій; по-друге, на глобальному ринку M&A новими гравцями стають потужні металургійні і сировинні корпорації з країн, що розвиваються; по-третє, вони йдуть по вже «накатаному» шляху щодо консолідації активів та забезпечення вертикальної інтеграції з метою забезпечення сировиною, по-четверте, на фоні боротьби за енергетичну безпеку.

ку та доступ до сировинних ресурсів більшості корпорацій з ринків, що розвиваються, майже непоміченим є тренд до консолідації капіталу в високотехнологічних секторах та сервісній економіці переважно у розвинутих країнах.

У разі, якщо Україна не долучиться до глобальних тенденцій щодо забезпечення власної економічної безпеки та спрямування інвестицій у сектори, що забезпечують становлення «нової» економіки, вона може скоро опинитися в «аутсайдерах» на периферії світової економіки

Література

1. Гальчинський А.С. Начало новой парадигмы политической экономики. Постановка проблемы / А.А. Гальчинський // Економічна теорія. — 2012. — № 2. — С. 5—16.
2. Гесць В.М. Новый курс: реформы в Украине 2010—2015. Национальная доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
3. Чухно А.А. Модернизация экономики та економічна теорія / А.А. Чухно // Економічна теорія. — 2012. — № 9. — С. 4—12.
4. Monthly M&A insider . March 2013 [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: [http:// www. datasite.com](http://www.datasite.com)
5. IntraLinks Deal Flow Indicator 4Q2012 [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: [http:// www. datasite.com](http://www.datasite.com)
6. Спад на світовому ринку злиття та поглинань продовжився — Ernst&Young [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/12/27/353022/>
7. Китайские регуляторы дали добро на слияние Glencore и Xstrata [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://www.majournal.ru/news/91639/> 16.04.2013
8. Рынок поглощений в России берет количеством, а не качеством [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: http://www.bfm.ru/articles/2013/02/09/rynok-pogloshhenij-v-rossii-beret-kolichestvom-a-ne-kachestvom.html#.URf3q_LPIsY
9. Обсяг угод злиття і поглинання в Україні з початку року зріс все-меро [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://ua.creditleposit.com.ua/topnovosti/Rinok-sdelok-sliyaniya-i-pogloshcheniya-v-Ukraine-viros-v-7-raz>

Статтю подано до редакції 15.05.13 р.

УДК. 339.9

Тіпанов В. В., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародна торгівля,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ВІДКРИТОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

АНОТАЦІЯ. В статті досліджено сутність поняття відкрита економіка, виявлені її характерні ознаки та переваги, розглянуті основні критерії, за допомогою яких можливо оцінити рівень її відкритості.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: світова (глобальна) економіка, глобалізація, відкрита економіка, автаркія, експортна квота, імпортна квота, зовнішньоторговельна квота.

АННОТАЦИЯ. В статье исследована сущность понятия, открытая экономика, выявлены ее характерные особенности и преимущества, рассмотрены основные критерии, с помощью которых можно оценить уровень ее открытости.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: мировая (глобальная) экономика, глобализация, открытая экономика, автаркия, экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота.

ANNOTATION. Essence of concept, open economy, is investigated in the article, her characteristic features and advantages are deduced, basic on criteria by means of that it is possible to estimate the level of her openness are considered.

KEYWORDS: world (global) economy, globalization, open economy, autarky, export quota, import quota, foreign trade quota.

Постановка проблеми. Характерною ознакою сучасної глобальної економіки є відкритість більшості національних економік світу, послідовний перехід їх національних систем від закритого типу господарювання до відкритого. Глобалізаційні та інтеграційні процеси руйнують національну відособленість «автаркічність», значно впливаючи при цьому, на обсяги транскордонного руху товарів, послуг, сировини, капіталів, робочої сили тощо. Таким чином, підключення до світових відтворювальних процесів та глобального ринку на основі міжнародного поділу праці й кооперації, стає неодмінною умовою успішного розвитку кожної

національної економічної системи. Це, в свою чергу, може бути реалізовано лише шляхом втілення стратегії відкритої економіки.

В цьому сенсі, важливого значення набувають питання аналізу і оцінки ступеня відкритості української економіки, її залежності від впливу економік інших держав (світових лідерів, висхідних країн, потенційних конкурентів та торговельно-економічних партнерів) в сучасних реаліях функціонування глобальної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні питання відкритості національних економік в умовах глобалізації світо господарських зв'язків, вже тривалий час перебувають у полі зору таких відомих зарубіжних та вітчизняних дослідників-економістів як: Авдокушин Є.Ф., Базилевич В.Д., Гальчинський А.С., Козак Ю.Г., Корольов І.С., Ломакін В.К., Лук'яненко Д.Г., Новицький В.Є., Пахомов Ю.М., Пебро М., Поручник А.М., Поумер М., Рогач О.І., Сакс Д., Сіденко В.Р., Філіпенко А.С., Чужиков В.І., Чухно А.А., Циганкова Т.М. та інші. Враховуючи наукову та практичну актуальність теми дослідження і спираючись на результати вивчення окремих її аспектів у зарубіжній та вітчизняній економічній літературі, можна визначити головну мету статті — дослідити сутність поняття «відкрита економіка», виявити її характерні риси та оцінити ступень відкритості економіки України в сучасних умовах розвитку світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні світовій економіці на сучасному етапі розвитку притаманні безліч рис, зокрема: ієрархічність (існують країни — лідери (домінанти) та країни — аутсайтери (периферія), багаторівневність (існує високий, середній, низький рівень розвитку країн та цілих регіонів), структурність (різні галузеві структури — корпорації, національні структури економіки — сировинні, аграрні, фінансові, промислові тощо), цілісність (відбувається економічна й торговельна взаємодія всіх складових частин системи на достатньо стійкому рівні) [1; с. 26]. Стрімкий розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій на зламі тисячоліть, значне покращення світової транспортної інфраструктури, беззаперечне збільшення впливу ТНК та ТНБ на формування, і як наслідок трансформацію міжнародних сировинно-товарних, фінансових сегментів, поглиблення міжнародного поділу праці, який надає можливість спеціалізуватися країнам на виробництві певних видів продукції та послуг — призводить до подальшої взаємозалежності світогосподарських зв'язків більшості країн світу.

При цьому, проявом участі окремої країни у глобальних торговельних потоках та її інтеграції у глобальну економічну систему є показник відкритості економіки країни. Зауважимо, що відкритість є не просто характерною рисою сучасної глобальної економіки, а однією зі сталих тенденцій її розвитку, оскільки відбувається перехід більшості національних економік світу від закритого типу господарювання до відкритого. Так, середній ступінь відкритості економік, що вимірюється відсотковим співвідношенням зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) до ВВП, зріс у цілому по світу з 16 % в 1950 році до 46 % на кінець першого десятиліття XXI ст. [2; с. 36]. На це зростання значно вплинули процеси лібералізації торговельних режимів, що розгорнулися після Другої світової війни за ініціативи індустріально розвинутих на той час країн світу, насамперед США. Саме вони, одні із перших висловили тези щодо свободи торгівлі та відкритості економік, в першу чергу, задля нав'язування іншим країнам своїх політичних й економічних інтересів, та можливості успішного втілення політики домінування і експансії американських компаній на міжнародних ринках. Внаслідок цього «лобіювання», та безпосередньо під тиском ГАТТ/СОТ, яка намагається послідовно приводити у дію принципи лібералізації торгівлі, більш ніж за півстоліття, відбулося зниження середніх імпортних тарифів з 40 до 4 % [3; с. 41].

В свою чергу, варто зазначити, що чим динамічнішим є процес лібералізації торгівлі, тим більше потерпають від іноземної конкуренції галузі, які не можуть швидко адаптуватися до нових реалій міжнародного поділу праці. Тому сама лібералізація, як це не парадоксально, породжує протекціоністські вимоги та настрої. У менш розвинених країнах ця ситуація загострюється ще й внаслідок того, що позитивний ефект від лібералізації міжнародного обміну першими отримують більш сильні партнери, а згодом — слабкі. Це пояснюється наявністю більш розгалуженої структури економіки у сильних партнерів, яка не тільки відповідає вимогам міжнародного розподілу праці, а й є гнучкішою та конкурентоздатною [12; с. 164].

В цьому сенсі, погодимось, з думкою відомого французького економіста Мішеля Пебро [4; с. 6], що «відкритістю, свободою торгівлі — є не що інше, ніж найбільш прийнятне правило гри для лідируючої економіки». Безперечно, що лібералізація міжнародного обміну, за рахунок усунення перешкод в просуванні то-

варів, послуг, капіталів, технологій на ринки інших держав, йде в першу чергу на користь економічно розвинутих країн. Так, наприклад тільки США протягом 1990-х років отримали від зростання експорту майже третину приросту свого ВВП [5; с. 97]. До того ж, вона може вкрай негативно вплинути на національні економіки транзитивних країн та країн, що розвиваються, в той самий час, коли будуть усунені перепони на шляху імпорту продукції з розвинутих країн, а їх внутрішні ринки, виявляться неспроможними захистити себе від іноземної конкуренції та припливу спекулятивного іноземного капіталу.

Враховуючи це, зазначимо, що більшої відкритості економічної системи, а отже й активного та економічно ефективного включення в процеси глобалізації можна досягти, методами послідовного наближення до стандартів більш ліберальної економіки при можливому тимчасовому застосуванні методів захисту національних виробників, в той час, як радикальна та економічно не обгрунтована лібералізація може бути причиною спонтанних деградаційних тенденцій в економіці, які істотно звужують можливості ефективної інтеграції в глобальну економіку [12; с.175].

Водночас, емпірично доведено, що відкриті, експорторієнтовані національні господарства в другій частині XX ст. мали темпи розвитку значно вищі, ніж економіки, які були орієнтовані переважно на внутрішній ринок [6] та втілювали політику автаркії, тобто відособлення країни від економіки інших країн з метою створення замкнутого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням, призводить до скорочення економічних зв'язків, відмови від використання переваг міжнародного розподілу праці і формуванню замкнутої економіки [7; с.274].

Відкрита економіка виступає антиподом автаркії. Це цілісна економіка, єдиний економічний комплекс, інтегрований в світове господарство, світовий ринок. Це ліквідування державної монополії зовнішньої торгівлі (по більшості позицій при обов'язковому збереженні державного контролю), ефективне використання принципів відносних переваг в міжнародному розподілі праці, активне запозичення різноманітних форм спільного підприємництва, що вдало апробовані сучасною світо господарською практикою [8]. Її основними перевагами є: поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва, що призводить до зростання продуктивності праці; більш раціональне розподілення та ефективне використання наявних ресурсів; посилення конкуренції між націо-

нальними та іноземними господарюючими суб'єктами; розповсюдження світового досвіду; зростання добробуту населення тощо.

Досить дискусійним питанням залишається сьогодні й ідентифікація рівня відкритості національних економічних систем. Зазвичай цю ступень оцінюють за двома критеріями: зовнішньоторговельної та фінансової відкритості.

Зовнішньоторговельна відкритість — це ступень участі країни в світовій торгівлі та міжнародному поділі праці. В цьому випадку, в якості кількісних індикаторів рівня відкритості найчастіше використовують експортну, імпортну та зовнішньоторговельну квоту.

Слід відмітити, що згідно міжнародним стандартам до країн з високим ступенем відкритості відносять ті, що мають зовнішньоторговельну квоту вищу 45 %. Однак, вважається, що країна вже має ознаки відкритої економіки, якщо її зовнішньоторговельна квота $\Rightarrow$ 25 %. Саме з досягненням цього рівня починається стимулюючий вплив на загальний економічний розвиток національного господарства [9; с.16]. Проте, прив'язування у світовій практиці «відкритості» економіки до 25 % більш обґрунтоване для застосування у розвинутих країнах світу, але обмежене щодо транзитивних країн, де «відкритість економіки» пояснюється лише високим ступенем енергозалежності, наявністю відсталих енергоємних та матеріалоємних технологій[14].

В свою чергу, фінансова відкритість — це ступень міжнародної мобільності капіталів, або іншими словами ступінь інтеграції національних фінансових ринків в світову фінансову систему. Вона оцінюється за показниками валових потоків капіталу (притоку чи відтоку прямих, портфельних тощо інвестицій, в % до ВВП)[13].

Слід відмітити, що не завжди вище наведені коефіцієнти (окремо узяті) правильно відображають стан відкритості економіки тієї чи іншої країни. А тому, з метою отримання більш вірних статистичних даних щодо ступеня інтегрованості конкретно узятій країні у структуру світового господарства та відкритості її національних товарних ринків, рекомендується усі зазначені вище коефіцієнти використовувати у комплексі з іншими показниками економічного розвитку тієї чи іншої країни.

Що стосується розвитку економіки України, то відхід від політики економічної автаркії, до створення відкритої національної

економіки було однією з першочергових цілей проведення українських реформ. Фактично реальна лібералізація зовнішньоекономічних відносин почалася з початку 1990-х рр. За 22 роки незалежності України, рівень відкритості її економіки радикально збільшився, (табл. 1) що спричинило появу цілої низки, як позитивних, так і негативних наслідків.

Таблиця 1

КОЕФІЦІЄНТИ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
1990—2012 рр., % [7, 16]

№	Показник	Роки			
		1990	2000	2008	2012
1	Експортна квота (%)	8,6	62,4	41,8	47,0
2	Імпортна квота (%)	10,2	57,4	47,9	52,1
3	Зовнішньоторговельна квота (%)	—	53,2	48,3	49,5

До найбільш позитивних результатів відкритості української економіки можна віднести наступні: підвищення рівня ринкової конкуренції, розширення споживацького вибору, поява нових видів продукції (товарів, послуг), залучення сучасних технологій, культури ведення бізнесу тощо. В той же час, стрімка, поспішна лібералізація зовнішньоекономічних відносин, спричинила радикальний зсув в ціновій структурі, а вихід на національний товарний ринок іноземних конкурентів кардинально вплинув на подальший розвиток української промисловості. Ця бездумна відкритість, на нашу думку, призвела до появи наступних проблем: по-перше, деформувалася галузева структура національної економіки, яка трансформувалася в бік виробництва продукції з низькою доданою вартістю (переважно сировини та напівфабрикатів та транзиту нафти і газу); по-друге, такі галуззі економіки, як легка промисловість, машинобудування (авіа — та суднобудування), хімічна промисловість т.п., так і не змогли адаптуватися до нових реалій «неконтрольованої» відкритої економіки (відсутність досвіду управління в умовах конкурентного ринку та нагальна потреба в проведенні технологічної модернізації підприємств (побудованих ще за часів СРСР)); по-третє, широко-масштабний відтік капіталу та міграція трудових ресурсів.

Отже, швидка лібералізація не вирішила усі проблеми під час переходу від планової адміністративно-командної економіки до ринкової. А, заходи «шокової терапії», які в основному зводилися до лібералізації цін, «стихийна приватизація» та руйнування старого апарату управління тощо не забезпечили розквіт національної економіки. Разом з цим, саме ці швидкоплинні процеси створили нові гострі проблеми глобального масштабу та поставили під сумнів реалізацію новоствореного потенціалу розвитку.

Сьогодні на головне питання, яке формулюється просто: виграла чи програла українська економіка від зростання ступеня її відкритості — не має однозначної відповіді у вітчизняних та зарубіжних науковців за більш ніж двадцятирічний термін досліджень ринкових структурних перетворень. Не мають вони і єдиного ставлення до наслідків відкритості не тільки окремих національних господарств, а й всієї глобальної економічної системи.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, відкритість передбачає ступінь інтенсивності, з якою країна «занурюється» в міжнародні економічні відносини. Ознаками відкритої економіки насамперед є: сприятливий інвестиційний клімат країни, що стимулює приток прямих іноземних інвестицій; провідна роль зовнішньої торгівлі в розвитку національної економіки, вільний режим торгівлі, який забезпечує виважену доступність до внутрішніх ринків іноземних технологій, ноу-хау, товарів, послуг, інформації, робочої сили тощо; конвертованість національної валюти тощо.

Однак, слід розуміти, що економічна відкритість повинна мати певні межі, тобто не виходити за рамки глобальних інтересів держави, оскільки занадто стихійний її прояв, не тільки не сприятиме економічному розвитку, а навпаки може мати глибокі негативні наслідки та стане загрозою економічній безпеці країни.

В умовах глобалізації більшість країн світу знаходяться в пошуку своєї моделі розвитку, яка відповідатиме їх потенціалу, забезпечуватиме стаке економічне зростання і конкурентоспроможність на світовому ринку. Це потребуватиме активізації національних конкурентних переваг, розробки специфічних протидій міжнародній конкуренції, яка постійно посилюється [10; с.11]. Відтак, відкритість економіки не може бути безконтрольною, хаотичною у зовнішньоекономічних зв'язках країни, а отже потребує суттєвого державного втручання. В свою чергу, розробка дієвого механізму її регулювання повинна ґрунтуватися на принци-

пах ефективності, конкурентоспроможності, національної безпеки з врахуванням аналізу структури експорту, імпорту, руху капіталу, митної, податкової, кредитно-фінансової і інвестиційної політик, що матимуть вплив не тільки на форми, але і на загальні масштаби їх взаємозв'язків із зовнішнім світом.

Література

1. *Хмелев И.Б.* Мировая экономика. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. — 360 с.
2. *Козак Ю.Г.* Світова економіка. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 328 с.
3. *Королев И.С.* Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. — М.: Юрист, 2003. — 604 с.
4. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994. — 496 с.
5. *B. Cutter, J. Spero, L. Tyson.* New World, New Deal. A Democratic Approach to Globalization. — «Foreign Affairs», 2000. March |April, p. 97.
6. *Sachs J. and Warner A.* Economic Reform and Process of Global Integration // *Economic Activity*. Vol. 1. Wash. 1995. P. 1-118.
7. *Циганкова Т.М.* Міжнародна торгівля. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
8. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999 — 264 с.
9. *Ломакин В.К.* Мировая экономика. — М.: Юнити-Дана, 2007. — 545 с.
10. *Решетило В.П.* Національна економіка. — Х.: ХНАМГ, 2009. — 386 с.
11. *Лиман И.А.* Мировая экономика и международные валютно-финансовые отношения. — Т.: ТГУ, 2005. — 354 с.
12. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: [монографія] / за ред. Лук'яненко Д.Г. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
13. *Музапарова Л.М.* Формирование открытой экономики в Казахстане как фактор экономической безопасности [Электронный ресурс] / Л.М. Музапарова. — Режим доступа: <http://www.kisi.kz/img/docs/396.pdf>
14. *Даниленко О.Л.* Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О.Л. Даниленко. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l.doc.htm
15. *Кремь О.І.* Відкритість економіки та напрями її оцінки [Електронний ресурс] / О.І. Кремь — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist/1PDF.pdf
16. Офіційний сайт Державного комітету статистики України (ДКСУ) [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Статтю подано до редакції 15.05.13 р.

УДК 339.138

Євдоченко О. О., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Яковенко В. П., магістр з міжнародної економіки
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

МАКРОТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА

АНОТАЦІЯ. Статтю присвячено актуальним питанням розвитку глобального маркетингового середовища, аналізу факторів впливу та визначенню основних макротенденцій. Увагу при дослідженні зацентовано на визначальних складових глобального середовища — політичній, економічній, соціальній та технологічній.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Глобальне маркетингове середовище, політичне середовище, економічне середовище, соціальне середовище, технологічний розвиток, тенденції розвитку глобального маркетингового середовища.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются актуальные вопросы развития глобальной маркетинговой среды, проводится анализ факторов влияния и определение основных макротенденций. Внимание сакцентрировано на главных составляющих глобальной среды — политической, экономической, социальной и технологической.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Глобальная маркетинговая среда, политическая среда, экономическая среда, социальная среда, технологическое развитие, тенденции развития глобальной маркетинговой среды.

ANNOTATION. This article is devoted to the topical issues of the global marketing environment, analysis of factors of influence and determination of basic macrotendencies. The article focuses on the main components of the global environment — political, economic, social and technological.

KEY WORDS. The global marketing environment, political environment, economic environment, social environment, technological development, the development trend of global marketing environment.

Постановка проблеми. Зміни, які мають місце в глобальній економіці в останні роки, вносять суттєві корективи в умови функціонування міжнародних компаній. Значна турбулентність міжнародного маркетингового середовища, непрогнозованість роз-

витку більшості його факторів, посилення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках обумовлюють необхідність дослідження та обґрунтування макротенденцій розвитку середовища для подальшої розробки маркетингової стратегії компанії.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Дослідженню питання середовища розвитку міжнародного маркетингу та адаптації компаній до змін у глобальному турбулентному середовищі присвячено значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних фахівців: І. Ансоффа, Ф. Котлера, М. Полонскі, Дж. Деніелса, С. Холленсена, Т. Циганкової, В. Черенкова, В. Маркової та ряду інших. Статистичні звіти Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Організації Об'єднаних Націй, ЮНКТАД, Світової організації торгівлі дають можливість прогнозувати основні макротенденції розвитку глобального маркетингового середовища, проте ці прогнози часто мають значну частку суб'єктивізму, оскільки в епоху турбулентності побудова прогнозів має достатньо відносний характер.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи сучасну геополітичну ситуацію, експерти Організації об'єднаних націй ще раз наголошують на тому, що відбувається формування нової багатополлярної моделі світового устрою, в межах якої поряд зі США з'являються нові центри сили, в тому числі КНР, ЄС, Індія, Бразилія, Росія тощо. Власні інтереси кожної з цих країн не співпадають у політичній, економічній, безпековій та інших сферах, що призводить до протистояння між ними і на глобальному, і на регіональному рівнях, і, як наслідок, — до посилення світової нестабільності, розв'язання війн чи збройних конфліктів. При цьому спостерігається і зниження ефективності діяльності провідних міжнародних організацій, в тому числі ООН та ОБСЄ, про що свідчать військові конфлікти в Афганістані, Іраку, Лівії та Грузії, а також розвиток подій довкола Сирії та Ірану [1].

Незважаючи на значний ступінь турбулентності середовища, глобальна економіка поступово стабілізує темпи розвитку. Так, світовий ВВП повільно, але впевнено зростає. За прогнозами МФВ, темпи його зростання сягнуть 3,1 % і 3,3 % в 2014 і 2015 роках відповідно (рис 1) [2].

Перед глобальною фінансовою кризою такі країни, як Бразилія, Індія і Китай тривалий період підтримували достатньо швидкі темпи зростання. Проте після кризи вони помітно сповільнилися. Так, в Китаї в 2012 році зростання експорту продов-

жувало сповільнюватися зважаючи на слабкий попит в провідних розвинених країнах. Тим часом, зростання інвестицій, які в попередні десятиліття забезпечували до 50 % зростання ВВП, скоротилися [3]. За оцінками експертів, темпи зростання ВВП країн, що розвиваються і надалі значно випереджатимуть темпи зростання ВВП розвинених країн, що зумовлено високим рівнем безробіття, слабкістю споживчої та ділової сфери в останніх (рис. 2) [2].

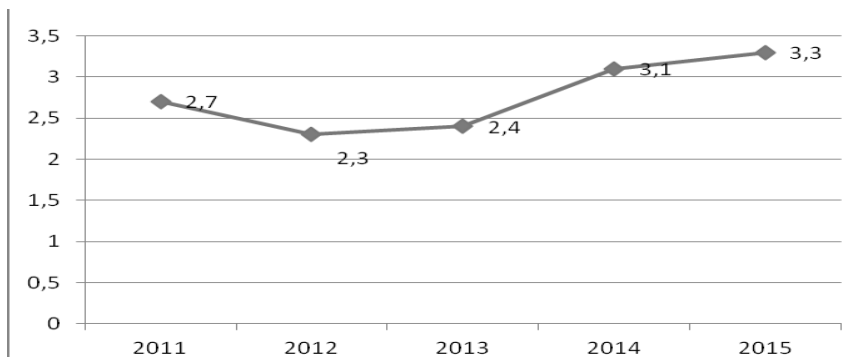


Рис. 1. Динаміка світового ВВП у 2011—2015 рр., %
(2013—2015 рр. — прогноз)

Джерело: складено на основі даних звіту МВФ [2]

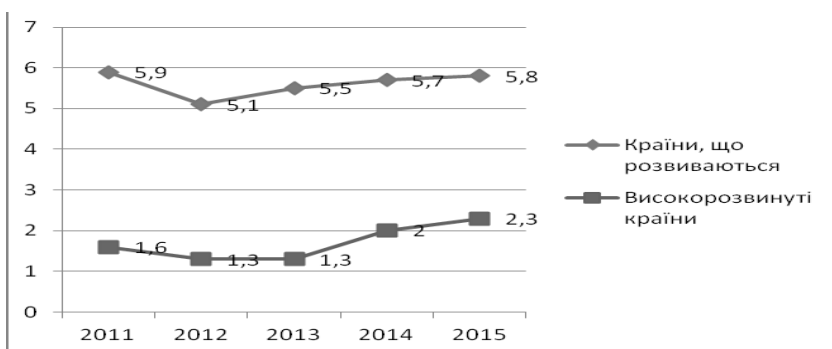


Рис. 2. Динаміка ВВП країн світу у 2011—2015 рр., %
(2013—2015 рр. — прогноз)

Джерело: складено на основі даних звіту МВФ [2]

На сьогодні 20 найбільш розвинених економік світу створюють майже 74 % ВВП (в порівнянні з попередніми роками втратили близько 9 % світового ВВП) (рис. 3), при цьому борг цих країн складає майже 92 % світового боргу. Борг лише однієї країни — США — складає 27,6 % від загального державного боргу найбільш розвинених економік світу [4].

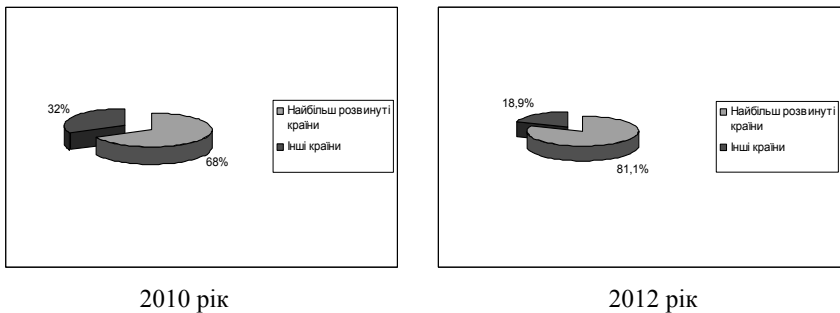


Рис. 3. Структура світового ВВП, %

Джерело: складено на основі даних ресурсу [5]

Рівень безробіття у світі залишається дуже високим, особливо серед розвинених країн (Японія — 5 %, США — 8 %, на початку 2013 року — 5 %), а ситуація в Європі є найбільш складною. У 2012 році рівень безробіття в зоні євро продовжував зростати, досягнувши рекордно високого рівня, майже 12 %, що на 1 % більше ніж у попередньому році. Становище ще гірше в Греції та Іспанії, де більше 25 % працездатного населення не мають роботи. Лише в декількох країнах регіону, таких як Австрія, Німеччина, Люксембург та Нідерланди рівень безробіття — приблизно 5 %. Загальний рівень безробіття у Центральній та Східній Європі дещо зріс в 2012 році, що частково пов'язано з запровадженнями заходів жорсткої економії бюджетних коштів (рис. 4).

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності вже кілька років поспіль очолює Швейцарія, друге і третє місця займають Сінгапур і Фінляндія відповідно (рис. 5) [6, 7].

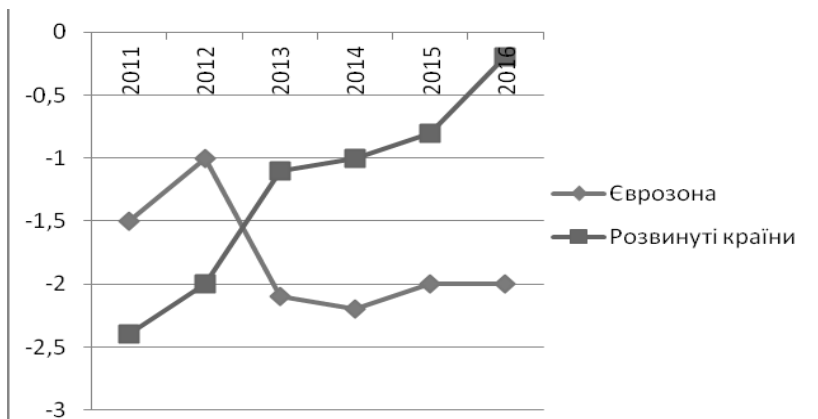


Рис.4. Динаміка рівня безробіття у 2011—2016 рр., %
(2013—2016 рр. — прогноз)

Джерело: складено на основі даних звіту МВФ [2]

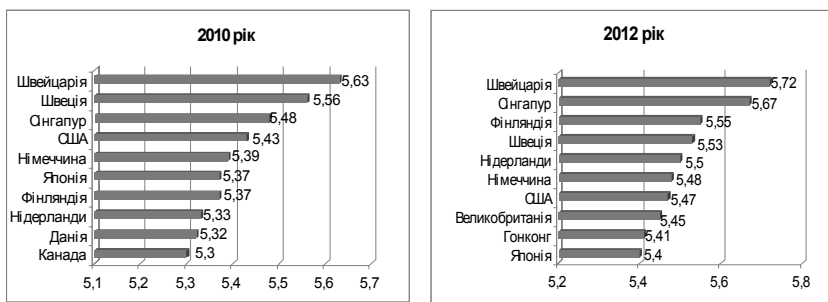


Рис. 5. Рейтинг країн за індексом
Глобальної конкурентоспроможності 2010, 2012 рр.

Джерело: складено на основі даних [6, 7]

За рейтингом залученості країн в міжнародну торгівлю лідируючі позиції займають Сінгапур, Гонконг, Данія та Швеція. Цього року значні досягнення у розвитку міжнародної торгівлі також продемонстрували економіки країн Південно-Східної Азії, зокрема країни Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), в той час як позиції Китаю та Індії дещо знизилися порівняно з 2010 роком. Станом на кінець 2012 року, провідними краї-

нами світу у міжнародній торгівлі товарами та послугами залишались США, Китай, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія та Нідерланди.

Експерти СОТ знизили прогнозні темпи зростання світової торгівлі у 2013 році — з 4,5 % до 3,3 %. 2013 рік може виявитися гіршим, ніж очікувалося раніше, головним чином через ризики, пов'язані з єврозоною, які можуть призвести до спроб подальшого обмеження міжнародної торгівлі. За попередньою оцінкою організації, у 2014 р. цей показник складе 5,0 % [8].

Аналізуючи соціальну складову глобального маркетингового середовища, доцільно зупинитись на демографічному розподілі населення. Найбільшу частину населення світу становить населення країн Азії — 4,250 млрд. осіб (60,3 %), порівняно з 2010 роком, цей показник зріс майже на 10 %. Далі йдуть країни Африки — 1,070 млрд. осіб (15,1 %), Європи — 740 млн. осіб (10,5 %), Латинської Америки — 8,6 %, Північної Америки — 5 % та Океанії — 0,5 % [9, 10].

Протягом останніх років значно активізувались процеси міграції в багатьох країнах світу (рис. 6).

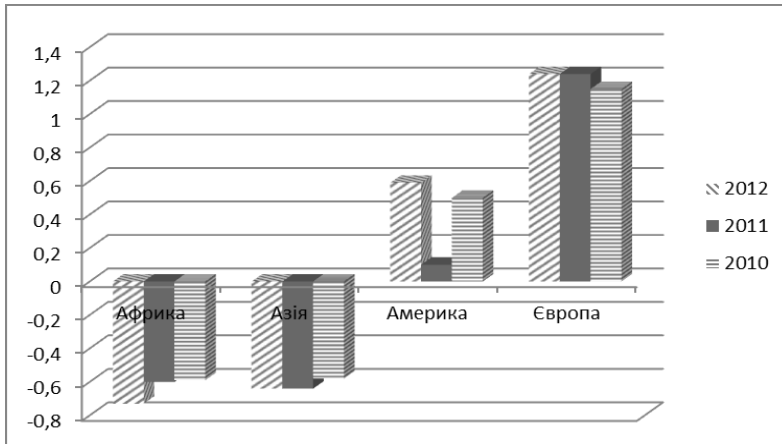


Рис.6. Динаміка міграції населення за регіонами світу у 2010—2012 рр. [11]

Більшість населення іммігрує з Африки та Азії в Європу та Америку, що зумовлено політико-економічною ситуацією в регіонах. В зв'язку з активними процесами міграції поступово змі-

нюється расова структура населення, етнічні споживчі вподобання, традиційні культурні цінності та релігійна приналежність.

На сучасному етапі, найрозповсюдженішими світовими релігіями є християнство — 34,1 % населення та мусульманство — 20,4 %, а також, значна кількість атеїстів — 19,1 % [12]. Проте через міграційні процеси в світі постійно змінюється релігійний склад населення країн. Так, в Європі поступово збільшується кількість етнічних мусульман (в мусульманських сім'ях традиційно висока народжуваність), та зменшується частка християн; натомість триває процес ісламізації країн Африки та Південно-Східної Азії. З активізацією процесів міграції в останній час збільшується і кількість етнічних конфліктів, конфліктів на релігійному ґрунті, відбувається космополітизація культур, формуються нові етноси, тим самим підсилюючи локальні парадигми глобального маркетингу.

Для аналізу сучасного стану міжнародного соціального середовища використовують Індекс людського розвитку (ІЛР), який характеризує як соціальну, так і демографічну ситуацію в країнах, включаючи бідність населення, гендерну нерівність, освіту, рівень захворюваності та рівень злочинності (таблиця 1).

Таблиця 1

**ІЛР ТА ЙОГО КОМПОНЕНТИ ЗА РЕГІОНАМИ
ТА ГРУПАМИ КРАЇН, 2012 р. [13]**

№ п/п	Регіони та групи країн за ІЛР	ІЛР	Очікувана тривалість життя при народженні (роки)	Середня тривалість на- вчання у школі (роки)	Очікувана тривалість навчання у школі (роки)	ВНД на душу населення
1	Арабські країни	0,652	71,0	6,0	10,6	8 317
2	Африка на південь від Сахари	0,475	54,9	4,7	9,3	2 010
3	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	0,683	72,7	7,2	11,8	6 874
4	Європа та Центральна Азія	0,771	71,5	10,4	13,7	12 243
5	Латинська Америка та Карибський басейн	0,741	74,7	7,8	13,7	10 300
6	Південна Азія	0,558	66,2	4,7	10,2	3 343

Країни Африки на південь від Сахари мали найнижчий ІЛР — 0,475, за якими слідувала Південна Азія — 0,558. Серед країн, що розвиваються, найвищий ІЛР (0,771) був у країнах Східної Європи та Центральної Азії, за якими слідувала Латинська Америка і країни Карибського басейну (0,741) [13].

Одним з визначальних факторів сучасного глобального середовища є також технології. Сьогодні більше, ніж 21 % населення світу є користувачами Інтернету, основна аудиторія якого припадає на країни Північної Америки, Австралії та Європи (рис. 7) [14].



Рис. 7. Регіональна структура Інтернет-проникнення, 2012 рік (% користувачів в регіоні) [14]

Розвиток Інтернету відкрив значні можливості компаніям (Amazon.com, Ebay.com, Google та інші) у віртуальному просторі. Корпорації вже давно зробили ставку на персоналізацію та збір інформації про уподобання користувача. Крім того, мережа Інтернет відкрила доступ до ринків тих країн, вихід на які за допомогою класичних технологій маркетингу був майже неможливим.

Серед основних тенденцій розвитку технологічної складової глобального маркетингового середовища важливими є:

- зростання впливу соціальних мереж. Дослідження, проведене компанією VerticalResponse, Inc., показало, що в 2013 р. 68 % представників малого бізнесу планують збільшити свої видатки на маркетинг у соціальних мережах для побудови ефективного діалогу зі споживачем. Згідно з даними досліджень Entensys, 20 % офісного трафіку компаній СНД використовується на соціальні мережі (Вконтакті, Однокласники, Facebook, Twitter) [15].

- важливість онлайн-репутації. Все більше користувачів приймають рішення про купівлю товару чи послуги на основі інформації, отриманої в мережі (починаючи від опису товару й закінчуючи відгуками інших користувачів).

- нові можливості для ведення бізнесу. Інтернет дозволяє працювати у віртуальних офісах, використовуючи численні онлайн-інструменти (віртуальні конференції, лекції, вебінари, консультації) командної роботи над проектами, зберігання та обміну інформацією, комунікацій.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні умови турбулентності глобального маркетингового середовища вимагають від міжнародних компаній постійного моніторингу зовнішнього середовища. Прогнозування основних макротенденцій його розвитку, як то політичних, економічних, соціально-культурних та технологічних — та врахування їх при розробці міжнародних маркетингових стратегій забезпечить компанії можливість адаптуватися до швидкозмінних і часто не прогнозованих факторів глобального середовища.

Головними загрозами політичного розвитку в найближчі роки залишаться тероризм і конфлікти. Більшість фахівців схильні вважати, що ідеологічні конфлікти, схожі на холодну війну, навряд чи укореняться у світі, в якому більшість держав будуть стурбовані утилітарними проблемами глобалізації та переміщенням впливу із Заходу на Схід. Найпотужнішу ідеологію фахівці вбачають в мусульманському світі — особливо в арабському ядрі [16]. Можуть повернутися так звані ресурсні конфлікти, оскільки відчувши брак енергоресурсів, деякі країни будуть змушені вжити заходів, щоб в майбутньому забезпечити себе ними.

В економічній сфері в найближчі роки актуальним питанням залишатиметься питання стабільного розвитку країн — як країн-лідерів, так і країн, що розвиваються. Ймовірність дефолту в США, питання фінансової стабільності Євросоюзу (згідно з прогнозами ООН, зона євро може втратити в сукупності додаткові 3 % виробництва за період з 2013 по 2015 року, а світова економіка в цілому — більше 1 % [1]), темпи розвитку країн, що розвиваються (зберігається значний ризик щодо зниження темпів економічного зростання: якщо економічне зростання в Китаї сповільниться до показника в 5 % на рік, то країни, що розвиваються в цілому можуть втратити приблизно 3 % обсягу виробництва в 2013—2015 роки, а світова економіка — близько 1,5 % [14]) —

залишатимуться визначальними при проведенні моніторингу економічного середовища.

Демографічні зміни, міграційні процеси визначатимуть і зміну культурно-релігійних цінностей та споживчих переваг регіонів та окремих країн, тим самим підсилюючи етнічні конфлікти. Також до 2020 року очікується значне збільшення інтернет-аудиторії, суттєве поглиблення технологічних процесів та покращення доступу до інформації, що якісно впливатиме на маркетингові технології та позначатиметься на міжнародних маркетингових стратегіях компаній.

Література

1. Перспективы глобального экономического роста и устойчивого развития [Електронний ресурс] / Мировое экономическое положение и перспективы в 2013 году // Организация Объединённых Наций (ООН) — Режим доступу:

http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2013wesp_es_ru.pdf

2. World Economic Outlook 2013 [Електронний ресурс] / World economic outlook : a survey by the staff of the International Monetary Fund // Washington, DC : International Monetary Fund — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/text.pdf>

3. The world at a Glance [Електронний ресурс] / Statistics of the World Bank // The World Bank — Режим доступу: data.worldbank.org

4. Public Debt to GDP Ratio [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.usdebtclock.org/world-debt-clock.html>

5. International Trade Statistics 2012 [Електронний ресурс] / World Trade Organization — Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm

6. The Global Competitiveness Report 2012 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. — Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2011-2012/>

7. The Global Competitiveness Report 2011 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. — Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2010-2011/>

8. СТО знизила прогноз щодо зростання світової торгівлі у 2013 році [Електронний ресурс] / Економіка // РБК Україна — Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/prognoz-po-rostu-mirovoy-torgovli-v-2013-g-ponizhen-do-3-3--10042013155800>

9. Global population statistics [Електронний ресурс] / Overview of the world's nations and their population // Geohive — Режим доступу: <http://www.geohive.com/earth/world1.aspx>

10. Численность населения стран мира [Електронний ресурс] / World GEO — Режим доступу: <http://worldgeo.ru/lists/?id=3&page=7>

11. Tag Archives: net migration rate [Електронний ресурс] / The Pavellas Perspective // History, Government & Politics — Режим доступу: <http://pavellas.com/tag/net-migration-rate/>

12. А. Пляскових. Влияние христианства на экономическое развитие стран [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.nideya.narod.ru/razdel4.htm#_Toc57015425

13. Доклад о человеческом развитии 2013 [Електронний ресурс] / Опубликовано для программы развития ООН (ПРООН) // Human Development Reports — Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf

14. World Internet Users and Population Stats [Електронний ресурс] / Internet World Stats // Usage and Population Statistics — Режим доступу: www.internetworldstats.com/stats.htm

15. Chief Marketing Tehnologist Blog by Scott Brinker [Електронний ресурс] / Salesforce and ExactTarget: a good combo, but not the end game of marketing technology — Режим доступу: <http://chiefmartec.com/>

16. Мир после кризиса [Електронний ресурс] / Глобальные тенденции — 2025: меняющийся мир // Доклад Национального разведывательного совета США — Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/188098/read>

Статтю подано до редакції 01.06.13 р.

УДК:339.924:336

Вергуненко Н. В.,
*аспірантка кафедри міжнародної економіки
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»*

ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто основні передумови виникнення світового консультування. На основі виділених автором критеріїв, розкрито еволюцію розвитку світового ринку консалтингових послуг та проведено його етапізацію. Особлива увага приділена аналізу тенденцій кожного етапу розвитку консалтингу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Управлінське консультування, етапізація, менеджмент-консалтинг, глобалізація, інститут консультування, історія консалтингу, інтернаціоналізація.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены основные предпосылки возникновения мирового консультирования. На основе выделенных автором критериев, раскрыто эволюцию развития мирового рынка консалтинговых услуг и проведена его этапизация. Особое внимание уделено анализу тенденций каждого этапа развития консалтинга.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Управление консультирование, этапизация, менеджмент-консалтинг, глобализация, институт консультирования, история консалтинга, интернационализация.

ANNOTATION. The article describes the background of the world consulting foundation. Based on the selected by author criteria, described the evolution of the global market for consulting services and defined the main stages of its development. Particular attention is paid to the analysis of trends of each consulting development stage.

KEYWORDS. Management consulting, stages, globalization, consulting institution, history of consulting, internationalization.

Постановка проблеми. Процеси стрибкоподібного зростання та глобалізації світової економіки протягом другої половини ХХ ст. тісно пов'язані з новою роллю управлінського фактору в господарській системі сучасного ринку. Найбільш значущими для світової економіки тенденціями останніх десятиріч є зміна її структурних параметрів, включаючи прискорену інтернаціоналізацію всіх основних видів господарської діяльності, дерегулювання, періодичні хвилі гігантських транснаціональних злиттів та поглинань, стрибкоподібні зміни стану світових фінансових ринків, впровадження та періодичні зміни поколінь інформаційних технологій — це вплинуло на ускладнення та прискорення динамічних змін в бізнес-середовищі. Все це обумовило формування і розвиток світового ринку консультування, посилення його ролі в світовій економіці та перетворення його у велику глобальну індустрію. Даний ринок являє собою систему міжнародних відносин з приводу надання, обміну і впровадження консалтингових послуг, тобто послуг, які надаються незалежними та професійно підготовленими спеціалістами (консультантом або цілою групою) з метою допомоги керівнику організації у проведенні діагностики, аналізу та практичному розв'язанні управлінських і виробничих проблем [1, с. 125]. Дослідження генезису та еволюції консалтингового ринку дає змогу зрозуміти основні тенденції циклічності розвитку консалтингу, проаналізувати причини виник-

нення даного ринку, а також виявити визначальні чинники, що впливають на зростання та зниження показників на даному ринку.

Метою даної статті є дослідження основних передумов виникнення світового консалтингового ринку та систематизація основних етапів розвитку глобального ринку консалтингових послуг, визначення ключових характеристик кожного етапу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню еволюції консалтингу та становлення консалтингового ринку присвячено багато робіт як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких: К. Матіас [1], М. Кіппінг [2; 3; 4], М. Кубр [5], П. Блок [6], Дж. Глюклер [7], Б. Курноу, В. Верба [8, 9], А. Посадський [10], С. Хайниш [10] та інші. У дослідженнях цих вчених розглянуто різні чинники і точки зору на причини й наслідки виникнення консалтингу як економічного і соціального явища. У західній і вітчизняній літературі зустрічаються різноманітні підходи до періодизації розвитку консалтингового ринку, а саме у працях таких науковців як: К. Агаєв, С. Грицай, В. Кремень, О. Кузьмин, С. Лихолат та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Консалтинг як економічне явище зародився в ході промислової революції, коли почали з'являтися перші фабрики. Перші передумови виникнення консалтингу були створені в другій половині XIX ст., коли зародилися основи наукового управління. В той час топ-менеджери великих компаній відчували необхідність зовнішньої допомоги з боку банкірів, рекламних агентів, інженерів, яка була б вигідна з фінансової точки зору. Консультанти того періоду здебільшого надавали послуги з удосконалення технологічних процесів на виробництві, внаслідок цього вони отримали назву «промислові інженери» [2, с. 23]. Першою формою еволюції консалтингу є формування і зародження консалтингової галузі економіки на національному рівні, тобто зародження консалтингових професійних компаній на національних економічних ринках таких країн як США, Великобританія, Німеччина та інших країн Європи. Тому цей етап є первинним у розвитку консалтингу і передуючим етапу формування світового ринку консалтингу.

В цей період з'явилися перші професійні консультанти, такі як Фредерік Тейлор, Артур Д. Літл, Тоуерс Перрін, Гаррінгтон Емерсон. Останні два заснували перші консалтингові фірми. В 1914 р. в Чикаго Едвін Буз заснував службу ділових досліджень «Буз-Аллененд-Хамилтон». Вони працювали з підприємств-

вами Північного Заходу США, зазвичай, металургійного профілю. Пізніше з'явилися консалтингові фірми з управління людськими ресурсами, з управління збутом та маркетингу, з управління фінансовими ресурсами.

Виокремлення управлінського консультування в самостійний науковий напрям було зумовлене появою перших наукових праць з менеджменту таких відомих науковців як Г. Гант, Л. Гілберт, Ф. Гілберт, Х. Емерсон, Е. Майо, Ф. Тейлор, А. Файоль, Л. Урвік. В роботах цих вчених було започатковано та розвинуто теорію управління та організації виробництва, досліджено принципи управління підприємствами, розроблено методи підвищення ефективності діяльності компаній через посилення таких функцій управління як планування, контроль, координація.

Одним з перших професійних консультантів в галузі економіки став засновник теорії наукового управління підприємством Фредерік Тейлор. Фактично, він став першим засновником методології консалтингу і розробив принципово новий підхід до управління робітниками в цехах, який з часом було удосконалено для організації праці управлінського персоналу. Його теорія базувалася на удосконаленні та спрощенні складних виробничих процесів, впровадженні оптимальної організації праці, розробленні способів мотивації персоналу з метою збільшення продуктивності праці. Послідовниками Ф. Тейлора були Френк і Ліліан Гілберті, які дослідили вплив людського чинника на виробничі процеси, та Гарінгтон Емерсон, який розробив власний метод стимулювання праці орієнтуючись на кінцевий результат. [2, с. 24].

Перша фірма з менеджмент-консалтингу — «Служба досліджень бізнесу» (BusinessResearchServices) була заснована в 1914 р. в Чикаго, пізніше (в 20-х роках) такі фірми з'явилися у Європі (в Англії та Німеччині). З цього моменту починається новий етап у розвитку світового консалтингу — професійно-орієнтованого [с. 580]. Проте практично до середини 30-х років минулого століття консалтинг не розглядався як окрема галузь економіки. Кількість фірм, зайнятих у цій сфері, була настільки мала, що говорити про «бум» консалтингового бізнесу недоречно, крім того фірми існували на національному рівні окремих економік.

Досліджуючи еволюцію розвитку світового ринку консалтингових послуг, можна виокремити три основні етапи його розвитку за такими критеріями: масштаби ринку, його географічно-

регіональна структура, рівень транснаціоналізації консалтингової індустрії, ступінь використання інформаційних технологій у консалтинговому бізнесі, механізми ціноутворення на консалтингові послуги.

Перший етап розвитку світового консалтингового ринку починається з середини 30-х років і завершується в кінці 80-х років. Консалтинговий бізнес виходить на міжнародний рівень і стає світовим міжнародним ринком з надання послуг. Активізація консалтингу на даному етапі була зумовлена змінами в розмірах і структурі фірм та посиленням конкуренції на ринку. На цьому етапі попит на консалтингові послуги на світовому ринку почав зростати.

Засновником міжнародного управлінського консультування вважають компанію МакКінзі (McKinsey). В 1925 р. Джеймс О. МакКінзі та Ендрю Томас Карні в партнерстві заснували компанію, яка в подальшому поклала початок двом найкрупнішим світовим консалтинговим фірмам «МакКінзіендКомпані» та «А. Т. Карні» [5, с. 258].

В 20—30 рр. після «великої депресії» управлінський консалтинг отримав визнання в усіх промислово розвинутих країнах Європи (в першу чергу в Англії та Німеччині), в 40-50 рр. — і в інших регіонах світу (Азія, Африка, Латинська Америка). Проте його обсяг та напрями застосування залишалися обмеженими. Їх послугами користувались, зазвичай, великі промислові компанії. Проте з'явився попит на консультування державного сектору та військового комплексу, що відіграло суттєву роль в часи другої світової війни. Найбільш активну експансію на світові ринки проводили американські компанії.

Для шістдесятих років ХХ ст. характерним було зміщення акцентів в консалтинговому бізнесі на вирішення проблем пов'язаних з лідерством, мотивацією та організаційною структурою. З'явилася концепція реструктуризації, тобто поглинання та злиття підприємств — виникнення стратегічних альянсів та сумісне використання ресурсів для отримання гнучкості управління підприємствами та скорочення управлінських витрат. Суттєвого впливу на зміну методології менеджменту зазнали американські підходи таких дослідників, як Герцберг та МакГрегор. Їх ідеї стосовно лідерства та організації виробництва на основі двостороннього зв'язку були покладені в основу поведінкових наук, які суттєво вплинули на менеджмент та управління.

ське консультування [6, с. 28]. Шістдесяті роки відзначаються широким застосуванням концепції «цільового менеджменту», заснованої Джоном Гамблом. Сутність вчення Гамбла полягало в тому, що успіх ефективного управління залежить від чіткості визнання корпоративних цілей, розроблення конкретних завдань та їх узгодженості з механізмом досягнення цільових результатів «Майбутнє консалтингу полягає у здатності бачити зв'язок між частинами (процесу управління), а не лише бачити ці окремі частини» [с. 22]. Саме на цьому етапі попит на консалтингові послуги почав значно зростати. Це було обумовлено післявоєнним будівництвом, зростанням ділової активності, прискоренням технологічного прогресу, інтернаціоналізацією промисловості, торгівлі та фінансів.

Другий етап розвитку консалтингового бізнесу припадає на період кінця 70-х -початку 80-х докінця 90-х років. Період зростання конкурентної боротьби на світових і локальних ринках 1970—1980-х років сприяв пошуку нових управлінських інструментів та форм взаємодії з компаніями, що сприяло формуванню методології консалтингових компаній, створення нових консалтингових продуктів, залучення у коло клієнтів організацій невидобувних сфер економіки. Цей час характеризується досить активною маркетинговою політикою консалтингових компаній. Справжня революція в структурі консалтингового бізнесу розпочалася приблизно з кінця 80-х років. Активно почали розвиватись інформаційні технології в управлінні, що і стало передумовою розвитку нового напрямку консалтингового бізнесу, консалтингу інформаційних технологій. Здебільшого, це було пов'язано з широким розповсюдженням так званих інтегрованих інформаційних систем управління ресурсами підприємства, систем управління виробничими процесами, встановлення і налаштування спеціалізованого апаратного та програмного забезпечення. У 1997 році темпи зростання даної галузі консалтингу склали 29 %. Невдовзі серед основних гравців на цьому ринку з'явилася нова група компаній, які виростили на базі найкрупніших виробників комп'ютерної техніки та системних інтеграторів. Відомі міжнародні гіганти, такі як «IBM», «ElectronicDataSystems», «ComputerScience-Corporation» та інші почали планомірно зміщувати основний фокус своєї діяльності з традиційного рішення проблем в сфері інформаційних технологій до використання інформаційних технологій для рішення бізнес-проблем [11].

В 70—80 рр. зростання сфери консалтингових послуг відносно стабілізувалося та збереглися стабільні темпи росту, незважаючи на кризові періоди світової економіки. Консалтингові послуги диференціювались, а перелік їх послуг зріс до більше ніж 100 видів. В середині 80-х років виникли нові консультаційні фірми та продовжили розвиток вже існуючі, так, один з найбільш великих кабінетів управлінського консультування у Великобританії — «ПА консалтинг груп» в 1943 році мав лише 6 співробітників, в 1963 — 370, а в 1984 — вже 1300 [12, с. 196]. Консалтинг отримав настільки широке розповсюдження, що в США у 70-ті роки на кожні 100 управлінців в промисловості припадав 1 консультант. У 80-ті роки з'явився термін «консультантоозброєність», який визначався відношенням загальної кількості населення до числа консультантів. В Японії цей період кількість консультантів складала 2 тис. чол.; в США — 4, 5 тис. чол.; в країнах Західної Європи — 12,5 тис.чол.; в країнах, що розвиваються — 250—300 чол.[13].

На цьому етапі утворилося велика кількість відомих нині консалтингових компаній. За ренкінгом 40 найприбутковіших консалтингових компаній 1968 року лише третя частина з них існують і сьогодні [14]. Велика кількість компаній не витримала напруги наступного етапу розвитку консалтингового ринку, в зв'язку з постійними злиттями і поглинаннями і підвищеною конкуренцією на ринку.

Наступний *третій етап розвитку консалтингового ринку, етап інноваційного консалтингу*, розпочався на початку ХХІ ст., і триває до нині. Характерним для нього є посилення тенденцій злиття та поглинання, інноваційний характер розвитку, активне залучення інформаційних технологій у менеджмент консалтинг, структуризація та інтернаціоналізація великих підприємств-клієнтів, особливо в США і Великобританії. Особливий акцент було зроблено на розвитку комплексних послуг (full-service shops / onestop shopping). Найбільш підготовленою для розробки цього напрямку консалтингу виявилась «Велика четвірка» (тоді ще шестірка), яка мала необхідних кваліфікованих спеціалістів в галузі операційного управлінського консультування та інформаційних технологій.

Завершення процесу трансформації світових лідерів аудиторського бізнесу в професійних консультантів широкого профілю було зафіксовано спеціалістами на початку 90-х років. В наш час

консалтингові фірми набули рис повноцінних комерційних підприємств з власною стратегією розвитку, ринковою поведінкою та специфічним асортиментом консалтингових продуктів.

За оцінками фахівців протягом останнього десятиліття річний потенціал росту ринку менеджмент-консалтингу складав понад 10 %, що у 2 рази вище, ніж середні темпи розвитку ринків наукомісткої продукції і споживчих послуг. Світовий ринок консалтування останнім часом має стійку тенденцію до зростання: так у 2006 р. його розмір оцінювався у 280 млрд дол., у 2007 р. — у понад 300 млрд дол., а у 2010 р. — 380 млрд дол. За даними дослідження, 45 % компаній у розвинених країнах користуються послугами консультантів регулярно і 75 % звертаються до консультантів епізодично, по мірі необхідності [11]. Особливо швидкий розвиток консалтингових послуг очікується в країнах Центральної та Східної Європи, країн СНД та Китаї. Як найбільш перспективний ринок в точки зору обсягу попиту розглядається Китай. Частка Північної Америки зменшилась за останній 2009 рік на 3 %, натомість зросла частка Азійсько-Тихоокеанського регіону, сягнувши позначки у 14,7 % світового ринку управлінського консалтування (рис. 1).



Рис. 1. Структура глобального ринку консультування за географічними регіонами за 2009 рік [9, с. 239]

Російські вчені А.П. Посадський та С.В. Хайниш вивели певну закономірність в розподілі обсягів консалтингових послуг у світі: за умов рівного розміру економічного потенціалу регіону обсяг консалтингових послуг вище там, де економіка є менш централізовано керованою, тобто менш «одержавленою». На їх думку та-

ка кореляція пояснюється тим, що консалтинг являє собою своєрідну форму регулювання економічних процесів, яка альтернативна централізований. Консалтинг, будучи методом впровадження наукових знань в економіку, виконує ті функції її раціоналізації, які в менш ліберальних системах бере на себе централізоване управління [10, с. 54].

В цілому сектор консалтингових послуг розвивається випереджаючим темпом порівняно з іншими галузями світової економіки. Вчені прогнозують, що з одного боку, консалтинговий бізнес буде розвиватися в напрямі диверсифікації типів послуг, а з іншого боку — буде зростати тенденція до здійснення комплексних консалтингових проєктів, в ході яких надаються послуги різних типів та напрямів.

Висновки з проведеного дослідження. Досліджуючи еволюцію розвитку світового ринку консалтингових послуг, визначено, що його передумовами було виникнення і становлення консалтингового бізнесу на рівні національних економік окремих країн світу, а також виділено два основні етапи його розвитку: *період формування і становлення світового консалтингового ринку (20-ті — 80-ті рр.), період активного зростання світового консалтингового (80-ті — 90-ті роки), період інноваційного розвитку (з початку XXI ст. — по наш час).* Для етапу формування світового консалтингового ринку характерними є різке зростання попиту на цей вид послуг та зміщення акцентів на удосконалення організації виробництва та організаційної структури компаній; розвиток та лідерство підприємств; посилення мотивації робітників; реструктуризація (злиття та поглинання) розроблення стратегій. На цьому етапі консалтингові компанії виходять на світові ринки, розширюються, стабілізуються на міжнародному рівні, поширюється тенденція до злиття і поглинання. Другий етап розвитку консалтингового ринку відзначається досить активною маркетинговою політикою консалтингових компаній, та впровадженням інформаційних технологій у консалтинговий бізнес і формуванням окремої галузі ІТ-консалтингу. Сучасний етап розвитку консалтингового бізнесу характеризується посиленням глобалізації та інтеграції, високим ступенем транснаціоналізації консалтингової індустрії, домінуванням великих консалтингових фірм з широким спектром професійних послуг, створенням нових консалтингових продуктів заснованих на використанні інформаційних технологій.

Література

1. *Matusas K.*, Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитализм и моды / Пер. с англ. / Матиас К., Ларе Э — Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр». 2008. — 416 с.
2. *Kipping M.* The evolution of management consultancy: its origins and global development. — In: Curnow B., Reuvid J. The international guide to management consulting: the evolution, practice and structure of management consultancy world wide. — London : Koganpage publishers, 2003. — PP. 21—33.
3. *Kipping M.* Management consulting. Emergence and dynamics of a knowledge industry / M. Kipping, L. Engwall. — Oxford, UK: Oxford university press, 2002. — 267 p.
4. *Kipping M.* Trapped in their wave: new perspectives on the management advice industry/ M. Kipping — Oxford: Wiley-Blackwell, 2002. — PP. 28—50.
5. *Kubr M.* (ed.) Management consulting: A guide to the profession (fourth edition) / M. Kubr. — Geneva, International Labour Office, 2002. — 927 p.
6. *Block P.* Flawless consulting: A guide to getting your expertise used / P. Block Austin, — Texas: Learning Concepts, 1981. -325 p.
7. *Gluckler J.* Bridging Uncertainty in Management Consulting: The Mechanisms of Trust and Networked Reputation / J. Gluckler, T. Armbruster. — 2003. Available from:
<http://oss.sagepub.com/cgi/content/abstract/24/2/269>
8. *Верба В.А.* Еволюція впливу управлінського консультування на розвиток підприємств / В.А. Верба // Стратегія розвитку України (економіка, 28 соціологія, право): наук. журн. — 2008. — вип. 1—2. — К. : Книж. вид-во НАУ. — С. 579—587.
9. *Верба В.А.* Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія / В.А.Верба. — К.: КНЕУ, 2001. — 327 с.
10. *Посадский А.П.* Консультационные услуги в России / А. П. Посадский, С. В. Хайниш — М.: Финстатинформ, 1995, — 171 с.
11. IDC Worldwide Business Consulting 2009 Vendor Shares — IDC #225060
12. *Международные экономические отношения: Учебник /А.И. Евдокимов и др.* — М.: ТК Велби, 2003. — 252с.
13. <http://www.icmci.org/> — ICMCI (Международный Совет институтов управленческого консультирования).
14. Top consulting firms ranked by revenues [Electronic resource]. — 1968. Mode of access:
<http://www.careers-in-business.com/consulting/crank68.htm>

Статтю подано до редакції 27.04.13 р.

УДК 339.923

Чалюк Ю. О.,
*аспірант кафедри міжнародного менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»*

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ВИРІШЕННІ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто діяльність міжнародних неурядових організацій у соціальному забезпеченні суспільства, проаналізовано основні напрямки їх функціонування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: міжнародні неурядові організації, соціальне забезпечення, соціальні проекти.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрена деятельность международных неправительственных организаций в социальном обеспечении общества, проанализированы основные направления их функционирования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: международные негосударственные организации, социальное обеспечение, социальные программы.

ANNOTATION. The article deals with the activities of international non-government organizations in social security society, analyzes the main areas of their operations.

KEY WORDS: non-government organizations, social security, social projects.

Постановка проблеми. Початок ХХІ ст. ознаменувався підвищенням наукового інтересу до міжнародних неурядових організацій (МНУО). Їх кількість продовжує неухильно збільшуватись. Паралельно з цим геополітичні та соціально-економічні інтереси міжнародних неурядових організацій набувають всеохоплюючого характеру. Вчені порівнюють динаміку цих діалектично взаємопов'язаних процесів із революційними змінами. Зростання політичної ролі й соціальної активності МНУО на міжнародній арені потребує більш чіткої регламентації статусу і діяльності цих організацій, що буде сприяти їх позитивному стабілізуючому впливу на всю систему міжнародних відносин в умовах загострення глобальних проблем людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання про специфічну сутність, основні напрямки діяльності та роль між-

народних неурядових організацій у глобальному регулюванні соціальної політики стали об'єктом дослідження українських вчених Л. Л. Антонюк, Н.М. Десвої, Р.М. Дзундзи, Д.Г. Лук'яненка, В.М. Новікова, А.М. Поручника, Я.М. Столярчука. Значну увагу вказаним проблемам приділяють такі зарубіжні дослідники, як Гюлер Арас, Поль Відаль, Девід Кроутер, Адалберт Еверс, Сабіна Ланг, Домінго Торрес, Петер Фішер, Блер Шеппард. Враховуючи глобальні виклики сучасності, негативні соціальні наслідки затяжної економічної рецесії, подальша наукова розробка даної тематики є важливим актуальним завданням.

З огляду на це метою даного дослідження є науковий аналіз функціональних особливостей МНУО; систематизація міжнародних неурядових організацій соціального спрямування за типами їх організаційних форм, структури; визначення індикаторів ефективності соціальної діяльності МНУО на основі проведеного автором SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дотепер тривають наукові дискусії щодо визначення поняття МНУО. Деякі фахівці намагаються віднести їх до різновиду транснаціональних корпорацій. Інші, наприклад англійський професор Сабіна Ланг, ставляться до них як до суб'єктів міжнародних відносин, що реалізують власні політичні, соціально-економічні, культурні, освітні інтереси [7, с. 33—39]. Ще такі організації називають групами тиску. Як вважає американський професор менеджменту Блер Шеппард, основним засобом їх впливу є мобілізація міжнародної громадської думки та тиск через неї на міжнародне співтовариство [3, с. 19].

Важливо зазначити, що Статут ООН не дає визначення неурядових організацій, а лише вказує на те, що це поняття (калька з англомовної дефініції «non-governmental organizations») включає в себе міжнародні та національні організації. Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОР) уповноважена встановлювати консультативні відносини з неурядовими організаціями. Сьогодні проведення міжнародних конференцій не відбувається без залучення і запрошення МНУО. Досить чітких вимог до створення цих організацій на міжнародному рівні немає. Але Радою Європи у 1986 році було розроблено Європейську конвенцію про визнання МНУО. Ця конвенція набула чинності з 1991 року і застосовується до асоціацій, фондів, приватних інститутів, які засновані і діють відповідно до законодавства

своїї країни, мають реальні організаційні структури у своїй державі або за кордоном і поширюють свою некомерційну діяльність мінімум на дві країни.

Логічним є питання: чи можна вважати МНУО суб'єктами міжнародного права? Однозначної відповіді на це запитання дослідники не дають. Однак, як вказує австрійський професор міжнародного і європейського права Петер Фішер, МНУО беруть участь у міжнародних відносинах, урегульованих міжнародно-правовими нормами [6, с. 12—15]. Іншими словами, вони мають міжнародну правосуб'єктність, щоправда, правозастосовного характеру. У міжнародно-правовій літературі така правосуб'єктність іменується функціональною, на відміну від універсальної, властивій державам.

Науковці Всесвітнього економічного форуму «Yearbook of International Organizations 2012—2013» проаналізували динаміку зростання кількості міжнародних неурядових організацій. Так, якщо у 1990 році їх нараховувалось лише 6 тисяч, то у 2006 році число цих організацій збільшилось до 50 тисяч, а на даний час їх число становить більш ніж 65 тисяч [11].

За допомогою The Global Journal (Top 100 NGOs 2013) можна простежити географічне розташування міжнародних неурядових організацій [9]. Як бачимо з рисунку 1, більшість МНУО (72 %) припадає на західні держави і лише 28 % — на країни Азії, Африки та Латинської Америки.



Рис. 1. Географічне розташування міжнародних неурядових організацій

Необхідно підкреслити, що термін «неурядова організація» вказує на незалежність від уряду. Однак, велика кількість цих організацій фінансово залежать від уряду. Наприклад, британський уряд щорічно виділяє близько 40 млн. доларів США Оксфордському комітету допомоги голодуючим (Oxfam). В той же час американський уряд направляє 55 млн. доларів США до скарбниці Асоціації християнської допомоги та розвитку. Цікаво, що лауреат Нобелівської премії організація «Лікарі без кордонів» отримує до 46 % своїх доходів з урядових фінансових джерел [8]. Отже, неурядові організації можуть одержувати допомогу від держави або ж офіційні особи можуть входити до складу їхніх керуючих органів.

Інтернаціональним науковим колективом, в складі якого Адалберт Еверс з Німеччини [5], Гюлер Арас з Туреччини, Девід Кроутер з Великобританії [2], Поль Відаль і Домінго Торрес з Іспанії [10], детально проаналізовано основні характеристики неурядових організацій: їх недержавний (неурядовий) характер, самоуправління, добровільність, некомерційність та неприбутковість. Як правило, такі організації мають певну форму, що включає наявність статуту, структури, чіткі цілі та рамки діяльності.

Міжнародні неурядові організації відрізняються своїми організаційними формами, програмами, напрямками роботи, завданнями. Тому, на нашу думку, доцільно здійснити систематизацію МНУО соціального спрямування за специфікою їх організаційних форм і особливостями функціонування, виділивши такі 12 типів (груп): альянси, асоціації, комітети, організації, ради, служби, товариства, федерації, фонди, фундації, центри, школи.

Як приклад, до *першої групи* входить Міжнародний альянс «Врятуємо дітей». Свою соціальну місію вбачає у створенні умов для захисту прав дітей. У складі альянсу є 29 національних організацій, які співпрацюють щодо реалізації соціальних програм у 120 країнах світу. Альянсом прийнято глобальну соціальну стратегію на 2010-2015 рр. Як професійна благодійна установа діє також Міжнародний альянс з ВІЛ-СНІДу, що у співпраці з партнерами громадського та урядового секторів активно долучається до реалізації програм з ВІЛ-СНІДу, надає якісну технічну і фінансову підтримку організаціям на місцях [8].

Друга група, зокрема, представлена Міжнародною асоціацією шкіл соціальної роботи. Її членами є понад 500 навчальних закладів і асоціацій соціальних шкіл, які діють у 70 країнах світу.

Асоціація відіграє провідну роль у розробленні стандартів соціальної освіти на міжнародному рівні. Активно працює також італійська благодійна асоціація «Soleterra», яка крім розробки і виконання соціальних проєктів, проводить інформаційні та організаційні кампанії зі збору коштів, надання допомоги продуктами харчування, постачання медичного обладнання [9].

Відомим представником *третьої групи* є Міжнародний комітет Червоного Хреста. До *четвертої групи* належать міжнародні організації «Право на здоров'я», «FOCCUS», ЕКПАТ, соціальні програми яких спрямовані на захист прав людини і боротьбу з насиллям в будь-яких його проявах [11].

Найбільш впливовим представником *п'ятої групи* є Міжнародна рада з соціального добробуту, яка включає Міжнародну федерацію соціальних працівників та Міжнародну асоціацію шкіл соціальної роботи. Рада об'єднує 15 національних комітетів і 25 міжнародних організацій.

Ефективність, якість та оперативність соціальної роботи демонструють міжнародні неурядові *організації шостої, сьомої і восьмої груп*, представлені соціальними службами, товариствами та федераціями. Важливо згадати про Міжнародну федерацію соціальних працівників, яка об'єднує 70 національних організацій, 400 тисяч членів. До її складу входить Українська асоціація соціальних педагогів та спеціалістів з соціальної роботи.

Інноваційні моделі вирішення соціальних проблем втілюють у життя представники останніх чотирьох груп, до яких відносяться фонди, фундації, центри та школи [11].

Принциповою є оцінка соціальної ролі міжнародних неурядових організацій дослідниками української національної наукової школи економіки, яку очолює професор Д. Г. Лук'яненко. Вчені дійшли до висновку, що в перспективі міжнародні неурядові організації можуть сформувати глобальне громадянське суспільство, яке буде впливати на систему міжнародних політичних і соціально-економічних відносин не менш істотно, ніж в національних рамках громадянське суспільство впливає на політику держави [1, с. 298—300].

Керуючись цим висновком, автор поставила мету виявити за допомогою SWOT — аналізу сильні та слабкі сторони, можливості та загрози діяльності МНУО як на національному, так і на глобальному рівнях.



СИЛЬНІ СТОРОНИ

- місія та цілі організацій;
- людський ресурс та набуті навички в галузі вирішення соціальних проблем;
- зв'язки з урядом, партнерами;
- активне вивчення міжнародної практики;
- досвід роботи як на національному, так і на глобальному рівнях;
- відмінна координація дій, в основі якої механізм моніторингу та соціального прогнозування;
- стабільні фінансові ресурси та пошук їх інноваційних джерел.

СЛАБКІ СТОРОНИ

- загострення глобальних проблем людства;
- недостатнє кадрове забезпечення;
- відсутність чіткої регламентації статусу, діяльності;
- обмежений мандат повноважень;
- недосконала система менеджменту, соціального регулювання;
- недостатнє інформаційно-технічне забезпечення;
- обмежене використання нанотехнологій організаційного процесу.

МОЖЛИВОСТІ

- політично-правова свобода та підтримка суспільства;
- сприятливі зовнішньополітична обстановка та міжнародні закони;
- підтримка фінансових донорських агенцій;

- соціально справедлива глобалізація, соціально відповідальне суспільство;

- сприятливий розподіл ресурсів;
- підтримка ЗМІ та правозахисних організацій.

ЗАГРОЗИ

- утиски з боку уряду і відсутність політичної волі;
- проблеми безпеки, наприклад, тероризм, війна, зникнення або викрадення співробітників гуманітарних організацій;
- несприятлива міжнародна політика і обмеження в правах;
- відсутність зацікавленості та бажання співпрацювати на рівні громад;

- недостатнє фінансування;
- відсутність контролю за діяльністю цільових груп і за використанням
- коштів цільового призначення.

Розроблена автором матриця SWOT-аналізу діяльності МНУО допомагає зрозуміти, як цим організаціям потрібно використати свою силу, щоб не втратити унікальні можливості, та що треба виправити, аби уникнути небезпек.

Науковці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України визначили оптимальні функції, які можуть виконувати міжнародні неурядові організації у системі соціального забезпечення: захист прав людини; представництво інтересів громадян та суспільних груп; соціально-політична стабілізація; соціальне моделювання; комунікація та мобілізація громадян; вивчення потреб громадян у послугах і необхідних змінах соціальної ситуації; участь у формуванні глобальних і національних соціальних програм та планування розвитку системи соціальних послуг; здійснення громадського контролю за якістю надання послуг та ефективністю роботи соціальних служб [4].

У сучасних умовах популярною є схема, що передбачає поєднання державних соціальних послуг з правом надавати окремі їх види недержавним організаціям. Соціальне партнерство держав з МНУО вигідно як з політичних, так і з економічних міркувань. Політична вигода полягає в тому, що неурядові організації сприяють зниженню соціальної напруженості та підвищенню довіри громадян до офіційної соціальної політики. Економічна вигода полягає в здатності МНУО залучати додаткові, благодійні фінансові кошти для реалізації соціальної політики держав.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, найбільш ефективними заходами, які б стимулювали активну участь МНУО у вирішенні соціальних проблем, є наступні:

- створення сприятливих організаційно-правових та інформаційно-технічних умов для їх соціальної діяльності;
- визначення пріоритетних напрямків соціальної політики та часткове делегування МНУО окремих функцій державних органів;
- надання пільг по податкам, зборам, орендній платі та іншим платежам МНУО, які займаються шефською, спонсорською, благодійною діяльністю;
- цільова фінансова підтримка соціальних програм міжнародних недержавних суб'єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів держав;
- акумулювання наявної інформації МНУО у сфері соціальної допомоги та адаптація міжнародного досвіду соціального партнерства та соціального діалогу.

Література

1. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізацій на перспектива: монографія/ [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін.]. — К.: КНЕУ, 2010. — 334 с.
2. Aras G., Crowther D. NGOs and Social Responsibility/ G. Aras, D. Crowther. — UK: Emerald Group Publishing Limited, 2010. — 232 p.
3. Blair H. Civil society, empowerment, democratic pluralism and poverty reduction: delivering the goods at national and local levels/ H. Blair. — Bloomfield, CT: Kumarian Press; 2010. — 109 p.
4. Дзундза Р. Недержавні громадські організації та соціальні послуги. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dukhovnist.in.ua/uk/dukhovna-demokratiya/212-dzyndza.html>
5. Evers A., Guillemard A. Social Policy and Citizenship/ A. Evers, A. Guillemard. — Oxford: University Press, 2012. — 416 p.
6. Fischer P. International Organizations/ P. Fischer. — Vienna / Bratislava, 2012. — 36 p.
7. Lang S. NGOs, Civil Society, and the Public Sphere/ S. Lang. — Cambridge: University Press, 2012. — 273 p.
8. NGOs. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ngo.in>
9. Top 100 NGO 2013 by the Global Journal. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.akshayapatra.org/sites/default/files/Global-Journal-2013.pdf>

10. Vidal P., Torres D. The Social Responsibility of Non-Profit Organizations. A Conceptual Approach and Development of SRO model/ P. Vidal, D. Torres. — Barcelona: Observatori del Tercer Sector, 2005. — 35 p.

11. Yearbook of International Organizations 2012-2013. — London: Brill Academic Publishers, 2012. — 1438 p.

Статтю подано до редакції 25.05.13 р.

УДК 336.71

Оглобля Я. О., аспірантка
кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано підходи до визначення ключових елементів системи міжнародного банківництва, розкрито сутність поняття «транснаціональний банк» та визначено його сучасне значення в умовах фінансової глобалізації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Транснаціональний банк, глобальний банк, багатонаціональний банк, глобалізація, банківська діяльність, міжнародний банк.

АННОТАЦИЯ. В статье проанализировано подходы к определению ключевых элементов системы международного банковского дела, раскрыто сущность понятия «транснациональный банк» и определено его современное значение в условиях финансовой глобализации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Транснациональный банк, многонациональный банк, глобализация, банковская деятельность, международный банк.

ANNOTATION. The article is devoted to the analysis of main approaches to determination of key elements of international banking, the notion of transnational bank and its modern significance under financial globalization.

KEY WORDS: Transnational bank, multinational bank, globalization, banking, international bank.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день однією з ключових тенденцій фінансової глобалізації є посилення концентрації банківських активів та капіталів, виникнення та посилення ролі транснаціональних банків, які виступають головними носіями банківського капіталу та перетворилися на головних суб'єктів сучасної глобальної фінансової системи завдяки трансформації глобальної банківської діяльності. ТНБ стають головними організаторами процесів інтернаціоналізації виробництва. Поняття «транснаціональний банк» настільки широке, що ні в вітчизняній, ні в іноземній літературі досі не має його чіткого визначення та розмежування даного поняття від таких схожих понять як «багатонаціональний банк», «міжнародний банк» та «глобальний банк». Також чітко не виділено ключові складові частини міжнародної банківської діяльності. Саме тому виникає потреба в дослідженні різноманітних підходів до визначення принципових відмінностей між елементами системи міжнародного банківництва, у вдосконаленні концептуальних теоретико-методологічних засад поняття «ТНБ», конкретизації його сутті та у визначенні ролі ТНБ, а також чинників та рушійних сил їх домінування в глобальному фінансовому просторі.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Питанням розвитку міжнародної банківської діяльності займалися як зарубіжні вчені, такі як Е. Бейн, Б. Вільямс, Р. Глен Габбард, М. Енг, Е. Доллан, Е. Рид, Ф. Лис, П. Макгуайер, так і вітчизняні — Н. Є. Бойцун, О.В. Булатова, О.І. Гапонюк, С. Я. Моринець, І.В. Шамова. Оцінка впливу ТНБ на економіку країн відображено в роботах таких вітчизняних науковців, як Г. Балянта, І. Зарицької, О. Мазуренка.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення позицій транснаціональних банків і підвищення їх ролі в процесі консолідації банківського та промислового капіталу є одним з найбільш помітних моментів у світовій економіці за останній час. Транснаціональний капітал, представлений передусім ТНК і ТНБ, в силу об'єктивних закономірностей свого розвитку прагне до подальшого розширення економічної влади. В умовах глобалізації ТНБ стали найважливішими фінансовими посередниками, які забезпечують необхідними ресурсами учасників зовнішньоекономічних зв'язків [3, с. 633].

На сьогоднішній день вітчизняні та зарубіжні науковці по-різному виділяють ключові елементи сучасної системи міжнарод-

дного банківництва. Наприклад, на думку Гапонюка О.І., існує чотири групи банків, які здійснюють міжнародні операції. До *першої групи* він відносить національні банки, що мають лише невелике іноземне відділення, на яке припадає незначна частка активів, прибутків і обслуговування. Такі відділення, зазвичай, фінансують торговельні угоди, разові валютні операції, відкривають акредитиви клієнтам у країні перебування та підтримують обмежені кореспондентські відносини з іншими банками. Особливістю *другої групи* банків є те, що міжнародні операції починають приносити від 5 до 10 % їх прибутків, а розширення участі цих банків у міжнародних операціях відбувається через створення окремих філій, дочірніх банків і представництв в основних світових центрах. В *третю групу* банків входять, так звані, міжнародні банки, які автор ототожнює за своєю сутністю з транснаціональними банківськими угрупованнями, а прибуток від їх операцій на міжнародній арені сягає 25—35 % загального прибутку банку. Банки цієї категорії здатні не лише фінансувати торгівлю, проводити масштабні операції з валютою та кредитними угодами, а й виступати в ролі банків — визнаних лідерів при створенні міжнародних консорціумів банків, організації фінансування великих і престижних проектів, а також створювати обмежені угруповання, які б надавали високоспеціалізовані фінансові послуги. До *четвертої групи* входять глобальні банки, в яких окремо міжнародні операції не виділяються, бо вони ніби не мають самостійного значення, а на передній план у стратегії їх розвитку висуваються потенційна прибутковість того чи іншого ринку незалежно від географічного розташування, можливість отримати на цьому ринку конкурентні переваги, відносна привабливість угод із конкретним клієнтом. Фінансові органи головного банку здійснюють централізований контроль за ефективністю проведених операцій на національних і міжнародних ринках одночасно [3, с. 634—636].

З іншого боку до трактування поняття «системи міжнародного банківництва» підходить Владичин У.В. На його думку, вона являє собою створення і діяльність міжнародних банківських об'єднань, до яких він відносить ТНБ, міжнаціональні банки (МНБ), а також окремо виділяє стратегічні альянси та глобальні банки, які діють на світовому ринку, міжнародних ринках та на національних ринках зарубіжних держав. Основу такого підходу становить те, що при здійсненні міжнародного банківництва значення має

тільки характер самої операції і можливість отримання прибутку у глобальному масштабі, незалежно від країни розташування. [2, с. 149]

Шамова І.В. до системи міжнародного банківництва відносить не лише транснаціональні та міжнаціональні банки як попередні дослідники, але й включає сюди ще національні банківські системи країн світу та наднаціональні інститути — міжнародні фінансово-кредитні установи. При чому ТНБ в її розумінні — це міжнародні банківські монополії, що досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який завдяки зрощуванню з промисловими монополіями дає змогу їм брати реальну участь в економічному розподілі світового ринку позичкових капіталів та кредитно-фінансових послуг. Це великі кредитно-фінансові комплекси універсального типу, що мають широку мережу закордонних підрозділів та більше половина їх операцій та прибутків пов'язані з обслуговуванням міжнародного бізнесу. А МНБ, в свою чергу, це просто крупні ТНБ, в яких міжнародною є не лише діяльність, а й склад капіталу та система управління. На її думку, діяльність ТНБ та МНБ у глобальному масштабі мало чим відрізняється [7 с. 176].

Аналогічної думки дотримується Єгоровичева С.Б., яка вважає, що процес інтернаціоналізації торкнувся не тільки діяльності банків, але й вніс зміни до складу банківського капіталу, що й призвело до появи міжнаціональних банків поряд з ТНБ. [1, с. 146]

Шпиг Ф.І. вважає, що в процесі банківської інтернаціоналізації беруть участь лише два види банків: багатонаціональні та міжнародні банки, й взагалі не виділяє окремо ТНБ. Міжнародні банки відзначаються тим, що проводять валютні трансакції міжнародного характеру, не маючи при цьому локалізованих відділів за кордоном, а багатонаціональні банки здійснюють свою діяльність в різних країнах, тобто вони мають свої філіали більш, ніж в одній країні. [8, с.114] Проте можна побачити, що в його трактуванні поняття багатонаціональних банків є практично ідентичним з поняттям ТНБ. Хоча якщо звернутися до визначення ТНБ за методикою ООН, то за їх підходом ТНБ вважаються банки з обсягом активів не менше 2 млрд. дол. США і власною мережею філій, але не менш, ніж у п'яти іноземних державах, а не просто більше, ніж в одній, як це представлено в трактуванні Шпиґа Ф.І.

Узагальнення підходів щодо класифікації елементів системи міжнародного банківництва вітчизняними науковцями представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОГО БАНКІВНИЦТВА

Гапонюк О.І.	Владичин У.В.	Шамова І.В.	Шпиг Ф.І.
1. Національні банки з невеликим іноземним відділенням	1. ТНБ	1. ТНБ	1. Багатонаціональні банки
2. Банки, в яких міжнародні операції приносять від 5 до 10 % їх прибутків	2. Міжнаціональні банки	2. Міжнаціональні банки	2. Міжнародні банки
3. Міжнародні банки (транснаціональні банківські угруповання)	3. Стратегічні альянси	3. Національні банківські системи країн світу	
4. Глобальні банки	4. Глобальні банки	4. Міжнародні фінансово-кредитні установи (МБФР, ЄБФР)	

Джерело: складено автором на основі [2, 3, 7, 8].

Що стосується трактування ТНБ та МНБ в іноземній літературі, то варто зазначити, що поняття ТНБ як таке виділяється в основному лише в підходах ООН. Інші міжнародні установи, зокрема Банк міжнародних розрахунків, ЄЦБ та МВФ, частіше оперують такими двома основними видами банків, як міжнародні (інтернаціональні/міжнаціональні) та багатонаціональні. Експерти Банку міжнародних розрахунків зазначають, що БНБ проводить свою діяльність через великі за розміром міжнародні відділення та дочірні компанії та в крайніх випадках фінансує їх діяльність в приймаючих країнах. На противагу, міжнародний банк проводить свою діяльність з території домашньої країни або з фінансового центру та здійснює в основному операції за кордон. [12, с. 26] До операцій, які визначаються міжнародною банківською діяльністю відносять посередницьку діяльність, яка включає в себе надання кредитних коштів банком в країні базування до іншої країни, здійснення угод щодо приймання депозитів, цінних паперів, контрактів на деривативи тощо. [13, с. 4]

Підхід Елізи Бейн та Джастіна Фанга співпадає з визначенням спеціалістів з Банку міжнародних розрахунків, проте вони зазначають, що БНБ має володіти та управляти відділенням або філіалом у більш, ніж одній країні. [10, с. 2] Інший американський науковець Баррі Вільямс також виділяє БНБ як ключові суб'єкти системи міжнародного банківництва, проте за його підходом вони мають володіти та здійснювати контроль банківської діяльності у більш, ніж двох країнах світу. [9, с. 2] Цікавим є той факт, що в звітах ЄЦБ також в основному зустрічається поняття саме «багатонаціональний банк», який визначається як банк, що складається з банку в країні базування та певної кількості банків, розміщених за кордоном. [11]

Проаналізувавши різні підходи до визначення елементів системи міжнародного банківництва, ми дійшли висновку що вони мають бути наступними: ТНБ, МНБ, глобальні банки та міжнародні фінансово-кредитні установи. Ми пропонуємо власне вдосконалене визначення *ТНБ* як масштабного кредитно-фінансового комплексу універсального типу, більше половина операцій та прибутків якого пов'язані з обслуговуванням міжнародного бізнесу, який з'явився внаслідок процесів концентрації та централізації капіталу та досяг такого рівня розвитку, який дає йому змогу брати реальну участь в економічному розподілі світового ринку позичкових капіталів та кредитно-фінансових послуг, а саме фінансувати торгівлю, проводити масштабні операції з валютою та кредитними угодами та виступати в ролі банку — лідеру при створенні міжнародних консорціумів банків та організації фінансування великих проектів.

Основна клієнтура ТНБ — ТНК, іноземні уряди, державні інституції та міжнародні організації. ТНБ сформувались на базі найпотужніших комерційних банків промислово-розвинутих країн. [7, с. 176] Це банківські монополії США — «Bank of America», «Citibank», Великої Британії — «Barclays», Франції — «BNP Paribas», «Société Générale», Німеччини — «Deutsche Bank», Японії — «Mitsubishi UFJ Financial Group». Розвиток міжнародної банківської діяльності в контексті трансформації глобальної економіки представлено в таблиці 2.

З метою посилення ролі на світовому фінансовому ринку, ТНБ постійно розширюють свою присутність в національних банківських системах. Зокрема, у країнах Латинської Америки значний вплив мають транснаціональні американські банки, у країнах Азії — ТНБ США та Японії. Для окремих країн Центрально-Східної Європи характерна значна присутність транснаціональних фінансово-

банківських груп. Наприклад, в Естонії 98 % активів банківської системи знаходиться під контролем ТНБ; в Хорватії, Словаччині та Литві 90 % активів їх банківських систем контролюються іноземними банками; в Болгарії цей показник дорівнює 80 %; в Польщі та Чехії ТНБ контролюють близько 70 % активів їх банків. [5, с. 118]

Таблиця 2

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Етап	Діяльність	Суть операції
I	Традиційні види діяльності (60-ті роки XX ст.) 1. Фінансування експортно-імпорتنих операцій 2. Угоди з валютою 3. Іноземні позики	Акредитив, інкасо, робота з переказними векселями та документами; Купівля-продаж інвалюти; Кредити клієнтам, що знаходяться в інших країнах.
II	Нові види діяльності (70-ті та 90-ті рр. XX ст.) 1. Ринок євровалют 2. Синдиковані євро кредити 3. Торговельна банківська справа	Угоди та фінансування в єрвалюти; Організація та участь у синдикованих єврокредитах; Випуск єврооблігацій та торгівля на вторинному ринку, корпоративні послуги.
III	Інноваційна діяльність (80-90-ті рр. XX ст.) 1. Інноваційне фінансування 2. Світовий грошовий ринок 3. Управління портфелем позик, наданих країнам, що розвиваються. 4. Приватна банківська справа	Забезпечення програми випуску євро-нот (NIFs), процентні свопи; Цілодобові шилінгові операції; Стягнення боргів, перегляд умов та зміна структури боргу, торгівля борговими зобов'язаннями країн, що розвиваються, на вторинному ринку, свопи; Забезпечення фінансових послуг заможним клієнтам у світовому вимірі.
IV	Подальший розвиток інноваційної діяльності (Перше десятиліття XXI ст.) 1. Обслуговування процесів злиття та поглинання. 2. Розвиток кредитних деривативів. 3. Розвиток іпотечного кредитування. 4. Поширення процесів сек'юритизації. 5. Збільшення обсягів операцій на валютному ринку.	Забезпечення процесів концентрації, централізації та консолідації капіталу; Здійснення позикового фінансування, фінансування з використанням власного або акціонерного капіталу та змішаного (гібридного) фінансування; Управління кредитним ризиком та його відокремлення від активу для наступної передачі іншій стороні; Випуск іпотечних облігацій, формування пулів заставних; Випуск та розміщення цінних паперів (asset-backed securities — ABS).

Джерело: Складено та удосконалено автором на основі [7]

Процеси глобалізації фінансових ринків та лібералізації руку капіталів тісно пов'язані з прагненням ТНБ до глобальної присутності на світовому ринку, зокрема на таких його сегментах як валютний, кредитний і ринок капіталів. Зазначені процеси супроводжуються конвергенцією та зростанням обсягів активів ТНБ (таблиця 3). [4 с. 259]

Таблиця 3

НАЙПОТУЖНІШІ БАНКИ СВІТУ ЗА РОЗМІРАМИ АКТИВІВ, 2012 р.

Позиція	Банк	Країна	Активи, млрд дол.
1	Deutsche Bank	Німеччина	2809,89
2	Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія	2803,42
3	Industrial & Commercial Bank of China	КНР	2763,59
4	HSBC Holdings	Сполучене Королівство	2721,06
5	Barclays PLC	Сполучене Королівство	2584,30
6	BNP Paribas	Франція	2562,99
7	Japan Post Bank	Японія	2513,21
8	JPMorgan Chase & Co.	США	2321,28
9	Credit Agricole SA	Франція	2317,12
10	Royal Bank of Scotland	Сполучене Королівство	2225,14

Джерело: [14]

В сучасних умовах ТНБ зайняли особливо могутню позицію в глобальному економічному просторі та суттєво прискорюють процеси глобалізації, формують глобальні стратегії, відмінності-

ми яких є наступні вимоги до поведінки на світових ринках: загальнопланетарне бачення ринків і конкуренції, досконале знання конкурентів на світових ринках, контроль за своїми операціями в загальносвітовому масштабі, здатність до гнучких та швидких змін у напрямках діяльності у випадку загрози змін умов конкуренції та витіснення з ринку, розміщення капіталів з найбільшою рентабельністю, координація своєї диверсифікованої діяльності за допомогою гнучких інформаційних технологій. Характерними рисами глобальних стратегій ТНБ є об'єднання капіталів, злиття, взаємні придбання активів, створення глобальних маркетингових конкурентних стратегій і систем глобальних кореспондентських відносин і рахунків. У результаті формуються такі великі інтегровані фінансові системи, у порівнянні з якими національні території і держави починають виступати як другорядні підлеглі системи. [3, с. 633] Діяльність ТНБ стає усе більш стійкою, стабільною і глобальною. Розширюючись, вона в той же час все більше залежить від стану місцевого законодавства, торговельного й інвестиційного ринку, місцевої кон'юнктури цін і відсоткових ставок, а в широкому плані — від показників внутрішньоекономічного розвитку як власних, так і приймаючих країн, розвитку електронних технологій. [6, с. 35].

Висновки з проведеного дослідження. Очевидним є те, що сьогодні жодна країна в світі не може залишатися осторонь подій, які відбуваються в глобальному економічному просторі. Розвитку економічних відносин на сучасному етапі притаманні процеси глобалізації та транснаціоналізації, що сприяє інтегрування банківських систем до світового економічного середовища та підвищенню значення міжнародного банківського бізнесу. Експансія провідних ТНБ, які є міжнародними банківськими монополіями, на ринки країн та фінансова глобалізація сформували новий ландшафт світу, який передбачає існування великих інтегрованих фінансових систем та сприяють трансформації глобальної банківської діяльності. Формування фінансової глобальної олігополії стає головною тенденцією розвитку фінансово-банківської сфери на сучасному етапі. ТНБ є масштабними кредитно-фінансовими комплексами універсального типу, їх операції та прибутки пов'язані з обслуговуванням міжнародного бізнесу, що дає їм змогу брати реальну участь в економічному розподілі світового ринку позичкових капіталів та кредитно-фінансових послуг. Характерними ознаками діяльності ТНБ на сучасному етапі

є: прискорення процесу концентрації й централізації капіталу в банківській сфері; глобалізація операцій; реструктуризація транснаціональних банківських мереж; злиття та поглинання; використання Інтернету й нових технологій для надання фінансових послуг.

На сучасному етапі ТНБ зацікавлені в утворенні однорідної, загальної системи замість неоднорідних груп незалежних організацій, розміщених у різних країнах, діяльність яких координує і контролює центральна установа країни перебування. Тобто відбувається перехід від міжнародної банківської системи до глобальної, що тісно пов'язано з розвитком комунікативних й інформаційних технологій.

Література

1. *Єгоричева С.Б.* Організація діяльності банків у зарубіжних країнах: [навч. посібник] / С.Б. Єгоричева — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 208 с.
2. *Владичин У.В.* Економічна сутність іноземного банківництва// Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. — Львів: НЛТУ України. — 2007. — Вип. 17.2. — С. 147—152.
3. *Гапонюк О.І.* Оцінка процесів транснаціоналізації світового банківського сектору//Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Ч.2. — 2009. — С. 633—638.
4. *Клюско Л.А.* Транснаціональні банки: позитивний вплив і негативні наслідки для національних банківських систем//Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 8 (110). — С. 257—264.
5. *Федірко В.В.* Банківська система України в умовах глобалізації світової економіки// Економічний форум. — Вип. 2. — 2011. — С. 117—121.
6. *Фомішин С.В.* Транснаціональні корпорації як головні суб'єкти світогосподарської практики//Бізнес навігатор. — № 2. — 2009. — С. 34—42.
7. *Шамова І.В.* Еволюція міжнародного банківництва// Фінанси, облік і аудит. — 2008. — Вип. 12. — С. 174—181.
8. *Шпиг Ф. І.* Інтернаціоналізація банківських систем// Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: зб. тез доп. II Міжнародної науково-практичної конференції / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ». — Суми, 2007. — С. 113—115.

9. Barry Williams. Multinational banking and global capital markets // International economics, finance and trade. — Vol II. — 7 pages.

10. Elisa Bain, Justin Fung. Multinational banking: historical, empirical and case perspectives//Melbourne Business School working paper. — 1999. — 51 pages.

11. Giacomo Calzolari, Gyongyi Loranth. Regulation of multinational banks//ECB working paper. — № 431. — January 2005. — 41 pages.

12. Robert McCauley, Patrick McGuire, Goetz von Peter. The architecture of global banking: from international to multinational?// BIS Quarterly Review. — March 2010. — P. 25—37.

13. Committee on the Global Financial System. Long-term issues in international banking//BIS. — CGFS Papers. — № 41. — 38 pages.

14. www.relbanks.com — Рейтинг світових банків

Статтю подано до редакції 13.05.13 р.

УДК 339.7

Базилюк Я. Б., к.е.н., доц.,
Завідувач відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки
ДННУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

АНОТАЦІЯ. Досліджено сучасну роль міжнародних фінансових організацій у формуванні глобальної фінансової безпеки. Визначено ключові механізми та інструменти забезпечення фінансової стабільності МВФ.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: міжнародні фінансові організації, фінансова стабільність, раннє попередження, зовнішні ризики, фінансовий нагляд.

АННОТАЦИЯ. Исследована современная роль международных финансовых организаций в процессе формирования глобальной финансовой безопасности. Определены ключевые механизмы и инструменты обеспечения финансовой стабильности МВФ.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: международные финансовые организации, финансовая стабильность, раннее предупреждение, внешние риски, финансовый надзор.

ANNOTATION. The contemporary role of international financial institutions in shaping global financial security investigated. The key mechanisms and instruments of financial stability provision of the IMF defined.

KEYWORDS: international financial institutions, financial stability, the early warning, external risks, financial supervision.

Постановка проблеми. Міжнародні фінансові організації відіграють важливу роль у підтриманні та зміцненні фінансової стабільності та фінансової безпеки на глобальному й національному рівнях. Міжнародні фінансові організації були центральною частиною глобальної відповіді на фінансово-економічну кризу 2008 р., мобілізувавши критичне фінансування (у т. ч. 750 млрд дол США МВФ та 235 млрд дол США багатосторонніми банками розвитку), що підкреслює значення цих установ в якості платформ забезпечення міжнародної фінансової безпеки. Крім цього формування порядку денного міжнародної спільноти обов'язково здійснюється на основі співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Так, на черговому Саміті G-20 у вересні 2013 р. прийнято низку рішень щодо реформування діяльності міжнародних фінансових організацій у контексті реформування міжнародної фінансової архітектури.

На покращення управління і розширення легітимності міжнародних фінансових організацій покладається завдання створення основи зміцнення світової економіки. Зокрема, передбачається, що у 2013 р. G-20 забезпечить подальше підвищення ефективності та легітимності структури управління МВФ, зокрема в частині імплементації пакету Реформ управління квотами, затверджених 15 грудня 2010 р. (що дозволить подвоїти ресурси МВФ та переглянути формули розрахунку квот для адекватного відображення ваги його членів). Крім цього G-20 ретельно планує зміцнити глобальну фінансову безпеку, а саме: істотно посилити нагляд МВФ та багатосторонній аналіз (включаючи оцінювання побічних наслідків та розроблення глобальних показників ліквідності); забезпечити роботу з подальшого розвитку регіональних фінансових механізмів та зміцнити їх співробітництво з МВФ. Відтак в результаті планується досягти: ревізію формули квот у МВФ та

реалізацію 15-го загального перегляду квот до січня 2014 року; досягнення прогресу у розробленні глобальних показників ліквідності; завершення імплементації Плану дій з підтримки розвитку місцевих валютних ринків у 2013 р.; розвиток регіональних фінансових механізмів та зміцнення співпраці між ними і МВФ тощо.

Актуалізація питання про адекватність ресурсів МВФ, Групи Світового Банку та інших багатосторонніх банків розвитку до кризових потреб — є свідченням важливості підтримання глобальної фінансової безпеки. При цьому систематизація сучасних форм та механізмів забезпечення глобальної фінансової безпеки із сторони МФО дозволить переосмислити їх роль у запобіганні кризових явищ.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Актуальним проблемам розбудови інструментів та переосмислення ролі міжнародних фінансових організацій в системі глобальної фінансової безпеки присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків. Серед них потрібно відзначити Дж. Стігліца [1], О. Бланшара [2], К. Лагард [3–4] та ін.

Виклад основного матеріалу. Слід відзначити істотний прогрес досягнутий МФО у вирішенні таких проблем як: підвищення стійкості державних фінансів у різних країнах; удосконаленні існуючих практик управління державним боргом (зокрема йдеться про Керівні принципи щодо управління державним боргом, розроблені МВФ і Світовим банком); активізації співробітництва МВФ з регіональними фінансовими механізмами у глобальній системі фінансового захисту; упровадження спільних принципів для співпраці МВФ і Банком міжнародних розрахунків (БМР), у формуванні показників, що відображають умови, які склалися з глобальною ліквідністю, з урахуванням цін і кількісних показників; подальші дослідження та широке включення показників глобальної ліквідності у контрольну діяльність МВФ. Суттєвий практичний внесок у зниження фінансових ризиків вносить ефективний розвиток ринків облігацій у місцевій валюті, а також діагностичний механізм по ринках облігацій в місцевій валюті, підготовлений МВФ, групою Світового банку, ЄБРР та ОЕСР.

МФО застосовують власні форми та механізми співробітництва, скеровані на підтримання та забезпечення глобальної та наці-

ональної фінансової безпеки. У загальному вигляді ці форми та механізми втілюються у процедурі відносин двосторонніх з МФО зокрема: консультацій на експертному двосторонньому рівні; розширенні формату тематичних дискусій із залученням зацікавлених установ; фінансовій участі МФО в акціонерному капіталі фінансових установ країни; забезпеченні представництва країни на щорічних зборах акціонерів МФО, де визначається глобальний порядок денний та приймаються рішення відносно стратегічних завдань організації; забезпеченні національного постійного представництва країни в оперативному керуванні МФО; забезпечення участі країни в процесі розроблення та реалізації проектів і програм, які здійснюються з використанням коштів МФО; укладанні угод, меморандумів уряду з МФО; поданні звітних та інформаційних даних в рамках реалізації проектів, і/або на стадії підготовки; консультаційній та дорадчій підтримці з боку МФО; здійсненні макроекономічних та інших тематичних досліджень; розробленні рекомендацій МФО стосовно посилення стійкості державних фінансів та стимулювання економічного зростання тощо.

Провідну роль серед глобальних МФО у системі забезпечення фінансової безпеки відіграє МВФ. Так, згідно мандату, МВФ забезпечує ефективне функціонування міжнародної валютної системи, у такий спосіб сприяючи економічній та фінансовій стабільності й зростанню. Реалізація поставлених завдань здійснюється Фондом через нагляд, націлений на забезпечення фінансових систем держав-членів належним регулюванням та наглядом, та підтриманням збалансованості між динамікою та стабільністю [5].

Діяльність МВФ у 2012 р. була пов'язана із укріпленням апарату антикризового реагування та підтримання фінансової стабільності на глобальному та національному рівнях. Основними напрямками діяльності в цьому контексті є: удосконалення інструментів позичання для результативнішого вирішення проблем у країнах-членах Фонду; поглиблення та поліпшення системи нагляду за фінансовою стабільністю; розширення консультативно-дорадчого співробітництва з іншими міжнародними організаціями та фаховими установами; наданні технічного сприяння з управління економічними та фінансовими ризиками, а також зміцнення економічного зростання у державах-членах.

В цьому контексті слід відзначити зусилля Фонду щодо ініціатив 2012 ф.р. нових непільгових механізмів для сімох держав, а також затвердження замість існуючих угод в межах гнучкої кредитної лінії (*Flexible Credit Line — FCL*) для Колумбії та Польщі. Двадцять держав-членів Фонду з низьким рівнем доходів Фонду членів уклали угоди або дістали підтримку в межах програми Скорочення бідності та зростання довіри (*Poverty Reduction and Growth Trust — PRGT*) у 2012 ф.р. За станом на кінець 2012 ф.р. на пільгових умовах забезпечував фінансування 64 членів [6, с. 10–12].

Заслугує на увагу й низка реформ у частині удосконалення інструментів позичання. Йдеться про розроблено Фондом у 2012 фінансовому році низки заходів, скерованих на підвищення гнучкості та масштабності фінансових інструментів з метою покращення ліквідності та збільшення інструментів надзвичайної допомоги Фонду. Відповідні кроки орієнтовані на підвищенні гнучкості для забезпечення потреб у ліквідності тих країн, які провадять відповідальну політику, але страждають внаслідок трансферу кризи, а також вирішення нагальних фінансових потреб, які виникають внаслідок ширших за форс мажорні обставин.

Так, згідно до реформ, запобіжна кредитна лінія (*Precautionary Credit Line — PCL*) була замінена на більш гнучкий механізм запобіжна та ліквідна лінія (*Precautionary and Liquidity Line — PLL*), яка може бути задіяна у ширшому колі обставин, зокрема як страхування від майбутніх потрясінь або як вікно короткострокової ліквідності для країн, які потерпають внаслідок трансферу кризи.

Діюча політика Фонду для забезпечення надзвичайної допомоги (*Emergency Natural Disaster Assistance and Emergency Post-Conflict Assistance*) були об'єднані та замінені на новий швидкий фінансовий інструмент, який може бути задіяний у широкому спектрі термінового фінансування потреб платіжного балансу, включаючи ті з них, які виникають внаслідок зростаючих зовнішніх шоків.

У рамках укріплення методології нагляду та оцінювання результативності Фондом здійснено вагомий обсяг роботи. Як зазначено у Трирічному звіті з нагляду (*Triennial Surveillance Review*) [7], подальший план дій у відповідній сфері включа-

тиме посилення за шістьма напрямками, серед яких потрібно виділити: *оцінювання ризиків, фінансову та зовнішню стабільність*. В цьому контексті Фонд діє згідно стратегічних та тактичних пріоритетів визначених ним у межах розробленого робочого плану за наглядом над фінансовим сектором. У сфері спостереження над зовнішньою стабільністю поглиблений аналіз, зокрема шляхом введення спостереження за обмінними курсами (що включає постійне багатостороннє оцінювання зовнішніх балансів).

Важливо відзначити зусилля Фондом з посилення консультативного співробітництва з іншими організаціями. Так, МВФ ініційовано дискусію стосовно посилення ролі Міжнародного валютного і фінансового комітету (International Monetary and Financial Committee). Також Фондом прийнято принципове рішення про необхідність посилення нагляду, у тому числі над *показниками зростання, рівня безробіття, а також іншими соціальними чинниками, які несуть істотні макроекономічні наслідки*, спираючись на досвід інших міжнародних інституцій. При цьому Фондом сфокусовано роботу на кількох важливих напрямках, в тому числі – *руху капіталу, модернізації податкового середовища, аналізу боргової стійкості, та управління викликами для країн з низькими доходами, які стикаються з ціновими шоками сировинних товарів*.

Особлива увага Фонду й надалі приділятиметься укріпленню методичної бази оцінювання економічних ризиків, що передбачає розширення спектру ризиків, які аналізуються. В цьому контексті істотно підвищено роль співробітництва МВФ з Радою по фінансовій стабільності (Financial Stability Board). Зокрема спільно FSB МВФ здійснює раннє попередження (*Early Warning Exercise, EWE*), а також продовжує посилювати аналітичне підґрунтя щодо оцінювання вразливості та виникаючих ризиків у розвинених економіках, країнах, з економіками, що розвиваються та країнах з низькими доходами. Підготовлене двічі на рік у співробітництві з FSB Раннє попередження надається Міжнародному валютному і фінансовому комітету в цілях ідентифікації: 1) малоімовірних проте найбільш впливових ризиків для глобальної економіки; 2) плану дій з пом'якшення ризиків та зменшення уразливості; 3) пропозиції щодо подальшого аналізу у наступних раундах раннього попередження [8]. Розуміючи вири-

шальну роль даних у підготовленні та профілактиці криз, МВФ приділяє суттєве значення зусиллям щодо підвищення якості даних, які надаються державам-членами, підвищення доступності даних.

Раннє попередження діє на регулярній основі після доручення МВФ та FSB країнами G-20, і вивчає малоймовірні, проте реалістичні ризики, та надає рекомендації щодо політики. Як правило, відповідні рекомендації відрізняються від тих, які надаються у базових звітах МВФ — Світовий економічний огляд, Бюджетний монітор, Звіт з глобальної фінансової стабільності (World Economic Outlook, Fiscal Monitor, Global Financial Stability Report). На відміну від інших звітів, раннє попередження покликане ідентифікувати точки вразливості та тригери, здатні викликати системні кризи, а також ідентифікувати політики зниження ризиків, зокрема й тих, які вимагають міжнародного співробітництва [9].

Остаточні узгоджені результати раннього попередження презентуються на Весняній та Щорічній збірках МВФ. Крім цього його висновки виносяться на обговорення ризиків у загальному вигляді для цілей фінансового нагляду МВФ.

Важливо відзначити, що вересні 2012 р. Виконавчою радою МВФ затверджено Стратегію фінансового нагляду (імплементовано як основну рекомендацію Трирічного наглядового звіту 2011 р.). У Стратегії підсумовано як інновації, так і прогалин у фінансовому надгляді МВФ впродовж останнього десятиліття, а також запропоновано цільові та пріоритетні кроки щодо подальшого зміцнення фінансового нагляду з метою виконання покладених на МВФ функцій забезпечення ефективного функціонування міжнародної валютно-фінансової системи та підтримки глобальної економічної та фінансової стабільності [10].

У Стратегії фінансового нагляду МВФ зазначається, що збільшення обсягів, інтенсифікація темпів руху капіталу й ускладнення фінансових систем в умовах зміцнення зв'язків між національними економіками, породжують істотні ризики фінансових потрясінь, які можуть бути руйнівними для глобального середовища. У зв'язку із цим МВФ зосереджується на виявленні системних ризиків, розробленні нових стратегічних рамок, а також посиленні інструментів для політичного діалогу з національними урядами. Шляхом поглиблення співпраці МВФ із Світовим бан-

ком, G20, Раді з фінансової стабільності, а також іншими регламентними органами.

Трьома ключовими напрямками стратегії є: (I) *удосконалення ідентифікації ризиків та аналізу макроекономічної політики*; (II), *модернізація інструментів та продуктів фінансового нагляду для сприяння політиці комплексної відповіді на ризики*, і (III) *підвищення ролі і впливу фінансового нагляду шляхом активізації залучення зацікавлених сторін*. У Стратегії під фінансовим наглядом розуміється перетин спектрів діяльності МВФ — у фінансовому секторі та наглядовій діяльності.

Сучасний фінансовий нагляд МВФ істотно укріпився у після-кризовий період, що пов'язано із ширшим урахуванням чинників, які забезпечують стабільність національної та глобальної систем. На національному рівні, МВФ досліджує вплив заходів макроекономічної політики та мікро-пруденційного регулювання на фінансову стабільність національної системи. На багатосторонньому рівні, ефективність нагляду за глобальною фінансовою системою забезпечується удосконаленням системного моніторингу ризиків та розширенням співробітництва.

На двосторонньому рівні найважливішим інструментом забезпечення фінансового нагляду залишається нагляд, здійснюваний в рамках Консультацій за Статтею IV. На багатосторонньому рівні, нагляд за фінансовим сектором здійснюється головним чином у межах Глобального звіту про фінансову стабільність (GFSR), на основі комплексного підходу з Світовим економічним оглядом (WEO), регіональними документами спостереження Фонду та іншими документами. Крім того у контексті кризи, операції зі спостереження було розширено через запровадження раннього спостереження (EWE), тематичних доповідей, додаткових звітів тощо.

Поточний порядок денний МВФ у сфері фінансового нагляду має три додаткові виміри: *першочергові пріоритети* пов'язані з наслідками та трансфером поточної кризи; *середньострокові пріоритети* у двох широких сферах — моніторингу зростаючих системних ризиків та розбудові гнучкіших фінансових систем, які б підтримували зростання; *стратегічних елементів* — поглиблення роботи, яка вже здійснюється Фондом у сферах — нагляду за фінансовим сектором (в т.ч. макропруденційна політика, управління потоками капіталу, транскордонні угоди, торгова

криза суверенного сектору, проблема «too-big-to-fail», фінансова субсидіаризація) [11].

План заходів з їх реалізації здійснюється МВФ у трьох напрямках: удосконалення системи оцінювання ризику та макрофінансового аналізу; розвиток інновацій у дво- та багатосторонніх інструментах і продуктах Фонду для поглиблення інтегрованого погляду на фінансові ризики; активізації співпраці із акціонерами та зацікавленими сторонами.

Важливо відзначити, що оцінювання ризику Фондом здійснюватиметься інтегровано на системній основі. У практичному сенсі це позначиться на процесах та звітах в межах Консультацій за IV Статтею, а саме:

- в основу двосторонніх рекомендацій щодо політики покладено аналіз таких продуктів, таких як GFSR, WEO, Бюджетного монітору, а також розширену оцінку глобальних ризиків;

- упроваджується спостереження керівництва з метою оцінювання яким чином враховуються рекомендації FSAP в рамках Консультацій за Статтею IV;

- для країн з низьким доходом, пілотні дослідження зосереджуються на зв'язку розширення фінансового сектору, ефективністю макроекономічної політики, та волатильністю;

- згідно до рекомендацій Огляду надання даних до Фонду у 2012 р. для нагляду, істотно розширено кількість та якість даних фінансового сектора, які обираються для нагляду;

- поглиблено міжвідомчу координацію в контексті глобального аналізу ризиків, що допоможе експертизу фінансового сектора, здійснювану Фондом, шляхом мінімізації дублювання, а також розпорошення інструментів та ноу-хау;

- посилення комплексних спостережень, які охоплюють зовнішні фінансові ефекти (трансфери зовнішніх криз на національні системи) в рамках Консультацій за IV Статтею.

Висновки. МФО відіграють важливу роль у підтриманні глобальної фінансової безпеки та фінансової стабільності. Маючи фінансовий та організаційний потенціал вони здійснюють цілеспрямований фінансовий, аналітичний, консультативний та наглядовий внесок у формування системи глобальної фінансової безпеки. МВФ відіграє важливу роль у формуванні інституційної платформи забезпечення глобальної фінансової безпеки. Останні реформи діяльності МВФ скеровані на посилення нагляду над фінансовою стабільністю, розроб-

ленням науково-методичного апарату для кращого врахування зовнішніх ризиків для національних фінансових систем, а також формуванням фінансових та регіональних механізмів забезпечення фінансової стабільності.

Література

1. Joseph E. Stiglitz. The Stiglitz Report. Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis. — Spring 2010.
2. Olivier Blanchard, Giovanni Dell’Ariccia, and Paolo Mauro. Rethinking Macroeconomic Policy. — IMF. — February 12, 2010 . [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.imf.org/ external/pubs/ft/spn/2010/spn1003.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1003.pdf)
3. C. Lagarde: New Global Transitions Need New Global Agenda. The IMF’s Financial Surveillance Work Agenda, April 10, 2012. [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.imf.org/external/ np/pp/eng/2012/041012.pdf](http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/041012.pdf)
4. C. Lagarde: Managing the New Transitions in the Global Economy/ - an Address by Christine Lagarde — George Washington University, Washington DC, October 3, 2013[Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/speeches/2013/100313.htm>
5. IMF Annual Report. Working Together to Support Global Recovery. [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.imf.org/external/pubs/ ft/ar/2012/eng/pdf/ar12_eng.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2012/eng/pdf/ar12_eng.pdf)
6. IMF 2011 Triennial Surveillance Review — Overview Paper [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/082911.pdf>
7. The IMF-FSB Early Warning Exercise. Design and Methodological Toolkit. September 2010. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/090110.pdf>
8. IMF-FSB Early Warning Exercise. Factsheet [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.imf.org/external/np/exr/ facts/pdf/ewe.pdf](http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/ewe.pdf)
9. IMF. The IMF-FSB Early Warning Exercise. Design and Methodological Toolkit. September 2010. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/090110.pdf>

10. IMF Sets Out a Strategy for Financial Surveillance. Public Information Notice (PIN) No. 12/111 September 21, 2012 [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2012/pn12111.htm>

11. The IMF's Financial Surveillance Strategy. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/082812.pdf>

Статтю подано до редакції 15.05.13 р.

IV. Фінанси та кредит

УДК 336.71

*М. Д. Алексєєнко, д-р екон. наук, професор,
кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»*

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВ З НЕБАНКІВСЬКИМИ КОМПАНІЯМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена проблемі інтеграції банків із небанківськими компаніями.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банк, небанківські установи, фінансова глобалізація.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена проблеме интеграции банков с небанковскими компаниями.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банк, небанковские учреждения, финансовая глобализация.

ANNOTATION. The article is devoted the problem of integration bank of the nonbank institution.

Key words: bank, nonbank institution, financial globalization.

Постановка проблеми. За останні роки основною тенденцією системних трансформацій сучасності визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес. Глобалізація характеризує якісно новий етап інтернаціоналізації економічного життя, а її вплив на всі сфери життєдіяльності людства стає дедалі відчутнішим. Найдинамічнішою сферою прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, яка характеризується об'єднанням в єдину систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин та національних грошових ринків з подальшим їх перетворенням у єдиний фінансовий простір. Зустрічні інвестиційні потоки, розширення та взаємопроникнення міжнародних фінансових ринків вивели світову економіку на якісно новий рівень інтеграції-

глобалізацію. Інтеграційні процеси у фінансовій сфері можуть набувати різних форм в залежності від рівня прояву фінансової інтеграції. З огляду на зазначене, розглянемо окремі проблемні, дискусійні положення інтеграції банків з небанківськими компаніями на мікрорівні.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Процеси інтеграції банків із небанківськими компаніями є недостатньо дослідженими, особливо у вітчизняній літературі. Більшість наукових робіт на цю тематику опубліковано іноземними дослідниками. Серед вітчизняних дослідників окремі аспекти цієї проблематики досліджуються в роботах таких вчених, як О. Білорус, В. Корнєєв, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Н. Шелудько та інші. Проте проблеми інтеграції банків з небанківськими компаніями потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Недостатня висвітленість питання інтеграції банків із небанківськими фінансовими компаніями, а також введення в дію нових нормативно-правових актів, що стосуються цієї проблематики, спонукають до розгляду деяких питань практики співпраці банків із небанківськими компаніями.

Виклад основного матеріалу. Посилення в умовах глобалізації конкуренції на ринках фінансових послуг, впровадження новітніх технологій в діяльності фінансових посередників спонукає банки розширювати спектр послуг, які надаються клієнтам, та удосконалювати канали доставки банківських продуктів споживачам. Розширення продуктового ряду та розвиток сучасних інформаційних технологій вплинули на процеси інтеграції банків з небанківськими компаніями, які спеціалізуються на наданні не базових для банків послуг (наприклад, лізингові, факторингові та страхові компанії) та/або допоміжних послуг (компанії діяльність котрих, зокрема, полягає в наданні послуг з інформаційних технологій, обробки даних або будь-яких послуг, які необхідні для здійснення банком діяльності з надання фінансових послуг).

Співпраця банків і спеціалізованих небанківських компаній може на практиці реалізовуватися в різних формах, зокрема: встановлення агентських відносин; обмін акціями; створення банками власних дочірніх небанківських компаній; створення спільних спеціалізованих компаній; об'єднання на договірних засадах зусиль у питаннях надання та універсалізації послуг, обслуговування клієнтів, спільного використання інформаційної та матеріально-технічної бази. Вибір банками конкретної, найбільш доці-

льної форми співпраці із небанківськими компаніями залежить від економічної ситуації в країні, особливостей чинного законодавства, системи оподаткування, поведінки інших фінансових посередників, стратегії та тактики ведення банками власного бізнесу тощо.

Прогресуючі тенденції глобалізації та інтеграції світової економіки і фінансових ринків ознаменувалися зокрема співпрацею різних фінансових посередників. Прикладом інтеграції банків і небанківських компаній є співпраця банків із страховими компаніями з метою координації продажів, поєднання банківських і страхових продуктів, налагодження спільних каналів їх збуту, використання однієї і тієї ж клієнтської бази з метою отримання прибутку тощо. При цьому співпраця банків та страхових компаній може бути направлена на продаж фінансових продуктів, розрахованих на масового споживача та/або на індивідуально орієнтоване обслуговування клієнтів.

В економічній літературі співпрацю банків та страхових компаній характеризують дефініцією «банкассюранс» (від фр. «bancassurance»), хоча в літературі їй існують синоніми, такі як «universal banking», «assurfinance», «bancinsurance» та інше. Чинниками, котрі стимулюють банки до співпраці зі страховими компаніями, зокрема є:

- посилення конкуренції змушує банки розширяти спектр фінансових послуг, що надаються клієнтам, та вдосконалювати канали їх збуту;

- реалізація страхових послуг дає змогу банкам збільшити та диверсифікувати свої доходи за рахунок винагороди, яку отримують банки за співпрацю із страховими компаніями;

- можливість використання банками тимчасово вільних коштів страхових компаній для формування власної ресурсної бази;

- змога надавати клієнтам ширший перелік послуг, що надаються за принципом «усе з одних рук», що дуже зручно для клієнтів і підвищує якість їх обслуговування;

- запроваджуючи банкассюранс банки мають змогу додатково залучати клієнтів, оптимізувати витрати на просування банківських послуг та підвищувати ефективність роботи структурних підрозділів;

- можливість отримання докладнішої інформації про клієнтів та повідомити необхідну їм інформацію за рахунок страхової компанії;

— зміцнення бренду банку як універсальної установи, як фінансового супермаркету.

Не є секретом, що при співпраці зі страховими компаніями, зокрема при страхуванні кредитних ризиків банки надають перевагу «своїм» страховим компаніям. В них банки пропонують клієнтам зокрема застрахувати заставу та життя позичальників. При цьому ризики залишаються, оскільки на вітчизняному фінансовому ринку має місце афілійованість банків та страхових компаній. Окремі банки пропонують клієнтам при укладанні депозитного договору одночасно оформити договір страхування. У разі настання страхового випадку (втрата життя внаслідок нещасного випадку), визначені за договором страхування вигодонабувачі одразу додатково отримують страхову компенсацію, еквівалентну сумі депозита. Отже, процес bancassurance пов'язаний із дистрибуцією і пропонуванням інтегрованих фінансових послуг, водночас передбачає низку обмежень, зокрема, які стосуються ступені об'єднання банківської і страхової діяльності в межах однієї компанії. Слід враховувати, що Закон України «Про банки і банківську діяльність» не дає право банкам надавати послуги у сфері страхування, за винятком виконання функції страхового посередника.

Зазначимо, що до фінансової кризи банки також активно створювали власні лізингові та факторингові компанії, недержавні пенсійні фонди (НПФ), а також компанії з управління активами (КУА). Фактично має місце наявність фінансових груп. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо нагляду на консолідованій основі» визначив поняття дефініцій «фінансова група» і «банківська група» та передбачив введення банківського нагляду на консолідованій основі з метою забезпечення стабільності банківської системи та обмеження ризиків, на які наражається банк внаслідок участі в банківській групі. В межах банківської групи НБУ з метою нагляду виокремлює за видом діяльності підгрупи: кредитно-інвестиційну (входять банки та інші фінансові компанії, крім страхових) і страхову. Закон передбачає суттєві обмеження в діяльності банківських груп. Так, максимальний розмір участі учасників банківської групи в статутному капіталі однієї юридичної особи, що не є фінансовою установою, не повинен перевищувати 15 %, а всіх — 60 % консолідованого регулятивного капіталу банківської групи. Сума вкладень учасників банківської групи в капітал страхової компанії (компаній)

має виключатися з регулятивного капіталу банківської групи. Більш того, НБУ повинен здійснювати контроль за операціями між учасниками банківської групи. НБУ контролюватиме операції між учасниками банківської групи та їх пов'язаними особами, які не є фінансовими установами. Сукупний обсяг операцій, що генерують кредитний ризик, між учасниками банківської групи та однією пов'язаною особою банківської групи, яка не є фінансовою установою, не повинен перевищувати 5 %, а всіма — 20 % консолідованого статутного капіталу банківської групи.

В разі порушення банківського групою законодавства, нормативно-правових актів НБУ, здійснення ризикової діяльності НБУ має право застосовувати заходи впливу, зокрема встановити підвищені економічні нормативи, ліміти та обмеження щодо окремих видів операцій, а також заборонити проведення операцій між банком та іншими учасниками банківської групи.

Вимоги нагляду на консолідованій основі можуть вплинути на процеси інтеграцію окремих небанківських фінансових установ в структуру банків. Це стосується спеціалізованих компаній, які належать банкам, і здійснюють діяльність зокрема на ринку споживчого кредитування. Так, у 2012 р. спеціалізована компанія по наданню споживчих кредитів в магазинах «ОТП Кредит» була приєднана до ОТП банку.

Процес співробітництва банків і страхових компаній, у тому числі через створення банкострахових груп, сприятиме вирішенню проблеми капіталізації, розвитку мереж і технологій збуту страхових та банківських продуктів, а також розширенню спектра послуг, котрі надаються зазначеними фінансовими посередниками клієнтами.

Слід очікувати розвиток різних форм співпраці банків з іншими небанківськими компаніями, зокрема котрі надаються допоміжні послуги. Так, низка банків співробітничав з операторами мобільного зв'язку, що дозволяє клієнтам цілодобово отримувати інформацію про свій вклад в SMS — повідомленнях на мобільний телефон. За допомогою наприклад, інтернету клієнти низки банків можуть зокрема переглядати баланс і рух коштів за своїми рахунками, оплачувати комунальні платежі, поповнювати мобільні телефони тощо.

Якість життя населення значною мірою залежить від пенсійного забезпечення, зокрема від недержавного пенсійного забезпечення як додаткового до загальнообов'язкового державного

пенсійного страхування. Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється банками, страховими компаніями та недержавними пенсійними фондами (НПФ). НПФ — це фінансові посередники, котрі на договірній основі акумулюють кошти юридичних і фізичних осіб у цільові фонди, з яких здійснюються пенсійні виплати учасникам недержавного пенсійного забезпечення після досягнення певного віку. В Україні розрізняють відкриті, корпоративні та професійні види НПФ. Серед НПФ, заснованих банками, переважають відкриті (їхніми учасниками можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця і характеру їх роботи). Серед НПФ, заснованих банками, також є корпоративні. Засновниками такого фонду є юридична особо-роботодавець або кілька юридичних осіб-роботодавців, до яких можуть приєднуватися роботодавці-платники. Учасниками корпоративного фонду можуть бути виключно фізичні особи, які перебувають (перебували) у трудових відносинах з роботодавцями-засновниками і роботодавцями-платниками цього фонду. Незважаючи на те, що банки можуть виступати засновниками НПФ, вони не є частиною структури такого банку і функціонують відповідно до вимог законодавства про недержавне пенсійне забезпечення. Банк контролює раду фонду, а управлінням його коштів займається не пов'язана з банком компанія з управління активами (КУА), тобто юридична особа, яка здійснює управління активами на підставі ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку (діяльність з управління активами інституційних інвесторів). Адмініструє його (веде персоніфікований облік учасників) не пов'язана з банком компанія-адміністратор, а кошти НПФ зберігаються в іншому банку-зберігачі. Зберігачем пенсійного фонду є НБУ або банк, який на підставі ліцензії проводить діяльність із зберігання активів. Для банків їхні НПФ виступають розширенням продуктового ряду фінансових послуг (насамперед роздрібних — фізосіб і малих і середніх підприємств, які самостійно не могли собі дозволити заснувати власний НПФ). Пенсійне забезпечення працівників самого банку розглядали як стартову позицію надалі мінімально гарантованого припливу внесків до нього, як елементом «соціального пакета» для працівників поряд медичною страховкою, бонусами тощо. Слід враховувати, що левову частку до НПФ нашої країни сплачували компанії на користь своїх працівників. Проте клієнтська база, на яку були розраховані такі фонди, виявилася найменш платоспроможною і найбільш вразливою в несприятли-

вих економічних умовах. В результаті окремі НПФ були ліквідовані внаслідок зміни власників банків (котрі проводили реструктуризацію бізнесу банку), інші — самими засновниками внаслідок зміни стратегії банку. Водночас частина банків, можливо, і хотіла б відновитися від НПФ як від неприбуткового напрямку свого бізнесу, однак не може собі це дозволити, ризикуючи завдати шкоди власному бренду.

Особливе місце серед НПФ займає створений НБУ корпоративний пенсійний фонд (КПФ). НБУ надало право самостійно здійснювати адміністрування, зберігання та управління активами створеного ним фонду. При цьому особливості діяльності із зберігання та управління активами КПФ НБУ та нагляду за цією діяльністю встановлюється НКЦПФР за погодженням з Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Активізація діяльності НПФ в подальшому пов'язана з: підвищення рівня доходів населення; законодавчим врегулюванням окремих питань діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення; підвищенням рівня довіри населення до НПФ; стимулюванням заінтересованості роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників та ін.

В Україні, як в інших країнах, великі лізингові компанії в основному належать банкам. Банкам вигідніше кредитувати через свої лізингові компанії. Це пов'язано зокрема з такими чинниками. По-перше, банкам не вигідно видавати великі кредити за складною схемою, яку у разі неплатоспроможності позичальника буде проблемно реалізувати. По-друге, право власності на об'єкт лізингу не переходить до лізингоодержувача, а залишається за лізинговою компанією. По-третє, лізингові компанії не створюють резерви для покриття можливих втрат під кредитні операції. По-четверте, банк може використовувати лізингову компанію з метою оптимізації власного оподаткування. По-п'яте, діяльність лізингових компаній не контролюється так жорстко, як банківська діяльність.

Факторингові компанії спеціалізуються на купівлі у господарюючих суб'єктів права на вимогу боргу. Факторингові компанії зазвичай створюються при банках і широко користуються кредитами цих банків для здійснення своїх операцій. В ряді випадків банки створюють факторингові компанії з метою списання на них проблемної заборгованості за кредитами. Це дозволяє банкам

покращити свій баланс, звільнивши його від проблемних кредитів та вивільнити ресурси.

В умовах сучасної економіки досягти успіху можуть компанії, які використовують ефективні методи ведення бізнесу, зокрема аутсорсинг. Одні автори під аутсорсингом розуміють передачу певних функцій статутної компанії стороній компанії, другі — передачу окремих бізнес — функцій компанії, винесення допоміжних чи навіть основних бізнес — процесів за межі компанії, треті — як відмову від власного бізнес — процесу та передачу його більш професійним та досвідченим в певній галузі компанії. В низці випадків аутсорсинг пов'язується із технічним прогресом в галузі інформаційних технологій, які дозволяють другорядні операції компанії передати аутсорсеру з повним контролем компанії за їх своєчасним та якісним виконанням. Найбільш популярним є аутсорсинг інформаційних технологій та програмного забезпечення, юридичних послуг, кадрового менеджменту, маркетингових заходів тощо.

Ведення сучасного банківського бізнесу складно уявити без аутсорсингу. Співпраця банків і небанківських компаній здійснюється коли банки передають на підставі договору певних бізнес — процесів або виробничих функцій на обслуговування іншим компаніям, що спеціалізуються у цій галузі. Наявність бізнес — процесу, тобто сукупності взаємопов'язаних заходів або завдань, спрямованих на створення певної послуги чи продукту для споживачів, є відмінною рисою аутсорсингу від інших форм надання послуг чи абонентського обслуговування. Провайдери аутсорсингових послуг постійно інвестують кошти в новітні технології щодо удосконалення процесів обробки даних та інших бізнес — процесів. Перекладаючи таку діяльність на аутсорсингову компанію, банки звільняють себе від необхідності здійснення подібних інвестицій, скорочуючи таким чином власні витрати. Це, наприклад, має сенс, коли банк не займає суттєвої частки на ринку відповідної фінансової послуги. Навіщо витрачати значні суми коштів на технології, які може запропонувати спеціалізована компанія за більш помірну плату.

Отже, використання аутсорсингу дозволяє банкам обрати краще технологічне рішення, підвищити якість обслуговування клієнтів при наданні послуг при мінімальних інвестиціях, зосередитися на професійних питаннях банківської діяльності.

Важливою послугою банків є кредитування. Приймаючи рішення про можливість надання кредиту, банк оцінює кредито-

спроможність потенційного позичальника. Невиконання або неналежне виконання позичальником кредитних зобов'язань може бути пов'язане як із об'єктивними причинами, так із шахрайськими намірами клієнта. Оскільки передбачити майбутній фінансовий стан клієнта дуже складно, зробити висновок про виконання потенційним позичальником своїх зобов'язань можливо зокрема завдяки наявності кредитної історії клієнта. Кредитна історія — це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов'язань за кредитними правочинами, іншої відкритої інформації. Практика свідчить, що інформацію про клієнтів банки можуть отримати у бюро кредитних історій, тобто у юридичної особи, виключною діяльністю якої є збір, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію. Засновниками бюро можуть бути юридичні та фізичні особи, у тому числі фінансові посередники. Користувачами бюро можуть банки, небанківські фінансові установи та інші суб'єкти господарської діяльності, які надають послуги з відстроченням платежу або надають майно в кредит. Бюро не впливають на рішення банку про надання чи відмову в наданні кредиту, вони лише дають наявну інформацію про виконання потенційним позичальникам своїх зобов'язань. Це дозволяє кредиторам мінімізувати можливі фінансові ризики, а не позбавитися їх. Отже, співпраця фінансових посередників та бюро кредитних історій є початковою необхідністю. Водночас деякі аспекти співпраці банків та бюро кредитних історій потребують урегулювання. Це стосується зокрема джерел формування кредитних історій, захисту інформації, що складає кредитну історію, розпорошеності баз даних кредитних історій. Для розв'язання зазначених проблем необхідне законодавче врегулювання питань співпраці бюро кредитних історій щодо створення єдиної бази даних кредитних історій, а також співпраці бюро з іншими установами, які володіють певною інформацією фінансового характеру.

Банки співпрацюють з колекторськими компаніями, тобто компаніями, які за певну винагороду займаються поверненням боргів. До них по допомогу звертаються банки, які не бажають розв'язувати проблеми неплатежів за допомогою власних спеціальних структурних підрозділів. Зазначимо, що в діючому законодавстві України досі відсутнє визначення колекторської діяльності. Однак «в роботі» колекторів перебувають суттєві обсяги

боргів. Особливістю ринка «колекшна» у 2012 р. був продаж заставних кредитів — авто, іпотеки — і подальше збільшення в портфелях колекторських компаній частки небанківських боргів — у житлово-комунальному господарстві і телекомунікаційних компаніях. Якщо банки продають проблемну заборгованість «своїй» колекторській компанії, то ціна не суттєво може відрізнятись від номінала. В іншому випадку, коли колекторська компанія незалежна від банку, то купує проблемну заборгованість за ціною значно нижчою від номінала. Деякі банки виводять проблемні активи в інші компанії: так роблять переважно великі банки, які володіють декількома фінансовими компаніями.

Висновки з проведеного дослідження. Насамкінець зазначимо, що інтеграція банків з небанківськими компаніями є справою важливою і актуальною. Без відповідної співпраці з небанківськими компаніями та інфраструктури банківська система не зможе бути ефективною і вирішувати поставлені перед нею завдання. Відтак питання інтеграції банків з небанківськими компаніями вимагають подальших досліджень як теоретичному, так і в практичному аспекті.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III// Урядовий кур'єр. — 2001. — 17січня. — С. 5—13.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо нагляду на консолідованій основі» від 19 травня 2011 р. № 3394-VI //Урядовий кур'єр. — 2011. — 20 липня. — С. 9—10.
3. *Белорус О.Г.* Глобальное устойчивое развитие: монография /О.Г. Белорус, Ю.М. Мацейко. — К. : КНЕУ, 2006. — 488 с.
4. *Ван Хорн, Дж. К.* Основы управления финансами: Пер. с англ. / Ван Хорн, Дж. К. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 800 с.
5. *Гохан Патрик А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: 3-е вид. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 741 с.
6. *Корнеев В.В.* Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. — К. : НДФІ, 2003. — 376 с.
7. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України: Затв. Постановою Правління НБУ № 479 від 28.12.2011 р.
8. *Шелудько Н.М.* Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України / Н.М. Шелудько // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 2. — С. 85—92.

Статтю подано до редакції 22.05.13 р.

УДК 658.15:005.931.11

Островська О. А., к. е. н.,
*доцент кафедри фінансів підприємств, докторант,
Самоврядний (автономний) дослідницький університет
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»*

НОВЕ РОЗУМІННЯ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ: АНТИКРИЗОВИЙ АСПЕКТ

АНОТАЦІЯ. В статті за результатами аналізу наявних у вітчизняних і закордонних економічних джерелах визначень корпоративних фінансів виокремлено основні підходи до визначення їх змісту. Викладено авторське визначення корпоративних фінансів як об'єкту фінансового управління, яке містить антикризовий і превентивний аспекти.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: корпоративні фінанси, фінанси підприємств, фінансове управління підприємством, антикризове фінансове управління, превентивне управління.

АННОТАЦИЯ. В статье по результатам исследований изложены в отечественной и зарубежной экономической литературе определенных корпоративных финансов выделены основные подходы к определению их сущности. Изложено авторское понимание корпоративных финансов в качестве объекта управления, которое содержит антикризисный и превентивный аспект.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: корпоративные финансы, финансы предприятий, финансовое управление предприятием, антикризисное финансовое управление, превентивное управление.

ANNOTATION. Based on the results of analysis of existing in domestic and foreign economic literature definitions of corporate finance we distinguish the main approaches to determination of their content. Article presents the author's understanding (determination) of corporate finance as the object of financial management, which contains the anti-crisis and preventive aspects.

KEYWORDS: corporate finance, enterprise finance, financial management of enterprises, crisis financial management, preventive management.

Постановка проблеми. Теорії та менеджменту фінансів підприємницьких структур присвячені численні наукові праці й навчальні посібники вітчизняних і зарубіжних фахівців. Проте кожен з науковців, маючи власне бачення сутності корпоративних

фінансів, оперує цим терміном в залежності від поставленої мети та предмету дослідження. Слід зазначити, що не в усіх публікаціях авторське тлумачення корпоративних фінансів є достатньо обґрунтованим і відповідає реаліям вітчизняної ринкової економіки. В українських економічних джерелах найбільш поширеними є визначення, які носять суто теоретичний характер і не мають практичного застосування. З іншого боку, в більшості іноземних видань корпоративні фінанси визначаються як сукупність певних економічних або методичних прийомів аналізу чи управління. Останнім, на нашу думку, бракує належного теоретичного й наукового обґрунтування, отже, такий підхід до визначення дефініції є занадто спрощеним.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Визначенню фінансів підприємств як економічних, грошових або обмінно-розподільчих відносин присвячені наукові праці та навчальні посібники багатьох українських науковців: М.М. Бердар, О.Г. Білої, О.Д. Данилова, І.В. Журавльової, Г.Г. Кірейцева, П.В. Мельник, С.М. Онисько, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, О.Р. Романенко, В.М. Федосова, Л.І. Федулової, О.С. Філімоненкова, О.П. Чернявського, С.І. Юрія та інших. Розуміння сутності корпоративних фінансів в управлінні фінансами суб'єктів підприємництва викладено в працях закордонних вчених: Р. Брейлі, Боді Зві, Ю. Брігхэм, Р. Вестерфілд, Б. Джордан, П. Етрілл, С. Майерс, Б. Ніл, Р. Пайк, М. Робертс, С. Росс, Ченг Ф. Лі, Джозеф І. Фіннерті та ін. Бачення змісту фінансів підприємницьких структур у застосуванні різноманітних економічних прийомів містять праці Е. Нікбахт, А. Гропелі, як комплексу фінансових операцій — В.П. Кудряшова.

Мета дослідження. За результатами узагальнення підходів до визначення корпоративних фінансів зроблено висновок щодо необхідності конкретизації та формування нової парадигми розуміння їх змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами дослідження фахової літератури нами виділено такі школи визначення корпоративних фінансів: Як об'єкту управління; Як процесу управління.

При визначенні корпоративних фінансів як об'єкту управління доцільно окреслити коло суб'єктів підприємницької діяльності, до яких ця дефініція має відношення. Дискусійним, проте досить поширеним у вітчизняній економічній літературі є розуміння ко-

рпоративних фінансів як фінансів корпорацій або акціонерних товариств (далі — АТ). Зокрема, М.В. Грідчіна в посібнику «Корпоративні фінанси» [1] розглядає особливості функціонування АТ та фінансові аспекти розвитку акціонерної форми господарювання в Україні. А.Д. Чернявський однойменний розділ в праці [2] присвячує формуванню фінансових ресурсів, дивідендній політиці, аналізу діяльності, а також банкрутству і ліквідації АТ. А.В. Мертенс, висвітлюючи теорію корпоративних фінансів, зазначає, що «корпорація залучає кошти багатьох інвесторів шляхом випуску акцій..., що засвідчують право власності на частину капіталу компанії» [3, с. 189]. Р.А. Слав'юк, розкриваючи зміст управління корпоративними фінансами [4], згадує виключно відкриті (публічні) АТ, що свідчить про трактування автором корпоративних фінансів як фінансів тільки АТ.

Не можна не погодитись з Л.І.Федуловою відносно того, що «поступово в процесі економічного розвитку домінуючого значення набуває корпоративна форма власності як колективно-приватна» [5, с. 15]. При цьому автор визначає акцію як первинну клітинку фінансів корпорацій та «первинну складову корпоративних фінансів» [5, с. 399—401]. Таке розуміння місця акцій відповідає змісту фінансів АТ, проте ототожнення фінансів АТ з корпоративними фінансами вважається нами недостатньо коректним.

Згідно Господарського кодексу України корпоративним підприємством визнається господарюючий суб'єкт, що утворюється двома або більше засновниками, діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників, їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у т.ч. через органи, що ними створюються, участі засновників у розподілі доходів та ризиків підприємства [6]. Отже, до корпоративних підприємств належать, окрім АТ, також кооперативні підприємства, та такі, що створюються у формі господарського товариства (товариства з обмеженою, додатковою відповідальністю, повні, командитні), а також інші, у т.ч. засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Автор статті вважає обґрунтованим до складу корпоративних фінансів відносити фінанси всіх суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від організаційно-правової форми. Підтримуємо точку зору Р.П.Саблук, О.В.Коваленко, які заперечують на визначенні корпоративних фінансів лише як «фінансів корпора-

цій» або «фінансів акціонерних компаній». На думку названих вчених, питання теорії корпоративних фінансів відносяться також до «...фінансів підприємств різних організаційно-правових форм діяльності та власності: від малих підприємств до великих» [7]. При цьому слід зазначити, що фінанси корпорацій та фінанси АТ є частиною фінансів корпоративних підприємств, які, в свою чергу, є визначальною складовою корпоративних фінансів. Отже, пропонуємо оперувати термінами «корпоративні фінанси», «фінанси підприємств» й «фінанси суб'єктів підприємництва» як тотожними за змістом. Вихідним пунктом для такого твердження є визначення рівності прав та обов'язків підприємств незалежно від форми власності, організаційно-правової форми, а також установчих документів, на основі яких вони створені та діють [6].

За результатами досліджень фахової літератури автором виділено основні підходи до визначення корпоративних фінансів.

За першого підходу, прихильниками якого є більшість вітчизняних і російських науковців, домінантою корпоративних фінансів визнаються економічні відносини. Зокрема, О.Г. Біла фінанси підприємств визначає як сукупність економічних відносин, що складаються на грошовій основі в процесі відтворення ВВП і пов'язані з кругообігом виробничих фондів, формуванням і використанням грошових доходів і фондів грошових ресурсів підприємств для їх економічного соціального розвитку [8, с. 202]. О.Д. Данілов вважає, фінанси підприємств сукупністю економічних відносин, пов'язаних із рухом грошових коштів: їх формуванням, розподілом і використанням у процесі господарської діяльності підприємств [9, с. 4]. За визначенням М.М. Бердар, а також колективу авторів під керівництвом А.М. Поддєрьогіна, фінанси підприємств є сукупністю економічних відносин, пов'язаних з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення [10, с. 10; 11, с. 7]. Аналогічним є визначення фінансів господарських суб'єктів О.Р. Романенко, на думку якої, такі економічні відносини відбуваються на мікроекономічному рівні [12, с. 67]. Автори підручника за редакцією В.М. Федосова визначають фінанси підприємств як систему економічних відносин щодо формування, розподілу й ефективного використання фінансових ресурсів на усіх стадіях життєвого циклу [13, с. 321]. Прихильниками першого підходу при визначенні еконо-

мічного змісту фінансів корпорацій є також Л.І. Федулова, І.А. Шовкун [5].

За другого підходу щодо визначення фінансів суб'єктів підприємництва їх специфічною ознакою визнаються грошові відносини. О.П. Чернявський, П.В. Мельник визнаючи як загальну ознаку фінансів — сукупність економічних відносин, визначають фінанси підприємств як систему «грошових відносин, які відображають формування, розподіл та використання грошових фондів і доходів суб'єктів господарювання» [14, с. 149]. Системою грошових відносин, які виникають у процесі створення підприємства, отримання і розподілу грошових доходів і накопичень, формування і використання відповідних фондів грошових коштів називають фінанси підприємств О.С. Філімоненков, Д.І. Дема [15]. С.М. Онисько, П.М. Марич зазначають, що фінанси — це, з одного боку, — економічні відносини, що здійснюються за допомогою грошей, з другого, є системою розрахунково — грошових відносин, які об'єктивно виникають при утворенні та витрачанні грошових ресурсів, що використовуються для обслуговування кругообігу засобів у процесі виробництва і реалізації продукції та здійснення контролю за господарською діяльністю [16, с. 12].

Сукупністю обмінно-розподільчих відносин, що виникають на підприємстві в процесі формування, розміщення і використання фінансових ресурсів, здійснення витрат, отримання і розподілу доходів (третій підхід щодо визначення дефініції без акцентування на економічних або грошових відносинах), визначає фінанси підприємств В.М.Опарін [17, с. 75].

Четвертий напрям щодо визначення фінансів підприємств містить в собі певний техніко-методичний або управлінський аспект. Зокрема, закордонні вчені Е.Нікбахт, А.Гропелі зміст фінансів вбачають у застосуванні «різноманітних економічних прийомів для досягнення максимального достатку фірми або загальної вартості капіталу, вкладеного у справу» [18, с. 5].

В іноземних економічних джерелах поняття «корпоративні фінанси» найчастіше розуміється як синонім «фінансового менеджменту», тобто як процес управління. Абстрагуючись від визначення об'єктів фінансового управління, науковці тлумачать його зміст як «...мистецтво та науку ухвалення правильних інвестиційних рішень та рішень щодо вибору джерел їх фінансування» [19]. С. Росс, Р. Вестерфілд, Б. Джордан корпоративні фінанси визначають як вивчення способів вирішення проблем: плану-

вання та управління інвестиціями фірми; довгострокового фінансування інвестицій; організації оперативного управління фінансовими операціями (зокрема, оборотним капіталом). Поставивши за мету фінансового менеджменту «...збільшувати вартість власності акціонерів», автори визначають корпоративні фінанси як «вчення про взаємозв'язок між бізнес-рішеннями та вартістю акції компанії». [20].

Р. Мертон, Зві Боді розуміють фінанси як науку про управління «витрачанням та надходженням обмежених грошових ресурсів протягом певного періоду часу». [21]. Корпоративними фінансами (*business or corporate finance*) науковці називають сферу фінансів, що розглядає питання прийняття фінансових рішень щодо інвестування, фінансування та управління оборотним капіталом на рівні фірми.

П. Етрілл вважає корпоративні фінанси концепцією побудови стратегічного підходу до фінансових рішень компанії. Завданням управління фінансами вчений визначає «планувати грошові потоки в своєму бізнесі». На думку науковця, концепція фінансового менеджменту в сучасному світі базується на плануванні, управлінні й контролі грошових потоків. Вартісно-орієнтований менеджмент П.Етрілл називає сучасною новаторською парадигмою управлінської думки і практики, оскільки «будь-яке управлінське рішення має працювати на збільшення вартості акціонера, приватного інвестора» [22].

Сфера корпоративних фінансів, на думку Ю. Брігхема, складається з рішень про інвестиційні проекти в межах окремих фірм. Ключовими питаннями автор визначає: ідентифікацію чинників ринкової ціни акцій, дії менеджерів з виконання зобов'язань та безперебійного фінансування бізнесу, способи досягнення зростання вартості компанії для її власників [23].

В працях [24—26] Р. Пайк, Б. Ніл, Ч. Лі, Д.І. Фінерті, Р. Брейлф, С. Майерс, за відсутності визначення корпоративних фінансів мова йде виключно про фінансове управління. В книзі «Принципи корпоративних фінансів» автори зазначають, що вона — «про фінансові рішення корпорації» [26, с. 3]. Цікавими в сенсі розмежування змісту корпоративних фінансів та фінансового управління є роздуми наукового редактора до видання [26] російського вченого Т.Б. Крилової, на думку якої «фінансовий менеджмент є більш прикладним розумінням корпоративних фінансів. ...В корпоративних фінансах основний акцент робиться... на на-

уковому обґрунтуванні відповідних концепцій і формул, в той час як фінансовий менеджмент... більш орієнтований на... практичне застосування фінансової теорії».

Найбільш теоретично обґрунтованим і таким, що містить в собі «характеристику суб'єктів, об'єктів, та цільову спрямованість діяльності», вважаємо визначення корпоративних фінансів (фінансів підприємств) як комплексу фінансових операцій, пов'язаних з формуванням грошових потоків, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів підприємництва у процесі проведення господарської діяльності, надане В.П. Кудряшовим [27, с. 32]. Проте наведене визначення потребує певного уточнення в сенсі сприйняття корпоративних фінансів як об'єкту управління.

Проведені автором дослідження особливостей управління фінансами вітчизняних суб'єктів підприємництва дозволити нам стати прибічником концепції, яка визначає одним із функціональних напрямів управління та складовою менеджменту підприємства в цілому антикризове фінансове управління. Поділяючи думку, що будь-яке управління суб'єктами підприємництва має бути орієнтованим як на виведення такого суб'єкта зі стану кризи, так і на попередження його неспроможності за рахунок запровадження системи превентивних заходів, вважаємо за доцільне визначати корпоративні фінанси як об'єкт саме такого управління. В праці [28] автором обґрунтовано необхідність активізації антикризового управління з моменту створення підприємства та його запровадження на постійній основі. Визначаючи змістом антикризового управління впровадження комплексу заходів із попередження і нейтралізації кризи на етапах виявлення кризоутворюючих факторів за результатами своєчасної діагностики, які спрямовані на реалізацію стратегії та подальший розвиток підприємства, а у разі порушення фінансової рівноваги — на виведення його з кризового стану, автор вважає парадигму превентивного менеджменту основою управління корпоративними фінансами в сучасних умовах підвищеного ризику діяльності, і пропонує дефініції «антикризове управління» та «превентивне управління» фінансами вживати як синоніми по відношенню до підприємств, що не зазнали кризи.

Висновки з проведеного дослідження. Визначаючи корпоративні фінанси як об'єкт управління, а управління фінансами як антикризове, наведемо авторське розуміння корпоративних фінансів (рис.1, авторська розробка).

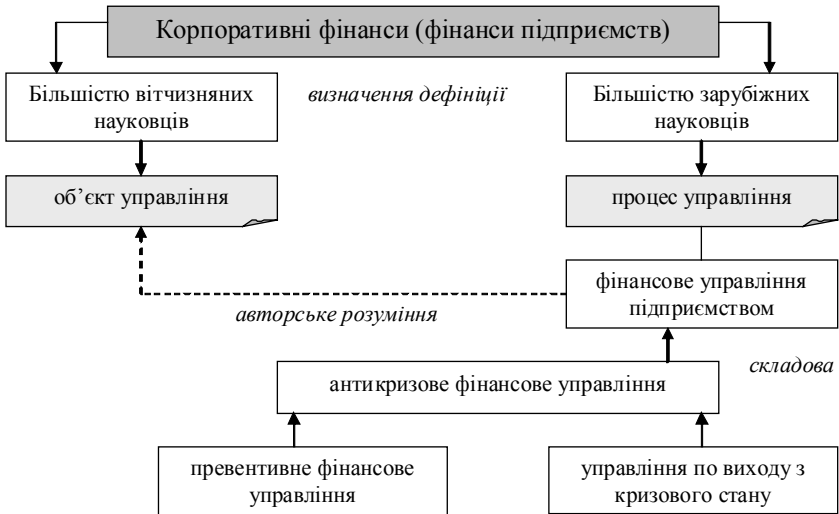


Рис. 1. Зміст корпоративних фінансів (авторська розробка)

Корпоративні фінанси (фінанси суб'єктів підприємництва) — це комплекс дій та фінансових операцій, пов'язаних з формуванням грошових потоків, розподілом і використанням доходів і капіталу, що мають на меті забезпечення стійкого функціонування й зростання вартості суб'єкта підприємництва, попередження його фінансової неспроможності, і виведення такого суб'єкта (у разі виникнення потенційної загрози) з кризового стану. Здійснення таких заходів треба направляти (або: ними треба керувати) у відповідності з поставленими стратегічними цілями.

Отже, фінанси підприємств мають бути об'єктом управління, а в сучасних умовах підвищеної ризикованості діяльності — також містити в собі антикризовий (також превентивний) аспект. Цим вимогам відповідає пропонуване автором визначення корпоративних фінансів.

Література

1. Грідчина М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика). — К.: МАУП, 2002. — 232 с.
2. А.Д. Чернявський, В.В. Кобржицький. Корпоративне управління: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2006. — 208 с.

3. *А.В.Мертенс*. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории. — К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. — 416 с.
4. *Слав'юк Р.А.* Фінанси підприємств.— К.:УБСНБУ:Знання,2010.- 550 с.
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України/ За ред. д-ра екон. наук Л.І.Федулової. — К.: УкрІНТЕІ, 2007. — 812 с.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1343831841487033>
7. *Р.П.Саблук, О.В.Коваленко*. Малі підприємства в системі корпоративних фінансів// http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Agroin/2011.../SABLUK.pdf
8. *Біла О. Г., Чуй І. Р.* Фінанси. — Львів:»Магнолія 2006», 2010. — 390 с.
9. *О.Д. Данілов, Т.В. Паєнтко*. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посібник. — К.: ЦУЛ, 2011. — 256 с.
10. *М.М. Бердар*. Фінанси підприємств: Навч.посібник. — 2010. — 350 с.
11. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — 6-те вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2006. — 552 с.
12. *Романенко О.Р.* Фінанси: Підручник. — К.: ЦУЛ, 2009. — 312 с.
13. Теорія фінансів/ За ред. проф.В.М.Федосова. — К.: ЦУЛ, 2010. — 576 с.
14. *О.П. Чернявський, П.В. Мельник, В.М. Мельник*. Теорія фінансів : Навч. посібник. — К.: ДІА, 2000. — 235 с.
15. *О.С. Філімоненков, Д.І. Дема*. Фінанси підприємств. — К.: Алерта, 2009. — 496 с.
16. *С.М. Онисько, П.М. Марич*. Фінанси підприємств: підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. — Львів: «Магнолія 2006», 2008. — 367 с.
17. *Опарін В.М.* Фінанси: (Загальна теорія): навч. посібник, 2008. — 240 с.
18. *Нікбахт Е., Гронпеллі А.* Фінанси. — К.: Вік, Глобус, 1992. — 383с.
19. *Ramesh K.S. Rao*. Financial Management. Macmillan Publishing Company, NY, Collier Macmillan Publishers, London, 1987, P.12
20. *Stephen A.Ross, Randolph Westerfield, Bradford D.Jordan*. Fundamentals of Corporate Finance, McGraw-Hill Publishing Company, 8 ed., 2008.
21. *Zvi Bodie, Robert C. Merton*. Finance, NJ Prentice Hall, 2000.
22. *Peter Atrill*. Financial Management for Non-specialists, Financial Times/ Prentice Hall, 3rd edition, 2002.

23. Eugene F. Brigham, Michael C. Ehrhardt. Financial Management: Theory and Practice, South-Western College Pub, 13th edition, 2010.
24. Richard Pike, Bill Neale. Corporate Finance and Investment: Decisions & Strategies, Pearson Education, 5th edition, 2006.
25. Cheng F. Lee, K.C. Cheng, Joseph E. Finnerty. Corporate Finance: Theory, Method and Applications, Harcourt, 1990.
26. Ричард Брейли, Стюарт Майерс. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. — 1120 с.
27. Кудряшов В.П. Курс фінансів: Навч.посіб. — К.: Знання, 2008. — 431 с.
28. Островська О.А. Антикризове фінансове управління в умовах економічної нестабільності // Ринок цінних паперів. — 2009. — № 5—6. — С. 83—89.

Статтю подано до редакції 12.05.13 р.

УДК: 330.534.4

Савчук Н. В., докторант кафедри фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

ФІСКАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

АНОТАЦІЯ. Розвиток ринкової економіки в Україні передбачає підвищені вимоги до якості теорії державних фінансів, зокрема, до бюджетної системи.

КЛЮЧОВІ СЛОВА : фінанси, бюджетна система,, бюджетний процес, бюджетний устрій.

АННОТАЦИЯ. Развитие рыночной экономики в Украине предусматривает повышенные требования к качеству теории государственных финансов, и в частности, к бюджетной системе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансы, бюджетная система, бюджетный процесс, бюджетное устройство.

ANNOTATION. The development of market economy in Ukraine means higher request for quality of public finance and budget system, particular.

KEY WORDS: finance, budget system, budget presses, budget arrangement.

Постановка проблеми. Метою та завданням автора дослідити розвиток і функціонування бюджетної системи в трьох методологічних підходах, а саме, в функціональному, оптимізаційному і інституціональному. Виявити переваги і недоліки, а також сутність міжбюджетних відносин при формуванні бюджету України в порівнянні з промислово розвинутими країнами

Виклад основного матеріалу. Незалежно від моделі економічного розвитку, створення умов для підвищення ефективності громадсько-правових утворень по забезпеченню державних послуг є завжди пріоритетом держави. Її бюджет завжди носить соціальну спрямованість, що власне, і вимагає виділення його соціальної функції.

Для більш широкого розуміння бюджетної системи як суспільного надбання необхідно уявити поняття «бюджетний устрій» і «бюджетний унітаризм», що взагалі відсутнє в тексті Бюджетного Кодексу України. Бюджетний устрій — це взаємозв'язок учасників бюджетного процесу (окремих ланок бюджетної системи), який ґрунтується на правових нормах і орієнтований на зростання долі суспільно-значимих витрат у структурі консолідованого бюджету держави. В основу такого визначення покладено розуміння бюджетної системи як суспільного надбання, тому і устрій має бути зорієнтований на зростання долі суспільно значимих витрат, а не утримання бюрократичного апарату.

В основу бюджетного устрою України покладено бюджетний унітаризм — це такий розподіл функцій і повноважень між учасників бюджетного процесу, при якому забезпечується їх фінансова самостійність, яка спрямована на максимальну реалізацію усіх суспільних потреб, підвищення життєвого рівня населення і мінімізацію витрат адміністрування управлінських функцій. Він включає:

- раціональний розподіл податків на централізовані і місцеві (вертикальне бюджетне вирівнювання);

- чіткий розподіл усіх витратних повноважень за джерелами їх фінансування на нормативній основі із законодавчим визначенням повноважень кожного рівня і ланки учасниці бюджетного процесу;

- у цілях горизонтального бюджетного вирівнювання здійснювати адресну фінансову допомогу.

Однією із основних умов ефективного функціонування унітарного бюджету є включеність усіх його ланок в бюджетну систему країни. Разом вони забезпечують її фінансову стійкість. Стійкість системи проявляється у її здатності виконувати свої функції і збері-

гати свої параметри (характеристики) в установлених межах у часі, в тому числі при дії на неї деяких зовнішніх впливових факторів.

У теорії фінансів і практичній фінансовій діяльності поняття стійкість бюджетної системи часто ототожнюється з поняттям збалансованості, стабільності, рівноваги. Ми уже розглядали поняття збалансованості бюджетної системи, що включає в себе дві складові — горизонтальну і вертикальну збалансованість, але не є станом, коли рівні ентропії залишаються постійними у часі. Формування стійкої унітарної бюджетної системи пов'язане як із позбавленням її від флуктуації шляхом обмеження впливу негативних зовнішніх впливів, так і з досягненням стану, гранично близького до вертикальної фіскальної рівноваги і до бюджетної симетрії. Фінансова стійкість унітарної бюджетної системи передбачає наявність взаємозв'язку між її елементами, що мають адаптивні властивості, які спрямовані на досягнення цілей функцій системи.

При аналізі унітарної бюджетної системи України на стійкість визначальне значення мають параметри системи, які відносяться до факторів нестійкості. Дані фактори дестабілізують бюджетну систему через безпосередній вплив на визначені параметри її функціонування, який безпосередньо і викликає її нестійкість. В теорії фінансів ці параметри називають критичними параметрами системи. Наприклад, зростання боргового відсотку до критичного у ВВП, коли надходження до бюджетної системи, які обслуговують позичку перевищують допустимі.

Вертикальне фінансове вирівнювання не передбачає захоплення ідеями децентралізації бюджетної системи, проти чого застерігають західні дослідники. «Фіскальна незалежність, — відмічає Б. Вейнгаст, — становить важливу складову політичної незалежності взагалі, тому вона є критично важливим чинником децентралізації в умовах унітарних держав» (27, с.54). Фіскальний унітаризм, на думку В. Оутса, власне як і фіскальний федералізм, має ґрунтуватися на розумінні того, які функції й інструменти найкращим чином мають використовуватися на центральному, а які — на місцевому рівні громадського управління (25, с. 1120—1149).

Основні принципи цієї самостійності визначає і Європейська хартія місцевого самоврядування, підписана 15 жовтня 1985 р. При наділенні тієї чи іншої функції іншого органу, необхідно враховувати обсяг і характер завдання, а також вимоги досягнення ефективності та економії (Ст. 4, п. 3). Органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної полі-

тики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень (Ст. 9, п. 1). Обсяг фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування відповідає функціям передбачених конституцією або законом (Ст. 9, п. 2). Принаймні частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону (Ст. 9, п. 3) (5, с. 96—108).

Пріоритетні напрями розвитку та функціонування бюджетної системи можна розглядати в трьох методологічних підходах — функціональному, оптимізаційному і динамічному. Перший дає можливість виявити резерви удосконалення міжбюджетних відносин на основі функцій, які виконують конкретні рівні бюджетної системи. В рамках другого підходу визначається оптимізація бюджетних доходів і витрат при відповідному розмежуванні доходних і витратних повноважень між рівнями бюджетної системи. Третій підхід полягає у врахуванні особливостей макроекономічної ситуації при визначенні пріоритетів у сфері міжбюджетних відносин (табл. 1)

Таблиця 1

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ
ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ**

Методологічний підхід	Основне положення	Переваги	Недоліки
Функціональний	У сучасній економічній політиці можуть здійснювати лише центральні органи влади, а окремі витрати найбільш ефективні на місцевому рівні (проблема перерозподілу доходів різних рівнів системи)	— можливість реалізації принципу: чим ближче виконання функцій владних структур до забезпечення потреб конкретної людини, тим на більш низькому рівні бюджетної системи здійснюється їх фінансування; — пріоритетні напрями розвитку бюджету унітаризму обґрунтовуються диференціацією функцій різноманітних рівнів влади	— відсутні єдині критерії витратних повноважень; — неспроможність однозначно забезпечити закріплення витратних повноважень за конкретними рівнями влади і визначити способи їх функціонування

Закінчення табл. 1

Методологічний підхід	Основне положення	Переваги	Недоліки
Оптимізаційний	Конкретні витрати необхідно здійснювати із урахуванням максимізації корисного ефекту при мінімізації витрат, включаючи витрати на адміністрування і послідовний контроль	— синергетичний ефект, який досягається при координації бюджетних витрат усіх рівнів бюджетної системи; — рамках підходи необхідності забезпечення ефективності як збирання доходів, так і здійснення витрат можуть бути обґрунтовані найбільш ефективні методи оподаткування	— залежність вибору об'єкту оптимізації від поточних завдань, які стоять перед бюджетною політикою конкретного рівня влади; — даний підхід може бути застосований не до усіх витрат, наприклад, до соціально-значимих, важливих для стабільності суспільства
Динамічний	Об'єктивний характер міжбюджетних відносин в рамках конкретних історичних умов розвитку даного державного утворення	— можливість розкрити об'єктивний характер міжбюджетних відносин, виявити їх конкретно-історичну специфіку; — здатність враховувати наслідки циклічних коливань економічного розвитку конкретної країни і світової кон'юнктури для своєчасного коригування повноважень різних рівнів влади; — дозволяє творити «потенціал дій» на усіх рівнях системи по своєчасній протидії кризовим явищам, так і по їх подоланню	

Джерело: Розроблено автором.

Нині в Україні при формуванні пріоритетних напрямів розвитку бюджетної системи переважають функціональний і оптиміза-

ційний підходи, що характерно і для інших країн СНД (18, с. 25—29) Проте в умовах значних циклічних коливань економічних систем ці підходи не дозволяють в повній мірі виконувати основні функції системи: ефективно вирішувати проблему міжбюджетних відносин, що виникають у кризові періоди. У рамках динамічного підходу, який має помітні переваги у порівнянні з функціональним і оптимізаційним можна сформулювати найважливіші принципи розмежування повноважень між бюджетами чотирьох рівнів бюджетної системи України:

- принцип виокремлення повноважень між рівнями бюджетної системи на основі децентралізації залежно від потреб країни в цілому і конкретної місцевості і її громадянина у відповідних суспільних благах;

- принцип здійснення конкретних витрат із врахуванням максимізації корисного ефекту при мінімізації витрат, які включають витрати на адміністрування і послідовний контроль;

- принцип забезпечення «потенціалу дії» як здібності відповідного рівня влади здійснювати повноваження по фінансуванню першочергових напрямів економічного розвитку місцевості у випадку змін макроекономічних умов у національній господарській системі;

- принцип бюджетної достатності для усіх рівнів бюджетної системи оперативного реагування на макроекономічні умови, які змінюються.

Реалізація цих принципів в умовах розвитку національної бюджетної системи дозволить створити стійку у своїй основі, але відкриту до змін систему розмежувань бюджетних повноважень між її рівнями. Таке розмежування на принципі достатності самофінансування бюджетних повноважень дає можливість підвищити роль бюджетної системи у стимулюванні економічного зростання на місцях.

Основне спрямування використання бюджетних коштів це вирішення економічних і соціальних завдань. Але для цього необхідно визначити найбільш актуальні проблеми, виділити відповідні фінансові засоби і відобразити це в бюджеті. Діюча процедура бюджетного процесу, яка закріплена в Бюджетному Кодексі України (гл. 4.) вказані вимоги ігнорує. Учасниками бюджетного процесу визнані «органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями (правами та обов'язками) з управління бюджетними коштами» (гл. 4. ст. 19.). Як результат Украї-

на має бюджет, який спрямований не на вирішення загальнонаціональних проблем, а на ліквідацію відомчих суперечок у розподілі бюджетних коштів. Саме тому бюджет України формується не знизу доверху, як це, наприклад, у Німеччині, із широким залученням громадян, а зверху до низу без будь-якої участі у визначенні загальнонаціональних і місцевих проблем територіальних громад (19, с. 110).

Зміна правил формування державного бюджету із широким залученням усіх ланок бюджетної системи могла б забезпечити: по-перше, врахування реальних місцевих потреб і країни в цілому; по-друге, фінансування місцевих програм розвитку закріплювалося б у законі про бюджет і здійснювалося б в той час, коли передбачено їх реалізацію; по-третє, усі показники бюджету набули б прозорості і зрозумілості для громадян низових ланок бюджетної системи та органів місцевого самоврядування. Функціонування бюджетної системи тут же набуло б суспільної значимості.

Іншим недоліком формування бюджетів усіх ланок бюджетної системи України є його опора не на аналіз реального становища, як це, наприклад, у Франції (на основі статистичних даних і результатів конкретних соціологічних досліджень про стан справ у певних галузях економіки або соціальної сфері), (2, с. 15—20) а на прогнози, оцінки, тенденції, очікування та інші припущення «які ґрунтуються на щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України Про внутрішнє і зовнішнє становище України, Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, прогнозних та програмних документах економічного та соціального розвитку, державних цільових програм» (Гл. 4 Ст. 21 п. 1).

Бюджет розвитку формується на основі середньострокового прогнозу соціально-економічного розвитку України (на індикативних прогнозних показниках на наступні за плановим два бюджетні періоди) і містить такі ж місцеві прогнозні дані їх можливостей мобілізації доходів, залучення державних і місцевих запозичень і фінансування витрат бюджету. Аналогічно формуються місцеві бюджети, «відповідно до прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, державних цільових програм з визначенням очікуваних результатів діяльності» (Гл. 4 ст. 21 п. 5). Нинішня система середньострокового прогнозу не дає ефективних результатів, що виражається у значних (більше 70 %) відхиленнях прогнозних показників доходів зведе-

ного бюджету й реальних величин бюджетоформуючих податків (9, с. 59—75).

Економічний прогноз — це певна гіпотеза, певна ймовірнісна оцінка протікання економічного процесу в майбутньому (22, с. 190). Хоча прогноз може передбачати вплив на майбутнє, прогнозування не розв'язує проблеми цілеспрямованого вибору найкращого з можливих варіантів, не визначає стратегії на майбутнє. Це прерогатива планування, бо прогноз не є різновидом плану чи якою-небудь його модифікацією, а слугує свого роду аналітичним підґрунтям для планування майбутнього. Воно охоплює такі стадії бюджетного процесу, як складання, розгляд і затвердження бюджетів, об'єктивно потребує органічної взаємодії органів влади, головним чином, на стадії формування показників дохідної частини бюджету, адже від неї напряду залежить видаткова частина бюджету.

Україна твердо стала на шлях ринкової економіки, яка передбачає самостійність підприємницьких структур, тому прогнозування носить умовний характер. Така ненадійна основа складання Державного бюджету, як правило, віддаляє процес формування бюджетних коштів від реальної дійсності, що призводить до постійного збою бюджетної системи через виникнення «чорних дірок» у бюджеті. Враховуючи його обов'язковість виконання як закону, ми спостерігаємо часто-густо фінансування неактуальних заходів, а на реалізацію життєво-необхідних суспільних потреб коштів не виділяють. Саме цим викликана поява розроблених Президентом Програм економічних реформ на 2010—2014 роки, (8) показники яких відповідають реальним потребам суспільства і мають чітко цільовий характер. Один із перших пунктів Програми «Сталого економічного розвитку» є стабілізація державного бюджету, де вказується на «неефективні і гнучкі видатки», «постійне корегування бюджету», «непрозорість державних фінансів» (8, с. 5).

Через бюджетну систему бюджет реалізує перерозподільну функцію доходів суспільства на користь одного агента за рахунок іншого з метою забезпечити першим функцій, у яких зацікавлене суспільство. Через неї держава здійснює втручання, за необхідності, в соціально-економічну систему і від цього виграє суспільство в цілому. Отже бюджетна система є суспільним надбанням і об'єктивно вимагається ефективний механізм перерозподілу бюджетних коштів на користь держави для виконання покладених

на неї функцій. Для бюджету України питання ефективності, міри, регламентації, управління, тощо є актуальними і нині, оскільки майже половина вироблених в економіці товарів і послуг у поточних цінах щорічно перерозподіляється шляхом залучення їх до бюджетної системи на користь держави (8, с. 5).

Скорочення реальних доходів населення в Україні майже в двічі за останнє десятиліття (23, с. 172) свідчить про неефективність владних структур, неадекватність бюджету як механізму перерозподілу доходу суспільства на користь державних інститутів, що вимагає серйозних корективів модернізації усієї бюджетної системи. На конституційному рівні має бути закріплений склад, структура і об'єм допустимих державних витрат, що включитиме можливість державним структурам повністю включати в централізований бюджет державні витрати і тим самим виводити із під суспільного контролю значну їх частину. Такий підхід ліквідовує практику виконавчої влади самостійно, без схвалення і поза контролем представницької влади, розпоряджатися відомою долею бюджетних коштів.

Якщо прослідкувати генезу бюджетної системи України, то крім періоду Запорізької Січі, її основне джерело поповнення, платники податків, опинялися у підлеглому становищі по відношенню до потреб держави (6, с. 11—58). Будучи і залишаючись гвинтиком величезної державної машини продуктивною силою, статистичною одиницею, платником податків і зборів громадяни України ніколи не були центром бюджетної системи. Не рівень життя населення, а величина виробленого національного продукту на душу населення визначає розвиненість чи нерозвиненість країни. Кількість і якість вироблених в інтересах держави матеріальних ресурсів визначає її велич, що поглинає більшість фінансових ресурсів країни. Формування і підтримка великодержавного іміджу залишилося основним завданням і сучасної бюджетної політики України, яка доповнилась всевладдям бюрократії. Централізм і бюрократія пронизали усю систему. Намагання вирішити завдання місцевого значення за допомогою централізованого бюджету, державний контроль за діяльністю місцевих органів влади пронизують усю систему так званого місцевого самоврядування. Ідея централізму пронизала і новий Бюджетний кодекс України 2010, який закріплює право центральних інститутів бюджетної системи розподіляти бюджетні кошти і управляти ними. Це вираз ментальності влади і громадян України.

В умовах сучасної фінансової кризи і загального падіння економічного розвитку України спостерігається і подальша активність держави в концентрації бюджетних коштів і їх спрямування на вибрані цілі: здійснення проектів, програм економічних реформ на 2010—2014 роки, оголошених національними пріоритетами (модернізація інфраструктури та базових секторів; поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій; підвищення стандартів життя; сталий економічний розвиток) (8). Їх реалізація передбачає формування в українській економіці квазіринкових інструментів державного регулювання (так званих інститутів розвитку), створення державних виробничих корпорацій. Якщо проаналізувати відмічені вище програмні положення то можна схвально віднестися до пріоритетних напрямів розвитку, але навряд чи можна погодитися з механізмами і мотивуваннями їх вибору. Розроблені у кабінетних глибинах державними чиновниками, які нерідко не враховують думку і ініціативи спілки підприємців та інших об'єднань громадського суспільства. Саме цим пояснюється більша зацікавленість у ієрархічній структурі державних чиновників чим у громадян України.

Передумовами необхідними для формування бюджетної політики щодо збалансованості бюджету є точність, адекватність і відкритість фінансової інформації. Світ уже вирішує цю проблему завдяки втіленню так званих «електронних бюджетів» (13, с. 20—21). Більше п'ятдесяти держав світу різного рівня розвитку, включаючи і країни з ринками, що формуються, прийняли комплексні закони про свободу інформації в бюджетно-фінансовій сфері, щоб полегшити доступ громадян до інформації використання бюджетних коштів усіма ланками бюджетної системи (14, с. 64). Причому більше половини цих законів введено в дію у останні десять років ХХІ ст. Це новий рівень інтеграції і централізації усіх інформаційних потоків для формування повного циклу фінансового менеджменту у сфері державних фінансів. Його мета забезпечити взаємозв'язок стратегічного бюджетного планування з процесом бюджетного планування, єдиний процес виконання бюджету із врахуванням положень Бюджетного Кодексу України, моніторинг об'єму і якості наданих державних і місцевими органами послуг. Тобто, бюджетування із широким використанням комунікаційних технологій, які уже є невід'ємною складовою цивілізаційного розвитку (15, с. 436).

Для бюджетної системи електронний бюджет дасть: застосування єдиної для усіх методології проектування і виконання бюджету; відсутність дублювання інформації (будь-які довідкові дані і документи вносяться в систему один раз); економію бюджетних коштів і підвищення ефективності бюджетних витрат за рахунок уніфікації процедур і скорочення термінів їх виконання, уточнення паперового документообігу, економічних витрат на ІТ-спеціалістів. А головне — це найдієвіший контроль з боку платників податків за виконанням бюджетних коштів на вирішення загальнодержавних завдань, а не власних. У ході реалізації бюджетної політики «важливим є контроль за дотриманням планової динамічності економіки народногосподарських пропорцій і збалансованості бюджету» (17, с. 119). Реформу менеджменту державних фінансів, яка полягає у запровадженні в бюджетний процес принципів прозорості і відповідальності М. Стівен відносить до інституціонального забезпечення реформ (26, с. 4).

Новий бюджетний кодекс закріпив практику в межах державного та місцевих бюджетів створення спеціальних фондів (Роз. 6. П. 5—1), які порушують їх єдність і повноту у бюджетній системі. Адже це більше 20 відсотків доходів державного бюджету (10, с. 13—21). З теоретичної точки зору бюджету як суспільного надбання виділення окремих статей витрат із загального бюджету, цільова прив'язка доходів до визначених витрат не витримує критики. Недолік їх полягає в тому, що таке цільове використання певної частини бюджетних коштів здійснюється поза ринковими механізмами, вони відстороняють конкуренцію потреб і пріоритетів у витратах бюджетних коштів. У процесі складання бюджетів на поточний рік керуються не підтвердженням необхідності їх витрат, а нормою бюджетного кодексу (33 %, а з 2014 р 50 % спеціального фонду державного бюджету мають цільове призначення), що порушує найважливіший принцип збалансованості його формування та бюджетної системи в цілому відповідно до якого усі доходи мають служити для покриття усіх витрат. Ігнорування на практиці даного принципу функціонування бюджетної системи підвищує вірогідність помилкових рішень і зловживань в галузі бюджетної політики. На наш погляд, за прикладом Бразилії, (3, с. 94) необхідно визначити межі цільових витрат, а не обов'язковість як норма. Такий підхід дасть можливість здійснювати «бюджетний маневр» в залежності від конкретної економічної ситуації. У науковій літературі термін «бюдже-

тний маневр» визначається як «часткова зміна пріоритетів витратної політики без нарощування загального об'єму витрат» (4, с. 20).

Відмічені нами теоретичні невідповідності до формування бюджетних коштів і використання цільових фондів відносяться і до порядку витрат ресурсів Резервного фонду, Державного фонду регіонального розвитку та Спеціального фонду, а також залучених до бюджету засобів, які отримані у вигляді запозичень на внутрішніх і зовнішніх фінансових ринках. Враховуючи їх суспільну значимість — як дохід і в разі запозичень борг усього суспільства доцільно було б розширити С. 57. п. 2 БКУ законодавчим закріпленням положення, що грошові кошти цих фондів мають бути поступово вкладені у розвиток та модернізацію національної економіки і інфраструктуру підвищення життєвого рівня населення: стимулювання придбання та втілення в практику сучасних прогресивних технологій; створення додаткових робочих місць, особливо для молоді і соціально-незахищених верств населення; забезпечення і реалізацію національних програм економічних реформ тощо. Це ж стосується і позик, «що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних програм (проектів)», про що зазначається в Бюджетному кодексі України, в статті 15, п. 3.1. У Швеції заборонено законом перенесення позик одного покоління на інше (12, с. 91—94), а витратне вимірювання забезпечує вирівнювання тільки тих видів витрат, на які не можуть вплинути місцеві органи влади (11, с. 59).

Механізм обмеження дефіциту бюджету, в основу якого покладений принцип «золотого правила» (№ 1 — протягом економічного циклу бюджетний профіцит і дефіцит мають бути збалансованими, № 2 — чистий обсяг запозичень не повинен перевищувати обсягу капітальних видатків бюджету), імплантований у законодавство багатьох країн (1, с. 70—86). Країни Європейського Союзу доповнили законодавство ЄС національними фінансовими правилами (24, с. 4, 7, 8), які являють собою встановлені механізми, націлені на підтримку фінансової довіри і дисципліни (7, с. 56—66).

Під бюджетними правилами розуміється введення обмежень і автоматичних механізмів (стабілізаторів) установами граничних (максимальних або мінімальних) числових значень бюджетних параметрів при проведенні довгострокової фінансово-бюд-

жетної політики (20, с. 32—35). В Україні доцільним було б хоча би закріпити у спеціальній статті Бюджетного Кодексу України, яка б зобов'язувала б уряд залучати позики виключно на інвестиційну та інноваційну мету і загальнодоступність інформації про результати використання позичкових засобів. Із залученням усіх механізмів бюджетно-монетарної політики таке використання бюджетних коштів в економіку дало б тільки позитивні результати і сприяло б зростанню джерельної бази формування бюджету, підвищенню ефективності функціонування бюджетної системи загалом.

Висновки. Законодавче закріплення фіскальних пріоритетів центру у бюджетній системі і їх розмірів вирішить питання хто і в якій мірі буде оплачувати цю діяльність. Саме від державних витрат мають залежати дійсні податки в державі. Ясність і конкретизація централізованих повноважень призведе до раціональності у податковій політиці: зменшення податкового тиску не стільки зменшення податків, скільки скороченням витрат держави. Це зніме проблему пересічних інтересів центральних і місцевих влад у нашій країні — боротьбу за повноваження, які дають дохід (права на доходи об'єктів минулої «загальнонародної» власності, повноваження в галузі бюджетно-податкового регулювання, зовнішньоекономічної діяльності, встановлення тарифів тощо) і політику «перекладання» у розподілі засобів і повноважень у соціальній сфері. Центром останньої є громадянин України. Тому політика створення суспільних благ має бути пріоритетом діяльності держави і проблеми вирішення їх і удосконалення мають бути об'єктом усіх структурних ланок бюджетної системи, що необхідно відобразити і у Бюджетному Кодексу України. «Це такі потреби, які відчувають індивіди, як члени людських колективів до яких вони відносяться мимоволі або за вільним вибором... це потреби, без задоволення яких неможливе суспільне життя, економічна взаємодія індивідів, які володіють власною волею», — відмічав А. Вагнер (16, с. 92—93).

Не менш важливою проблемою розвитку бюджетної системи є міра централізації бюджетних витрат. Існуюча соціально-економічна система України в силу об'єктивних причин змушена віддавати перевагу тим чи іншим потребам (латати дірки), відкладаючи частину з них на потім. Як результат, сформувалася ієрархія потреб, яка детермінована рівнем розвитку системи, що стало визначальним у формуванні грошових потоків. Основою

визначення їх стала система параметрів життєзабезпечення функціонування держави. І розподіляються вони через бюджетну систему двома шляхами: централізовано і децентралізовано. Ми не будемо говорити про доцільність того чи іншого розподілу, але відмітимо, що російські дослідники сформулювали закон централізації фінансів, у відповідності з яким «чим вищий рівень концентрації засобів у централізованому бюджеті, тим нижче рівень економічного й соціального розвитку держави».

Література

1. Башко В. Й. Інституціонально-правові механізми обмеження дефіциту бюджету / Башко В. Й. // Наукові праці НДФІ. — 2011. — № 4 (57). — С. 70—86.
2. Беленчук А. А. Переход к программному бюджету: опыт Франции и российская практика / Беленчук А. А., Бусарова А. В., Лавров А. М. // Финансы. — 2012. — № 7. — С. 15—20.
3. Горбунов А. Н. Бюджетный процесс по-бразильски / Горбунов А. Н. // Бюджет. — 2012. — № 9. — С. 94—95.
4. Горбунов А. Н. Стратегии без ресурсов не бывает / Горбунов А. Н. // Бюджет. — 2012. — № 8. — С. 20—21.
5. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 р. (ратифіковано Верховною Радою України 15 липня 1997 р.) // 36. договорів Ради Європи. — Парламент. вид-во, 2000. — С. 96—108.
6. Єпіфанов А. О. Бюджет України : монографія : У 2 кн. / А. О. Єпіфанов, І. І. Д'яконова, І. В. Сало. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — Кн. 1.: Бюджет — головна ланка фінансів держави. — 2010. — 201 с.
7. Зайчикова В. В. Удосконалення бюджетного законодавства в контексті європейського досвіду скорочення дефіциту бюджету / Зайчикова В. В. // Фінанси України. — 2011. — № 5. — С. 56—66.
8. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 — 2014 роки // Program reform.FINAL_1.pdf).
9. Зварич О. В. Середньострокове прогнозування доходів бюджету та їх взаємозв'язок з макроекономічними показниками / Зварич О. В. // Фінанси України. — 2000. — № 8. — С. 59 — 75.
10. Карлін М. І. Проблеми формування дохідної бази спеціального фонду державного бюджету України та шляхи їх розв'язання. / Карлін М. І., Хмарук Ю. В. // Фінанси України. — 2010. — № 3. — С. 13—21.
11. Киворотько Ю. В. Эволюция модели равенства бюджетной обеспеченности в Швеции: последние корректировки / Киворотько Ю. В. // Финансы и кредит. — 2009. — № 30 (366). — С. 53 — 62.

12. Кулаев Т. К. Balanskravet: закон, который нельзя не нарушить / Кулаев Т. К. // Бюджет. — 2011. — № 11. — С. 91 — 94.
13. Нестеренко Т. Г. Электронный бюджет — требование времени / Нестеренко Т. Г. // Бюджет. — 2011. — № 12. — С. 20 — 21.
14. Порокофьев С. Е. Обеспечение бюджетной транспарентности в зарубежных странах / Прокофьев С. Е., Макаров А. В. // Финансы. — 2010. — № 4. — 62—64.
15. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии двадцать первого века / Почепцов Г. Г. — М.: МГУ, 2010. — 436 с.
16. Рубинштейн А. Общественные интересы и теория публичных благ/Рубинштейн А. //Вопросы экономики. — 2007. — № 10, с. 92—93.
17. Саболчик М. Цены в системе планового управления / Саболчик М. / Пер. с чешс. — М.: Экономика, 2008. — 346 с.
18. Слепов В. А. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений / Слепов В., Шуба В. Б., Бурлачков В. К. // Финансы. — 2009. — № 3. — С. 25—29.
19. Швецов Ю. Теория и методология бюджета как общественного достояния / Швецов Ю. // Вопросы экономики. — 2011. — № 8. — С. 106—114.
20. Фёдорова Р. Р. Правила финансовой устойчивости / Фёдорова Р. Р. // Бюджет. — 2012. — № 10. — С. 32—35.
21. Финансы: учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Г. Б. Поляка. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2008. — С. 97 (703 с.).
22. Френкель А. А. Математические методы анализа динамики и прогнозирования производительности труда. — М.: Экономика, 1972, — 190 с.
23. Юхименко П. І. Економічна сутність стандартів якості життя та інституціонально-монетарні фактори формування їх в Україні : монографія / П. І. Юхименко, А. В. Базилюк, В. В. Гошовська / За ред. проф. А. В. Базилюк. — К.: Університет України, 2012. — 319 с.
24. Cottarelli C. Kumar M. Fiscal Rules — Ancyoring Expectations for Sustainable Public Finances / International Monitory Fund, Fiscal Atfars Department. — December 16, 2009. — P. 4, 7, 8.).
25. Oates W.E. An Essay on Fiscal federalism / W. E/ Oates // Journal of Economic Literature. — 1999. — № 37 (3). — P. 1120—1149.
26. Stevens M. Instituonal and Incentive Issus in Public Financial Management Reform in Poor Countries / World Bank. — Washinton, 2004. — P. 4.
27. Weingast B.R. Second Generation Fiscal Federalism : Implications for Decentralized Democratic Governance Development / B. R. Weingast // Conference on New Perspectives on Fiscal Federalism ; Intergovermental Relations, Competition and Accountability; Social Science Research Center (WZB), Berlin, October 18 — 20, 2007.

Статтю подано до редакції 14.05.13 р.

УДК 005.915

*Потій В. З., к.е.н., професор
Куліш Г. П., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана»*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ. Розглядаються сутність і роль витрат в діяльності підприємства, а також зарубіжний досвід управління витратами в коротко- і довгостроковому періодах.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансове управління, витрати, витрати виробництва, собівартість, методи управління витратами; «Стандарт — костинг»; «директ — костинг»; «Абзорпшн — костинг»; «CVP — аналіз»; «метод ABC»; «Таргет костинг»; «Кайзен — костинг»; «Бенчмаркінг витрат»; «Кост — кілінг»; «LCC — аналіз»; «Метод VCC».

АННОТАЦИЯ. Рассматривается сущность и роль затрат в работе предприятия, а также зарубежный опыт управления затратами в кратко- и долгосрочном периодах.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовое управление, расходы, расходы производства, себестоимость, прибыль, методы управления расходами, «Стандарт — костинг»; «директ — костинг»; «абзорпшн — костинг»; «CVP — анализ»; «метод ABC»; «Таргет-костинг»; «Кайзен — костинг»; «Бенчмаркинг расходов»; «Кост — килинг»; «LCC — анализ»; «Метод VCC».

ANNOTATION. The meaning and role of costs of enterprises are considered. Also foreign experience in cost monagement for short — and long periods is defined.

KEY WORDS: costs, manufacturing expenses, cost value, profit, management by costs, standard costing, direct costing, absorption costing, cost-volume-profit CVP analysis, ABC method, target costing, benchmarking of costs, cost killing, LCC analysis, VCC method.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин вимагає більш ефективних методів і форм регулювання господарської діяльності підприємств, посиленої уваги до врахування всіх факторів, що впливають на ефективність управління підприємством.

Першочерговими завданнями стають проблеми забезпечення стабільного функціонування підприємства, залучення інвестицій,

впровадження іновачій, прагнення до повного і ефективного використання виробничих ресурсів.

В процесі господарської діяльності підприємства несуть відповідні витрати, без яких неможливо досягти визначених цілей і завдань, які стоять перед ними. Виробляючи продукцію, підприємство витрачає різні ресурси (матеріальні, трудові, фінансові) і від того, наскільки ефективно воно це робить, залежать результати його діяльності в цілому. В умовах ринкової економіки вказана задача має пріоритетне значення, оскільки в більшості визначає конкурентні позиції підприємства.

Управління витратами необхідно для вирішення багатьох питань, а саме для оцінки рентабельності і вибору необхідних замовлень, планування майбутньої діяльності, оцінки виробничих запасів і їх калькуляції, розподілу і мінімізації витрат, і як результат — забезпечення прибуткової роботи господарської одиниці.

Величина прибутку залежить насамперед від обґрунтованого співвідношення між доходом від реалізації продукції (робіт, послуг) і витратами на виробництво, організацію виробничого та комерційного процесів. Тому управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного підприємства.

Саме ці обставини підвищують значення проблеми управління витратами виробництва і їх вплив на кінцевий фінансовий результат.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми управління витратами на підприємстві в ринкових умовах господарювання досліджувались багатьма як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Економічну сутність поняття «витрати» розглядали ще починаючи від трудової теорії вартості А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс. Значний внесок у розвиток теорії обліку витрат зробили вітчизняні економісти: Ф.Ф. Бутинець, М.С. Пушкар, Л.В. Нападовська, І.Б. Чернікова, Ю.С. Цал-Цапко, тощо, та зарубіжні — К. Друрі, Р. Ентоні, Дон Р. Хенсен та інші. Проте в більшості випадків традиційна система управління витратами відірвана від практичних потреб управління ними. Внаслідок цього, управління витратами носить формальний характер, а пошук шляхів їх скорочення є несистемним.

Виклад основного матеріалу. При дослідженні проблеми управління витратами необхідно перш за все визначитися з термінологією: «витрати» (рус. «затраты»), «затрати» (рус. «расходы»), «собівартість».

По сутності ці поняття близькі один до одного. Доцільно відмітити, що аналіз фундаментальних праць щодо теорій витрат виробництва (Т. Мальтус; А. Маршал; Дж. Кларк; Дж. Кейнс) не виявили наявності дискусії з цього питання. В підтвердження відмітимо, що слово «Cost» в перекладі з англійської і німецької на російську мову як «издержки, затраты, расходы», тобто в теоретичному розумінні вказані поняття (терміни) доцільно вважати синонімами.

Прокалькульовані витрати вважаються собівартістю (калькулювання — Costing).

Однак вітчизняна практика внесла окремі корективи щодо застосування вище вказаних термінів.

Вчені-економісти (В.М. Бойко, П.Г. Вашків) розглядають витрати як «сукупні витрати речовини та сили природи, живої та уречевленої праці на виробництво продукції. [1] О.В. Дейнега розглядає «витрати» з точки зору собівартості — «...усі витрати підприємства, що виражені в грошовій формі, складають собівартість продукції ...», [5] Ф.Ф. Бутинець розуміє «витрати виробництва, як вираження в грошовій формі поточних витрат трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції ...». І далі відмічає, що поточні витрати обліковуються та плануються як собівартість продукції. [2] На думку І.Б. Чернікова «витрати» — це спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товари, роботи та послуги. [11]

Автори Дон Р. Хенсен та Небіл С. Еліас вважають що «витрати виробництва» — це всі витрати на виробництво будь-якого продукту, які відносять на його собівартість і розміщуються в активах компанії (в момент їх фактичного виникнення) і потім переносяться на собівартість реалізованої продукції. [10] Власюк Г.В. розглядає «витрати» як визначену суму ресурсів, яка була використана чи витрачена підприємством протягом певного періоду з метою отримання доходу [3].

Відповідно до П(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» під витратами слід розуміти зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

На наш погляд термін «витрати» доцільно пов'язувати з придбанням і використанням тих ресурсів, які знаходяться у відпові-

дності з доходами даного періоду і впливають на суму прибутку підприємства.

«Витрати» доцільно розглядати як вартість ресурсів, які використовуються в подальшому з метою отримання прибутку. До «витрат» відноситься вартість матеріальних і трудових ресурсів, які необхідні для виробництва продукції. (виконання робіт, надання послуг). Характер витрат може бути різним, але їх мета завжди пов'язана з отриманням прибутку.

Існує також поняття «економічних» і «бухгалтерських» витрат.

За своєю сутністю бухгалтерські витрати доцільно розглядати як фактичні витрати виробництва, а економічні — це грошові кошти, які можна отримати при найбільш ефективному використанні ресурсів. Поняття економічних витрат пов'язано з обмеженістю ресурсів в порівнянні з можливими варіантами їх використання.

Іноколи під поняттям «витрати виробництва» розуміють собівартість продукції. Саме ж поняття «собівартість продукції» — це узагальнюючий показник, який характеризує всі сторони діяльності підприємства, відображає ефективність його роботи. Визначати собівартість продукції необхідно кожному суб'єкту господарювання для визначення рентабельності виробництва в цілому й окремих видів продукції; виявлення резервів зниження витрат підприємства; при формуванні цін на продукцію; розрахунку економічної ефективності впровадження нових технологій і організаційно-технічних заходів; обґрунтування рішень щодо виробництва нових видів продукції. Отже собівартість є показником, який відображає величину використаних у певних цілях ресурсів у грошовому виразі.

Собівартість продукції є основою для обліку та контролю за рівнем витрат на виробництво і реалізацію, а також базою для формування ціни виробника на продукцію підприємства і визначення на цій основі прибутку і рентабельності.

Відносно собівартості всі витрати поділяються на витрати на продукт і витрати періоду. До першої групи відносять витрати, пов'язані безпосередньо з функціями виробництва продукції. До другої групи відносять витрати, які не включаються в собівартість, а відносяться безпосередньо на витрати того періоду, у якому вони були здійснені.

Розходження між витратами на продукт і витратами періоду визначаються тим, що витрати періоду завжди відносяться до то-

го звітного періоду, в якому вони були зроблені і знаходять своє відображення у «Звіті про фінансові результати». А витрати на продукт у частині реалізованої продукції також будуть відображатися у Звіті про фінансові результати, а в частині готової продукції й незавершеного виробництва будуть відображатися в активі Балансу підприємства.

Закон України «Про бухгалтерський облік і звітність в Україні» а також національні стандарти бухгалтерського обліку внесли зміни у порядок калькулювання собівартості продукції, у зв'язку із чим з'явилася необхідність розділяти собівартість на: ту, що використовується у фінансовому обліку й, на ту, що розраховується з метою обґрунтування й прийняття управлінських рішень.

Фінансовий облік передбачає розрахунок показника собівартості виходячи із принципу обережності, що не дозволяє завищувати активи й прибуток підприємства. Зокрема, адміністративні, інші операційні витрати й витрати на збут виступають витратами періоду й відносяться безпосередньо на фінансовий результат. Такий підхід значно підвищує вірогідність даних, наданих фінансовим обліком, однак при цьому знижується їхня цінність для економічної роботи й аналізу собівартості продукції. Тому, виникає необхідність формування собівартості окремих видів продукції в сфері управлінського обліку.

Собівартість продукції залежно від складу витрат, які включаються в її розрахунок може мати неоднаковий розмір і впливати на різні рівні управлінських рішень, які приймаються щодо неї.

У вітчизняній і зарубіжній економіці існують різні підходи до вирішення проблеми управління витратами. Але не існує єдиної системи, яку б однаково можна було б застосувати на підприємствах різних галузей як в короткостроковому так і в довгостроковому періодах.

Оскільки в господарській діяльності підприємство вирішує різні задачі, які в багатьох випадках обумовлені особливостями діяльності конкретного підприємства, їх неможливо врахувати в повному обсязі, а тільки визначити основні задачі, тенденції, проблеми і відповідно орієнтувати систему управління на їх вирішення.

Існуючі системи і методи визначають загальні принципи організації на підприємстві процесу управління. Витрати по відношенню до виробництва у відповідності до системи управління первинні. Це пов'язано з тим, що для досягнення виробничого,

економічного і фінансового результату спочатку необхідно здійснити витрати. Тому мета управління витратами передбачає отримання передбачуваних результатів діяльності підприємства найбільш економічним способом.

Управлінню витратами підприємства в різні періоди розвитку економіки приділяли значну увагу. Але вітчизняні підходи до управління витратами формувалися в умовах іншої економічної системи, тому не враховували багато факторів, які притаманні ринковим відносинам.

Зарубіжний досвід управління витратами, який застосовують вітчизняні підприємства іноді ще називають новітніми методами, оскільки вони почали використовуватись досить нещодавно.

На сьогодні виділено слідуючі новітні методи управління витратами на підприємстві: стандарт-костинг, директ-костинг, абзорпшн — костинг, CVP-аналіз, метод ABC, таргет-костинг, кайзер-костинг, бенчмаркінг витрат, кост-килінг, LCC-аналіз та метод VCC. Ці методи в основному пов'язані із системами управлінського обліку та оперативного, поточного і стратегічного аналізу діяльності підприємства.

«Стандарт-костинг» — це комплексна система управління витратами. Вона була розроблена на початку XX століття (Гариштоном Емерсоном і Чартером Гарисоном). Вона об'єднує нормування, планування, аналіз і контроль. Використання цієї системи передбачає: попереднє нормування витрат за елементами і статтями; складання нормативних калькуляцій на продукцію; облік нормативних витрат і відхилень; аналіз відхилень; уточнення калькуляцій при зміні норм. Головне в цій системі — контроль за точним виявленням відхилень від встановлених стандартів.

При відсутності такого контролю застосування цієї системи не забезпечить досягнення належного ефекту.

Перевага вказаного методу в його оперативності і оптимізації витрат шляхом їх наближення до нормативних значень. Недоліками цього методу є незручність обчислювати стандарт за короткий час за різними замовленнями; зміна цін ускладнює визначення незавершеного виробництва і вартість залишків готової продукції на складі.

Вказаний метод буде ефективним тільки при оперативному плануванні витрат на підприємстві, обліку на бухгалтерських рахунках за нормативними документами при одночасному визначенні відхилень у фінансових результатах.

Цей підхід сприяє підвищенню ефективності контролю як за виробничими, так і за невиробничими витратами (наприклад адміністративними), обсяг яких визначається також виходячи з розроблених нормативів. Це дозволяє контролювати формування витрат в цілому по підприємству.

Система «стандарт-костинг» слугує ефективним інструментом управління витратами: контролю, калькулювання собівартості продукції, плануванню і прийняття необхідних рішень.

Одночасно в дослідженнях багатьох авторів щодо сутності вказаної системи відмічається основний недолік, який проявляється в тому, що загальні витрати розподіляються між окремими видами продукції. Але не всі види продукції однаково пов'язані з виробництвом і тому такий розподіл буде доволі умовним. Прикладом може бути заробітна плата працівників, яка пов'язана з виробництвом окремих видів продукції. В цьому випадку значна сума непрямих витрат буде віднесена на продукцію, яка має найбільшу питому вагу, така продукція може бути низькорентабельною або взагалі збитковою. Цей недолік не дозволяє виявити реальний рівень рентабельності продукції і приводить до помилок в рішеннях щодо вибору обсягу і асортименту випуска продукції.

Цей недолік в основному і сприяє створенню системи «директ-костинг» (ідея належить Джонатану Харрісу). Основна і принципова відмінність «директ-костинга» від системи «стандарт-костинг» в розподілі витрат між окремими видами продукції. В системі «директ-костинг» вони поділяються на змінні і постійні. В системі «директ-костинг» у відмінність від інших систем розподіляються тільки змінні витрати. При цьому слід більш детально класифікувати, аналізувати і контролювати змінні витрати і враховувати, що у складі змінних витрат, деякі з них можуть змінюватися більш швидкими темпами ніж інші. Тому це необхідно враховувати при плануванні обсягу продукції. Крім того, в довгостроковому періоді розподіл витрат на змінні і постійні, носить умовний характер. Постійні витрати можуть розглядатися як змінні (наприклад, амортизаційні відрахування змінюються при ліквідації або оновленні основних засобів).

В системі «директ-костинг» також розробляють нормативи для витрачання різних ресурсів, на основі яких складають планові калькуляції для окремих видів продукції але тільки в частині змінних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції. Окремо

визначають суму постійних витрат на плановий період. Такий підхід дає змогу визначати точку беззбитковості (точку рівноваги), суму маржинального доходу для покриття постійних витрат підприємства. Це дозволяє підприємству більш ефективно здійснювати цінову політику в стратегічному і тактичному плані, приймати рішення по встановленню цін на окрему продукцію та контрактам.

Володіючи інформацією щодо реальної ціни виробництва кожного виду продукції, підприємство може контролювати виробничі витрати, виявляти невинуватені витрати і приймати рішення щодо їх усунення. Калькулюючи граничну собівартість по окремим видам продукції тільки в частині змінних витрат, підприємство має можливість визначити реальний вклад кожного виду продукції у формування загального фінансового результату. Це дозволяє управляти асортиментом продукції, що особливо важливо в умовах дефіцита ресурсів і значного асортимента продукції, яка випускається.

Крім того, важливою позитивною рисою системи «директ-костинг» в тому, що обмеження собівартості тільки змінними витратами дозволяє спростити процеси нормування, планування, обліку і контролю витрат тому, що собівартість становиться більш прозорою, а окремі витрати — більш контрольованими.

Але дана система, як і попередня, також має недоліки. При застосуванні даної системи враховують що обсяг виробництва дорівнює обсягу продажу, а це в більшості не співпадає. У основної частини вітчизняних підприємств мають місце значні залишки готової продукції на складі.

Абсорпшн-костинг. Даний метод управління витратами виник в 30-х рр. ХХ ст. в США. Сутність цього методу в тому, що всі витрати підприємства, як виробничі, так і невиробничі (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), повністю розподіляються між виробленою продукцією, при цьому прямі витрати відносять безпосередньо на собівартість окремих видів продукції, а непрямі витрати розподіляють на види продукції пропорційно ставкам (коефіцієнтам) покриття.

Порівнюючи «абсорпшн-костинг» з «директ-костинг» можна виявити суттєві відмінності. Ці 2 методи управління витратами можемо порівняти з таблиці 1.

Таблиця 1

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ
МЕТОДАМИ «АБСОРПШН-КОСТИНГ» ТА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» [11, С. 205]**

«Абсорпшн-костинг»	«Директ-костинг»
1. Базова класифікація витрат — прямі та непрямі	1. Базова класифікація витрат — змінні та постійні
2. Розраховуються повні витрати за видами продукції	2. Собівартість окремих видів продукції містить тільки змінні витрати
3. Метод розподілу непрямих витрат суттєво впливає на повні витрати на виробництво і реалізацію продукції	3. Метод розподілу непрямих змінних витрат несуттєво впливає на собівартість продукції
4. Запаси готової продукції на складі обліковуються за повними витратами	4. Запаси готової продукції на складі обліковуються за змінними витратами, що виключає накопичення постійних витрат у неліквідних запасах
5. Використовується при витратному ціноутворенні	Дозволяє проводити аналіз беззбитковості і здійснювати гнучку цінову політику
6. Ефективний за наявності довгострокових контрактів на постачання продукції	6. Ефективний у разі нестабільних обсягів реалізації та широкої номенклатури

Отже, в цілому можемо сказати, що цей метод передбачає віднесення до собівартості продукції всіх витрат, включаючи і накладні. Метод дозволяє розподіляти накладні витрати з метою точного визначення їх суми у структурі собівартості одиниці продукції.

CVP-аналіз. Це метод управління витратами підприємства, який за своєю сутністю є співвідношенням трьох складових: «витрати — випуск — прибуток» (Cost-Volume-Profit Relationships, або CVP).

Він набув широкого застосування в Україні, особливо в останні роки, через свою оперативність та ефективність.

CVP-аналіз за своєю сутністю є досить простим методом, оскільки базується на легко обчислювальних показниках. Він дає змогу швидко оцінити обсяг продажу продукції і її вплив на прибуток, величину та структуру витрат, аналізувати залежність обсягу прибутку від цін, структури виробництва, визначити точку

беззбитковості тощо. Із самої назви CVP можна сказати, що даний метод з'ясовує взаємозв'язок між витратами, обсягом виробленої продукції та прибутком.

За даним методом розраховуються та аналізуються маржинальний прибуток (збитки); коефіцієнт маржинального прибутку; точка беззбитковості; обсяг операційної діяльності, що забезпечує цільову прибутковість; операційний леверидж, за допомогою якого виявляється залежність прибутку від динаміки обсягу продукції і структури витрат.

Отже, застосування CVP-аналізу дає змогу забезпечити беззбиткову діяльність підприємства та отримати передбачений прибуток за умови дотримання незмінності цін та чіткого відображення змінних витрат.

Метод ABC. Це метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції за видами діяльності або диференційований метод обліку собівартості. [7]

Суть ABC методу полягає у оптимізації витрат на основі їх структурування за критеріями важливості для створення продукції. Так, витрати поділяються на 3 групи: група А — найсуттєвіші витрати. Їх значимість для створення продукції дуже висока, і становить не менше 50 %; група В — суттєві витрати. Їх значимість незначна, і становить не менше 25 %; група С — інші витрати, частка яких не перевищує 25 % всіх витрат.

Отже, основна увага в процесі управління витратами приділяється витратам групи А, меншою мірою витратам групи В та С.

Перевагами застосування методу ABC у процесі управління витратами є те, що його можна використовувати для пошуку резервів зниження собівартості в розрізі окремих центрів витрат, інвестиційних проектів чи видів продукції. Окрім цього, даний метод придатний для оптимізації портфеля продукції, виробництвом та реалізацією якої займається підприємство, максимізації обсягів реалізації продукції тощо.

«Таргет-костинг» («target costing»). Це метод управління витратами за цільовою собівартістю. Це досить новий метод, що виник наприкінці минулого століття в Японії. Спочатку він набув широкого застосування у всіх галузях японської промисловості, а згодом і в інших галузях економіки Японії, а також і в США. «Таргет-костинг» варто розглядати як цілісну концепцію управління, що дає змогу підтримувати стратегію зменшення витрат і реалізувати функцію планування виробництва нових продуктів,

попереджувального контролю витрат і калькулювання цільової собівартості з урахуванням реальної ситуації на ринку.

Основою даного методу є цільове калькулювання, яке базується на формулі цільової собівартості: [7, с. 122]

Цільова собівартість (ЦСБ) = Потенційна ринкова ціна (ПРЦ) –
– Бажаний для підприємства прибуток (БПП).

Таке рішення дає змогу отримати ефективний і простий інструмент контролю та економії витрат ще на стадії проектування, оскільки «target costing» передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації.

Однак на українських підприємствах основною перешкодою впровадження методу «Таргет-костинг» — це відсутність ефективної і досконалої системи управлінського обліку, інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень.

Кайзен-костинг «kaizen costing». Це один із новітніх методів управління витратами на підприємстві. У перекладі з японської слово «кайзен» означає поліпшення, удосконалення маленькими кроками. Даний метод застосовується в галузях економіки з довготривалим життєвим циклом продукції.

Метод «kaizen costing» використовується для досягнення цільової собівартості. На відміну від «target costing», він полягає в постійному вдосконаленні якості процесів на всьому підприємстві за участі всіх його працівників, що дає можливість зменшити непродуктивні витрати.

Перевага даного методу в тому, що він забезпечує постійне зменшення витрат і утримання їх на заданому рівні. [8]

Бенчмаркінг витрат. Це метод управління витратами, який полягає у пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективного підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи. [9, с. 25]

Впровадження бенчмаркінгу на підприємстві відбувається в наступні етапи:

- Підготовчий. Стадії здійснюють вибір об'єкта бенчмаркінгу та порівняльних аналогів; визначають оцінні показники, збирають необхідну для аналізу інформацію. Порівняльних аналогів при цьому має бути якомога менше тому, що з їх зростанням — витрати на бенчмаркінг підвищуються, а результати стають дедалі поверховими.

- Аналіз. У ході аналітичного етапу бенчмаркінгу на основі порівняння з підприємством-партнером виявляються недоліки (слабкі місця) в об'єктах бенчмаркінгу та ідентифікуються причини їх виникнення. Критерієм оцінки процесів, функцій, методів чи виробничих процесів є показники їх продуктивності.

- Впровадження. На цьому етапі приймаються рішення, виходячи з аналітичних результатів і можливості їх застосування в практичній діяльності підприємства. Основний акцент тут робиться на розробці стратегії і тактики нейтралізації виявлених у ході бенчмаркінгу слабких місць на підприємстві.

Головним недоліком у запровадженні бенчмаркінгу на українських підприємствах є саме труднощі у отриманні повної і достовірної інформації про управлінську діяльність підприємства-лідера та про поточні результати такої діяльності.

«Кост-кілінг». Це також один з найновіших методів управління витратами. Він полягає у скороченні витрат підприємства без шкоди для його діяльності та перспектив розвитку. Перевагою методу «кост-кілінг» є значне скорочення витрат підприємства, а недоліками — його значна жорсткість, оскільки скорочення витрат призводить до зменшення витрат на заробітну плату працівників, а через це і скорочення персоналу. [8] В Україні у зв'язку з вище перерахованими недоліками цей метод не набув значного використання.

LCC-аналіз. Це один із найновіших методів управління витратами на українських підприємствах.

Сутність даного методу полягає у розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції і застосовується при стратегічному управлінні і охоплює період в декілька років. LCC-аналіз — це єдиний метод управління витратами, що враховує вплив інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень.

Цей метод має такі переваги:

- він забезпечує точний прогноз всіх витрат і співвідношення отримуваного доходу та витрат щодо виробництва всіх виробів;
- дає змогу отримати в довгостроковому періоді оцінку здійснених витрат і їх покриття відповідними виробу доходами;
- забезпечення стратегічного бачення витрат в майбутньому і порівняння їх із доходами.

Однак, як і кожний метод управління витратами, LCC-аналіз має і свої недоліки: відсутність періодизації фінансових резуль-

татів, потребує витрат на отримання додаткової інформації та невизначеність в обліку накладних витрат.

В Україні цей метод доцільно застосовувати на тих підприємствах, які виробляють нестандартний асортимент продукції.

Метод VСС. Це один з найновіших методів управління витратами. Він за своєю сутністю схожий з попереднім методом.

Використання даного методу вимагає інформаційну систему, яка буде використовуватись для оптимізації витрат.

Головною особливістю методу VСС є дотримання 2-х умов: високого рівня кваліфікації управлінського персоналу та працівників обліково-аналітичних служб на підприємстві, де застосовується даний метод. [9]

Отже, розглянувши традиційні і запозичені методи управління витратами, можемо зробити висновок, що головними факторами при виборі того чи іншого методу мають бути його відповідність особливостям технології і організації виробництва, забезпечення можливостей поточного контролю за витратами виробництва і правильною обчислення собівартості продукції.

Висновки. Проведений аналіз і узагальнення наукових досліджень свідчить про необхідність і доцільність вдосконалення підходів щодо управління витратами на вітчизняних підприємствах. Це особливо важливо в умовах розвитку ринкових відносин. При цьому необхідно застосовувати системний підхід, який сприяє охопленню всіх стадій функціонування підприємства і використання різних методів, які дозволяють досягти найкращих результатів.

Література

1. *Бойко А.Л.* Граничний аналіз в управлінні витратами багато номеклатурного підприємства / Бойко А.Л.// Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». Логістика. — 2007. — № 580. — С. 403—408.
2. *Бутинець Ф.Ф.* Бух облік для менеджерів та економістів: [Навч. посіб.] / Бутинець Ф.Ф., Чижевські Л.В.:// Житомир, інж.-технол. ін-т. — Житомир: ПП «Рута», 2000. — 670 с.
3. *Власюк Г.В.* Оцінювання управління витратами виробництва / Власюк Г.В. //Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. — 2010. — Вип.1. — С. 11—64.
4. *Вербило О.Ф.* Управлінський облік: навч. посіб. / Вербило О.Ф., Коробова Н.М.//Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. — 3-тє вид., переробл. і допов. — К., 2011. — 391 с.

5. *Дейнега О.В.* Витрати виробництва та проблеми формалізації їх термінології / Дейнега О.В., Папко О.В. // Наук. зап.: наук-техн. зб. — 2011. — № 4. — с. 17—35.

6. *Дерій В.А.* Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: [монографія] // Дерій В.А.; Терноп. нац. екон. ун-т. — Т., 2009. — 272 с.

7. *Партин Г.О.* Управлінський облік: навч. посіб. / Партин Г.О., Загородній А.Г. — 2-ге вид., вип. і допов. — К: Знання, 2007. — 303 с.

8. *Рассулова Н.В.* Організація та методика обліку витрат на виробництво будівельної продукції: [Монографія] / Рассулова Н.В., Ягмур К.А. // — Донецьк: Дон. НУЕТ, 2011. — 243 с.

9. *Фещур Р.В.* Бенчмаркінг як ефективний засіб зниження витрат виробництва / Фещур Р.В., Яворська Н.Р., Меренюк Т.В. // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. — 2007. — № 605. — С. 43—49.

10. *Хенсен Д.Р.* Управлінський облік: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Хенсен Д.Р., Моувен М.М., Еліас Н.С., Сенков Д.У.; Міжнар. ін-т бізнесу. — Пер. з 5-го канад. вид. — К.: Міленіум, 2002. — 974 с.

11. *Чернікова І.Б.* Управлінський облік: [Навч. посіб.]/ Чернікова І.Б., Кирильєва Л.О., Янчев А.В., Черніков О.І.// Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. — Х., 2009. — 247 с.

Статтю подано до редакції 11.06.13 р.

УДК 336.71

Горбатюк Л. А.,
аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ БАНКІВ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено методичні підходи щодо визначення ефективності банківських злиттів та поглинань та обґрунтовано доцільність застосування комбінованого підходу. Розглянуто практичний приклад ефективного злиття банків.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банк, злиття та поглинання, ефективність банківських злиттів та поглинань.

АННОТАЦИЯ. В статье исследованы методические подходы к определению эффективности банковских слияний и поглощений и

обоснована целесообразность применения комбинированного подхода. Рассмотрен практический пример эффективного слияния банков.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банк, слияния и поглощения, эффективность банковских слияний и поглощений.

ANNOTATION. The article described the methodological approaches to determining the effectiveness of bank mergers and acquisitions and the expediency of the combined approach. It was considered a practical example of an effective bank mergers.

KEY WORDS: bank, mergers and acquisitions, the effectiveness of bank mergers and acquisitions.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в Україні обумовлюють необхідність розгляду питання ефективності банківських злиттів та поглинань (Mergers and Acquisitions, надалі M&A). В умовах жорсткої конкуренції розмір банку безумовно має значення, тому для того, щоб стати сильнішим та надійнішим, банк повинен збільшуватись. Разом з тим в контексті розгляду потенціалу тих злиттів та поглинань, які мають місце на банківському ринку, слід враховувати, що розмір бізнесу не повинен бути пріоритетом, однак він безумовно має значення, тому його збільшення сприятиме посиленню конкурентних позицій. Якщо немає чітко сформульованих критеріїв, згідно яким буде проводитись аналіз та відбір потенційних банків-об'єктів купівлі, та рекомендацій стратегічного характеру з приводу того, що потрібно здійснювати, то процес пошуку не буде зосередженим та цілеспрямованим. Насамперед потрібно мати на увазі, що якщо у найближчому майбутньому, до укладання угоди, банк-об'єкт потребує вливання значних фінансових ресурсів для збереження своєї автономності, то після придбання такого банку необхідність його фінансуванні стане більшою. Наприклад, купуючи банк за рахунок фінансування материнського західного банку, яке через деякий час може припинитися, а також у разі отримання додатково ще й проблемного кредитного портфелю банку-об'єкту угоди, слід розуміти, що це може призвести до проблем, які важко вирішувати, отже є неправильним апріорі. Ось чому першочерговим є об'єктивна відповідь на питання «навіщо?» у випадку кожного злиття чи поглинання.

Аналіз останніх джерел та публікацій: Дослідженням визначення ефективності злиттів та поглинань банків активно за-

ймаються американські вчені Акавейн Ж., Бергер А., Тімм С., Хантер В., Хемфрі Д. Українські вчені також досліджують ефективність об'єднань у банківській сфері, зокрема це — Васильченко З., Зельник В., Міщенко В., Салтиський В. та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність банківських М&А можливо дослідити за допомогою двох підходів, які відрізняються між собою — перспективної та ретроспективної оцінки. Сутність перспективної оцінки полягає у тому, що оцінюється співвідношення суми витрат із оцінкою вартості банку, що включає зведену суму очікуваних грошових потоків, які генеруються банком. Цей метод оцінки широко використовується при прийнятті рішень про реалізацію М&А, але включає в себе суттєвий фактор невизначеності майбутніх результатів. Другий метод оцінки — ретроспективний аналіз дозволяє оцінювати ефективність М&А на основі динаміки тих або інших характеристик діяльності банків за визначений проміжок часу після реалізації злиття.

Перспективний аналіз ефективності злиття або поглинання банків передбачає: прогнозування грошового потоку; визначення рівня дисконтної ставки або вартості капіталу для оцінки прогнозного грошового потоку; оцінку вартості банку, що купується; порівняльний аналіз отриманих даних.

Однак цей підхід не завжди дає об'єктивні результати. Навіть досвідчений аналітик може допустити серйозні помилки в процесі оцінювання вартості банку. Надзвичайно оптимістична оцінка майбутніх грошових потоків призведе до очікування завищених прибутків, тому така угода не забезпечить запланованого рівня ефективності. З іншого боку, дійсно доцільне злиття може і не відбутися, якщо потенціал банку, що поглинається, буде недооцінено.

З погляду методики перспективна оцінка є більш правильною, але менш точною, тоді як ретроспективна оцінка опирається на чіткі фактичні дані, але не є цілком коректною, оскільки, не ґрунтується на співвідношенні результатів та витрат. Тому доцільно дослідити можливість комбінування двох методів оцінки ефективності злиттів та поглинань банків.

Теоретично компроміс між двома видами оцінки можливий при поступовому зіставленні та заміні прогнозованих даних у першому методі фактичними результатами діяльності банків після злиття. Слід враховувати їх різне призначення на практиці: перспективна оцінка використовується для прийняття рішення

про злиття і необхідна саме у цьому випадку, тоді як ретроспективна оцінка використовується для визначення того, наскільки успішно функціонує створена в результаті злиття банківська установа. В іншому випадку при аналізі ефективності злиття понесені витрати не стосуються поточної діяльності банків і не співвідносяться з нею.

Особливості перспективної оцінки результатів злиттів та поглинань банків полягають у тому, що центральним питанням при застосуванні даного методу є можливість та достовірність оцінки ринкової вартості банків.

Ринкова вартість — вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу [2].

Якщо злиття та поглинання проводиться через процедуру банкрутства, то оцінку вартості використовують для забезпечення контролюючим органом найвищої вартості покриття для кредиторів [3].

Проблема оцінки вартості банків досить добре опрацьована західними авторами та пристосована до ділової практики західних країн. Хоча останнім часом і в Україні дедалі частіше з'являються публікації з даної тематики, але, на нашу думку, на вітчизняних теренах питання можливості адекватного використання західних методик при оцінці вартості українських банків, висвітлено не досить змістовно. Отже, виникає проблема трансформації західних методик до української практики для отримання адекватних результатів. Особливо гостро постає питання врахування специфічних особливостей українського банківського сектору під час оцінки вартості вітчизняних банків у процесі реалізації угод зі злиття та поглинання. Зокрема, у першу чергу повинні враховуватись особливості бухгалтерського обліку та звітності, фінансово-грошових потоків між банками і т. д.

Якщо мета перспективної оцінки злиття та поглинання банків — це визначення ступеня ефективності (або неефективності) майбутнього злиття або поглинання банків, то завданням ретроспективної оцінки є визначення відповідності проведеного злиття критерію максимізації вартості.

Як у разі застосування перспективної оцінки, за ретроспективного оцінювання можна спиратись на зарубіжні розробки, зок-

рема на роботи американських науковців. Акавейн, Бергер і Хемфрі [4] вивчали вигоди злиття через оцінку ефективності поглинаючих банків і тих, що поглинаються до і після операції. Вони досліджували американські банківські холдинги з активами не менше 1 млрд. дол, утворені в результаті злиття з 1980 по 1989 роки. Основними показниками ефективності банків були традиційні коефіцієнти ROA (Return on Assets) і ROE (Return on Equity). Учені прийшли до висновку, що прибутковість банків, що беруть участь у злиттях, значно збільшилася. Аналіз ефективності банківських злиттів, коли рівень прибутковості одного з учасників угоди перевищує аналогічний показник іншого, розглядається в роботі Бергера, Хантера і Тімм [5], яка була опублікована в 1993 році 6. Вивчаючи банківські злиття та поглинання, що відбулися в США за час з 1980 по 1989 рік, автори прийшли до висновку про існування позитивного ефекту синергії при злиттях банків з різним рівнем прибутковості. За результатами їх вивчення та систематизації виділимо три підходи до ретроспективної оцінки ефективності злиттів та поглинань банків:

1) оцінка на основі бухгалтерських та виробничо-господарських показників (бухгалтерський підхід);

2) оцінка на основі руху курсів акцій банків-учасників угоди (ринковий підхід);

3) комбінований підхід.

Бухгалтерський підхід ґрунтується на зіставленні та порівнянні результатів діяльності банків до і після злиття на основі даних бухгалтерської звітності. Оцінка ефективності у цьому випадку здійснюється на основі порівняння ряду виробничих та фінансових показників, до яких належать:

1) частка на ринку (збільшення частки на ринку передбачає, що банки будуть поглинати своїх основних конкурентів, збільшуючи таким чином свою владу для встановлення цін);

2) операційні показники (чистий серед, чиста процентна маржа);

3) фінансові показники (прибуток, рентабельність активів, інші фінансові коефіцієнти).

Таким чином, враховуючи динаміку зміни цих показників до і після злиття, роблять відповідні висновки стосовно ефективності (або неефективності) M&A.

Перевагами такого підходу є доступність та відносна простота інтерпретації даних звітності, можливість легкої обробки даних, достовірність фактичних даних, що використовуються (обмежена

лише достовірністю бухгалтерської звітності банку). З іншого боку, бухгалтерський підхід має ряд недоліків з точки зору оцінки ефективності діяльності банку після злиття, серед яких можна виокремити наступні:

1) бухгалтерська звітність базується на даних минулих періодів, не враховуючи поточної ситуації;

2) зміни в показниках діяльності банку до і після злиття, розрахованих на основі даних бухгалтерської звітності, можуть бути наслідком не лише злиття, але й інших подій, які також повинні братись до уваги (у бухгалтерському обліку такі події зазвичай не знаходять відображення).

Наступний підхід в ретроспективній оцінці ефективності злиття базується на детальному вивченні реакції фондового ринку на злиття, а точніше на аналізі зміни дохідності акцій банку в результаті його участі у процесах злиття та поглинання порівняно з стандартною дохідністю цінних паперів даного банку. Прихильники цього підходу вважають, що дані про зміни ринкових курсів акцій відображають реальний економічний ефект від злиття двох банків для їх акціонерів. За такого підходу можна аналізувати дохідність акцій у порівнянні з їх стандартною дохідністю, як відносно банку-покупця, так і відносно банку, що купується. Також можна порівнювати сукупний ефект злиття відносно новоствореної вартості банку, що виникає у результаті злиття. В останньому випадку у якості бази для порівняння доцільно використовувати середньозважену суму приросту доходів учасників злиття. Виконуючи подібні розрахунки, спеціалісти зіштовхуються із проблемою відокремлення синергетичного ефекту злиття, коли вартість новоствореного банку перевищує суму вартостей банків-учасників об'єднання, від частки вартості банку-покупця, трансферт якого був здійснений у результаті виплати премії акціонерам банку, що купується. Але є і низка інших проблем.

У випадку, якщо зміна ринкової вартості банку вивчається протягом короткострокового періоду (наприклад, незадовго до дати оголошення про злиття), недоліком цього підходу є те, що за початкову базу для аналізу досліджуються не реальні зміни в діяльності банку, а ринкові очікування з приводу подій, що ще не відбулись. Ринкова динаміка курсів акцій у період після злиття пов'язане з проблемами іншого характеру, сутність яких полягає у тому, що зміни в динаміці курсів акцій, які трактуються як реалі-

кція ринку на поточну діяльність банків, насправді можуть бути не пов'язані зі злиттям. Вивчення емпіричних досліджень свідчить про те, що результати аналізу переважно залежать від вибору тривалості періоду дослідження. Отже, ключовою проблемою підходу до оцінки ефективності злиттів, є вибір проміжку часу до злиття таким чином, щоб динаміка курсової вартості акцій була «очищена» від подій, не пов'язаних зі злиттям, та відображала лише ринкову оцінку інформації, пов'язаної зі злиттям.

Окремо варто підкреслити можливості комбінованого підходу, що об'єднує два попередні підходи та включає наступні етапи:

- 1) аналіз даних бухгалтерської звітності та результатів діяльності банку;
- 2) аналіз динаміки ринкових курсів акцій банку;
- 3) вивчення кореляції між змінами показників, розрахованих на основі бухгалтерської звітності, та зміною курсової вартості акцій банку.

На нашу думку, комбінований підхід є найбільш комплексним, адже передбачає узагальнене оцінювання ефективності злиття банків за сукупністю дослідження всіх показників. Однією із цілей даного підходу є вивчення можливостей розрізняти успішні злиття, результатом яких є покращення показників діяльності банку, та невдалі, неефективні, злиття, що згодом призводять до розпаду банківських установ для розроблення в подальшому фінансової стратегії.

Розглянемо застосування підходів до оцінки ефективності злиття банків на реальному прикладі. Аналіз діяльності банківського бізнесу групи System Capital Management (далі SCM) (табл. 1), 100 % акцій якої належать бізнесмену Рінату Ахметову [1], у 2010 році свідчить, що в межах групи два в загальному розумінні фінансово стійких банки Донгорбанк і Перший Український Міжнародний Банк (далі ПУМБ) у процесі злиття скоротили на 10 % кількість відділень, скоротили на 10 % кількість персоналу і при цьому наростили об'єм бізнесу та підвищили якість операційної ефективності. На момент перед об'єднанням банк ПУМБ був на 14 позиції загального рейтингу банків по активам, а Донгорбанк на 22 сходині рейтингу. Головний ризик фінансових втрат у результаті об'єднання цих банків полягав у тому, що діяльність цих банків була абсолютно різнопрофільною, до того ж у кожному банку мала місце своя корпоративна культура. ПУМБ — це відкритий, роздрібний фінансовий інститут, орієн-

тований на традиційне ведення банківського бізнесу й обслуговування клієнтів, не пов'язаних з групою SCM. У свою чергу, Донгорбанк — це фінансова установа, націлена на обслуговування внутрішніх фінансових операцій SCM і роботу з великими корпоративними клієнтами.

Таблиця 1

БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС ГРУПИ SCM У 2010 РОЦІ

Назва банку	Перший Український Міжнародний Банк	Донгорбанк
Позиція в рейтингу банків за активами	14	22
Кількість відділень	135	54
Кількість співробітників	2509	816
Обсяг активів, тис. дол. США	2222175	1151242
Обсяг капіталу, тис. дол. США	434778	92332

У результаті об'єднання утворився новий банк — ПУМБ (об'єднаний), який посів 9 місце у загальному рейтингу не лише за активами, а і за іншими показниками (табл. 2). Були залучені зовнішні консультанти з управління проектами та HR-питань (Ernst & Young). Вартість їхніх послуг стала основною складовою бюджету щодо об'єднання банків (величина бюджету не розкривається). Для координації роботи щодо об'єднання був створений проектний офіс. До складу проектних команд увійшли співробітники обох банків. Загальними зборами акціонерів ПАТ «ПУМБ» прийнято рішення про збільшення статутного капіталу та емісії акцій ПАТ «ПУМБ» в обсязі зареєстрованого статутного капіталу ПАТ «Донгорбанк», що є завершальним етапом у процесі реорганізації шляхом приєднання Донгорбанку до ПУМБ. Загальні збори акціонерів також затвердили порядок та умови обміну акцій ПАТ «ПУМБ» на акції ПАТ «Донгорбанк». Банки об'єднали баланси та затвердили передавальний акт. Це означає, що діяльність Донгорбанку як фінансової установи надалі не здійснюється і починається процес обміну акцій та реєстрації статуту ПУМБ як банку- правонаступника.

Таблиця 2

**РЕЗУЛЬТАТИ ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЙ ПУМБ
У РЕЗУЛЬТАТІ ЗЛИТТЯ ІЗ ДОНГОРБАНКОМ**

Рейтинг банку	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.10.2011 р.
Активи	14	9
Корпоративні кредити	12	10
Роздрібні кредити	15	11
Корпоративні рахунки	16	6
Роздрібні рахунки	13	8
Кредити/депозити	132 %	96 %

За рахунок об'єднання ПУМБ розширив мережу філій та відділень з 135 до 171 і власну банкоматну мережу з 649 до 851, а з урахуванням банків партнерів, близько 4000 банкоматів по всій території України. Для клієнтів кардинально нічого не змінилося, крім реквізитів банку. Вони були завчасно сповіщені про всі зміни. А оскільки ПУМБ є правонаступником Донгорбанку, то він дотримується всіх домовленостей і умов обслуговування, підписаних клієнтами та партнерами поглиненого банку. Власники платіжних карток, оформлених у Донгорбанку, можуть користуватися ними і після закінчення терміну їх дії. У випадку якщо клієнт виявляв бажання переоформити платіжну картку після об'єднання банків, це здійснювалося без оплати. Більш того, якщо раніше для здійснення регулярного платежу за кредитним договором або для оформлення депозиту клієнтам Донгорбанку доводилося відвідувати відділення банку, то тепер власники карт, випущених цим банком, отримали доступ до всіх послуг і сервісів ПУМБу, включаючи PUMB online, який дозволяє приватному клієнту, не виходячи з дому, здійснювати більшість необхідних банківських операцій, мобільний банкінг і транзакційний банкінг, факторинг та документарні операції. До моменту об'єднання була розроблена нова лінійка продуктів і тарифна сітка, а також здійснено приведення роботи головних офісів та мережі відділень до єдиних стандартів бізнесу. Також, завдяки збільшенню капіталізації, банк розширив кредитні ліміти для клієнтів.

Станом на 1 січня 2013 року ПУМБ знаходиться на 9 позиції рейтингу банків за активами, річний чистий прибуток банку склав

271 млн грн, а рентабельність власного капіталу 7 %, що краще маржинальної рентабельності вітчизняного банківського сектора за 2012 рік. Таким чином, злиття можна вважати успішним, адже його наслідками є не лише скорочення операційних витрат, кількості персоналу та здійснення оптимізації філійної мережі, а і суттєве збільшення обсягів та прибутковості бізнесу, в результаті якого посилились позиції ПУМБ у банківському ринку України.

Окремим ключовим питанням, не пов'язаним із фінансовими показниками, безперечно є підвищення ефективності корпоративного управління банку ПУМБ (об'єднаного), що в першу чергу важливо для інвесторів, які, маючи не один банк, у кожному з яких є окреме управління, окремий кредитний комітет, індивідуальна кредитна політика, та взаємовідносини з регулятором, тому здійснювати якісне управління у всіх напрямках є вкрай складним для інвесторів. Отже, значне підвищення ефективності у даному випадку виникає також за рахунок об'єднання двох структурних одиниць в одну, з управлінням якою справитись простіше.

У 2011 році група SCM придбала банк «Ренесанс Капітал Україна», що належав російській групі «Ренессанс», при купівлі якого топ-менеджмент ставив за мету доповнити ПУМБ в розрізі обслуговування широкої аудиторії споживачів — масове кредитування (покупка товарів народного споживання, кредитування в магазинах, точках продажів і т. д.) на умовах злиття двох банків. Згодом наміри керівництва змінились і така покупка вже почала позиціюватись як вихід групи SCM в рамках банківського бізнесу у новий сегмент — споживче кредитування та посилення роздрібного бізнесу групи в цілому. Дана ситуація виникла через те, що ПУМБ націлений на обслуговування середнього сегменту та вище середнього, тоді як «Ренесанс Капітал Україна» передовсім зорієнтований на обслуговування масового сегменту. Різні напрями банківського бізнесу стали основною причиною недоцільності об'єднання двох кредитних установ, яка дозволила зберегти темпи росту бізнесу та цілісність команди.

Отже, у складі групи SCM на сьогоднішній день є два відокремлених банки — ПУМБ та «Ренесанс Капітал Україна», основним завданням яких є створення максимально сприятливих умов для швидкої і ефективної взаємодії зі своїми клієнтами на основі політики інформаційної відкритості та прозорості. Стратегія розвитку банківського бізнесу SCM групи припускає як подальше розширення бази корпоративних клієнтів, так і розширення роз-

дрібного сегменту, оскільки саме цей напрям вбачається як найбільш перспективний у сфері банківських послуг в Україні.

В цілому, по банківському сектору України злиття банківських активів одного власника вже стало тенденцією: таким шляхом об'єдналися СЕБ Банк і Факторіал-Банк, ВТБ Банк і «Мрія». До недавніх пір лише UniCredit окремо розвивав Укрсоцбанк та УніКредит Банк, але менеджери банків давно стверджували, що у довгостроковій перспективі є сенс у об'єднанні цих двох банків, хоча даний процес значно ускладнюється тим, що ці банки належать різним західним установам, які входять в одну міжнародну групу — UniCredit. Але станом на 2013 рік впроваджується процес уніфікації та оптимізації банківських продуктів та сервісів обох банків, розробляються єдині умови угоди злиття. В перспективі злиття планується перехід співробітників та їх адаптація до загальної кадрової політики, забезпечений безперешкодний доступ до інформації на внутрішніх сайтах співробітників обох банків.

Висновки з проведеного дослідження. Успішні злиття та поглинання банків передусім характеризуються:

1) Досягненням синергетичного ефекту за рахунок усунення дублюючих функцій, активів і процесів, стимулювання зростання доходів і забезпечення ефективного функціонування банку в цілому;

2) Реалізацією прихованих можливостей нового господарюючого суб'єкта;

3) Реалізацією нових стратегічних можливостей завдяки синтезу конкурентних переваг банків-учасників процесу злиття або поглинання.

Також є ряд факторів, що характеризують невдалі злиття та поглинання банків:

1) Прорахунки в стратегії реорганізації банків;

2) Недостатній обсяг інформації про банк-об'єкт поглинання або злиття;

3) Відсутність у робочої групи менеджерів фахових знань та досвіду у сфері злиттів та поглинань;

4) Несумісність інформаційних систем;

5) Розходження корпоративних культур.

Варто зауважити, переважна більшість негативних результатів укладених угод пов'язана з низькою якістю планування та реалізації злиття або поглинання банків, тому банкам в даному випадку слід обов'язково залучити незалежного експерта в особі досві-

дченої аудиторської компанії, яка зможе об'єктивно оцінити фінансовий стан банку.

Складність оцінювання ефективності банківських М&А обумовлюється, по-перше, тим, що досить важко визначити похибку методики визначення ефективності злиттів та поглинань банків, по-друге, встановити ті спонукальні мотиви злиттів та поглинань, які для банку «перевищують» показники ефективності, і, по-третє, узгалянити шляхи підвищення ефективності злиттів та поглинань банків, які слугуватимуть орієнтирами для регулюючих органів.

Література

1. Офіційний сайт компанії System Capital Management. Електронний ресурс: <http://www.scm.com.ua/>
2. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 // Офіційний вісник України від 26.09.2003 р. — 2003. — № 37. — С. 64.
3. Табахарнюк М. О. «Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні» / MT-INVEST — К.: 2012. — 304 с.
4. Akhavein, J., A. Berger and D. Humphry, The Effects of Megamergers on Efficiency and Prices: Evidence from a Bank Profit Function, *Review of Industrial Organization* 12, 1997.
5. Berger, A., W.C. Hunter and S.G. Timme, The Efficiency of Financial Institutions: A Review and Preview of Research Past, Present and Future, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 17, 1993, p. 221-249.

Статтю подано до редакції 22.05.13 р.

УДК 336.148

І. А. Висоцький, аспірант кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

КОШТИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто сутність поняття «місцеві бюджети», теоретичні засади управління коштами місцевих бюджетів, а також висвітлено державні органи, які здійснюють контроль за рухом коштів місцевих бюджетів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: місцевий бюджет, місцеві фінанси, державний фінансовий контроль.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрена сущность понятия «местные бюджеты», теоретические основы управления средствами местных бюджетов, а также освещены государственные органы, осуществляющие контроль за движением средств местных бюджетов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: местный бюджет, местные финансы, государственный финансовый контроль.

ANNOTATION. The article deals with the essence of the concept of «local budgets», theoretical foundations of management of local budgets, covers state agencies that monitor the movement of local budgets.

KEYWORDS: local budget, local finance, public financial control.

Актуальність проблеми. На сьогоднішній день питання децентралізації бюджетної системи України виходить на перший план, адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями. Проте, реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Одночасно з цим він повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету.

Аналіз публікацій. Дослідженням питання коштів місцевих бюджетів як об'єкту державного фінансового контролю займалось багато вітчизняних науковців, серед яких слід виділити Гуцаленко Л.В., Стефанюка І.Б., Лопушинського І.П., Монаєнко А.О. Крім того, окремі аспекти досліджень бюджетних коштів на місцевому рівні та контролю за ними є доробком таких дослідників як Іванова І. М., Піхоцький В. Ф., Остріщенко Ю. В. та ін.

Метою статті є аналіз теоретичних основ управління коштами місцевих бюджетів з метою підвищення ефективності державного фінансового контролю за ними.

Виклад основного матеріалу. Місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки на упорядкування населених пунктів, саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення.

На жаль, у цій ланці бюджетної системи зберігається безнадійно застарілий механізм централізованого регулювання вищестоящими органами доходів місцевих бюджетів. Це позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання вищестоящих органів влади вирішувати проблеми, що знаходяться на даній території районів, міст, селищ і сіл.

Таким чином, в такій ситуації гострою постає проблема державного фінансового контролю за цією ланкою бюджетної системи, при цьому чітко розмежовуючи функції і повноваження усіх рівнів влади, а звідси — видатків кожного виду бюджету, і, що найголовніше, доходів між різними ланками бюджетної системи. При цьому в процесі здійснення контролю питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і жоден з цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших.

Бюджет є складною економічною категорією, оскільки являє собою систему економічних відносин, які складаються в суспільстві в процесі формування, розподілу і використання централізованого грошового фонду країни, призначеного для задоволення суспільних проблем.

Бюджетні відносини, що відображають зміст як державного, так і місцевих бюджетів, функціонують у визначених формах — суспільних і організаційних. І саме завдяки організаційним формам стає можливим використання бюджету як інструменту управління економікою.

Так, організаційними формами функціонування бюджетних відносин є конкретні види бюджетів (державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим і місцеві бюджети). Втілюючи внутрішньобюджетні відносини в зазначених формах, держава організовує бюджетні взаємовідносини щодо централізації бюджетних ресурсів у розпорядження органів влади, які наділені правом представляти інтереси держави і від її імені здійснювати певні функції [1].

Стосовно визначення поняття «місцеві бюджети» в економічній літературі немає єдиної точки зору.

У перші роки організації бюджетної системи місцеві бюджети розглядались як сукупність завдань, доручених місцевим органам, і сукупність коштів, котрими вони володіють для їх задоволення.

У положенні про фінанси 1926 року дається таке трактування: «Місцеві фінанси складають частину єдиної системи фінансів СРСР і знаходяться в безпосередньому віданні місцевих Рад та їх виконавчих комітетів». Аналогічне визначення поняття «місцеві фінанси» дає професор В.Н. Твердохлібов.

Н.А. Ширкевич так визначає сутність місцевих бюджетів: «Це частина основного річного фінансового плану країни — державного бюджету, крім того, місцеві бюджети утворюють централізований фонд грошових коштів місцевих Рад, котрим вони розпоряджаються» з метою здійснення заходів, які щорічно передбачаються планом економічного і соціального розвитку» [6].

Деякі вчені за основу визначення місцевих бюджетів приймають територіальний принцип, розглядаючи їх як бюджети окремих адміністративно-територіальних одиниць. Ряд економістів характеризують місцеві бюджети як економічні відносини. Наприклад, І.Н. Ходорович характеризує місцеві бюджети як «сукупність економічних відносин, що забезпечують фінансову базу Рад щодо розвитку і утримання, головним чином, галузей господарства, які безпосередньо спеціалізуються на підвищенні добробуту населення».

А.Н.Васильєва визначає місцеві бюджети як «зумовлену адміністративно-територіальним поділом і бюджетним устроєм частину економічних відносин у суспільстві, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних проблем» [3].

Усе наведене вище свідчить про різні підходи до трактування поняття місцевих бюджетів, що, в свою чергу, позначається на визначенні ролі місцевих бюджетів у фінансовій системі держави. Аналіз різних поглядів щодо визначення поняття «місцеві бюджети» дозволяє охарактеризувати їх як сукупність економічних відносин, які сприяють територіальному перерозподілу національного доходу країни та забезпечують створення фінансової бази місцевих рад. Як організаційна форма мобілізації доходів і здійснення витрат місцевими органами самоврядування місцеві бюджети — це балансові розрахунки, які відповідають вимогам складання балансів, тобто вони мають дохідну й витратну частини, в їх основу покладено принцип збалансування тощо. Тому можна стверджувати, що місцеві бюджети — це балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються й витрачаються на відповідній території.

Ознакою сучасної побудови бюджетної системи України є самостійність усіх бюджетів. Місцеві бюджети даного рівня не можуть бути включені до місцевих бюджетів іншого рівня.

Повноваження органів місцевого самоврядування щодо встановлення джерел доходів передбачають бюджетну самостійність, самостійність щодо встановлення комунальних тарифів і податків. Адже для того, щоб виконувати бюджету свої функції, у нього повинні чітко бути сформовані джерела доходів. Під бюджетною самостійністю розуміють право органів місцевого самоврядування мати власний бюджет, самостійно його розглядати й затверджувати. Податкова самостійність передбачає право встановлення місцевих податків і зборів, їхніх ставок, пільг і визначення податкової бази. Обов'язки щодо видатків передбачають зобов'язання органів місцевого самоврядування у межах своїх функцій самостійно визначати склад цих видатків і здійснювати їх з місцевих бюджетів. Встановлення дійсної самостійності кожного бюджету відповідає засадам бюджетного федералізму, які набувають дедалі більшого поширення в побудові бюджетних систем, у тому числі в унітарних державах [5].

Водночас місцеві бюджети слід розглядати як важливу фінансову категорію, основу якої становить система фінансових відносин, а саме: відносини між місцевими бюджетами і господарськими структурами, що функціонують на даній території; відносини між бюджетами і населенням даної території, що складаються при мобілізації й витрачанні коштів місцевих бюджетів;

відносини між місцевими бюджетами різних рівнів щодо перерозподілу фінансових ресурсів; відносини між місцевими бюджетами і державним бюджетом.

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 25.05.97 р., активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. У кінцевому підсумку все це розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення.

Місцеві бюджети є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, що спрямовуються на суспільне споживання. Через місцеві бюджети суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному і соціальному розрізах. Разом з іншими ланками бюджетної системи місцеві бюджети є одним з головних інструментів реалізації на практиці програми соціального і економічного розвитку як регіонів, так і країни в цілому.

Розглядаючи проблему державного фінансового контролю за рухом коштів місцевих бюджетів, ми повинні аналізувати його на двох етапах, а саме: в процесі формування коштів місцевих бюджетів та в процесі їх використання [4]. Тут же гостро постає питання розподілу повноважень між державними органами на кожному з етапів проведення контролю.

Як відомо, реалізація економічної стратегії держави потребує підвищення контрольного потенціалу органів виконавчої влади, яким належить ключова роль у здійсненні державного фінансового контролю. У зв'язку з розгалуженістю виконавчої влади в Україні зростає важливість тих її органів, на які покладаються обов'язки, що безпосередньо стосуються проведення фінансового контролю.

Відповідно до статей 109-114 Бюджетного кодексу України контроль за дотриманням бюджетного законодавства здійснюють Верховна Рада України, Рахункова палата, Міністерство фінансів, Державне казначейство, Державна контрольно-ревізійна служба, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та відпові-

дні місцеві ради, Рада міністрів АРК, місцеві державні адміністрації та виконавчі органи відповідних рад. Найважливішу роль серед цих органів щодо контролю за місцевими бюджетами по суті відіграють контролюючі органи, що підпорядковуються Міністерству фінансів України. Пріоритетне місце серед них належить Державній контрольно-ревізійній службі України (ДКРС), яку було створено згідно з Законом України від 26 січня 1993 року «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» [2]. Головним завданням ДКРС є здійснення державного контролю за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку та звітності. У зв'язку з конституційним розмежуванням державної влади та місцевого самоврядування повноваження ДКРС щодо органів місцевого самоврядування поширюються лише на ту їх частину фінансової діяльності, що пов'язана з участю держави у формуванні доходів бюджетів органів місцевого самоврядування та їх фінансовою підтримкою.

В 2006 році набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна», яким було внесено зміни і до Закону «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні». Згідно із законодавчими змінами органи ДКРС отримали додаткові повноваження зі здійснення контролю над державним і комунальним майном, навіть якщо підприємства не є одержувачами бюджетних коштів.

Як правило, перевірка місцевих бюджетів проводиться в плановому порядку органами ДКРС центрального та територіального рівня, у разі потреби — спільно з іншими органами державного фінансового контролю залежно від рівня місцевого бюджету. Планові перевірки бюджетів проводяться відповідно до таких документів:

- 1) «Основні напрями роботи органів державної контрольно-ревізійної служби на поточний рік», що затверджуються Кабінетом Міністрів України;
- 2) «План контрольно-ревізійної роботи органів державної контрольно-ревізійної служби на відповідний період»;
- 3) «План перевірок бюджетів та використання бюджетних коштів у районах, містах обласного значення, районах у міс-

тах, які складаються контрольно-ревізійними управліннями в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі».

ГоловКРУ України за погодженням з Міністерством фінансів України, Державним казначейством України та Державною податковою адміністрацією України планує перевірки місцевих бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі і включає їх до основних напрямів роботи органів державної контрольно-ревізійної служби України на наступний рік, який до першого грудня поточного року подається на затвердження Кабінету Міністрів України. Затверджений Кабінетом Міністрів України план перевірок бюджетів органи державного фінансового контролю включають до своїх планів роботи на відповідний період.

Контрольно-ревізійні управління в АР Крим, областях, містах Києві та Севастополі за погодженням з іншими територіальними органами фінансового контролю складають план проведення перевірок місцевих бюджетів на наступний рік та до першого листопада подають його на затвердження Раді міністрів АР Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським державним адміністраціям.

Затверджені плани перевірок бюджетів у районах, містах обласного значення, районах у містах у визначені строки скеровуються до Управління контролю у сфері органів державної виконавчої влади і оборони ГоловКРУ України для контролю за їх виконанням.

Стосовно контролю за формуванням коштів місцевих бюджетів, то у територіальних органах Державного казначейства України здійснюється перевірка питань, визначених в Тимчасових рекомендаціях з проведення перевірки законності операцій за рахунками з обліку коштів державного і місцевих бюджетів в органах Державного казначейства України, затверджених наказом ГоловКРУ від 17 липня 2002 року № 155, з урахування особливостей, визначених порядком казначейського обслуговування місцевих бюджетів, який затверджено наказом Держказначейства України від 04 листопада 2002 року № 205.

При цьому, зокрема, у процесі перевірки дотримання органами Держказначейства України порядку виконання державного бюджетів і місцевих бюджетів за доходами зосереджується увага на перевірці таких питань:

— дотримання порядку відкриття рахунків та зарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів; обґрунтованість відкриття реєстраційних спеціальних рахунків бюджетним закладам та правильність зарахування на них коштів;

— правильність ведення бухгалтерського обліку доходів бюджету відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів, затвердженого наказом Державного казначейства України від 28 листопада 2000 року № 119, у розрізі кодів бюджетної класифікації доходів і типів операцій;

— розподіл, повнота і своєчасність перерахування платежів до державного та місцевих бюджетів відповідно до нормативів відрахувань, затверджених законом України про Державний бюджет України на відповідний бюджетний рік та рішення про місцеві бюджети регіону;

— перерахування інших платежів у розмірах, визначених законодавством, що зараховуються на розподільчі рахунки та перераховуються за призначенням;

— повнота надходження коштів до бюджету за рахунок платежів не визначених законодавством як обов'язкові, у тому числі коштів за приватизоване майно, адміністративних штрафів тощо;

— стан обліку заборгованості за бюджетними позичками, повнота вжиття заходів щодо своєчасного їх повернення та правильність зарахування до бюджету;

— правильність повернення надмірно або помилково сплачених платежів до бюджету;

— організація та стан роботи з проведення взаємоперевірок з надходження платежів й інших надходжень до бюджетів з фінансовими органами та органами податкової служби, дотримання періодичності проведення таких взаємозвірок і правильність регулювання виявлених розбіжностей;

— дотримання черговості під час проведення операцій із обробки платежів [4].

Разом з тим сьогодні вимагає вироблення нових підходів до здійснення державного фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів. Так, Концепція реформування місцевих бюджетів, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України 23 травня 2007 року, передбачає, що підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і

відповідальності за дотриманням бюджетного законодавства має здійснюватися шляхом:

- надання органам місцевого самоврядування методичної та консультаційної допомоги з питань реформування місцевих бюджетів;

- удосконалення процедури фінансового контролю за дотриманням бюджетного законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками відповідно до повноважень, визначених законодавством, забезпеченням економного та ефективного управління бюджетними коштами відповідно до встановлених напрямів їх використання;

- запровадження механізму моніторингу та оцінки ефективності здійснення органами місцевого самоврядування їх повноважень, підвищення відповідальності за здійснення таких повноважень;

- розроблення системи моніторингу результатів роботи органів місцевого самоврядування в умовах реформування місцевих бюджетів;

- запровадження системи щорічної рейтингової оцінки результатів роботи органів місцевого самоврядування з управління бюджетними коштами;

- удосконалення процедури здійснення внутрішнього фінансового контролю в бюджетних установах;

- активізація роботи органів місцевого самоврядування, спрямованої на підвищення ефективності використання бюджетних коштів (оптимізація мережі бюджетних установ, застосування дієвих методів економії бюджетних коштів тощо).

Крім того, Міністерство фінансів України відповідно до основних завдань бюджетної політики, визначених Бюджетною декларацією, ще 2008 року розробило законопроект про внесення змін до Бюджетного кодексу України. Проект закону було розроблено разом з іншими зацікавленими органами державної влади та з урахуванням пропозицій органів місцевого самоврядування. Метою цього законопроекту є створення правових передумов до підвищення результативності та якості управління державними фінансами.

Головна мета вдосконалення положень Бюджетного кодексу — створення правового підґрунтя для подальшого розвитку середньострокового бюджетного планування та програмно-цільового методу бюджетування, а також застосування сучасних форм та

методів управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, розвитку системи державного фінансового контролю із посиленням відповідальності учасників бюджетного процесу. Законопроектом передбачається впорядкування норм щодо повноважень та відповідальності органів, уповноважених на здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства, визначення видів бюджетних правопорушень залежно від стадії бюджетного процесу, заходів впливу та процедур їх застосування у разі вчинення бюджетних правопорушень учасниками бюджетного процесу.

Висновки. Гадаємо, що прийняття вищезазначеного законопроекту та вжиття інших нагальних заходів щодо докорінного поліпшення державного контролю за бюджетами місцевого самоврядування сприятиме вдосконаленню функціонування бюджетної системи України в цілому, дасть змогу вирішити найактуальніші проблемні питання бюджетного процесу та взаємодії його учасників і стане реальним кроком у напрямку перебудови системи управління державними та місцевими фінансами, у тому числі здійснення контрольних функцій щодо місцевих бюджетів.

Література

1. Закон України «Про бюджетну систему України» від 29.06.95 р. із змінами від 02.02.97 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1995. — № 26. — с. 589—611.
2. Про Державну контрольно-ревізійну службу в Україні: Закон України від 26 січня 1993 року.
3. *Васильева М.В.* Местные бюджеты в современных условиях. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 128 с.
4. *Гуцаленко Л.В., Дерій В.А., Коцупатрий М.М.* Державний фінансовий контроль. 2-вид., навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 424 с.
5. *Жемеренко Є.В.* Використання коштів місцевих бюджетів України//Фінанси України. — 2008. — № 8. — с. 12—18.
6. *Ширкевич Н.А.* Местные бюджеты в современных условиях. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 112 с.

Статтю подано до редакції 05.06.13 р.

УДК.336.71

Чуб П. М., к.е.н., доц.,
доцент кафедри банківської справи,
Приходько Е. А., аспірант кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

РЕСУРСНА БАЗА БАНКУ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТІКІСТІ

АНОТАЦІЯ. Підкреслюється важливість дослідження сучасного стану ресурсної бази банку (значення, класифікація, механізм формування) для забезпечення його фінансової стійкості. Досліджуються шляхи подальшого вдосконалення формування ресурсів на рівні окремих банків та банківської системи в цілому.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банківські ресурси, ресурсна база банків, ресурсозабезпечення банку, фінансова стійкість.

АННОТАЦИЯ. Подчеркивается важность исследования современного состояния ресурсной базы банка (значение, классификации, механизм формирования) для обеспечения его финансовой устойчивости. Исследуются пути дальнейшего усовершенствования формирования ресурсов на уровне отдельных банков и банковской системы в целом.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банковские ресурсы, ресурсная база банков, ресурсообеспечение банка, финансовая устойчивость.

ABSTRACT. The importance of research of the current state of the bank's resource base (value, classification, mechanism of formation) to ensure its financial stability. Investigate ways to further improve the formation of resources at individual banks and the banking system of Ukraine as a whole.

KEYWORDS: bank resources, the resource base of banks, resource bank, financial stability.

Постановка проблеми. Банки постійно приділяють увагу процесам формування банківських ресурсів. Це обумовлюється жорсткою конкуренцією на ринку банківських послуг, яка загострює боротьбу за кошти клієнтів, а також спричиняє необхідність постійної підтримки оптимальної прибутковості діяльності банків. Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їх прибутковості, підтримання достатньої ліквідності та довіри з боку учасни-

ків ринку. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків щодо задоволення поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання і домогосподарств у додаткових фінансових ресурсах, а також забезпеченню їх фінансової стійкості. Прихід на український ринок іноземних банків, які мають ліпші ресурсні можливості, висуває перед банками завдання створення стабільної ресурсної бази, яка спроможна забезпечити досягнення цілей банківської діяльності, та в цілому існування банків в умовах висококонкурентного середовища. Тому банки повинні завжди удосконалювати організацію формування банківських ресурсів, а це, в свою чергу, обумовлює необхідність їх дослідження.

Метою статті є дослідження ресурсної бази банків як основи забезпечення їх фінансової стійкості, класифікації ресурсної бази, механізму її формування, сучасного стану та обґрунтування шляхів подальшого вдосконалення формування ресурсів на рівні окремих банків та банківської системи.

Аналіз останніх джерел. Дослідженню проблем щодо формування та нарощення ресурсної бази комерційних банків присвячено ряд наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили українські вчені М.Д. Алексеєнко [1] та С.М. Савлук [2], а також А.М. Мороз, М.І. Савлук, Л.О. Примостка, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк, О.В. Васюренко, О.Д. Заруба, П.В. Матвієнко, Ж.М. Довгань, Д. Гладких. Варто відмітити дослідження російських авторів: Е.Ф. Жукова, І.Т. Балабанова, Ю.А. Бабичевої, В.І. Колесникова, Л.П. Кроливецької, О.І. Лаврушина, Г.С. Панової, В.М. Усоскіна. Вивченню банківських ресурсів багато уваги приділено зарубіжними економістами: Діаною Мак Нотон, Дональдом Дж. Карлсоном, К.Т. Дитцем, Г. Асхаузром, Д.Ф. Синки, Т. Кохом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці розглядають фінансову стійкість як складову стійкості банку, до якої, окрім фінансової, введено ресурсну, комерційну та організаційно-функціональну стійкість. Зокрема, ресурсну стійкість вважають базовою у забезпеченні загальної стійкості, її основою є власний капітал банку, що може слугувати опорою у кризових ситуаціях (створення резервів для непередбачуваних збитків, повернення депозитів). Він — основа ефективного функціонування та джерело розвитку банку. Виконує, як відомо, три важливі функції: захисну, оперативну та регулюючу.

В основі ресурсної стійкості банку — обсяг власного капіталу, що забезпечує достатню суму грошових коштів, яку при необхідності можна використати для повернення депозитів, сформувати резерв для погашення непередбачених збитків чи боргів. Власний капітал банку є також джерелом фінансування розвитку банку, подолання негативних ситуацій, зумовлених форс-мажорними обставинами, запорукою необхідного реагування на кон'юнктуру кредитного ринку.

В даний час в економічній літературі немає однозначного визначення банківських ресурсів при збереженні єдиного підходу до цього поняття. В основному зустрічається таке визначення: «банківські ресурси — сукупність коштів, які є в розпорядженні банків і використовуються для кредитних та інших операцій» [3, с.18]. У своїй монографії М.Д. Алексеєнко визначив банківські ресурси як «сукупність грошових ресурсів й виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг» [1, с. 131].

Зарубіжні вчені термін «ресурси банку» взагалі не використовують, оскільки таке поняття не розглядається як об'єкт самостійного дослідження. Вони визначають сутність ресурсів банку через пасиви [4, с. 112]. О.І.Лаврушин використовує таке визначення: «Банківські ресурси — це сукупність власних і залучених коштів, що є у його розпорядженні та використовуються для проведення активних операцій» [5, с. 120].

Також зустрічається таке визначення: «Ресурси комерційних банків — це сукупність власного капіталу і залученого банком у результаті проведення пасивних і активно-пасивних операцій, а також коштів, що є в його розпорядженні і можуть бути використані для активних операцій» [6, с. 63].

На думку О.Васюренка та І.Федосік «ресурси комерційного банку — це сукупність власних, позичених і цільових фінансових коштів банку, що знаходяться в безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення повномасштабної банківської діяльності» [7, с. 63].

Більша частина вчених поняття «банківські ресурси» та «ресурси банку» отожднює, але, на думку науковців А.О. Єпіфанової, І.В. Сала та Н.Г. Маслака, ці терміни різні за своїм змістом. «Ресурси комерційного банку» вони визначають як

«сукупність коштів банку, що знаходяться в його розпорядженні та використовуються для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій», а при визначенні терміна «банківські ресурси» вони визначають, що «необхідно керуватися спеціалізацією конкретного банку». Тобто, на думку даних вчених «ресурси комерційного банку» ширше поняття ніж «банківські ресурси» [8, с. 89].

Виходячи з визначення, що подано в Законі України «Про банки і банківську діяльність», ресурси банку — це сукупність власних, залучених та інших фінансових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення повномасштабної банківської діяльності [9].

Взявши до уваги напрацювання вчених-економістів та законодавчу базу, Коваль С.Л. запропонував таке визначення: «фінансові ресурси комерційного банку — це сукупність власних, залучених та запозичених коштів, що перебувають у його розпорядженні й використовуються у процесі здійснення банківської діяльності» [4, С. 115].

Проаналізувавши існуючі точки зору щодо розуміння сутності банківських ресурсів, їх переваги і недоліки, ми пропонуємо розглядати банківські ресурси у мікроекономічному та в макроекономічному аспектах (див. рис. 1).

Банківські ресурси у мікроекономічному аспекті — це акумульовані банком за допомогою емісії пайових цінних паперів або отриманні в тимчасове користування на грошовому ринку кошти суб'єктів економіки на основі зобов'язальних правовідносин, а також кошти внутрішньобанківського походження, у т.ч. результати фінансової діяльності банку, що використовуються для подальшого розміщення згідно визначених банком напрямків з метою одержання прибутку, забезпечення ліквідності, зміцнення матеріально-технічної бази банку тощо.

У макроекономічному аспекті банківські ресурси є сукупністю ресурсів усієї банківської системи країни, які є джерелом задоволення різноманітних потреб сімейних господарств, джерелом інвестицій для господарюючих суб'єктів та самих банків, фінансування потреб держави (бюджетного дефіциту), взагалі важливим важелем економічного зростання і структурної перебудови економіки.



Рис. 1. Роль ресурсної бази банків

Також ми пропонуємо застосовувати нові критерії класифікації ресурсної бази банків (див. табл. 1).

Таблиця 1

РЕСУРСНА БАЗА БАНКІВ ЗА КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ ОЗНАКАМИ

Класифікаційна ознака	Види ресурсної бази
1. За формою ресурсів	1.1 Грошова 1.2 Матеріально технічна 1.3 Організаційна 1.4 Нематеріальні та людські ресурси
2. За значенням ресурсів для банку	2.1 Ресурси, найбільш необхідні для здійснення банківської діяльності 2.2 Допоміжні ресурси та системи, що забезпечують функціонування банку
3. За порядком створення ресурсів банку у складі ресурсної бази	3.1 Стартова(є у розпорядженні банку на початку його діяльності) 3.2 Створена у процесі діяльності
4. За терміном розпорядження	4.1 Постійна частина(ресурси, що знаходяться у розпорядженні банку і можуть вилучатися тільки при його ліквідації або реорганізації) 4.2 Тимчасова(ресурси, що протягом визначеного терміну знаходяться в розпорядженні банку)
5. За характером залучення	5.1 Первинний характер — залучення ресурсів, що купуються банком на ринку безпосередньо в їх власників 5.2 Вторинний характер — залучення ресурсів, які не належать безпосередньо кредиту банку, а вже залучені ним в інших суб'єктів на грошовому ринку
6. За характером використання	6.1 Використана на формування портфеля доходних активів 6.2 Використана на створення матеріально-технічної і технологічної бази банку 6.3 Не використана (резервна)

Запропонована класифікація буде стимулювати банк приділяти більше уваги всебічному вдосконаленню своєї діяльності з управління ресурсною базою, враховуючи причинно-наслідкові зв'язки у процесі її формування та використання.

Економічні передумови формування банківських ресурсів, є одним із визначальних чинників прийняття банківським менедж-

ментом управлінських рішень, щодо прогнозування, акумуляції та використання ресурсного потенціалу банку. Адже, економічні передумови є джерелом інформації про потенційний обсяг залучення коштів із грошового ринку на банківські депозити, про можливості запозичень на міжбанківському ринку, а також — про залучення ресурсів через емісію цінних паперів на умовах власного та/чи субординованого боргу, про можливості розвитку банків, як окремих бізнес-структур. Від об'єктивності оцінки зазначених процесів, в значній мірі залежить правильність управлінських рішень, щодо регулювання ліквідності банку, його кредитно-інвестиційна діяльність та взагалі, успішність менеджменту банку.

Дослідження сутності економічних передумов зводиться до вивчення можливостей впливу розвитку економіки на процеси формування банківських ресурсів. Економічні передумови формування банківських ресурсів, доцільно розглядати на макро- та мікроекономічному рівнях.

До макроекономічних передумов належать:

➤ *приріст ВВП* створює стабільні передумови для формування банківських ресурсів. Адже, тільки додатково створена вартість є джерелом додаткових доходів та заощаджень економічних суб'єктів.

➤ *структура ВВП (економіки)*. Передумовою стабільного розвитку економіки та прогнозованої, довгострокової стратегії формування банківських ресурсів, є збалансована структура економіки.

➤ *рівень монетизації економіки*. Одним із індикаторів, який характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, що безпосередньо впливає на потенціал економічного зростання, а відтак і на потенційні можливості банків щодо акумулювання ресурсів, є коефіцієнт монетизації. В економічній теорії даний показник обчислюють як відношення обсягу грошової маси в обігу до обсягу номінального ВВП. В Україні недостатній рівень монетизації економіки, що обумовлено невисокою довірою до фінансово-банківської системи, значними обсягами коштів поза банківською системою, високим рівнем доларизації та високим рівнем інфляції.

➤ *інфляційний процес*. Інфляція впливає на формування банківських ресурсів у зворотному напрямі. Чим вищий рівень інфляції, тим менш привабливими для економічних суб'єктів є депозити в банківських установах.

➤ *розвиток заощаджень.* Заощадження — є основним джерелом ресурсів фінансового ринку та банків. На формування заощаджень впливає низка економічних, фінансових та соціально-демографічних чинників. Найважливішими серед них є: рівень доходів населення, ступінь довіри населення до держави, її економічної та фінансової політики, економічна та політична стабільність, рівень надійності банківської системи та довіри до окремих банків.

➤ *інвестиційна політика в державі.* Здійснення інвестиційної політики яка відповідає інтересам розвитку держави та суб'єктів господарювання, дозволяє збільшувати інвестиційні можливості підприємств, забезпечувати швидке повернення інвестицій, підвищувати розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після оподаткування. Це зміцнює ресурсну базу комерційних банків.

➤ *розвиток інноваційних технологій та науки.* Чим вищий рівень розвитку інноваційних технологій та науки тим, вища продуктивність праці у суспільстві, тим вищі доходи економічних суб'єктів. Це забезпечує довгострокову, стабільну економічну передумову формування банківських ресурсів.

➤ *конкурентоспроможність країни та стан платіжного балансу.* Чим вища конкурентоспроможність країни, тим більшим попитом користуються її товари та послуги, тим більші надходження експортної виручки і відповідно прибуток, обігові кошти підприємств, доходи працюючих, а отже це створює сприятливі умови для формування ресурсної бази. Позитивне сальдо платіжного балансу, свідчить про притік капіталу в країну та про збільшення можливостей банків, щодо поповнення ресурсів, і навпаки.

До економічних передумов на мікрорівні належать: прибутковість та рентабельність виробництв, технологічне оснащення підприємств, рівень управлінського менеджменту та інші.

Досить важливим є питання механізму формування ресурсної бази банків. Проте у вітчизняній літературі воно майже не досліджувалось. Навіть на понятійному рівні воно залишається відкритим. Одні автори розглядають його як сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію необхідних банку ресурсів, інші — як сукупність заходів зі створення грошових ресурсів. Розбіжності стосуються не тільки складу ресурсів (всі чи тільки грошові), а й характеру їх формування — через створення чи через мобілізацію.

На наш погляд, саме визначення механізму формування ресурсної бази банків повинне:

➤ стосуватися лише грошової складової ресурсної бази і не враховувати інших форм — матеріальної, інтелектуальної, оскільки формування останніх відбувається на інших засадах, ніж грошових ресурсів;

➤ враховувати обидва шляхи формування ресурсів — і через створення, і через мобілізацію. На засадах створення формується певна частина власного капіталу банку (через використання власного прибутку банку і через формування резервних фондів) та значна частина зобов'язань банків (через збільшення депозитних коштів внаслідок грошово-кредитної мультиплікації). На засадах мобілізації формується позичкова складова ресурсної бази і певна частина депозитної складової;

➤ суб'єктом механізму формування ресурсної бази в першу чергу повинен розглядатися окремий банк як первинна ланка банківського бізнесу, який будується на цій ресурсній базі. В тій мірі, в якій кожний окремий банк несе відповідальність за результати свого бізнесу, він повинен матеріально відповідати і за формування його ресурсної бази. Саме тому якраз на ресурсних ринках (міжбанківському, депозитному) ведеться чи не найгостріша конкурентна боротьба між банками.

Виходячи з викладеного, *механізм формування ресурсної бази банків доцільно визначити як сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих на мобілізацію та створення банком достатнього для досягнення поставлених цілей обсягу грошових ресурсів.*

Механізми формування ресурсної бази банків є невід'ємною частиною загального процесу банківського менеджменту і планування. Тому його створення і функціонування повинні враховувати особливості стратегії бізнес-планування і всіх напрямків діяльності кожного конкретного банку. Ресурсне забезпечення банку є однією з ключових цілей, що визначають прийняття відповідних стратегічних рішень.

Створення механізму формування ресурсної бази банку, як послідовність певних стадій, можна подати у вигляді такої схеми (див. рис. 2). Як видно з наведеної схеми, цей механізм має всі ознаки управлінського процесу: включає встановлення мети, розробку завдань для її досягнення, забезпечення впливу суб'єкта на об'єкт управління за допомогою адекватних інструментів та методів.

Ефективний механізм формування ресурсної бази банку повинен ґрунтуватися на наступних засадах:

- ✓ відповідність стратегічним цілям діяльності банку, орієнтація на потреби ринку;
- ✓ створення продуктів та послуг, що можуть полегшити доступ банку до дешевих та стійких джерел ресурсів на ринку;
- ✓ відповідність за термінами джерел формування ресурсів та напрямків їх використання;
- ✓ диверсифікованість джерел банківських ресурсів, що підвищують сталість ресурсної бази банку в цілому;
- ✓ врахування зовнішніх та внутрішніх чинників середовища банку, мінімізація впливу банківських ризиків;
- ✓ організація активної роботи філійної мережі банку щодо залучення ресурсів;
- ✓ використання сучасної технічної бази і технологій для економічного обґрунтування рішень.



Рис. 2. Схема механізму формування ресурсної бази банку

Розглянемо структуру та динаміку ресурсної бази банків України за останні 6 років (див. табл. 2, та рис. 3).

Таблиця 2

**ДИНАМІКА ОБСЯГУ ТА СТРУКТУРИ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ
ЗА ПЕРІОД 2007—2012 РР. [10]**

Дата	Банківські ресурси, всього		В тому числі:			
			Власний капітал		Зобов'язання	
	Млн грн	%	Млн. грн	%	Млн. грн	%
01.01.2008	599396	100	69578	11,6	529818	88,4
01.01.2009	926086	100	119263	12,9	806823	87,1
01.01.2010	880302	100	115175	13,1	765127	86,9
01.01.2011	942088	100	137725	14,6	804363	85,4
01.01.2012	1054280	100	155487	14,7	898793	85,3
01.01.2013	1127192	100	169320	15,0	957872	85,0

За цими даними можливо зробити висновок, що в структурі ресурсів банків України у 2007—2012 рр. питома вага власного капіталу повільно підвищувалась (з 11,6 % до 15,0 %). Якщо на початку 2008 року частка зобов'язань була більшою за капітал більш ніж у 7,5 разів, то у 2013 році цей показник становив вже 5,5 рази. Це відбувалося внаслідок приходу на український ринок іноземного капіталу, завдяки придбанню іноземними банками великих українських банків. Обсяг зобов'язань відповідно зменшувався (з 88,4 % до 85,0 %). За період 2007—2012 рр. ресурсна база банків збільшилася майже вдвічі.

Однією із причин припливу іноземного фінансового капіталу на грошовий ринок України та в банківську систему, є підвищений рівень процентної ставки, як ціни грошей, в порівнянні із процентними ставками на світовому грошовому ринку, слабкість ресурсної бази вітчизняних банків, «незавойованість» ринку банківських послуг.

Світовий досвід показує, що для досягнення конкурентоспроможності, підвищення надійності банку, зниження рівня всляких ризиків, потрібно постійно вдосконалювати старі й запроваджувати нові форми і методи залучення ресурсів, а саме: вести ши-

року охоплюючи науково-дослідну, аналітичну роботу, активно використовувати рекламу, проводити маркетингові дослідження.

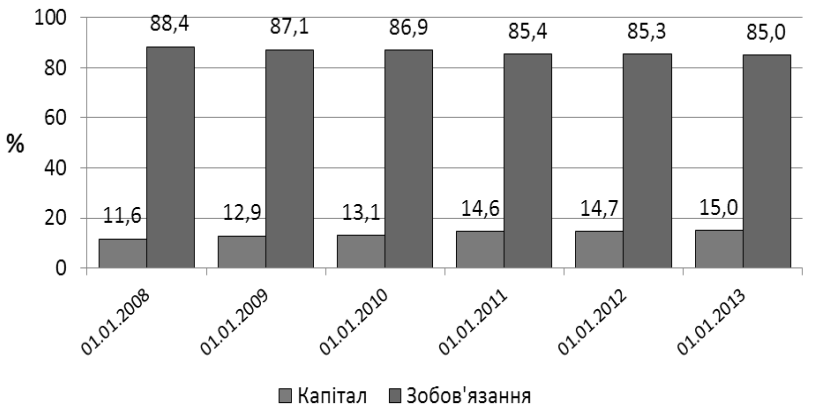


Рис. 3. Динаміка частки капіталу та зобов'язань в загальному обсязі ресурсів банків України у 2007—2012 рр. [10]

В даний час для підвищення прибутковості діяльності банку та зміцнення його позицій у висококонкурентному середовищі на перший план виходить необхідність збалансованого формування ресурсної бази банку, тобто формування доцільної структури активів та пасивів, зваженого підходу при управлінні ризиками, впровадження нових банківських послуг та технологій. Ефективне управління ресурсозабезпеченням банку спрямоване на досягнення певної прибутковості в поєднанні з підтриманням певного рівня ліквідності.

Формування ресурсної бази банку в ринковій економіці базується на дотриманні наступних принципів:

- ✓ орієнтація на потреби ринку, на задоволення попиту клієнтів, на створення таких банківських продуктів і послуг, які можуть принести прибуток;
- ✓ адекватність параметрів ресурсів банку його політиці в області розміщення активів;
- ✓ безупинне прагнення до підвищення ефективності банківської діяльності шляхом зменшення витрат на ресурсозабезпечення та одержання оптимальних доходів від розміщення сформованих ресурсів;

✓ використання сучасної інформаційної бази та інноваційних технологій при формуванні банківських ресурсів (комп'ютерні технології та мережі, автоматизовані системи ведення біржових торгів та ін.).

При формуванні ресурсної бази необхідно встановити довгострокові цілі, визначити способи, методи та інструменти їх досягнення, тобто розробити стратегію і тактику ресурсозабезпечення. Основною стратегічною метою діяльності банку в сфері ресурсозабезпечення є нарощування ресурсної бази за умов підтримки ліквідності, забезпечення рентабельності та дотримання інших нормативів діяльності банків, встановлених НБУ.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ресурсна база банку є не лише сукупністю грошових коштів, які знаходяться в розпорядженні банку. Доцільно застосувати значно ширше трактування, коли в поняття «ресурсна база» включаються також організаційні і економічні ресурси (мережа філій, персонал банку, його матеріально-технічна база), що впливають на розвиток банку, є джерелом підтримки його конкурентних переваг та забезпечення надходження додаткових коштів. Економічні та фінансові передумови формування банківських ресурсів, доцільно розглядати на макро- та мікроекономічному рівнях. Також ми пропонуємо розглядати класифікацію ресурсної бази банків за новими критеріями: за формою ресурсів, що її складають; за значенням ресурсів для банку; за порядком створення ресурсів банку у складі ресурсної бази; за терміном розпорядження; за характером залучення та за характером використання.

Що стосується, механізму формування ресурсної бази комерційних банків, то виходячи з викладеного його доцільно визначити як сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих на мобілізацію та створення банком достатнього для досягнення поставлених цілей обсягу грошових ресурсів.

На сучасному етапі розвитку для ресурсної бази банків України характерним є постійне зростання частки власного капіталу та відповідне зменшення частки зобов'язань. В останні роки це пов'язано, насамперед, з припливом іноземного капіталу на грошовий ринок України.

Література

1. *Алексеевко М.Д.* Капітал банку: питання теорії і практики: монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 276с.
2. *С. М. Савлук.* Власний капітал комерційного банку [Текст]: монографія. — К.: КНЕУ, 2012. — 459 с.
3. Банковско-финансово-правовой словарь — справочник / Упор.: Л.К. Воронова. — К.: АСК., 1998. — 288 с.
4. *Коваль, С.Л.* Формування фінансових ресурсів комерційних банків // Фінанси України. — № 7. — 2004. — С. 110—115.
5. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 672 с.
6. Аналіз банківської діяльності / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексеевко, І.М. Парасій-Вергуленко та ін.]; За ред. А.М. Герасимовича. — Вид. 2-ге, без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 600 с.
7. *Васюренко О.* Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. — 2002. — № 1. — С. 58—64.
8. *Єпіфанов А. О.* Операції комерційних банків : навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. — 523 с.
9. Про банки і банківську діяльність: закон України від 7 грудня 2000 р в мережі Інтернет: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
10. Основні показники діяльності банків. Офіційний сайт НБУ в мережі Інтернет: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

Статтю подано до редакції 15.05.13 р.

УДК 336.73

Поліщук Є. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

ПІДХОДИ ЩОДО СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ» В КОНТЕКСТІ УЧАСТІ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

АНОТАЦІЯ. В статті розглянуто основні підходи щодо визначення «небанківські фінансові установи» в контексті участі в інвестиційному процесі. Запропоновано власне визначення цих фінансових установ.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: небанківські фінансові установи, інвестиційний процес та його стадії.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены основные подходы относительно определения «небанковские финансовые учреждения» в контексте участия в инвестиционном процессе. Предложено собственное определение этих финансовых учреждений.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: небанковские финансовые учреждения, инвестиционный процесс и его стадии.

ABSTRACT. The article describes the main approaches to the definition of «non-bank financial institutions» in the context of participation in the investment process. Suggest own definition of these financial institutions.

KEY WORDS: non-bank financial institutions, investment process and its stage.

Постановка проблеми. Реалізація інвестиційних проектів часто відбувається в умовах обмеженості ресурсів, у тому числі і фінансових. Основними джерелами зовнішніх ресурсів є кошти фінансових установ: банківських та небанківських. Наразі банки є важливим учасниками інвестиційного процесу, лишаючи позаду небанківські фінансові установи. Таким чином інвестиційний процес лишається без значної кількості грошових ресурсів, часто на вигідних умовах, в особі небанківських фінансових установ.

Аналіз останніх джерел. Розгляду сутності небанківських фінансових установ присвячено чимало праць у царині фінансової науки. Можна виділити праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як З.Г. Ватаманюк, О.М. Гладчук, О.Л. Дорош, І.С. Каракулова, О.П. Сідельник, В.Г. Шелестак, В.О. Юровський тощо. Не применшуючи значення проведених досліджень, хотілось би зауважити, що ці праці сфокусовані на вивченні діяльності цих суб'єктів на ринку фінансових послуг, фінансовому ринку тощо. Участь небанківських фінансових установ в інвестиційних процесах розглядається поверхово.

Постановка завдання. У зв'язку з зазначеними проблемами ставимо за мету визначити небанківські фінансові установи в контексті їхньої участі в інвестиційних процесах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до наших попередніх досліджень, що стосуються процесу інвестування, нами було визначено, що інвестиційний процес є коливальним, динамічним та стохастичним процесом, який характеризується проходженням низкою інвестиційних стадій. Нагадаємо, що А.А. Пересада серед них виділив такі: 1) мотивація інвести-

ційної діяльності; 2) прогнозування та програмування інвестицій; 3) обґрунтування доцільності інвестицій; 4) страхування інвестицій; 5) державне регулювання інвестиційного процесу; 6) планування інвестицій; 7) фінансування інвестиційного процесу; 8) проектування та ціноутворення; 9) забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами; 10) освоєння інвестицій; 11) підготовка до виробництва продукції; 12) попередні здавання-прийом до експлуатації; 13) кінцеве здавання об'єкта до експлуатації [1].

Як бачимо, фінансування інвестиційного процесу займає одну з ключових його стадій. Це — кровоносна система інвестування. Без нього неможливий жоден серйозний інвестиційний проект.

Зазначимо, інвестиційний процес має всі ознаки системи: у ньому завжди присутній суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою одержання інвестиційного доходу) і середовище, в якому вони існують (інвестиційне середовище) [2].

Очевидно, що на етапі ідентифікації цілей інвестиційного проекту неважливим є питання, хто буде інвестором. Звичайно, реалізація інвестиційного проекту може здійснюватися за рахунків власного капіталу. Втім, як показує практика, дуже часто важко обійтися без зовнішніх ресурсів. Вищезазначене питання набуває своєї ваги тоді, коли визначається вартість інвестицій. В умовах розвиненого фінансового ринку перед організаторами інвестиційного процесу існує широкий вибір джерел фінансування. Рішення щодо фінансування інвестицій приймається на підставі визначення найпривабливіших умов фінансування: строки, суми, вартість, форми оплати відсотків, передача корпоративних прав тощо.

Фінансовий ринок представлений низкою фінансових установ, що є в системі інвестиційного процесу його суб'єктами, точніше сказати, оскільки, ми визначили, що без фінансової складової важко уявити процес інвестування, головними суб'єктами. Їх розділяють на банківські та небанківські фінансові установи.

Так як ми акцентуємо увагу саме на небанківських фінансових установах, то доречним буде розглядати саме їх, залишаючи банки осторонь. Варто зазначити, що цьому питанню присвячено чимало наукових праць. Ми дослідили численні погляди вчених, що дало змогу нам виокремити окремі підходи щодо сутності цього поняття (детальніше див. Таблицю 1).

Таблиця 1

**ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ
«НЕБАНКІВСЬКА ФІНАНСОВА УСТАНОВА»**

Автор	Визначення
Перший підхід: основа — спеціалізоване фінансове посередництво	
Дорош О.Л. [3]	спеціалізовані фінансові посередники, які акумулюють вільні кошти юридичних та фізичних осіб і розміщують їх на фінансовому ринку для отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.
Гладчук О.М. [5]	сукупність інститутів небанківського сектора, які провадять діяльність у сфері надання вузькоспеціалізованих фінансових послуг щодо задоволення різноманітних індивідуалізованих коротко-, середньо- та довгострокових потреб у фінансових ресурсах домогосподарств та суб'єктів господарювання відповідно до чинного законодавства у їх взаємозв'язку та взаємозалежності, вони існують у країні в певний історичний проміжок часу та функціонують у межах фінансового сектору країни.
Каракулова І.С.[6]	сукупність небанківських фінансових посередників (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок, ломбардів, фінансових компаній, лізингових і факторингових компаній), що здійснюють діяльність у сфері вузькоспеціалізованих фінансових послуг відповідно до вимог чинного законодавства, що регулює економічні відносини на ринку фінансових послуг.
Шелестак Г.Т. [7]	фінансові посередники, які акумулюють тимчасово вільні грошові кошти суб'єктів господарювання та фізичних осіб з метою надання фінансових послуг.
Юровський В.О. [8]	це фінансові посередники між позичальниками та кредиторами, що здійснюють фінансову конверсію грошових коштів.
Ватаманюк З.Г. [9]	спеціалізовані фінансові посередники, які акумулюють вільні кошти юридичних та фізичних осіб властивими їм методами і розміщують їх на фінансовому ринку для отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів
Брегедя О.А. [10]	установи кредитної системи небанківського типу, що акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні певних операцій або кола клієнтів

Продовження табл. 1

Автор	Визначення
Другий підхід: основа — професійна участь на фінансовому ринку	
Сідельник О.П. [4]	професійні учасники ринку фінансових послуг, що спеціалізуються з надання однієї або кількох фінансових послуг окремому сегменту клієнтів шляхом акумуляції та розміщення тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб на фінансовому ринку.
Футало Т.В. [11]	професійні учасники фінансового ринку, які, на відміну від банків, спеціалізуються на окремих фінансових операціях, забезпечуючи страхування, кредитування, спільне інвестування, управління активами, посередництво у купівлі-продажі фінансових інструментів, недержавне пенсійне забезпечення, гарантійні операції.
Третій підхід: основа — конкуренція для банків	
Колодзів О.М., Колесніченко В.Ф. [12]	потужні конкуренти банків у боротьбі за вільні грошові капітали
Базилевич В.Д. [13]	спеціалізовані фінансово-кредитні посередники, що конкурують з банками.
Четвертий підхід: «майже банки»	
Закон Білорусі «Про регулювання фінансових установ» [14]	це юридична особа, яка має право здійснювати окремі банківські операції та види діяльності, передбачені Банківським кодексом Республіки Білорусь, за винятком (у сукупності) наступних банківських операцій: залучення грошових коштів фізичних і юридичних осіб у вклади (депозити); розміщення залучених коштів від свого імені і за свій рахунок в кредити; відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб».
Вільний словник по визначенням з економіки, фінансів та бізнесу [15]	кредитно-фінансові установи, формально не є банками, але виконують деякі банківські операції.
The free dictionary by Farlex [16]	це фінансові установи, які надають банківські послуги без дотримання правового визначення банку, тобто той, який не має банківської ліцензії.

Закінчення табл. 1

Автор	Визначення
The biggest, Best Investing glossary on the WEB[17]	фінансова установа, яка не є комерційним банком відповідно з офіційним визначенням (таким закладом, який тільки надає кредити, і не приймає депозити не підпадають під офіційне визначення банк і не поширюються ті ж правила).
Eglossary [18]	установи, які не є банками, але займаються певною банківською практикою: надають кредитні гроші або приймають депозити

Як бачимо, існують різні підходи щодо визначення цього поняття. Отож проаналізуємо їх. Перший підхід, що визначає НБФУ як спеціалізованих фінансових посередників є найпоширенішим у науковій літературі. Якщо його узагальнити, то НБФУ — це вузькоспеціалізовані фінансові посередники, які акумулюють вільні кошти суб'єктів господарювання з метою їх подальшого розміщення на фінансовому ринку. По-перше, хочемо зауважити, що такий підхід є, на нашу думку найбільш раціональним: лаконічно та зрозуміло. Втім, у цьому визначенні не показано ані ролі, ані місця цих учасників ринку, що, в контексті нашого дослідження, є вкрай важливим для нас.

Наступний підхід, який базується на тому, що це професійні учасники фінансового ринку, теж має право на існування. Але, в межах фінансового ринку ми зустрічаємо таких суб'єктів, як професійні учасники фондового ринку або ринку цінних паперів, що значно звужує сферу їх діяльності. Окрім того, дано чіткий перелік у Законі «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» до них належать торговці цінними паперами, депозитарії, зберігачі цінних паперів, розрахунково-клірингові установи, ресстратори, інвестиційні компанії і фонди. З цього положення не зовсім зрозуміло, чи можуть бути НБФУ професійними учасниками. Для того, щоб розібратися у цьому, візьмемо перелік НБФУ та спів ставимо з кожним видом професійної діяльності:

Як свідчать дані таблиці не всі небанківські фінансові установи можуть бути професійними учасниками фондового ринку, а тим більше фінансового. І це очевидно, адже ними можуть бути лише ті компанії, які безпосередньо беруть участь на фондовому

ринку: фінансові компанії, надають виключно ті фінансові послуги, які зазначені в додатку до Свідоцтва про реєстрацію фінансової установи, а також ті, надання яких можливе лише за умови отримання відповідних ліцензій/дозволів органів державної влади, що здійснюють державне регулювання відповідних ринків фінансових послуг; інвестиційні фонди (і тут в законодавстві «накладки»), як інвестиційні фонди; страхові компанії, як управителі інвестиційних фондів.

Таблиця 2

**НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ
ЯК ПРОФЕСІЙНІ УЧАСНИКИ ФОНДОВОГО РИНКУ**

Небанківські фінансові установи	Професійні учасники фондового ринку					
	Торговці ЦП	Депозитарії	Зберігачі	Розрахунково-клірингові компанії	Рєєстратори	Інвестиційні фонди і компанії
Кредитні спілки	–	–	–	–	–	–
Страхові компанії	–	–	–	–	–	+/-
Ломбарди	–	–	–	–	–	–
Лізингові компанії	–	–	–	–	–	–
Довірчі товариства	–	–	–	–	–	–
Установи накопичувального пенсійного забезпечення	–	–	–	–	–	–
Інвестиційні фонди	–	–	–	–	–	+
Фінансові компанії	+	+	+	+	+	+

Отож прирівнювати НБФУ до професійних учасників фінансового ринку є не зовсім коректно, і потребує уточнення в контексті впливу на інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання.

Інший підхід щодо НБФУ як основних конкурентів банківських установ є також дуже важливим. Навколо цього питання виносять дискусії стосовно того, які ж фінансові установи виникли першими: банки чи пара банки, і чому вони виникли? Існує думка, що небанківські фінансові установи виникли через те, що, в силу певних причин, банки не мають права, або не хочуть здійснювати фінансові послуги. Це твердження дає підставу говорити, про те, що у банків є серйозні конкуренти в особі НБФУ. В деяких країнах вони мають важливіше значення, ніж банки. Це залежить від ступеня розвитку фінансового ринку в країні. Незважаючи на важливість такого підходу, він нам також не показує ролі НБФУ в інвестиційних процесах.

Останній підхід, який ми виділили є досить широким та загальним, але його прихильники також є, тому й на нього варто звернути увагу. Він наголошує на тому, що НБФУ не є банками, але виконують деякі банківські послуги. На наш погляд, якщо говорити про кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії у відносинах яких присутній елемент кредиту, то такий підхід має право на існування. Але, таким чином, прихильники не торкаються інших НБФУ: страхових компаній, довірчих товариств, інших фінансових компаній. Також, вважаємо такий підхід неповним у частині визначення НБФУ в інвестиційних процесах.

Для того, щоб надати визначення небанківської фінансової установи в контексті реалізації інвестиційного процесу, варто згадати, що інвестиції передбачають отримання комерційного або іншого ефекту, або ж збереження вартості грошей в часі. Ми визначилися, що НБФУ — важливі учасники інвестиційного процесу: вони виступають постачальниками грошових ресурсів. Ми підтримуємо ту думку, що НБФУ є фінансовими конвертерами: кредитор-небанківська фінансово-кредитна установа, як і дебітор можуть змінювати характер своїх грошових зобов'язань. Так, наприклад, кредитор може вкласти в небанківську фінансово-кредитну установу одразу певну суму, а отримує вже регулярний щомісячний чи щорічний дохід. Аналогічно і дебітор може отримати всю суму одразу, а сплачувати повинен буде малими розмірами протягом певного часу.

Висновки з проведеного дослідження. Отож врахувавши переваги та недоліки у дослідженнях вищезгаданих вчених, хочемо зазначити, що *небанківські фінансові установи* — це вузькоспеціалізовані фінансові посередники, які або акумулюють, конвер-

тують та направляють вільні грошові ресурси суб'єктів господарювання в інвестиційні процеси з метою досягнення комерційного або іншого ефекту або збереження вартості грошей у часі.

Література

1. *Пересада А.А.* Інвестиційний процес в Україні. — К.: Вид-во «Лібра», 1998. — 392 с.
2. *Мартиненко В.Ф.* Методологічні засади оцінки ефективності інвестиційного процесу в перехідній економіці України/ В.Ф. Мартиненко// Вісн. УАДУ. — 2002. — № 1. — С. 81.
3. *Дорош, О. Л.* Небанківські фінансові інститути в економічній системі України: дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / О. Л. Дорош. — Львів, 2003. — 22 с.
4. *Сідельник О.П.* Конкурентоспроможність небанківських фінансових установ: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / О. П. Сідельник. — Київ, 2010. — 21 с.
5. *Гладчук О.М.* Небанківські фінансові інститути на фінансовому ринку України: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / О. М. Гладчук. — Київ, 2010. — 20 с.
6. *Каракулова, І. С.* Небанківські фінансові установи на ринку фінансових послуг України: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / І. С. Каракулова. — Київ, 2008. — 234 с.
7. *Шелестак Г.Т.* Сутність і значення діяльності небанківських фінансових інститутів у розвитку фінансового посередництва/ Г.Т. Шелестак //Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.1. — С. 336—342.
8. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. Юровский В. Издательство: ГроссМедиа, 2005г.
9. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика/ за ред. Зіновія Ватаманюка — Л.: 2005.
10. *Брегеда О. А.* Ринок небанківських фінансово-кредитних установ в Україні, сучасний стан та тенденції розвитку / О. А. Брегеда // Фінанси, облік і аудит [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. А. М. Мороз. — К.: КНЕУ, 2011. — Вип. 17. — С. 24—31.
11. *Футало Т. В.* Вплив діяльності небанківських фінансових установ на розвиток фінансового ринку в Україні/Т.В. Футало//Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — № 4. — 2010. — С. 59—66.
12. *О.М. Колодзіїв та В.Ф. Колесніченко.* Гроші і кредит (підручник). К. Знання. — 2010. — 438 с.

13. *Базилевич В.Д.* [та інш.]/ Макроекономіка. Київ.: знання — 2007. — 325 с.

14. Закон Білорусі «Про регулювання фінансових установ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.by.spinform.ru/>

15. Вільний словник по визначенням з економіки, фінансів та бізнесу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Non+Bank>

16. The free dictionary by Farlex [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Non+Bank>

17. The biggest, Best Investing glossary on the WEB. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.investorwords.com/10414/non_bank.html%20#%20ixzz2TvyaeP1

18. Eglossary. Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dictionary.reference.com/browse/non+bank?s=t>

Статтю подано до редакції 02.06.13 р.

УДК 336.22: 631

*Івасько І. М., аспірантка
Державної установи*

«Інститут економіки та прогнозування НАН України

ВИКЛИКИ ДО ПЕРЕТВОРЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. В дослідженні проведено аналіз справляння податку на додану вартість в аграрному секторі європейських країн, зокрема Польщі, виявлено позитивні та негативні сторони її функціонування, а також розроблено практичні рекомендації щодо системних перетворень ПДВ аграрного сектору України за умов інтеграційних процесів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: податок на додану вартість, аграрний сектор.

АННОТАЦИЯ. В исследовании проведен анализ взимания налога на добавленную стоимость в аграрном секторе европейских стран, в частности Польши, выявлены положительные и отрицательные стороны его функционирования, а также разработаны практические рекомендации относительно системных преобразований по НДС аграрного сектора Украины в условиях интеграционных процессов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: налог на добавленную стоимость, аграрный сектор.

SUMMARY. The study analyzes the tax on value added in the agricultural sector of the European countries, in particular Poland, revealed the positive and negative aspects of its operation, and develop practical recommendations for systemic change in VAT agrarian sector of Ukraine in the integration process.

KEYWORDS: value-added tax, the agricultural sector

Постановка проблеми. Значну роль в податковій системі аграрного сектору України відіграє податок на додану вартість. По-перше, сільськогосподарські товаровиробники тривалий час за рахунок спеціальних режимів ПДВ, мають можливість отримувати дотації. По-друге, податок на додану вартість впливає вартість товарів та послуг в процесі виробництва сільськогосподарської продукції та на її ціну для кінцевого споживача. По-третє, важливою стороною ПДВ є його повернення для експортоорієнтованих сільськогосподарських підприємств.

Україна, ухваливши Угоду про партнерство та співробітництво між Європейським Союзом та Україною, взяла на себе зобов'язання конвергувати податок на додану вартість до стандартів ЄС. В Європейському Союзі триває процес уніфікації податкових систем, яка викликана податковою конкуренцією серед країн-членів, зокрема й з податку на додану вартість. Таким чином, виникає необхідність у дослідженні уніфікації ПДВ в аграрному секторі європейських країн та в аналізі конвергенції вітчизняного ПДВ, що справляється в галузі сільського господарства, до стандартів ЄС, визначених Шостою Директивою Ради.

Об'єктом дослідження є процес оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та справляння й конвергенції податку на додану вартість в аграрному секторі до вимог Європейського Союзу.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних засад і прикладних питань щодо взаємозв'язку розвитку та ефективності виробництва і функціонування системи оподаткування підприємств, зокрема ПДВ в аграрному секторі України.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичні методи наукового пізнання, системний підхід до вивчення проблем застосування податку на додану вартість в аграрному секторі.

Аналіз джерел. Проблема справляння податку на додану вартість в галузі сільського господарства економіки Польщі та ін-

ших європейських країн досліджували польські вчені К. Павлак, Д. Забельска, Р. Дзімянович, К. Дучковска-Малиш. Значний науковий внесок у розвиток теорії та законотворення щодо аграрного сектору зробили відомі українські вчені В. Гесць, Л. Молдаван, Б. Пасхавер. Особливості застосування ПДВ в аграрному секторі України досліджували такі вітчизняні вчені, як: М. Дем'яненко, Л. Тулуш, В. Проніна, Н. Сеперович, С. Юшко. Проте подальшого дослідження за умов поглиблення євроінтеграційних процесів, які виражаються зокрема в уніфікації податкових систем, потребує процес конвергенції ПДВ аграрного сектору України до європейських стандартів.

Мета та завдання дослідження. Метою роботи є проведення аналізу справляння податку на додану вартість в аграрному секторі європейських країн, зокрема Польщі та України, виявлення позитивних та негативних сторін його функціонування, а також розробка практичних рекомендацій щодо системних перетворень щодо ПДВ аграрного сектору України за умов інтеграційних процесів.

Завдання полягають у розробці практичних рекомендацій щодо наближення справляння податку на додану вартість в аграрному секторі України до поставлених перед нею вимог Європейським Союзом.

Виклад основного матеріалу. Уніфікація ПДВ в Європейському Союзі за Шостою Директивою Ради полягає у визначенні об'єкта та суб'єкта оподаткування, операцій, що підлягають оподаткуванню, ставок та порядку їх застосування, відшкодуванні ПДВ тощо. З 1 січня 2006 року основна ставка ПДВ для країн-членів Співтовариства не може бути нижчою 15 %, а додаткові ставки не нижче 5 %. [2]

ПДВ — загальний податок на споживання, тобто на всі придбані товари і послуги. Податок стягується на кожній стадії економічної діяльності з вартості, доданої на даній стадії. ПДВ сплачується усіма суб'єктами задіяними в процес виробництва та реалізації товару і послуги, проте ПДВ не стягується з посередників і не відображається як стаття в їх балансі, ним обкладається лише кінцевий споживач. ПДВ є пропорційним до ціни товарів та послуг й не залежить від кількості операцій, які відбулись до стадії, на якій стягується податок. Під час кожної операції сума ПДВ, розрахована по відношенню до ціни товару чи послуги, зменшується на суму податків, сплачених раніше по відношенню

до ціни різних складових собівартості. Загальна сума, що перекладається з одного суб'єкта на іншого на кожній стадії виробництва чи реалізації включає весь ПДВ попередньо сплачений, проте він компенсується при кожному наступному продажі, за виключенням продажу кінцевому споживачу.[1, ст.51]

Податок на додану вартість в аграрному секторі країн Євросоюзу характеризується такими спільними рисами: 1) ставка — стандартна та знижена; 2) режим справляння — загальний та фіксований. (Рис. 1).

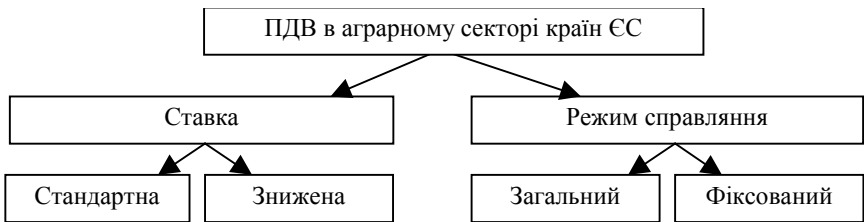


Рис. 1. Основні риси ПДВ в аграрному секторі країн ЄС [5, с.402]

В країнах ЄС для товарів і послуг в аграрному секторі застосовуються переважно знижені ставки ПДВ (табл. 1).

Таблиця 1

СТАВКИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ДЕЯКИХ КРАЇНАХ ЄС [4]

Країна	Стандартна ставка, %	Знижена ставка, %	Ставка для товарів та послуг аграрної галузі, %
Німеччина	16	7	9
Франція	19,6	2,1/5,5	4/3,05
Італія	20	4/10	4
Ірландія	21	4,4/13,5	4,4
Велика Британія	17,5	5	5
Польща	23	5	5/8

Специфіка сільського господарства країн ЄС полягає в тому, що там велику кількість складають дрібні сімейні ферми, які не мають можливості вести складну бухгалтерію руху товарів і послуг, а також не можуть нести збитки, пов'язані з веденням бух-

галтерського обліку. У такому випадку, якщо річний валовий дохід такого підприємства не перевищує 800 000 євро, воно може скористатися спрощеним (фіксованою ставкою) режимом з податку на додану вартість. За цим режимом сільськогосподарське підприємство може реалізовувати власно вироблену продукцію й надавати послуги без реєстрації платником ПДВ та ведення податкового обліку з ПДВ. Повернення від'ємного сальдо з ПДВ у такому випадку не здійснюється, а застосовується компенсаційна ставка 5 % при реалізації товарів та послуг і залишається підприємству [4].

В Польщі податок на додану вартість відповідно до Шостої Директиви [2] справляється за двома режимами: спрощеним (фіксованою ставкою) та загальним. За спрощеним режимом фермер, у якого річний обсяг продажу сільськогосподарської продукції та послуг не перевищує 20 000 злотих, не є платником ПДВ та не здійснює облік продажу й видачі рахунків-фактур. Відшкодування податку полягає в тому, що покупець сільськогосподарської продукції та послуг — платник ПДВ, сплачує фермеру ціну, в яку закладено фіксовану ставку ПДВ 7 % і звітує про вхідне ПДВ у спеціальній податковій декларації (Рис. 2). Відшкодування ПДВ за фіксованою ставкою застосовується лише до сільськогосподарської продукції та сільськогосподарських послуг, визначених законом. До сільськогосподарської продукції, за якою здійснюється відшкодування, належать: крупи, овочі, фрукти, лісові і волоські горіхи, живі тварини і продукти тваринного походження, риба та інша рибна продукція (крім морських риб), м'ясо та філе прісноводних риб, неїстівні відходи тваринництва, листя і стружка з овочів, жолуді й каштани, добрива тваринного або рослинного походження та інше. До сільськогосподарських послуг, з яких відшкодовується ПДВ за фіксованою ставкою відносяться: послуги, пов'язані з сільським господарством і тваринництвом, крім ветеринарних послуг, лізинг або оренда сільськогосподарських машин і обладнання. Фермер, який не є платником ПДВ, може реалізовувати й інші товари і послуги на суму не більше 150 000 злотих за рік, в іншому випадку, фермер повинен перейти на загальний режим оподаткування ПДВ.[3]

На нашу думку, режим за фіксованою ставкою має суттєвий недолік. Через те, що фермер-неплатник ПДВ не веде бухгалтерський облік, він не може розраховувати на повернення ПДВ за придбані основні засоби, наприклад, трактор чи обладнання. Від-

повідно, такий режим має переваги лише для малих суб'єктів господарювання — сімейних ферм, які займаються сільським господарством на переважно для задоволення власних потреб.

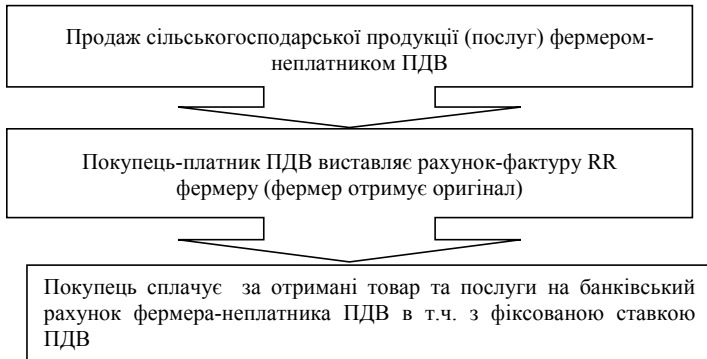


Рис. 2. Схема фіксованого режиму ПДВ в аграрному секторі Польщі [5]

Загальний режим оподаткування має місце за таких умов: у попередньому фінансовому році фермер продав сільськогосподарської продукції на суму понад 20 000 злотих; зареєстрований платником ПДВ та веде бухгалтерський облік. За загальним режимом ПДВ, що підлягає до сплати податковій інспекції, вираховується шляхом зменшення суми ПДВ, яка нарахована на вартість проданих товарів та послуг на суму ПДВ, яка нарахована на вартість придбаних товарів та послуг (Рис. 3).

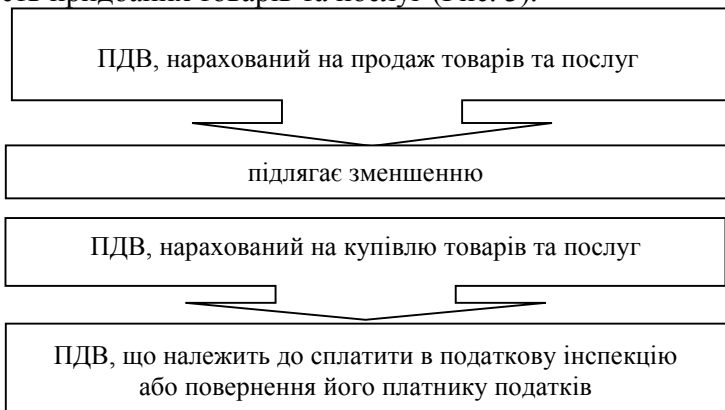


Рис. 3. Схема загального режиму ПДВ в аграрному секторі Польщі [5]

Після приєднання Польщі до Європейського Союзу, відповідно до Договору про вступ в галузі сільського господарства застосовувалась знижена ставка ПДВ — 3 %. Ця ставка діяла тільки на час перехідного періоду протягом 4 років, так 01.05.2008 р., після внесення поправок до закону в Польщі діяли три різні ставки ПДВ на товари та послуги в галузі сільського господарства: 3 %, 7 % і 22 %. У січні 2011 року ставки ПДВ аграрному секторі було змінено, на даний час чинні такі ставки: 5 %, 8 % і 23 %. [3]

За зниженою ставкою 5 % оподатковуються:

- ◆ зерно;
- ◆ свіжі овочі та фрукти;
- ◆ молоко та молочні продукти;
- ◆ свіжі яйця;
- ◆ лісові та волоські горіхи.

За ставкою 8 % оподатковуються:

- ◆ свинина, яловичина, м'ясо птиці;
- ◆ соя, ріпак;
- ◆ корми для тварин;
- ◆ хімічні добрива: азот, фосфор, калій, за винятком хлориду

калію;

- ◆ засоби захисту рослин;
- ◆ ветеринарія;

◆ послуги, пов'язані з сільським господарством (сільськогосподарська техніка).

За ставкою 23 % оподатковуються:

- ◆ паливно-мастильні матеріали;
- ◆ електроенергія;
- ◆ газ, вугілля, дрова;
- ◆ води;
- ◆ трактори, машини та обладнання.

До недоліків загального режиму справляння ПДВ в Польщі, на нашу думку, слід віднести те, що перейти на фіксований режим фермер може на раніше, ніж за три роки. За таких умов фермер може понести значних фінансових затрат через часткове відшкодування ПДВ. Проте позитивною стороною загального режиму ПДВ є те, що фермер може скористуватися можливістю коригування вхідного ПДВ за придбані основні фонди, що зменшує податкове навантаження на такого фермера.

Податок на додану вартість в Україні застосовується за ставкою 20 % до 31 грудня 2013 року, а з 1 січня 2014 року — за ста-

вкою 17 % та не має виключень для сільськогосподарських товарів та послуг. Проте сільськогосподарське підприємство, визначене п. 209.6 Податкового Кодексу, може скористатися спеціальним режимом справляння ПДВ.[1]

Згідно із спеціальним режимом, сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів (послуг) використовується для відшкодування суми податкового кредиту з ПДВ та за наявності залишку суми податку — не сплачується до бюджету, а використовується для інших виробничих цілей.

Сільськогосподарські підприємства також отримують компенсаційні виплати від переробних підприємств за поставлені ними молоко, худобу, птицю, вовну власного виробництва за рахунок ПДВ, що нараховується на цю продукцію.

Вважаємо, що застосування податку на додану вартість в аграрному секторі України має значні недоліки, які потребують термінового усунення. Один з них полягає в тому, що компенсаційні виплати мають не лише пільговий, а й дотаційний характер щодо визначеної продукції. Такі дотації суперечать вимогам Світової організації торгівлі, оскільки спотворюють конкурентне середовище на ринку сільськогосподарської продукції. [5, с. 395]

Ще одна проблема українського ПДВ полягає у ставках податку. З одного боку ставка 20 % у всій вітчизняній податковій системі для сільськогосподарських підприємств є вигідною, оскільки вони можуть в значному обсязі відшкодувати податковий кредит, з іншого — знижена ставка на сільськогосподарську продукцію здешевлює вартість товарів та послуг для кінцевого споживача.

Висновки. Аналіз справляння ПДВ в аграрному секторі європейських країн, зокрема Польщі демонструє дотримання принципу рівності всіх платників податків. Детально аналізуючи податок на додану вартість фермерів Польщі, ми виявили такі позитивні його сторони: 1) диференціація режимів справляння ПДВ, яка виокремлює малий бізнес від великого, надаючи преференції першому; 2) диференціація податкових ставок на сільськогосподарські товари та послуги, яка забезпечує невелику частку податку у їх вартості.

Таким чином, податок на додану вартість в аграрному секторі України потребує системних перетворень на шляху до гармонізації із європейськими вимогами, які закладені у Шостій Директиві, а саме:

1) запровадження однієї або двох знижених ставок на сільськогосподарські товари та послуги;

2) усунути недоліки спеціального режиму ПДВ для сільсько-господарських підприємств, які виражаються прихованими дотаційними заходами;

3) розмежування підходів справляння ПДВ за ознакою обсягу землекористування (володіння), видом діяльності та обсягом обігу.

Література

1. Податковий кодекс України (Розділ V) (ст. 180-211) від 02.12.2010 № 2755-VI. [Electronic Resource] // Верховна Рада України — Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755%D0%B4-17> Last access: 01-04-2013— Title from the screen. ПДВ

2. Sixth council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the Member States relating to turnover taxes — common system of value added tax: uniform basis of assessment. OJ L 145, 13.6.1977, p.1.

3. Podatek VAT w rolnictwie [Electronic Resource] // Egospodarka — Mode of access: <http://www.podatki.egospodarka.pl/64251>, Podatek-VAT-w-rolnictwie,1,65,1.html — Last access: 01-04-2011 — Title from the screen.

4. Systemy podatkowe krajow Unii Europejskiej.[Electronic Resource] // Propertis — Mode of access: <http://www.properties-in-europe.com>. — Last access: 10-12-2005— Title from the screen.

5. Івасько І.М. Новації в реалізації податкової політики в аграрному секторі. — Монографія: Інновація трансформації аграрного сектора економіки. — за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2012. — с. 388—411.

Статтю подано до редакції 25.05.13 р.

УДК 330.131.7

Лісовська В. П., к.фіз.-мат. н.,
доцент кафедри вищої математики
Наїста А. С., аспірант
кафедри вищої математики
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

СУЧАСНІ ПІДХОДИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ

АНОТАЦІЯ. В статті розглядається аналіз показників діяльності банків України та ВВП за даними банківської статистики, та представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірних показників діяльності банків. Приведено аналіз рентабельності банків-

ської діяльності в Україні та представлені порівняльні фінансові умови залучення коштів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ризик, міжнародне кредитування, рентабельність активів

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается анализ показателей деятельности банков Украины и ВВП по данным банковской статистики, и представлена полиномиальная аппроксимация точек безразмерных показателей деятельности банков. Приведен анализ рентабельности банковской деятельности в Украине и представлены сравнительные финансовые условия привлечения средств.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: риск, международное кредитование, рентабельность активов

SUMMARY. The article is devoted to analysing the performance of Ukrainian banks and Ukraine's GDP on the basis of the banks statistical data and suggests polynomial approximation of points denoting dimensionless performance indicators of banks. The article analyses the profitability of the banking operations in Ukraine and provides the comparative analysis of financial terms for raising funds.

KEY WORDS: risk, international lending, return on assets

Постановка проблеми. Ризик, яким обтяжена економічна діяльність, — це економічна категорія, що відображає характерні особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання [1]. Ризик має діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру. Оцінка ризику є багатовимірною величиною, що характеризує можливі відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, можливу невдачу (збитки) з урахуванням впливу контрольованих (керованих) і неконтрольованих (некерованих) чинників, прямих і зворотних зв'язків.

Це означення ризику, який є характерним феноменом ринкової економіки, ґрунтується на системному підході до цієї економічної категорії, вказує на необхідність ретельного аналізу впливу на об'єкти (процеси) оцінювання та керування багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, вплив надсистеми, а також урахування ставлення до ризику суб'єктів господарювання (суб'єктів ризику) [2].

Розглядається міжнародне кредитування, як форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн. Суб'єктами цих відносин виступають приватні фірми, комерційні банки, кредитні організації, нефінансові заклади, держави та державні органи, а також регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути. Отже, міжнародний кредит — це економічні відносини, які виникають між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики. Кредитні відносини складаються на принципах повернення, терміновості, платності, гарантованості. До ризиків операторів міжнародного ринку банківських кредитів відносять [3]:

- а) кредитний ризик, або ризик неплатоспроможності позичальника;
- б) валютний ризик, пов'язаний з коливаннями валютного курсу;
- с) регіональний ризик (ризик, пов'язаний з діяльністю в певному регіоні чи в одній країні);
- д) органічний ризик, пов'язаний зі змінами ринкових умов і якості всього сектору фінансового ринку;
- е) ризик зміни ціни товару після укладення контракту;
- ф) відмова імпортера від прийняття товару, особливо при інкасовій формі розрахунку;
- г) помилки в документах чи оплаті товарів;
- h) зловживання чи розкрадання валютних коштів;
- і) коливання процентних ставок.

Тому підходи до мінімізації ризиків міжнародного кредитування являються актуальною проблемою.

Аналіз основних джерел:

Питання мінімізації ризиків міжнародного кредитування досліджували зарубіжні вчені економісти: Р. Барро, Ш. Бланкарт, Д. Долан, Дж. Кейнс, А. Лернер, Ф. Модільяні, А. Пігу, Д. Рікардо, Д. Сакс, П. Самуельсон, Д. Сорос, Д. Стігліц та інші. Також зазначені проблеми знайшли відображення у роботах українських вчених: О. Білоруса, С. Боринця, І. Бураковського, В. Вітлінського, А. Гальчинського, О. Єременка, Г. Климка, Л. Красавіної, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, Г. П'ятаченка, Д. Полозенка, Ю. Полунєєва, А. Поручника, О. Плотнікова, В. Рокочої, В. Суторміної, В. Федосова, А. Філіпенка та інших.

Разом з тим в Україні необхідно акцентувати увагу на розробки в сфері аналізу кредитних рейтингів країн та висвітлення ком-

плексу питань, пов'язаних з державними зовнішніми запозиченнями, а також вирішення проблеми ефективності використання кредитних коштів.

Постановка задачі. Міжнародне рейтингове агентство Moody's знизило рейтинги 11 українських банків, включаючи Ощадбанк (Україна), ОТП Банк Україна, Приватбанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрексімбанк, з негативним прогнозом, про що говориться в повідомленні агентства. Головна причина зниження позицій українських емітентів пов'язана з тим, що спадають суверенні рейтинги України.

Moody's знизило рейтинг державних облігацій України на один щабель — до B3 з B2 з негативним прогнозом. Також рейтингове агентство Standard & Poor's знизило довгострокові суверенні рейтинги України з BB-до B. Експерти Standard & Poor's зберегли «негативний» прогноз по рейтингах. Аналітики Standard & Poor's керувалися тими ж міркуваннями, що і Moody's.

Автори рейтингів називають три основні причини погіршення показників України:

1). Нерозвинені політичні та економічні інститути. Аналітики кажуть про непрозорість прийняття політичних рішень і про занадто повільне просування реформ. У цьому ж контексті згадується нездатність уряду домовитися з РФ про нову ціну на газ. Також аналітики відзначають посилення адміністративного тиску на економіку. Зокрема, у звіті Moody's згадуються спроби Національного банку України (НБУ) регулювати валютний ринок адміністративними методами.

2). Проблеми з ліквідністю. Українська економіка потерпає від нестачі грошей, у тому числі від нестачі притоку валюти. Золото-валютні резерви України знизилися на 23 % за 2012 рік і досягли критично низької позначки. Експерти відзначають, що це сталося через інтервенції НБУ на валютному ринку, метою яких було штучне утримання будь якою ціною курсу гривні протягом 2012 року.

3). Слабкі економічні перспективи України в короткостроковій і середньостроковій перспективі. Експерти констатують, що Україна вкрай залежить від ситуації на зовнішніх сировинних ринках. У 2013 році на українській економіці так чи інакше відіб'ються глибока криза в Єврозоні, фінансові проблеми в США і уповільнення економічного зростання в Китаї.

Падіння міжнародних рейтингів України означає, що найближчим часом будуть погіршені кредитні рейтинги внутрішніх

українських позичальників — компаній, фінансових організацій та міст. Що, власне, зараз й відбувається.

Тому розробка підходів до мінімізації ризиків міжнародного кредитування є актуальною проблемою.

Виклад основного матеріалу:

Необхідно зазначити, що банківський сектор України має високий рівень дезінтегрованості та характеризується наявністю великої кількості недостатньо капіталізованих, часто «кишенькових» банків [4]. Ця та інші «родові» вади національного банківського сектору, незважаючи на вражаючі темпи його розвитку протягом останніх років, не дають можливості стверджувати про його адекватність потребам розвитку національної економіки, у тому числі експортного сектору. Низька капіталізація українських банків, брак довгострокових та конкурентоздатних за вартістю фінансових ресурсів не дозволяють українським банкам активно виступати фінансовим локомотивом розвитку.

В таблиці 1 приведені абсолютні показники в млн. грн. діяльності банків України та ВВП за даними банківської статистики [5].

Таблиця 1

АБСОЛЮТНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА ВВП (млн грн)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Депозити	40470	67204	90935	147094	202929	318 389	436 727	349 636	439 443	524 909
Кредити	46736	62503	87519	142277	245523	430 052	741 816	726 296	750 539	813 864
Зобов'язання	53913	87352	115926	188427	297613	529 818	806 823	753 242	804 361	898 785

Закінчення табл. 1

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Активи	67774	100234	134348	213878	340179	599 396	926 086	873 450	942 090	1 054 272
Власний капітал	9983	12882	18421	25451	42566	69 578	119 263	120 208	137 728	155 487
Приб/збитки	685	827	1263	2170	4144	6 543	7 304	-31 492	-13 027	-7 708
Готівкові кошти	9043	8459	13851	24919	26493	37 102	38 954	102 692	131 666	141 608
ВВП	267344	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1316600	1505000

Результати табл. 1 проілюстровані на графіку рис. 1.

З рис.1 видно, що зростаючі значення ВВП, окрім 2009 р., мають експоненціальну тенденцію росту. Спад активів, депозитів, зобов'язань спостерігається в 2010 р., що обумовлюється посткризовою інерцією.

На нашу думку аналіз абсолютних показників не враховує багато чинників (наприклад зміну валютних курсів, інфляцію, ін-

ституціональні перетворення), тому розглянемо показники у без-розмірному — відносному вираженні до ВВП.

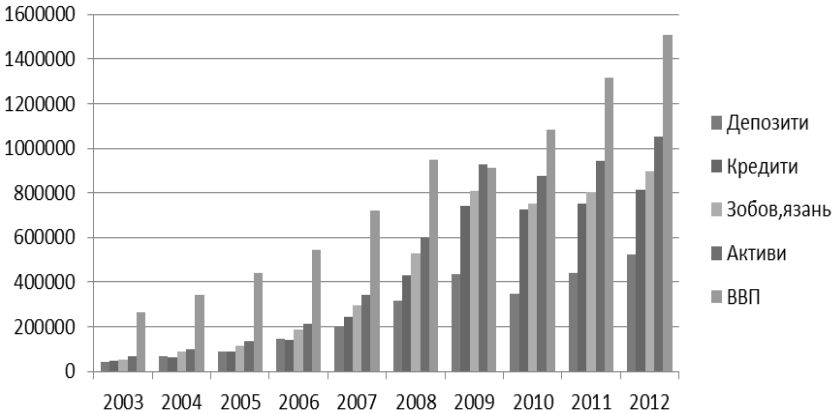


Рис. 1. Динаміка абсолютних показників діяльності банків та ВВП

На рис. 2 представлено графіки, що демонструють дані табл. 2. З рис. 2 спостерігається чітка тенденція росту до 2009 р., що пояснюється кризою 2008 р. та післякризовою інерцією 2009 року. В той же час графік ілюструє спад всіх відносних до ВВП показників, починаючи з 2009 р.

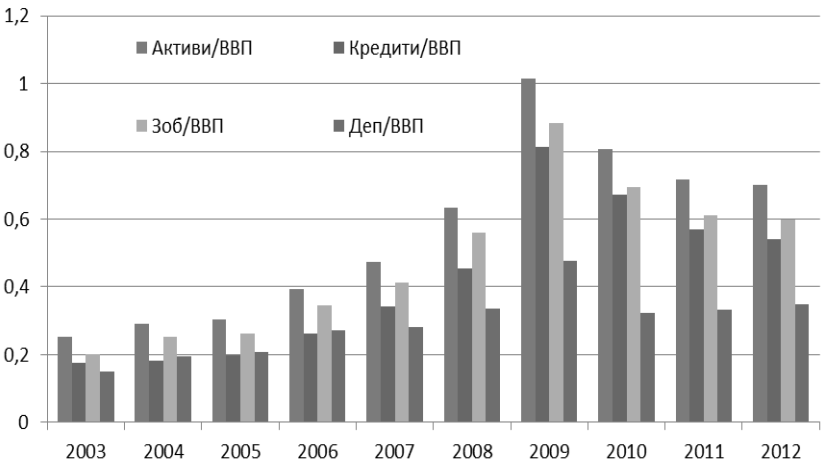


Рис. 2. Динаміка відносних показників діяльності банків України до ВВП

На рис. 3 представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірного показника відношення активів до ВВП за допомогою многочлена 5-го порядку вигляду:

$$y = 0.0007x^5 - 0.0166x^4 + 0.1373x^3 - 0.4563x^2 + 0.6401x$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,9277 та відношення кредитів до ВВП за допомогою многочлена 5-го порядку вигляду:

$$y = 0.0003x^5 - 0.0092x^4 + 0.0822x^3 - 0.2811x^2 + 0.4018x$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,9334

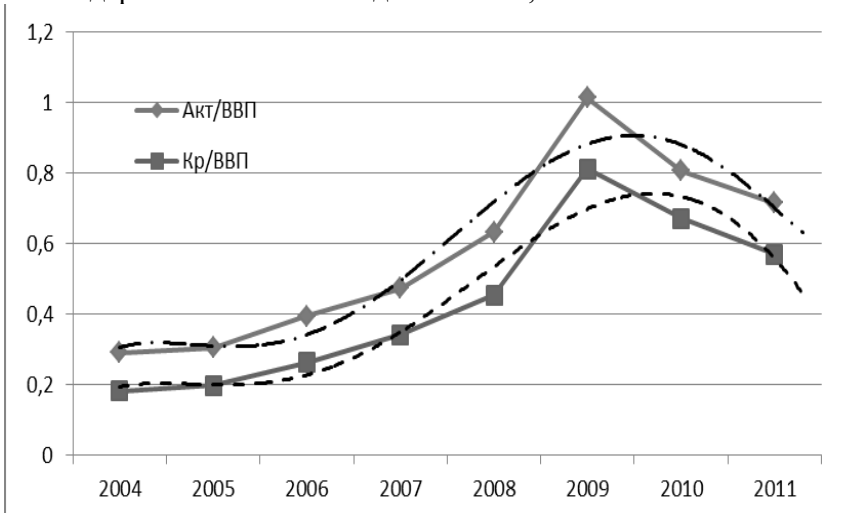


Рис. 3. Поліноміальна апроксимація з прогнозом на півроку 2013 р. відношення активів до ВВП та кредитів до ВВП

За такою апроксимацією прогнозне значення відношення активів до ВВП на півріччя 2013 року має тенденцію до зростання на рівні кінця 2010 року. За такою апроксимацією прогнозне значення відношення кредитів до ВВП на півріччя 2013 року має тенденцію до зростання на рівні кінця 2011 року.

На рис.4 представлена динаміка відносних показників всередині банківської системи до сумарних активів.

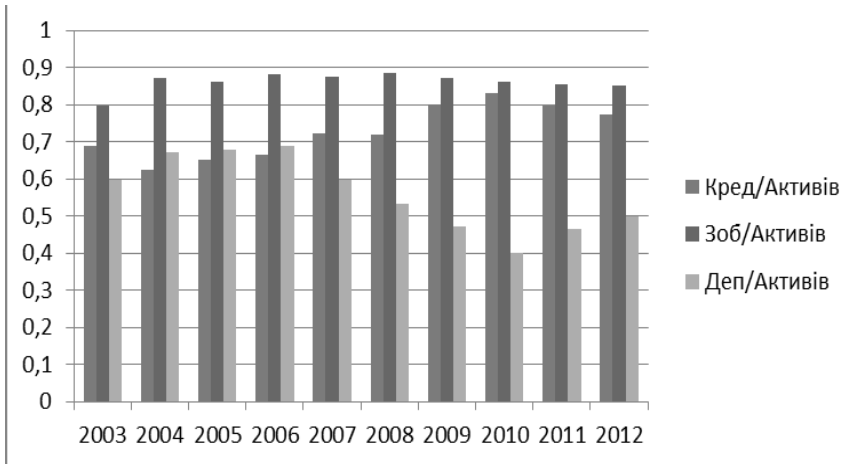


Рис. 4. Динаміка відносних показників всередині банківської системи до сумарних банківських активів України

З рис.4 видно, що показник відношення Зобов'язань до Активів показує майже рівномірну тенденцію; показник відношення кредитів до Активів після 2008 р. мав тенденцію росту; показник відношення Депозитів до Активів — різкий спад з 2006 по 2010 рр.; показник відношення Власного Капіталу до Активів не показує чутливості до кризових станів, в той же час, коли показник відношення готівкових коштів до Активів банків з 2006 р по 2009 р. показує значний спад. Як результат посткризовості банківських систем відношення прибутків до Активів спостерігається до 2009 р., після чого можна тільки спостерігати тенденцію росту збитків по відношенню до Активів.

Проблема підвищення ефективності діяльності актуальна для українських банків. Необхідно зазначити, що до 2006 року рівень рентабельності активів (ROA) становив 1,62 %, а у 2007р. українські банки досягли суттєвого прогресу в плані підвищення ефективності діяльності і ROA становив 2,9 %, що було найвищим показником за останні 10 років. Проте після кризи у 2008р. він значно впав до рівня 1,3 % а у 2009-2010р. дійшов до взагалі від'ємної позначки –1,5 %. На сьогодні ситуація значно поліпшилась і банки поступово повертаються на свій старий рівень, відтак рентабельність активів в ОТП Банку складає 2,6 % (табл. 2) [6].

Таблиця 2

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ АКТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ (ROA) [5]

Банк	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7
ОТП БАНК	2,90 %	1,30 %	0,20 %	-1,50 %	2,50 %	2,60 %
ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	1,40 %	1,90 %	0,80 %	-2,30 %	-0,80 %	-0,40 %
БРОКБІЗНЕС- БАНК	0,90 %	0,60 %	0,50 %	0,10 %	0,30 %	0,10 %
УКРГАЗБАНК	0,70 %	1,00 %	1,40 %	-36,50 %	0,10 %	-19,90 %
СБЕРБАНК РОСІЇ	1,30 %	1,00 %	1,00 %	0,20 %	-14,80 %	1,50 %
КРЕДИТПРОМ- БАНК	0,80 %	0,20 %	0,20 %	-2,30 %	0,20 %	-5,50 %
ІНГ БАНК УКРАЇНА	2,40 %	1,90 %	2,40 %	1,50 %	2,80 %	1,60 %
БАНК ФОРУМ	0,40 %	0,40 %	0,10 %	-3,40 %	-23,40 %	-7,40 %
ПІВДЕННИЙ	1,10 %	1,20 %	1,60 %	0,60 %	0,40 %	0,50 %
ЕРСТЕ БАНК	0,00 %	0,10 %	0,00 %	-4,10 %	-1,40 %	-1,70 %

Що стосується показників рентабельності банків України то починаючи із 2007 р. спостерігається їх зниження, а останні три роки характеризуються не ефективною діяльністю банківської системи, хоча й в останні роки відбулися певні позитивні зміни в ефективності діяльності банків, зокрема — підвищення рентабельності активів завдяки зниженню адміністративних витрат (рис. 5).

Однак, хоча і спостерігається тенденція до поліпшення якості активів банків після значного падіння, насторожує поліпшення результативних показників їх діяльності за рахунок зниження рівня відрахувань у резерви за активними операціями, при новому зростанні обсягів діяльності й обсягів кредитного портфеля.

Витрати банків України значно зросли в кризові роки, і хоча зараз ситуація покращується, вони досі залишаються на високому рівні і становлять 11,0 млрд. грн.

Необхідною умовою ефективного функціонування банків є забезпечення ефективної їх діяльності за умови високої фінансо-

вої стабільності, тобто допустимих ризиків. Виконання цієї вимоги передбачає, що банки отримують відносно стабільний щомісячний прибуток.

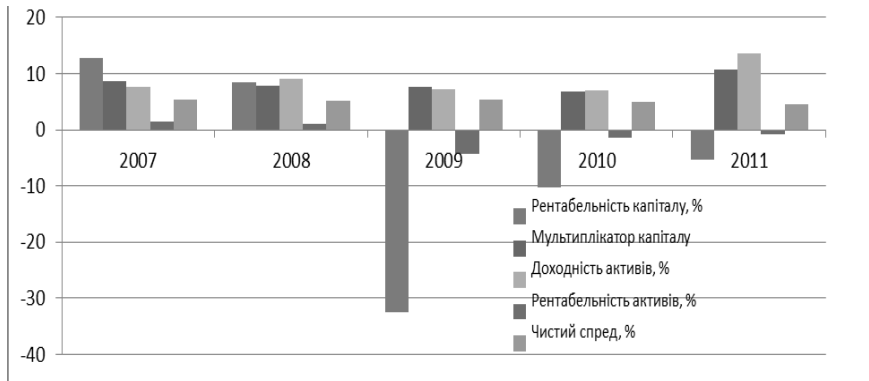


Рис. 5. Показники рентабельності банківської системи України

Ще одним важливим показником діяльності банків є суттєве підвищення рентабельності капіталу. Рентабельність капіталу почала падати з 2009 р. і критично впала з 8,51 % до -32,52 %, цьому сприяла не стабільна фінансова ситуація на світовому ринку, але з вщуханням кризових наслідків у 2010 р. ситуація почала поліпшуватись, відтак показники за 2010 р. зросли вже до -10,19 відповідно активи також значно покращились у порівнянні з кризовим роком. На 2011р. рентабельність капіталу склала -5,27 %.

Деякі негативні тенденції 2009 р. таки вдалося подолати в 2011 р.: зростає адекватність капіталу, хоча у порівнянні з 2010 роком зазначений показник знизився, зменшилися збитки та частка проблемних кредитів. Можна виділити три основні тенденції, що характерні для банківської системи у 2011 році: повернення депозитів, відновлення стабільності, зменшені обсяги кредитування та збільшені інвестиції в цінні папери, високий рівень проблемної заборгованості за кредитами.

Тривале економічне пожвавлення, відновлення довіри до банківської системи і відсутність інших інвестиційних можливостей приваблює вкладників до банків. Внаслідок цього банківська система у 2011 році повністю досягла і перевищила рівень депозитної бази докризового періоду. У 2011 році фінансовий стан і стан капіталу в

банківській системі значно покращились. Загальні збитки зменшились майже в три рази у порівнянні з 2010 роком (до 7,7 млрд. грн. у 2011 році у порівнянні з 34,8 млрд. у 2009 році) в умовах різкого зменшення відрахувань до резервів на покриття збитків за позиками, стабільного операційного доходу і скорочених адміністративних витрат. Незважаючи на сумарний негативний фінансовий результат, все більша кількість банків у 2010 р. вийшла з мінусу, знову на прибуткову діяльність. За даними НБУ, кількість збиткових банків зменшилася з 64 станом на кінець 2009 року до 31 станом на 01.02.2012. У 2011 році банки мали змогу покращити стан свого капіталу (завдяки значному впливанню капіталу акціонерами і скороченню збитків). Так, показник адекватності капіталу досяг рівня 18,9 % станом на кінець року (вирос з 14 % на кінець 2008 року та з 18,1 % на кінець 2009 року), а обсяг регулятивного капіталу збільшився на 17,5 млрд. грн. у 2010 р. (табл. 3).

Таблиця 3

**ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ І САЛЬДО ПОТОЧНОГО РАХУНКУ
В 2006—2011 рр.**

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Відношення сальдо поточного рахунку до ВВП	0,04	0,07	0,06	0,08	0,03	0,04
Темпи інфляції %	11,6	16,6	22,3	12,3	9,1	4,6
Інвестиції в основний капітал млн грн	125254,0	188486,0	233081,0	151777,0	171092,0	238625,0

Джерело: складено авторами за даними [7].

Особливістю кредитної експансії в Україні є формування значної частини приросту за рахунок зростання обсягів кредитування в іноземній валюті. За розрахунками у період з 2006р. по 2009 рік обсяги кредитування у національній валюті зросли в 19,5 рази, в іноземній — у 16,3 рази.

Разом з тим, починаючи з 2006 року спостерігалась тенденція до випереджаючого збільшення валютних кредитів. Останнім часом (2010—2011 рр.) ця тенденція зменшилась у бік зростання кредитів в національній валюті.

Але, маючи досить вузьку власну базу для надання довгострокових та дешевих кредитних коштів, комерційні банки України останнім часом досить активно залучають ресурси на міжнародних фінансових ринках. Це відбувається з використанням наступних каналів [8]:

1. Залучення ресурсів міжнародних фінансових установ шляхом участі у програмах розвитку (МБРР, МФК, ЄБРР тощо);
2. Співробітництво з цільовими фондами (НУФ);
3. Залучення коштів через співробітництво з ЕКА («Гермес», КФВ, Ексімбанк США, «САЧЕ», «КОФАС» тощо);
4. Розміщення євробондів.

Найбільш фінансово привабливими є умови, що пропонуються міжнародними фінансовими установами (МБРР, МФК, ЄБРР) (табл. 4).

Таблиця 4

ПОРІВНЯЛЬНІ ФІНАНСОВІ УМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ [9]

	МФУ		ЕКА			Євробонди	
	МБРР	ЄБРР	Гермес	Ексім США	КОФ С	BNP Paribas УкрСиббанк	UniCredit Bank «Укрсо- цбанк»
Вартість залучення коштів, % річних станом на 01.01.11	5,5 (USD)	5,0 (EUR)	5,9 (EUR)	6,7 (USD)	5,8 (EUR)	8,95 (USD)	9,0 (USD)
Середній термін залучення, років	> 15	> 5	3-5	3-5	3-5	3	3
Можлива вартість розміщення коштів, % річних	10-11	8-10	9-11	10-12	9-11	12-14	12-14
Можливі терміни розміщення коштів, років	≥ 5	≥ 5	3-5	3-5	3-5	≤ 3	≤ 3

Проте, доступ до цих ресурсів є дуже обмеженим, зважаючи на складні процедури їх залучення, необхідність отримання державних гарантій, високі вимоги прийнятності, жорсткі процедури закупівель тощо.

Висновки. Серйозну альтернативу фінансуванню з боку МФУ становлять ресурси, що залучаються через ЕКА. По оцінках, щорічно таке фінансування становить приблизно \$60-70 млн. Розвитку цього напрямку заважає низький кредитний рейтинг України, який на 2 рівня нижчий ніж у Росії, внаслідок чого імпортери мають сплачувати високу страхову премію, що значно підвищує вартість ресурсів. Також стримує його використання і обмеження щодо вибору постачальника — ним має бути виключно постачальник з країни, яка надає кредит.

Найбільш динамічно розвивається напрямок прямого залучення коштів комерційними банками України. Проте, і у цьому випадку обмеженнями є вартість ресурсів та строки залучення коштів.

Співпраця з міжнародними фінансово-кредитними установами дала змогу Україні вийти з глибокої економічної кризи і досягти певного економічного зростання починаючи з 2000 року, а також пережити тяжку фінансову кризу 2008—2009 років.

За рахунок іноземних кредитів з'явилася можливість безперервно працювати багатьом галузям економіки країни: енергетиці, промисловості, сільському господарству та ін.

На нашу думку, відмова від кредитування міжнародними фінансово-кредитними організаціями призведе до ситуації, коли зменшаться субсидії держави в сільському господарстві, промисловому виробництві, соціальній сфері і це неминуче призведе до падіння рівня життя всіх верств населення в Україні.

Крім того, на наш погляд, ще й досі має місце неспроможність кредитування великих інвестиційних проектів українськими комерційними банками з-за нестачі кредитних ресурсів.

Позитивні результати від діяльності міжнародних фінансово-кредитних організацій в Україні можна вважати суттєвими тільки за умови розгляду макроекономічної стабілізації на тривалий період, а не в моменти отримання кредитних коштів, тобто результати повинні бути сталими і підтримуватися під впливом ринкових регуляторів.

На сьогоднішній день політика України спрямована на підтримку кредитних відносин з МВФ і Світовим Банком, оскільки надання позик іншими світовими кредиторами та обсяг інозем-

них інвестицій залежать в першу чергу від стану відносин уряду України з Міжнародним валютним фондом.

Література

1. Шелобаев С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ: ДАНА, 2000. — 367 с.
2. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 408 с.
3. Деревська О.Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О.Б. Деревська // Вісник університету банківської справи Національного банку України. — 2010. — № 6. — С.26-31
4. В. Міщенко, О. Кравець «Удосконалення управління банківським кредитуванням на прикладі країн Центральної та Східної Європи» / «Вісник НБУ» № 9 — 2006.
5. <http://bankografo.com>
6. <http://finance.liga.net/banks>
7. www.bank.gov.ua
8. А. Кузнецова, О. Другов, В. Рисін «Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи» / «Вісник НБУ» № 1 — Січень 2007.
9. http://www.eximb.com/img/app_links/1236.pdf

Статтю подано до редакції 02.06.13 р.

УДК 336.3

Антонюк О. І., к.е.н., завідувач кафедри фінансів,
в.о. проректора з наукової роботи.

Ніколишин Ю. І., к.е.н., доцент кафедри фінансів
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

МІСЦЕВІ ПОЗИКИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОБЛЕМ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто сучасний стан місцевих позик у вітчизняній економіці, проаналізовано зарубіжний досвід використання місцевих запозичень, окреслено можливості його впровадження в Україні та запропоновано здійснити ряд заходів з метою підвищення ефективності використання запозичених коштів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: місцевий бюджет, місцева позика, муніципальні облігації, фінансова криза, інвестиційні проекти.

АННОТАЦИЯ. Рассмотрено современное состояние местных займов в отечественной экономике, проанализирован зарубежный опыт использования местных займов, обозначены возможности его внедрения в Украине и предложено осуществить ряд мер по повышению эффективности использования заемных средств.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: местный бюджет, местный заем, муниципальные облигации, финансовый кризис, инвестиционные проекты.

SUMMARY. The current status of municipal bonds in the domestic economy, the foreign experience using local borrowings, outlined the possibility of its implementation in Ukraine and offered to take a number of measures to improve the efficiency of the borrowed funds.

KEYWORDS: local budget, municipal bonds, municipal bonds, financial crisis, investment projects.

Постановка проблеми. Проблема фінансового забезпечення місцевих бюджетів завжди була актуальною для України, а в теперішній економічній та політичній ситуації в країні постала особливо гостро. Скорочення обсягів виробництва призводить до зменшення доходів місцевих бюджетів і неможливості безперебійного виконання всіх покладених на місцеві органи влади функцій. Брати кредити в банківських установах дорого, а розраховувати на одержання коштів органів державної влади вищого рівня (субвенцій, дотацій, короткострокових позичок) в сучасний період економічної кризи не завжди є виправданим. Тому виникає необхідність у використанні інших дієвих шляхів поповнення місцевих бюджетів.

Питанням місцевих позик займалися чимало дослідників, зокрема, Веліхов Л.П., Сірінов М.А., Кравченко В.І., Василик О.Д., Опарін В.М., Сунцова О.О. та ін. Ці вчені досліджували загальні питання, тому важливо визначити сучасний стан ринку місцевих позик, оскільки останній ускладнюється світовою фінансовою кризою, нестабільністю грошової системи України та має суттєвий вплив на подальший розвиток економіки.

Формулювання цілей статті. Очевидно, що українська економіка перебуває на етапі трансформаційних змін, забезпечення її розвитку потребує значних джерел, у список яких входять і місцеві позики, саме тому дослідження даної теми є надзвичайно актуальним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринку місцевих запозичень в Україні відбувався під впливом форму-

вання правової бази, яка його регулювала. Активне формування нормативно-правової бази, яка б регулювала весь спектр правових відносин, які виникають у процесі випуску, розміщення та погашення облігацій місцевої позики розпочалося вже у 1998 році, але базові документи прийняли після 2000 року [6]. У 2001 році Верховна Рада України ухвалила Бюджетний кодекс України, який закріпив право місцевих рад та Верховної Ради АРК Крим приймати рішення про здійснення запозичень, а вже у 2010 новий Бюджетний кодекс визначив основні аспекти здійснення місцевих позик в Україні. Згідно з ним, місцеві позики є нетрадиційним джерелом залучення фінансових ресурсів в місцевий бюджет для зміцнення фінансової самостійності місцевого самоврядування. Використовуючи такий механізм державні органи можуть впливати на регіональну політику шляхом мобілізації заощаджень та накопичень суб'єктів господарювання [1].

Позики — це операції, пов'язані з одержанням коштів на умовах поверненості, платності і строковості, у результаті яких з'являються зобов'язання перед бюджетом, пов'язані з поверненням цих коштів. Позики в місцевий бюджет можуть здійснюватися лише з бюджету розвитку, або для покриття касових розривів у період виконання наповнення місцевого бюджету. Вони виникають у наступних випадках: позики (позички) з бюджетів вищого рівня; позики в комерційних банках; бюджетні гарантії при позиках комерційних структур, у тому числі на потребу дохідної частини місцевого бюджету (у частині будівництва шкіл, лікарень і т.д.); випуск муніципальних позик [1].

Слід зазначити, що залучення фінансового ресурсу на інвестиційні потреби місцевого самоврядування з фінансового ринку останнім часом набуває все більшої ваги. Вагомі теоретичні та практичні здобутки в зарубіжних країнах досягнуті у сфері муніципальних запозичень. Розвинуті в них фінансовий, а в його складі фондовий ринки зумовлюють значні параметри диверсифікації та ємності ринку муніципальних запозичень як ефективного інструменту перерозподілу грошових ресурсів в інвестиційну сферу на територіальному рівні, дієвого засобу фінансування інвестиційних видатків органів місцевого самоврядування. За показником «відношення обсягу місцевих запозичень до валового внутрішнього продукту», «середнє значення вказаного показника для країн Європейського Союзу перевищує 5 % ВВП». При цьому в Іспанії цей показник становить 9,1 %, у Норвегії — 9,7 %, у

Бельгії — 9,8 %, а в Німеччині — 26,8 %. В Україні ж його значення не перевищує 1 % [2, с. 31].

Як зазначають О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, В.І. Кравченко — найпоширенішими за кордоном формами місцевих запозичень є облігаційні позики, кредити фінансово-банківських установ та міжбюджетні позики [2, с. 32]. По обороту ринку муніципальних облігацій на першому місці США, значну долю ринку займають європейські країни, також Латинська Америка та Азія (насамперед Японія).

Принциповим моментом у системі муніципальних запозичень у світі, передусім в європейських країнах слід вважати той факт, що держава є гарантом зобов'язань органів місцевого самоврядування, завдяки чому можна здійснювати запозичення на вигідніших для них умовах. У цих країнах рейтинг цінних паперів за місцевими запозиченнями наближається до рейтингу боргових цінних паперів держави. Надаючи гарантії за місцевими позиками, держава здійснює певні заходи для мінімізації ризику. Доцільність запровадження такої схеми в Україні обґрунтована з позицій основних концептуальних засад державної регіональної політики, якими задекларована солідарна участь держави та регіонів у забезпеченні соціально-економічного розвитку останніх. Чинна ж система муніципальних запозичень в Україні, відповідно до вимог законодавства, побудована так, що її функціонування забезпечується у своєрідному автономному режимі на власний повний ризик органів місцевої влади. [2, с. 32]

Для прикладу, в окремих регіонах Росії набув поширення механізм промислових позик через використання отриманих у результаті муніципальних запозичень коштів на фінансування програм реструктуризації, модернізації виробництва промисловими підприємствами.

А у Великій Британії, Японії, Франції, США та деяких інших країнах набуло поширення проектне фінансування, яке передбачає забезпечення чіткої відповідності позичених коштів напрямам їх вкладання, тобто закріплення їх за конкретним об'єктом

Україна також має досвід муніципальних запозичень, але казати про системність цього сегменту фінансового ринку ще зарано. Проте емісія місцевими органами влади цінних паперів має свої переваги по відношенню до інших джерел запозичення, зокрема:

- забезпечення регіональних бюджетів додатковими фінансовими ресурсами на проекти що потребують середньо і довгострокового терміну інвестування;

- трансформація вільних коштів населення в інвестиції;
- можливість самостійного визначення умов запозичення;
- залучення в економіку регіонів коштів іноземних інвесторів, що сприятиме підвищенню рейтингу країни в цілому;
- стимулювання становлення в регіоні сучасного фондового ринку та його інтеграцію у державний і міжнародний ринки капіталів.

Сучасний стан ринку місцевих позик яскраво простежується на основі розміщення облігацій внутрішньої державної позики. Згідно результатів розміщення внутрішньої державної позики за грудень 2010 року можна навести наступні показники: кількість виставлених облігацій складає 1000 штук з номінальною вартістю 1000грн. та рівнем дохідності 12,5 %. Якщо ж порівнювати дані показники за грудень 2009 року, то можна зазначити, що кількість і номінальна вартість облігацій внутрішньої державної позики були аналогічні 2010 року, проте рівень мінімальної дохідності облігацій у грудні 2009 року становив 20 %, що на 8 % є вищим за аналогічний період 2010 року. Отже, спостерігається тенденція до зниження мінімального рівня дохідності облігацій внутрішньої державної позики. Найбільшими емітентами облігацій за 2009—2010 роки стали Львів, Донецьк, Київ, Суми, Дніпропетровськ [5].

Серед причин відносно низької поширеності муніципальних запозичень в Україні — високі ризики їх здійснення. Найбільш поширеними називають ризики неплатежу, правові та макроекономічні ризики. До правових слід віднести ризик зміни законодавства, що може призвести до погіршення умов інвестування як для емітента, так і для інвестора.

Наступним фактором, що стримує розвиток ринку муніципальних запозичень, слід назвати обмеженість кола інвесторів. Досвід розвинутих країн свідчить про те, що основними інвесторами виступають населення та інститути спільного інвестування і недержавні пенсійні фонди. Це дозволяє акумулювати вільні кошти населення і частково перевести їх із тіньової економіки в інвестиції. Недовіра населення України до державних цінних паперів та недержавних інвестиційних інститутів (таких як пенсійні фонди та страхові компанії) обумовлена наступними факторами [4]:

- нестабільна політична ситуація в країні;
- високі темпи інфляції, знецінення національної валюти;

- наявність негативного досвіду розміщення грошових коштів в державних та комерційних фінансових установах;
- відсутність пільгових умов оподаткування доходів отриманих від інвестування.

Наступною проблемою місцевих запозичень є низький рівень інвестиційних планів і проєктів. Як показує практика розвинутих країн, найбільш ефективним може бути використання засобів позики в виробничих проєктах, що мають конкретну економічну віддачу і відіграють важливу роль в соціально-економічному розвитку регіону. Це сприяє створенню нових робочих місць, збільшенню податкових надходжень, зменшенню соціальної напруги в регіоні.

В Україні бракує розвинутої інфраструктури ринку муніципальних запозичень. Це передусім біржі, на яких здійснюється котирування муніципальних цінних паперів, їх купівля-продаж. Виникає потреба в кваліфікованих лід-менеджерів, що забезпечують організацію випуску цінних паперів, рейтингових агентствах, юридичних компаніях, що мають досвід роботи з муніципальними облігаціями, а також фінансових посередниках.

Недостатня прозорість місцевих бюджетів також негативно впливає на розвиток ринку муніципальних запозичень.

Аналіз сучасного стану та основних тенденцій розвитку ринку місцевих позик, а також проблем становлення цього ринку в Україні дозволяє висловити наступні пропозиції щодо напрямів його подальшого розвитку. Доцільним є створення необхідних державно-правових умов розвитку ринку, ухвалення Закону України «Про місцеві запозичення та гарантії», розробка та ухвалення нормативно-методичних актів, які регламентуватимуть порядок управління та обслуговування боргу органів місцевого самоврядування, законодавче визначення об'єктів застави за місцеві позики, форм їх гарантування, створення умов для місцевих запозичень в іноземній валюті, податкового стимулювання нерезидентів, які інвестують кошти у місцеві запозичення в Україні, утворення спеціальних та цільових фондів органів місцевого самоврядування для забезпечення та погашення муніципальних запозичень, розширення переліку емітентів місцевих облігаційних позик, проєктного використання запозичених коштів, стабілізації фінансового стану позичальників, обмеження сукупного муніципального боргу, створення банків комунального кредиту, синдикуваного та взаємного кредитування, установ з управління кому-

нальним боргом, мають бути запроваджені кілька груп муніципальних цінних паперів, зокрема облігації під загальні зобов'язання, облігації під дохідні проекти, облігації промислового розвитку, облігації комунальних підприємств тощо. Необхідно вдосконалити діяльність Національного банку України на ринку місцевих позик [3]. Доцільно, щоб він брав під заставу 95 % обсягу внутрішніх запозичень при здійсненні рефінансування, подібно до того, як це робиться з ОВДП. Слід запровадити процедури інформування Міністерством фінансів України вітчизняних емітентів при їх виході на зовнішні ринки про обсяги та вартість їх запозичень. Міністерство фінансів України також в рамках системи управління державним боргом мало підтримувати ліквідність цінних паперів, емітованих від імені муніципалітетів України.

Для врегулювання місцевих запозичень з метою мінімізації можливості неефективного використання запозичених коштів необхідно здійснити ряд заходів як на загальнодержавному рівні, так і на місцевому. Так, пропонується:

- посилити державний контроль над здійсненням місцевих запозичень через забезпечення відповідального планування витрат, фінансованих позиками;

- запровадити обов'язковий супровід місцевих позик деталізованими програмами використання запозичених коштів та планами погашення боргів;

- здійснювати широке інформування суспільства про умови та цілі запозичення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, слід відмітити існування на ринку місцевих позик ряду невизначених і проблемних моментів, які мають місце і в Україні: встановлення обмежень щодо обсягів кредитів, які можуть отримуватися за рахунок муніципальних облігацій; застосування гарантій та заходів щодо забезпечення місцевих позик; вирішення ряду принципових питань стосовно виплати боргу в разі дефолту органів місцевого самоврядування.

Отже, на даний час в державі місцеві позики широко не використовуються органами місцевого самоврядування, однак в майбутньому можуть стати важливим джерелом за рахунок якого відбувається поповнення фінансовими ресурсами дохідної частини місцевих бюджетів. Це призведе до збільшення коштів у бюджеті, за рахунок яких можна покращити рівень розвитку регіонів та

країни загалом. Кошти можна спрямовувати на розвиток пріоритетних галузей чи вкладати їх у вигляді інвестицій, надавати кредити, проводити заходи місцевого характеру, здійснювати фінансування мережі установ і закладів, надавати соціальні гарантії і допомоги. Особливістю здійснення інвестицій, капітальних вкладень, надання в оренду приміщень, майнових комплексів, кредитів є отримання додаткових коштів у вигляді відсотків, цим самим примножуючи доходи бюджету в майбутньому. Тому необхідно використовувати місцеві позики, як один із джерел залучення коштів та один із шляхів підвищення рівня економіки держави.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI
2. Василенко О.В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів / О.В. Василенко // Держава та регіони. — 2009. — № 2. — С. 29-36.
3. Луніна І., Вахненко Т. Підвищення ефективності місцевих запозичень в Україні / І. Луніна, Т. Вахненко // Економіст. — 2009. — № 12. — С. 38-41.
4. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Рахункова палата України Офіційний сайт: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>
6. Румянцев С. Розвиток ринку муніципальних облігацій / С. Румянцев // Ринок цінних паперів України. — 2009. — № 10. — С. 24.
7. Савенко О. Ринок внутрішніх державних облігацій / О. Савенко // Ринок цінних паперів України. — 2010. — № 2. — С. 11-17.

Статтю подано до редакції 10.06.13 р.

УДК 347.73:339.727.22

Суторміна К. М., асистент
кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті основну увагу приділено дослідженню нормативно-правових актів, що регламентують іноземне інвестування. Розглянуто їхнє значення та правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: іноземні інвестиції, правовий режим, законодавство, форми здійснення іноземних інвестицій, інвестиційна політика

АННОТАЦІЯ. В статті основне внимание уделено дослідженню нормативно-правових актів, регламентуючих іноземне інвестування. Розглянуто їх значення і правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності.

КЛЮЧЕВІ СЛОВА: іноземні інвестиції, правовий режим, законодавство, форми здійснення іноземних інвестицій, інвестиційна політика

SUMMARY. The article focuses on the study of legal and juristic acts regulating foreign investment. Consider their meaning and legal regimes for foreign business entities.

KEYWORDS: Foreign investment, legal status, legislation, forms of foreign investment, investment policy

Постановка проблеми. Ефективність функціонування іноземних інвестицій залежить від їхнього правового регулювання. Тому дедалі актуальнішим постає питання зваженого державного регулювання інвестиційної діяльності, спрямованого на запобігання негативного впливу глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Питання правового регулювання іноземних банківських інвестицій постійно перебуває у полі зору вчених. Ним, безпосередньо, займаються: Г. Стефанишин, В. Томарева, О. Белова, І. Благун, В. Голованюк, А. Мерзляк, М. Чумаченко.

Постановка завдання. Мета дослідження — огляд чинного законодавства щодо регулювання іноземних інвестицій в Україні, з метою визначення привабливості інвестиційного клімату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід підтверджує, що одним із найважливіших факторів, що сприяє припливу іноземних інвестицій у країну, є наявність ефективного, стабільного законодавства про іноземні інвестиції та зовнішньоекономічну діяльність.

Перш ніж досліджувати проблему правового регулювання іноземних банківських інвестицій в Україні, необхідно з'ясувати сутність поняття іноземних інвестицій. Так, ст. 1 Закону України «Про режим іноземного інвестування» тлумачить поняття «іноземні інвестиції» як «...цінності, що вкладаються іноземними ін-

весторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [1]. У ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що іноземні інвестиції — це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого утворюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [2].

Отже, проаналізувавши дані визначення поняття іноземних інвестицій можна дійти висновку, що вони різняться між собою об'єктом і суб'єктом. Так, в першому визначенні об'єктом виступають цінності, суб'єктом — іноземні інвестори, а в другому тлумаченні об'єктом є майнові і інтелектуальні цінності, суб'єктом — іноземні суб'єкти господарської діяльності. Тобто, Закон України «Про режим іноземного інвестування» розширює суб'єкт іноземного інвестування, а Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» більш конкретизує об'єкт даної діяльності, тим самим обмежує спекулятивний вплив.

Правове регулювання іноземних інвестицій здійснюється на національному та міжнародному рівнях. На національному рівні державне регулювання регламентується Законом України «Про банки і банківську діяльність», Законом України «Про інвестиційну діяльність», Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Законом України «Про режим іноземного інвестування», Законом України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» та Концепцією регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки (табл. 1). На міжнародному рівні — регламентується договорами України з іноземними державами.

Таблиця 1

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АКТИ, ЩО РЕГЛАМЕНТУЮТЬ
ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ,
[розроблено автором на основі джерел 1—6]**

Нормативно-правовий акт	Значення
Закон України «Про банки і банківську діяльність»	Визначення термінів, порядку створення, державної реєстрації, ліцензування діяльності та реорганізації банків.

Заінчення табл. 1

Нормативно-правовий акт	Значення
Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Він спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування економіки України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції.
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Визначає правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності.
Закон України «Про режим іноземного інвестування»	Визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України.
Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства»	Визначається право іноземних громадян як фізичних осіб займатися інвестиційною діяльністю.
Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки	Визначає основні засади державної організації та регулювання інвестиційної діяльності.

Закон України «Про банки і банківську діяльність» визначає загальні умови діяльності банків: економічні, організаційні і правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків, в тому числі банків з іноземним капіталом. Спеціальні умови створення банків з іноземним капіталом визначенні Положенням НБУ «Про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів» від 08.09.2011 N 306.

Так, для створення банку з іноземним капіталом його засновники зобов'язані отримати попередній дозвіл Національного банку. Для набуття діючим банком статусу банку з іноземним капіталом за попереднім дозволом до Національного банку звертається правління банку (рада директорів). Попередній дозвіл для набуття діючим банком статусу банку з іноземним капіталом на-

дається правлінню (раді директорів) за умови надання необхідної інформації щодо юридичної особи (нерезидента України) або фізичної особи (іноземця), яка має намір придбати акції (паї, частки) банку як при первинному розміщенні, так і на вторинному ринку, незалежно від того, за угодами з банком, торговцем цінними паперами чи попереднім власником акцій вони придбаватимуться.

Одночасно з наданням попереднього дозволу на створення банку з іноземним капіталом або набуттям діючим банком статусу банку з іноземним капіталом Національний банк надає попередній дозвіл на придбання істотної участі в банку юридичній особі (нерезиденту України) або фізичній особі (іноземцю). Для отримання дозволу на придбання істотної участі в банку юридична особа — нерезидент та фізична особа — іноземець подають відповідні документи [7].

Законом України «Про інвестиційну діяльність» проголошено про державне регулювання інвестиційної діяльності, страховий захист інвестицій, створення пільгових умов для інвесторів, які працюють у пріоритетних сферах.

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначаються правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності. Зокрема, виокремлено:

- національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їхніми інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

- режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків і зборів, якими користується та буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги з них встановлюються в рамках спеціального режиму. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

– спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Законом України «Про режим іноземного інвестування» визначаються особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України. Так, розрізняють наступні форми здійснення іноземних інвестицій:

- часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;

- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;

- придбання інших майнових прав;

- господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;

- в інших формах, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Декрет КМУ «Про режим іноземного інвестування» ввів поняття підприємства з іноземною інвестицією, до якого стали відносити підприємство з кваліфікаційною інвестицією. Кваліфікаційна іноземна інвестиція — це інвестиція, що становить не менше 20 відсотків статутного капіталу. Підприємства з іноземною інвестицією звільнялися від сплати податків на прибуток (доходи) протягом п'яти років з моменту внесення такої інвестиції. Якщо підприємство діяло у пріоритетних напрямках розвитку, що визначалися державними програмами заохочення іноземних

інвестицій, то встановлювалися додаткові пільги щодо оподаткування, передбачені цими програмами.

Важливе значення має те, що для іноземних інвесторів на території України Законом України «Про режим іноземного інвестування» встановлюється національний режим інвестиційної діяльності, тобто надані рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Крім цього, в Законі містяться положення про те, що підприємства з іноземними інвестиціями сплачують податки згідно із законодавством України. Разом з тим, для окремих суб'єктів інвестиційної діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної діяльності.

Але при цьому, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації, а їхня реквізиція може бути здійснена лише за випадків стихійного лиха. І навіть у цих випадках передбачено оскарження в судах і компенсації. До того ж усі витрати і збитки іноземних інвесторів відшкодовуються з державного бюджету або інших джерел, встановлених Кабінетом Міністрів України в поточних ринкових цінах на основі оцінок незалежних аудиторів, і в тій валюті, в якій здійснювались інвестиції або іншій валюті, прийнятній для інвестора. З моменту виникнення права на компенсацію і до моменту її виплати на компенсовану суму інвестицій нараховуються відсотки, відповідні тим, за якими лондонські банки надають позики першокласним клієнтам на ринку євровалют.

Законом України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» підтверджується право іноземних громадян як фізичних осіб займатися інвестиційною діяльністю. Законом України передбачена рівність прав і обов'язків усіх суб'єктів у сфері економічної діяльності.

Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки визначає принципи регулювання інвестиційної діяльності з урахуванням реальної економічної ситуації, перспективи залучення інвестицій та їх використання. Даний нормативно-правовий акт розроблений Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції, Міністерством фінансів за участю Національного банку та міністерств та інших центральних органів виконавчої влади.

Концепцією визначено основні засади державної організації та регулювання інвестиційної діяльності:

- пріоритетність (орієнтація на державні пріоритети);
- децентралізація (передання функцій забезпечення інвестицій суб'єктам господарювання);
- розвиток конкуренції в інвестиційній сфері;
- перехід від бюджетного фінансування до державного кредитування;
- підтримка змішаного інвестування проектів і програм;
- створення механізмів страхування інвестицій.

Правове регулювання іноземних інвестицій, що здійснюється державними інституціями набуває важливого значення в умовах посилення фінансової нестабільності.

Тому, применшувати роль держави та її основної інституції у сфері фінансово-банківської сфери — центрального банку, за сучасного розвитку банківської системи помилкові. Позаяк саме через удосконалення правової основи діяльності банків з іноземним капіталом держава може забезпечити ефективний розвиток національної економіки і протистояти кризовим явищам [8, ст. 258—259].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що законодавча база процесу іноземного інвестування охоплює всі аспекти цієї діяльності, проте всі вони регулюються загальним та спеціальним законодавством. Тому, доречним є кодифікація даних нормативно-правових актів.

Кодифікація нормативно-правових актів, що регламентують іноземне інвестування є важливим, оскільки воно визначить загальні умови та створить сприятливе правове середовище для залучення іноземних інвестицій.

Література

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 07 грудня 2000 року № 2121-III—[Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 07 грудня 2000 року № 2121-III—[Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 року № 2121-III—[Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page>

4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 року № 1560-XII—[Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

5. Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» від 07 грудня 2000 року № 2121-III—[Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3773-17>

6. Постанова «Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки» від 1 червня 1995 р. N 384 —[Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-95-п>

7. Положення НБУ «Про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів» від 08.09.2011 N 306 —[Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1203-11>

8. Філонова І.Б. Державне регулювання іноземного капіталу в банківській системі: світовий досвід на українські реалії // Інноваційна економіка. — 2012. — № 6. — с. 253—259.

Статтю подано до редакції 03.06.13 р.

V. Облік, аналіз та аудит

УДК 336.142:657.1

*Свірко С. В., д.е.н., професор,
професор кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана»*

БЮДЖЕТНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ

АНОТАЦІЯ. Статтю присвячено питанню оновлення Бюджетного кодексу України в контексті реалізації заходів модернізації вітчизняного бюджетного обліку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бюджетний облік, бюджетний кодекс, стратегія модернізації

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена вопросу обновления Бюджетного кодекса Украины в контексте реализации мероприятий модернизации отечественного бюджетного учета.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бюджетный учет, бюджетный кодекс, стратегия модернизации

ABSTRACT. The article is devoted to updating the Budget Code of Ukraine in the context of measures to modernize our budget accounting.

KEYWORDS: budget accounting, budget code, the strategy of modernization

Постановка проблеми. Набуття Україною в 1991 році незалежності викликало потребу у перебудові найважливіших складових вітчизняної економіки, у тому числі бюджетної системи України. Результати десятирічної праці провідних вітчизняних фахівців в галузі бюджетного управління, державних фінансів з формування ключових її позицій було формалізовано в 2001 році у вигляді Бюджетного кодексу України. Впродовж наступних років на тлі євроінтеграційних процесів відбувалося подальше наближення механізму управління бюджетною системою України

до світових стандартів. Втім, запровадження поодиноких процедур не вирішувало завдання з підвищення ефективності управління бюджетними коштами, а отже останні потребували комплексного осмислення, продовження та закріплення на найвищому законодавчому рівні. Модернізація бюджетної системи України, напрями, завдання та мета якої лягли в основу Бюджетного кодексу України — 2010, передбачає перед усім запровадження програмно-цільового методу у бюджетний процесі України [1]. Остаточне закріплення в українському законодавстві методу управління бюджетними коштами, що передбачає досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджетів із застосування оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу, свідчить, по-перше, про послідовне дотримання Україною узятих на шляху до світової інтеграції зобов'язань, по-друге, про чітку позицію України щодо посилення контролю за ефективністю та результативністю використання бюджетних коштів, який є необхідною умовою оптимізації не тільки бюджетної політики, а й системи управління державними фінансами. Ключовими позиціями програмно-цільового методу у бюджетному процесі виступають бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм, результативні показники бюджетних програм. Інструментом реалізації останніх в частині фінансової інформації виступає бюджетний облік.

Вітчизняний бюджетний облік знаходиться на етапі активного реформування з метою гармонізації його положень до світової практики. Основні його напрями представлені в Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007—2015 роки» від 16.01.2008 р. № 34 [2, 3]. Реалізація Стратегії модернізації бюджетного обліку відбувалась впродовж п'яти років поступово і на сьогодні можна казати про практично повне виконання запланованих відповідних заходів. Варто зазначити, що первинним завданням Стратегії модернізації бюджетного обліку виступила підготовка пропозицій з метою внесення змін до Бюджетного кодексу України в контексті власне процесів модернізації бюджетного обліку [4].

Аналіз останніх джерел та публікацій. Розгляду проміжних результатів реалізації Стратегії модернізації вітчизняного бюджетного обліку присвячено незначну кількість наукових публі-

кацій, що пов'язано, перед усім, з обмеженим колом вітчизняних вчених, що переймаються проблематикою вказаної підскладової національної системи бухгалтерського обліку. Представлені у вітчизняній спеціалізованій пресі наукові статті Гізатуліною Л.В., Єфіменко Т.І., Левицької С.О., Ловінської Л.Г., Сушко Н.І. присвячені підходам до удосконалення методології та методики бюджетного обліку, обминаючи аспект формування нових положень його нормативно-правового забезпечення, зокрема в межах оновленого Бюджетного кодексу України [3, 5—10]. Втім, питання удосконалення вітчизняного бюджетного законодавства в умовах модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі потребують додаткового опрацювання.

Зауважимо, що вищезазначені перетворення не є остаточними; кроки з подальшого реформування бюджетного обліку закріплені ст. 43, 56 нового Бюджетного кодексу України, згідно з якими бухгалтерський облік виконання бюджетів та виконання кошторисів мають здійснюватись відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) сформовані з метою гармонізації положень вітчизняного бюджетного обліку до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору (МАСБОДС); в практику бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору НП(С)БОДС вводяться з 2013 рр. В зв'язку з побудовою нової методологічної бази бухгалтерського обліку в державному секторі на основі НП(С)БОДС потребує оновлення бюджетне законодавство України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетний кодекс України обіймає центральну позицію в бюджетному законодавстві України, виступаючи його постійної складової, яка визначає правові засади функціонування бюджетної системи України, її принципи, основи бюджетного процесу і міжбюджетні відносини та відповідальність за порушення бюджетного законодавства [11]. Вказаний нормативний документ являє собою кодифікований нормативно-правовий акт, який забезпечує детальне правове регулювання бюджетної сфери суспільних відносин і має структурний розподіл на частини, розділи, підрозділи, статті, що певною мірою відображають зміст бюджетного [12]. Відповідно до структури Бюджетного кодексу України, питання бухгалтерського обліку висвітлені у главах 10 та 12, втім положення глав 1

(ст. 2, що містить термінологію), а також глави 8, де у ст. 43 зазначено, що «..ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.» та інших структурних компонентів Бюджетного кодексу України також відбивають оновлені позиції бюджетного обліку, зокрема представлені в національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі. має таку структуру.

В контексті загальної тематики даного наукового дослідження, важливою позицією Бюджетного кодексу України виступає сфера бухгалтерського обліку та звітності про виконання Державного бюджету України, які є основою інформаційно-аналітичного забезпечення бюджетної системи України. Згідно зі ст. 56 Бюджетного кодексу України, регулювання питань методології бухгалтерського обліку та звітності про виконання бюджетів перебуває в віданні Міністерством фінансів України. Бухгалтерський облік усіх операцій щодо виконання Державного бюджету України (активів та зобов'язань держави) здійснюють органи Державної казначейської служби України, при цьому надходження бюджету та витрати бюджету обліковуються суцільно у валових показниках незалежно від того, передбачається чи не передбачається у бюджетних призначеннях взаємозарахування цих показників, а також мають відображатися на рахунках у хронологічному порядку відповідно до встановленої законодавством процедури; бюджетні установи ведуть бухгалтерський облік відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку [13, с. 405—406; 14]. Усі бухгалтерські записи мають підтверджуватися документально.

Нова редакція Бюджетного кодексу України передбачає встановлення регламенту організації роботи облікових підрозділів бюджетних установ. Так, ст.56 вказує, що завдання та функціональні обов'язки бухгалтерських служб, повноваження керівника бухгалтерської служби у бюджетних установах — головного бухгалтера та вимоги щодо його професійно-кваліфікаційного рівня визначаються Кабінетом Міністрів України; призначення та звільнення головного бухгалтера бюджетної установи здійснюються за погодженням з Державною казначейською службою України відповідно до законодавства про працю з урахуванням типових професійно-кваліфікаційних характеристик головного бухгалтера

бюджетної установи, затверджених Кабінетом Міністрів України. Відмітимо, що положення Бюджетного кодексу України щодо організації роботи бухгалтерський служб бюджетних установ є наслідком виконання завдань щодо реалізації заходів Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України.

Порядок закриття рахунків після закінчення бюджетного періоду регламентується ст.56 Бюджетного кодексу України, згідно до якої Державна казначейська служба України закриває всі рахунки, відкриті у поточному бюджетному періоді для виконання бюджету не пізніше 31 грудня поточного бюджетного періоду або останнього дня іншого бюджетного періоду (порядок закриття рахунків поточного бюджетного періоду та відкриття рахунків наступного бюджетного періоду визначається Міністерством фінансів України). Залишки коштів державного бюджету на кінець бюджетного періоду установ України, які функціонують за кордоном, на рахунках, відкритих у банківських установах країн їх місцезнаходження, зберігаються на таких рахунках для здійснення видатків у наступному бюджетному періоді відповідно до кошторисів. На кінець бюджетного періоду Державна казначейська служба України зберігає залишки коштів на рахунках спеціального фонду державного бюджету та щодо субвенцій із спеціального фонду державного бюджету на рахунках спеціального фонду місцевих бюджетів для покриття відповідних витрат у наступному бюджетному періоді з урахуванням їх цільового призначення. У разі відсутності відповідних бюджетних призначень на наступний бюджетний період залишки коштів спеціального фонду перераховуються до загального фонду державного бюджету. Бюджетні зобов'язання за бюджетними програмами спеціального фонду державного бюджету, не передбаченими проектом закону про Державний бюджет України на наступний бюджетний період, поданим на розгляд до Верховної Ради України, головні розпорядники бюджетних коштів зобов'язані виконати до кінця поточного бюджетного періоду в межах і за рахунок відповідних фактичних надходжень до спеціального фонду бюджету, не допускаючи наявності за такими зобов'язаннями кредиторської заборгованості на початок наступного бюджетного періоду. Усі надходження і витрати записуються в тому бюджетному періоді, в якому вони здійснені.

Згідно зі ст. 58 Бюджетного кодексу України, звітність про виконання Державного бюджету України (кошторисів бюджет-

них установ) включає фінансову та бюджетну звітність: фінансова звітність складається згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку; бюджетна звітність відображає стан виконання бюджету, містить інформацію в розрізі бюджетної класифікації [1]. Форми фінансової і бюджетної звітності та порядок їх заповнення встановлюються Міністерством фінансів України. Зведення, складання та подання звітності про виконання Державного бюджету України здійснюються Державною казначейською службою України, яка призвана забезпечувати достовірність інформації про виконання Державного бюджету України. Головний бухгалтер бюджетної установи забезпечує складання та подання фінансової і бюджетної звітності відповідно до встановлених вимог. Бюджетний кодекс визначає загальну класифікаційну ознаку звітності про виконання Державного бюджету України — за періодичністю подання. Відповідно до цієї ознаки звітність про виконання Державного бюджету України поділяється на оперативну, місячну, квартальну та річну.

Місячний звіт про виконання Державного бюджету України подається Державною казначейською службою України Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України, Рахунковій палаті та Міністерству фінансів України не пізніше 15 числа місяця, наступного за звітним. Зведені показники звітів про виконання бюджетів, інформація про виконання захищених видатків Державного бюджету України, інформація про використання коштів з резервного фонду державного бюджету, інформація про перелік здійснених операцій з державним боргом, інформація про надані державні гарантії подаються Державною казначейською службою України Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України, Рахунковій палаті та Міністерству фінансів України не пізніше 25 числа місяця, наступного за звітним. Звіт про бюджетну заборгованість подається не пізніше 1 числа другого місяця, що настає за звітним. Місячний звіт про фактичні надходження податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, місячний звіт про податковий борг та про суми надміру сплачених грошових зобов'язань платників податків (у галузевому і територіальному розрізі та у розрізі джерел доходів і форм власності), подаються органами, що контролюють управління надходжень бюджету, Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України та Міністерству фінансів України не пізніше 15 числа місяця, наступного за звітним [1].

Квартальний звіт про виконання Державного бюджету України подається Державною казначейською службою України Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України, Рахунковій палаті та Міністерству фінансів України не пізніше 35 днів після закінчення звітного кварталу. Органи, що контролюють справляння надходжень бюджету, подають Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України та Міністерству фінансів України інформацію про втрати доходів бюджету внаслідок податкових пільг не пізніше 50 днів після закінчення кварталу (не пізніше 70 днів після закінчення року), а також про суми списаного податкового боргу (у галузевому і територіальному розрізі та у розрізі джерел доходів і форм власності) і про розстрочені та відстрочені суми податкового боргу і грошових зобов'язань платників податків не пізніше 35 днів після закінчення кварталу. Міністерство фінансів України у двотижневий строк після отримання квартального звіту про виконання Державного бюджету України у поточному бюджетному періоді подає Комітету Верховної Ради України з питань бюджету інформацію про виконання текстових статей закону про Державний бюджет України [13].

Річний звіт про виконання закону про Державний бюджет України подається Кабінетом Міністрів України Верховній Раді України, Президенту України та Рахунковій палаті не пізніше 1 квітня року, наступного за звітним. Рахункова палата протягом двох тижнів з дня офіційного подання Кабінетом Міністрів України річного звіту про виконання закону про Державний бюджет України готує та подає Верховній Раді України висновки про використання коштів Державного бюджету України з оцінкою ефективності такого використання, а також пропозиції щодо усунення порушень, виявлених у звітному бюджетному періоді, та вдосконалення бюджетного процесу загалом. Розгляд у Верховній Раді України річного звіту про виконання закону про Державний бюджет України здійснюється за спеціальною процедурою, визначеною Регламентом Верховної Ради України [1].

Окремий розділ Бюджетного кодексу України присвячено певним обліку та звітування з виконання місцевих бюджетів. Так, склад та порядок формування звітності про виконання місцевих бюджетів визначається наведеними вище вимогами щодо звітності про виконання Державного бюджету України. Порядок по-

дання звітності про виконання місцевих бюджетів має зрозумілі з точки зору рівня бюджету особливості: так, Державна казначейська служба України складає та подає відповідним місцевим фінансовим органам звітність про виконання місцевих бюджетів за встановленими формами. Зведені показники звітності про виконання бюджетів одночасно подаються територіальними органами Державної казначейської служби України відповідно Міністерству фінансів Автономної Республіки Крим, фінансовим органам місцевих державних адміністрацій та виконавчих органів відповідних місцевих рад на умовах, передбачених частиною першою цієї статті. Органи, що контролюють справляння надходжень бюджету, подають місцевим фінансовим органам відповідні місячні та квартальні звіти. Квартальний та річний звіти про виконання місцевого бюджету подаються до Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевою державною адміністрацією, виконавчим органом відповідної місцевої ради або сільським головою (якщо відповідний виконавчий орган не створено згідно із законом) у двомісячний строк після завершення відповідного бюджетного періоду. Перевірка річного звіту здійснюється Рахунковою палатою Верховної Ради Автономної Республіки Крим (щодо використання органами виконавчої влади коштів бюджету Автономної Республіки Крим), комісією з питань бюджету Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради, після чого Верховна Рада Автономної Республіки Крим, відповідні місцеві ради затверджують річний звіт про виконання бюджету або приймають інше рішення з цього приводу [1].

Результатом вирішення завдань щодо реалізації плану заходів із модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі стало визначене ст.112 Бюджетного кодексу України коло повноважень Державної казначейської служби України з контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Так, до них належить здійснення контролю за [1]: веденням бухгалтерського обліку всіх надходжень і витрат державного бюджету та місцевих бюджетів, складанням та поданням фінансової і бюджетної звітності; бюджетними повноваженнями при зарахуванні надходжень бюджету; відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів показникам розпису бюджету; відповідністю взятих бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів відпо-

відним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі); відповідністю платежів взятим бюджетним зобов'язанням та відповідним бюджетним асигнуванням.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз представлених позицій Бюджетного кодексу України вказує на визначення в межах бюджетної системи та бюджетного процесу існуючих об'єктів бюджетного обліку через опис механізмів проведення операцій з різними активами та зобов'язаннями, а також розширення позицій щодо загальних положень регламентації бухгалтерського обліку в процесі виконання Державного та місцевих бюджетів, положень організації роботи облікових підрозділів бюджетних установ, а також уточнення повноважень Державної казначейської служби України в процесі виконання Державного та місцевих бюджетів. Дослідження вказаних нововведень свідчить про здійснення останніх на виконання плану заходів щодо модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі України [2]. Проведене оновлення положень Бюджетного кодексу України в частині деталізації раніше існуючих та представлення вперше сформованих позицій бюджетного обліку сприятиме не тільки створенню ефективного інформаційного забезпечення виконання бюджетів країни, а й наближенню бюджетного законодавства України до світових аналогів.

Література

1. Бюджетний кодекс України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1309936556715078>
2. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р. N 34 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=888-2007-%F0>.
3. Інформаційне забезпечення управління державними фінансами: [у 2-х т.] (наук.практ. видан.)/ за заг. Ред.. Ф.О.Ярошенка. — К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2010. — Т.1: Стандартизація бюджетного обліку як інструмент модернізації державних фінансів України/ Т.І. Єфіменко, Л.Г. Ловінська, С.В. Свірко, С.О. Левицька та ін.. — 2010. — 226 с.

4. *Свірко С.В., Фірер Д.О.* Застосування НП(С)БОДС. Практичний посібник. Програма CAPS «Сертифікований бухгалтер бюджетних установ». — К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2012. — 314с.

5. Державний бюджет і бюджетна стратегія 2012–2014: стабілізація та сталий розвиток в умовах реформування економіки України : у 4 т. /ДННУ «Акад. фін. управління»; за ред. Ф. О. Ярошенка. — К., 2011. — Т. 1: Стабілізація державних фінансів у контексті стратегії реформ. — 2011. — 920 с.

6. Державний бюджет і бюджетна стратегія 2012—2014: стабілізація та сталий розвиток в умовах реформування економіки України : у 4 т. /ДННУ «Акад. фін. управління»; за ред. Ф. О. Ярошенка. — К., 2011. — Т. 2: Бюджетна стратегія і Державний бюджет 2012: збалансованість, прозорість, реалістичність. — 2011. — 882 с.

7. *Левицька С.О., Кошка К.А.* Результативність перших етапів розвитку реалізації стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Випуск 3 (47). Секція Економіка. Частина І. — 2009 — Рівне: НУВГП — С. 379—387.

8. *Левицька С.О.* Реформування бюджетного обліку: державне економіко-правове регулювання, перспективи//Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності. — Вип. 1. Том II. — Донецьк, 2008. — С. 46—52.

9. *Сушко Н.І., Гізатуліна Л.В.* Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі //Незалежний аудитор. — № 6. — 2012. — С. 56—57.

10. *Сушко Н.І.* Реалізація реформ бухгалтерського обліку в державному секторі // Державний бухгалтер та аудитор. — № 1. — 2012. — С. 11—17

11. Бюджетне право: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.vuzlib.net/fp_1/4.htm

12. Кодекс: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Кодекс>

13. Управління державним бюджетом України: підручник / колектив авторів [заг. редакція М. Я. Азарова]. — К. : Міністерство фінансів України, 2010. — 816 с.

14. Науково-практичний коментар Бюджетного кодексу України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.e-reading.org.ua/bookreader.php/1002290/_nehudlit_-_Byudzhethniii_Kodeks_Ukrainii_-_Naukovo-praktichniy_komentar.html

Статтю подано до редакції 01.06.13 р.

УДК. 657

*Шайкан А. В., д.е.н., доцент,
заступник директора
з науково-педагогічної роботи,
КЕІ ДВНЗ «КНУ»*

УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ

АНОТАЦІЯ. Дана стаття присвячена питанню вибору варіантів базової концепції побудови системи управління промислових підприємств на основі ключових показників діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Управління, обліково-аналітична система, фінансове управління, стратегія.

АННОТАЦИЯ. Данная статья посвящена вопросу выбора базовой концепции построения системы управления промышленным предприятием на основе ключевых показателей деятельности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Управление, учетно-аналитическая система, финансовое управление, стратегия.

ANNOTATION. This article is devoted to the question of choice of the variants of basic concept of managerial system construction of an industrial enterprise on basis of key performance indicators.

KEYWORDS: management, registration-analytical system, financial management, strategy.

Постановка проблеми. Останнім словом в управлінні бізнесом сьогодні є використання система ключових показників діяльності (Key Performance Indicators, KPI). Самим відомим (популярним) варіантом реалізації концепції KPI є збалансована система показників (BSC) Д. Нортон та Р. Каплана. Вперше управлінці та обліковці познайомилися з BSC у 1991 році. Саме тоді в Harvard Business Review — авторитетному американському журналі для управлінців з'явилася стаття Нортон і Каплана під назвою «Balanced Scorecards». На початку нинішнього століття дана концепція управління й обліку стала знайомою вітчизняним практикам і науковцям під назвою «Збалансована система показників».

Аналіз останніх джерел та публікацій. Від того часу збалансована система показників стала найпопулярнішим інструментом стратегічного управління підприємством який просують в жит-

тя велика кількість різноманітних аудиторських та консалтингових компаній. Не виключенням стали і вітчизняні підприємства. До того ж популярності BSC надають і численні публікації та виступи як вітчизняних так і зарубіжних дослідників та вчених серед яких можна згадати Валуєва Б., Василенко В., Гершуна А., Друри К., Івлева В. та ін.

Постановка завдання. Безумовно застосування збалансованої системи показників є практично революційним в обліку та управлінні. Але чи існують альтернативи? Завжди хочеться мати право вибору. Особливо коли мова йде про побудову архітектури управління бізнесом. Проведені дослідження на дану тему підтверджують те, що концепція BSC не є новою. Історія знає інші концепції, в основі яких лежить управління на основі ключових показників діяльності (в тому числі й нефінансових). Спробуємо розібратися в питанні чи є BSC єдиним прийнятним варіантом для налагодження системи стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на значний ажіотаж, викликаний збалансованою системою показників у колах науковців і практиків, слід пригадати, що ще в часи Радянського Союзу, починаючи з 20-х рр. минулого сторіччя на виробничих підприємствах радянських республік розроблявся відомий техпромфінплан (на транспорті — техтранспфінплан). Заслуговує на увагу той факт, що перша форма цього плану (01-ТП) містила в собі основні показники діяльності підприємства по групах: показники, що характеризують виробництво, роботу, фінанси, капітальне будівництво, матеріально-технічне забезпечення, собівартість, охорону праці, підвищення якості продукції і т.п.

Кількість цих показників також була обмеженою, при цьому чітко відстежувалися взаємозв'язки між ними і здійснювався ретельний планово-фактичний аналіз. Ключові показники підсумовували розроблені всі частини техпромфінплану, тобто їх значення підлягали ретельному обґрунтуванню. Зрозуміло, що в умовах командно-адміністративної економіки не було пріоритетності такого чинника, як споживачі, оскільки вся виготовлена продукція розподілялася обов'язковим директивним чином. Проте японські науковці визнали діючу в СРСР методику розробки техпромфінплану однією з якнайкращих у світі. Отже, не слід безкомпромісно відкидати надбання у сфері управління вітчизняними підприємствами, сліпо копіюючи іноземні розробки, оскільки

в даному випадку спрацьовує принцип: «Усе нове — це добре забуте старе» [1, с. 1].

Також ажіотаж навколо BSC не сприймали французькі менеджери і науковці, які вже більше 70 років використовували подібний інструмент — *tableau de bord* (Tb). Як свідчать результати проведеного недавно опитування, в Німеччині, Великобританії та Італії 98 %, 83 % і 72 % компаній (відповідно) дуже добре ознайомлені з BSC, а у Франції цей показник значно нижче — 41 %. Крім того, якщо в Німеччині, Великобританії та Італії не менше 20 % підприємств реально використовують BSC, то у Франції це робить тільки одна з 32-х компаній (для порівняння: *tableau de bord* використовують майже 100 % досліджених компаній у Франції). *Tableau de bord* розглядається як інструмент управління, що використовується для вибору, документування та інтерпретації об'єднаних причинно-наслідковими зв'язками фінансових і нефінансових показників. У *tableau de bord* використовуються дві категорії показників: цільові (визначаються керівниками вищого рівня згідно обраних стратегій розвитку) і функціональні (показники, що істотно впливають на досягнення цільових показників). Наприклад, цільовий показник — зменшення собівартості продукції — передбачає досягнення функціональних показників: зменшення простоїв устаткування, підвищення продуктивності праці, пошук дешевшої сировини аналогічної якості й т.п. Система *tableau de bord* дозволяє об'єднати в одній структурі стратегічні й операційні показники і передбачає багаторівневу деталізацію цілей за допомогою конкретних показників. Тобто *Tableau de Bord* дозволяє пов'язати стратегію і тактику компанії. У цій моделі за аналогією з системою збалансованих показників використовуються як фінансові, так і нефінансові показники, відповідальність за виконання яких чітко розподілена серед менеджерів компанії [1, с. 2].

Система *tableau de bord* враховує численні взаємозв'язки між стратегічними (цільовими) і функціональними показниками на всіх рівнях управління і у функціональних сферах, тобто вона передбачає високий рівень узгодження певних заходів щодо досягнення цільових показників, ітеративний характер формування, високий рівень порівневої деталізації, відсутність чіткої структурованості. Компанія, яка застосовує таку модель, може оцінювати результати роботи управлінського персоналу будь-якого рівня і порівнювати їх між собою.

Така система найбільш ефективна на невеликих підприємствах і підприємствах середніх розмірів. Хоча вона підходить для бізнесу будь-якого масштабу, для будь-якої галузі і структури управління, що є її незаперечною перевагою. Її впровадження і використання на великих підприємствах у цілому є надзвичайно результативним, але тільки після ретельного відбору численних взаємозв'язків між цільовими і функціональними показниками на всіх рівнях і ланках підприємства. Принципова відмінність Tableau de Bord від BSC — відсутність жорсткого угруповання показників з перспектив.

На жаль, система обліку й управління Tableau de Bord мало відома серед управлінців і науковців. Причиною тому можна вважати замалу кількість перекладних фахових видань з обліку та управління з французької мови. У свою чергу, англومовні науковці (в своїй більшості американські) також у своїх дослідженнях практично не користуються досвідом і надбанням своїх колег із Франції, знову ж таки через брак перекладної літератури. Практично трохи не єдиною вітчизняною роботою, з якої широке коло фахівців може ознайомитися з Tableau de Bord, є стаття Костянтина Редченка «Показательное несогласие: Balanced Scorecard і Tableau De Bord» [2, с. 1—12]. Використовуючи матеріал, наведений у цій статті, розглянемо детальніше зміст, історію виникнення і розвитку Tableau de Bord.

Перші згадки про Tableau de bord прийнято відносити аж до 1932 року. Згідно традиційному тлумаченню, Tableau de bord розглядалася як інструмент управління, призначений, у першу чергу, для потреб вищої управлінської ланки. Головною роллю цього інструмента є надання допомоги вищому керівництву в оперативному отриманні загального уявлення про діяльність підприємства і стан середовища, в якому ця діяльність здійснюється [3, с. 357—376].

Можна виділити три основні причини, що спонукали французьких обліковців та управлінців до створення Tableau de bord:

- непристосованість національного обліку для ухвалення управлінських рішень;
- специфіка базової освіти менеджерів;
- специфіка національної фінансової системи.

Розглянемо більш детально ці причини.

Відповідно до першої причини можна сказати, що дійсно мала місце деяка непристосованість французького бухгалтерського

обліку 1930-х років для ухвалення адекватних управлінських рішень. У Франції тих років переважали невеликі підприємства, які були керовані безпосередньо власниками, для яких була важлива саме управлінська складова обліку. В другій половині 1930-х років відбулося остаточне розділення фінансового і управлінського обліку у Франції. І цей момент можна назвати моментом появи управлінського обліку, що практично на тридцять-сорок років раніше, ніж загальноприйнята дата (1972 рік). Проте аж до 1960-х років у Франції здійснювався значний державний вплив на діяльність приватних підприємств, проводилася жорстка політика регулювання виробництва і цін. Це стосувалося і бухгалтерського обліку з усіма його складовими. Послаблення сталося тільки у 1980-ті роки, коли у плані рахунків з'явився клас рахунків, відведений під управлінський облік (1982 рік), що і дотепер залишається «необов'язковим для застосування» [4, с. 471—487].

Тож протягом десятиріч управлінська складова обліку була жорстко підпорядкована фінансовій. Управлінська складова бухгалтерського обліку існувала умовно. Це й стало однією з причин пошуку системи, яка б співіснувала з діючою системою обліку, а не виходила з неї.

Щодо значення другої причини, то тут можна сказати, що свою важливу роль здійснив фактор освіти французьких менеджерів. Річ у тім, що більшість французьких менеджерів традиційно здобували базову технічну (інженерну) освіту. Звідси зрозуміло, що управлінці, провівши паралель між технікою і економікою, намагалися отримати чітку модель управління підприємством як механізмом, що й було реалізовано у *Tableau de bord*.

Остання причина створення *Tableau de bord* полягала в тому, що на відміну від американського підходу фінансування підприємств шляхом залучення до цього процесу фінансових установ (бірж), у Франції роль бірж у даному аспекті була досить незначною. Внаслідок цього керівництво французьких підприємств було менше зосереджено на показниках фінансової звітності і більше уваги приділяло організації виробництва.

Відповідно з цих причин і була створена *Tableau de bord* зразка 1930-х років. Одночасно цей період можна визначити як перший етап розвитку даної системи обліку та управління.

Другий етап розвитку припадає на 1950-ті роки. Тоді на французьких підприємствах стали створюватися центри відповідаль-

ності і відбулася диверсифікація Tableau de bord за цим принципом. Для кожного центру відповідальності розроблялася окрема панель індикаторів, яка доповнювалася даними бюджетів виробництва.

Третій етап розвитку системи пов'язаний із новою функцією, яку вона почала виконувати, починаючи з другої половини 1980-х років. Це функція, яку умовно можна назвати як «засіб повідомлень». Завдяки їй стає можливим контроль за досягненням поставлених раніше завдань. Разом з тим Tableau de bord стає інформаційним зв'язком між стратегічним і операційним рівнями управління [5, с. 1—12].

Наступний етап розвитку Tableau de bord співпав із критикою управлінського обліку. Переглянувши ідеологію системи, французькі фахівці почали використовувати Tableau de bord як інструмент обліку й управління підприємством, а не як інформаційне джерело, що просто повідомляє про стан підприємства й оточення, в якому воно функціонує.

Такий підхід призвів до перегляду традиційного уявлення про Tableau de bord. Була розроблена нова концепція системи, відповідно до якої Tableau de bord стали активно використовувати як ключовий елемент ABM (Activity-Based Management) і OVAR (Objectifs-Variables d'Action-Responsables).

Відповідно до цього сучасна Tableau de bord визначається як інструмент управління, що використовується для збору, документування й інтерпретації об'єднаних причинно-наслідковими зв'язками фінансових і нефінансових показників. При цьому завдання кожного показника полягає у відображенні стану певної частини бізнесу, якою потрібно управляти. Отже Tableau de bord можна розглядати як модель управління бізнесом як системою (те, що ми бачимо в BSC) [6, с. 3].

Tableau de bord є системою, яка має багатоцільове призначення. Інформація, що генерується системою, використовується менеджерами різних рівнів управління підприємством (табл. 1) [5].

З табл. 1 видно, що інформація, отримана за допомогою Tableau de bord, забезпечує інформаційні потреби як самого бухгалтера-менеджера, який відповідає за її отримання, так і менеджерів інших рівнів управління, як вищого, так і первинних рівнів управління. При цьому кожен із менеджерів різних рівнів отримує інформацію саме в тому розрізі, в якому вона йому потрібна. Інформація дає знання як про минулий, майбутній, так і

про оперативний стан речей, як по окремому центру відповідальності, підрозділу, замовленню, процесу, так і по всьому підприємству в цілому.

Таблиця 1

**ПРИЗНАЧЕННЯ І РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ, ОТРИМАНОЇ
ЗА ДОПОМОГОЮ TABLEAU DE BORD**

Мета (функції)	Призначення інформації	Розповсюдження інформації
Безпосереднє керування господарськими підрозділами	Для самого менеджера	Локальне, потім вертикальне і горизонтальне
Управлінська звітність	Для вищестоячих менеджерів	Вертикальне
Управління відповідно до системи розподілу відповідальності	Для менеджерів одного рівня	Горизонтальне
Координація діяльності шляхом створення загального бачення мети і стратегії підприємства	Для всіх менеджерів підприємства	В цілому по підприємству

Як і в BSC, в Tableau de bord використовуються дві категорії показників: цільові й функціональні.

Для формування цільових показників використовується розуміння вищого менеджменту щодо змісту генеральної стратегії. При цьому, нижчі рівні менеджменту повинні розділяти дане бачення.

Що стосується функціональних показників, то Tableau de bord встановлює для них такі вимоги:

- функціональні показники Tableau de bord обов'язково повинні бути контрольовані;
- функціональні показники Tableau de bord повинні бути розраховані з випередженням цільових, тобто спочатку йдуть деякі дії, а лише потім визначається їх результат, а не навпаки;
- у Tableau de bord між функціональними і цільовими показниками повинні існувати причинно-наслідкові зв'язки.

Графічно взаємозв'язок між цільовими і функціональними показниками Tableau de bord зображений на рис. 1.

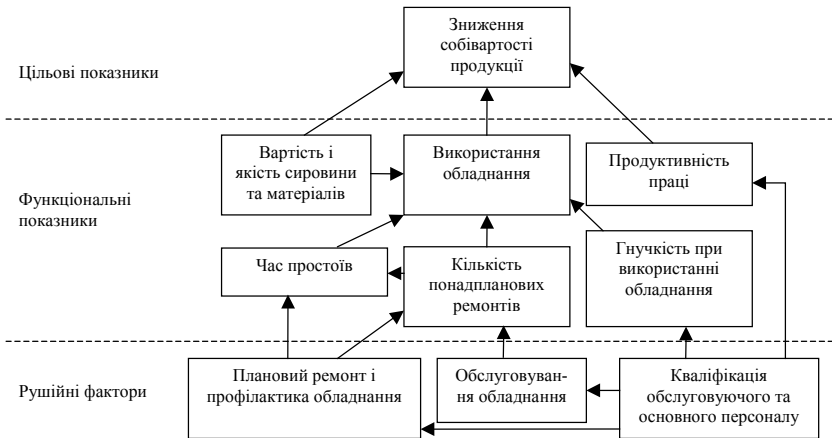


Рис. 1. Взаємозв'язок між цільовими і функціональними показниками Tableau de bord

З рис. 1. видно послідовність побудови причинно-наслідкового ряду. Даний ланцюжок починається з рушійних чинників і функціональних показників і закінчується кінцевим (цільовим) показником. У даному прикладі — це зниження собівартості продукції.

На найвищому рівні управління промисловим підприємством, або корпорацією, в якості цільових показників виступають стратегічні показники. Виходячи з цього, Tableau de bord в сучасному вигляді є засобом створення та контролю за реалізацією стратегії фірми. Одночасно з цим, за допомогою ланцюжку причинно-наслідкових зв'язків у системі Tableau de bord об'єднуються стратегічні й операційні показники, що забезпечує вертикальний зв'язок і розподіл відповідальності на кожному організаційному рівні, тобто має місце зв'язок і синхронізація тактичного та стратегічного рівнів управління.

Завдяки поєднанню з принципом управління й обліку за центрами відповідальності в системі Tableau de bord з'явилася можливість розкласти основні стратегічні цілі відповідно до рівнів управління. Стало можливим контролювати й оцінювати діяльність кожного менеджера відповідно до ступеня досягнення ним поставлених цілей. Такий підхід дозволяє розкласти основну ціль на ряд складових і передавати ці складові до виконання

конкретним виконавцям [5]. Схема розкладання основної мети на складові відповідно до рівня управління конкретних виконавців зображена на рис. 2.

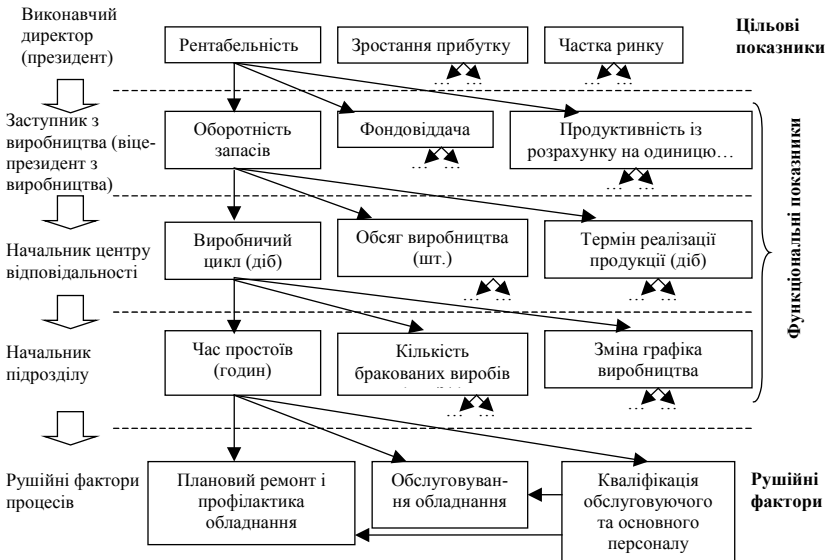


Рис. 2. Схема розкладання основної мети на складові відповідно до рівня управління конкретних виконавців у системі управління та обліку Tableau de bord

Отже, Tableau de bord являє собою структуровану й цілісну систему управління й обліку, що охоплює тактичний (оперативний) і стратегічний рівні управління підприємством. Така система дозволяє розробляти стратегію підприємства і відслідковувати її виконання, оперуючи як фінансовими, так і нефінансовими показниками. Можна сказати, що Tableau de bord в принципі може використовуватися як альтернатива BSC.

Крім збалансованої системи показників та Tableau de bord, у світовій практиці існують також інші відомі моделі управління ефективністю діяльності компанії. Потрібно відзначити, що вони відрізняються один від одного за принципом побудови й орієнтовані на різних користувачів. До найвідоміших таких моделей управління ефективністю можна віднести:

- модель Європейського фонду управління якістю (European Foundation for Quality Management, EFQM);

- призма ефективності (The Performance Prism).

Концепція EFQM допускає сприяння розвитку бізнесу за рахунок оцінки його сильних сторін і визначення напрямів діяльності, в яких для досягнення мети необхідні поліпшення. У моделі EFQM виділено дев'ять блоків (рис. 3).

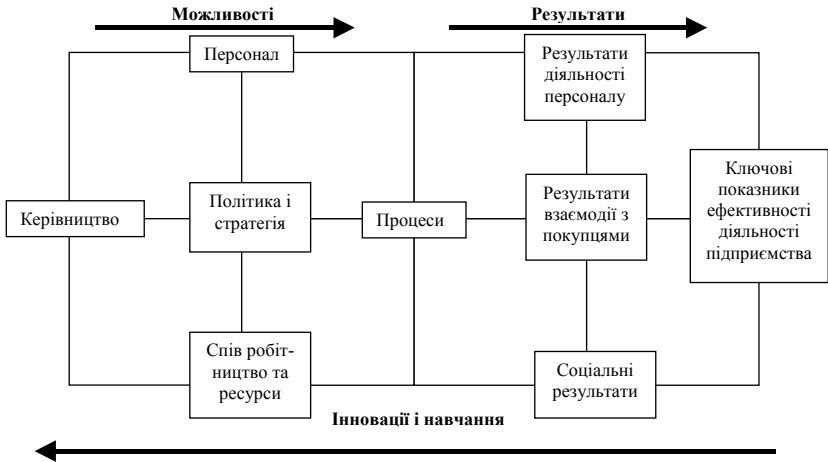


Рис. 3. Модель EFQM

Як видно з рис. 3, управління підприємством здійснюється на підставі дії на показники п'яти початкових (або, як називають їх автори моделі, «ресурсних») блоків:

- керівництво;
- персонал;
- політика і стратегія;
- співпраця і ресурси;
- процеси.

Результати управління бізнесом підприємства згруповані в чотири «результуючих» блоки показників:

- результати діяльності персоналу;
- взаємодії з покупцями;
- соціальні результати;
- ключові показники ефективності діяльності компанії.

Необхідно відзначити, що відмітною особливістю моделі EFQM є орієнтація на соціальний результат, тобто результат взаємодії з суспільством. Тому ця модель швидко перейшла з приватного сектора в урядові і громадські організації. Сьогодні модель EFQM використовується на більш ніж 20 тис. англійських і європейських підприємствах [7].

Ще одним обліково-управлінським інструментом є так звана «призма ефективності». У загальному вигляді «призма ефективності» зображена на рис. 4.

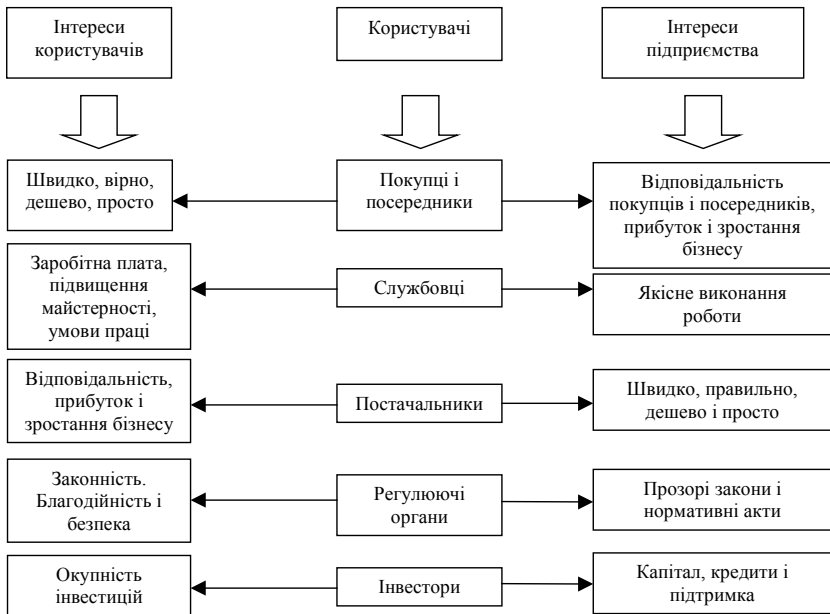


Рис. 4. «Призма ефективності» в загальному вигляді

Цей інструмент призначений для тих користувачів, хто зацікавлений у результатах діяльності підприємства в цілому. В англійській фаховій літературі таких користувачів називають «stakeholders» [8]. Це можуть бути інвестори, покупці й посередники, персонал компанії, її постачальники, регулюючі органи, громадянські організації (маємо на увазі як профспілки і громад-

ські організації захисту прав споживачів, так і різні громадські організації, аж до екологічних спілок).

Тому «призма ефективності» повинна примусити керівників задуматися над відповідями на п'ять основних питань:

- хто є зацікавленими сторонами в бізнесі підприємства, чого хочуть вони, у чому полягають їх потреби?
- що підприємство хоче отримати від цих зацікавлених сторін?
- які стратегії повинно впровадити підприємство, щоб задовольнити потреби і бажання зацікавлених сторін?
- які процеси повинні запустити менеджери підприємства (в тому числі й налагодити відповідну систему бухгалтерського обліку), щоб мати можливість здійснити свої стратегії?

Тож «призма ефективності» дозволяє виявити мету діяльності організації, встановити показники її досягнення, розробити систему вимірювання, забезпечити реалізацію розробленої стратегії. У разі прийняття інструменту «Призма ефективності» у якості «ключового ядра» управління підприємством саме «Призма ефективності» буде задавати вимоги до змісту системи бухгалтерського обліку на даному підприємстві (рис.5.).

Тож можна вважати, що «Призма ефективності» є обліково-управлінським інструментом, що застосовується менеджментом для досягнення тактичних та стратегічних цілей.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуті вище найпопулярніші так звані «збалансовані системи» управління й обліку дійсно можуть бути застосовані у практиці господарювання вітчизняних промислових підприємств.

Проте необхідно пам'ятати, що «сліпе» копіювання навряд чи принесе бажаний результат. Тож необхідно уважно придивлятися до досвіду, отриманого провідними зарубіжними підприємствами і, беручи його до уваги, можливо, комбінуючи елементи різних підходів, створювати власні, придатні для ефективної роботи у вітчизняних умовах господарювання системи управління та обліку. Також треба широко використовувати й інші інструменти обліку та управління, які навіть не входять до названих вище систем.

При цьому не можна нехтувати фінансовими показниками, які розраховуються на даних фінансової складової бухгалтерського обліку та обходити нефінансові показники, що є результатом постановки та роботи управлінського напрямку бухгалтерського обліку.



Рис. 5. Вплив управлінської системи «Призма ефективності» на зміст системи бухгалтерського обліку на окремому підприємстві

Література

1. Кузьмін О. Індикатори в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / О. Кузьмін, О. Мірошник. — Режим доступу: http://www.nalogovnet.com/ru/stat_st.php?x=174.
2. Редченко К. І. Показательное несогласие: Balanced Scorecard i Tableau De Bord [Електронний ресурс] / К. І. Радченко Режим доступу: <http://www.gaap.ru/biblio/management/strategic/033.asp>.
3. Malo J.L. Les tableaux de bord comme signe d'une gestion et d'une comptabilite a la francaise / J.L. Malo // In Melanges en l'honneur du professeur Claude Perochon, Foucher, Paris. — 1995. — P. 357–376.
4. 357. Lebas M. Managerial Accounting in France: Overview of Past Tradition and Current Practice / M. Lebas // The European Accounting Review. — 1994. — Vol. 3 № 3. — P. 471—487.
5. Редченко К. І. Показательное несогласие: Balanced Scorecard i Tableau De Bord [Електронний ресурс] / К. І. Радченко Режим доступу: <http://www.gaap.ru/biblio/management/strategic/033.asp>.
6. Chiapello E. The Tableau de Bord / E. Chiapello, M. Lebas // a French Approach to Management Information, Working Paper (Revised Third Draft). — 2001. — № 8. — P. 3.
7. Шицков М. Модели управления эффективностью компании / М. Шицков // Финансовый директор. — 2006. — № 10. — С. 78—80.
8. Нили Э. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили. — Днепропетровск: Издательство «Баланс Бизнес-Букс», 2003. — 400 с.

Статтю подано до редакції 21.05.13 р.

УДК 657.633.5

С. В. Гушко, д.е.н., доцент
*Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ СИСТЕМИ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ СЛУЖБАМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

АНОТАЦІЯ. В статті розкриті питання синхронізації облікових інформаційних потоків через впровадження системи внутрішнього аудиту в управлінні промисловими підприємствами холдингового типу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: внутрішній аудит, управління, підприємство, модель.

Стратегічне управління підприємствами є сукупністю управлінських елементів та засобів їх організаційної, інформаційної та правової підтримки. З урахуванням особливостей організаційної структури та ступеня централізації, управління її структурними одиницями здійснюється за результатами внутрішнього аудиту прийняття та реалізації стратегічних рішень, що забезпечують розвиток як системи в цілому, так і її структурних одиниць.

При здійсненні внутрішнього аудиту бухгалтерської звітності, як і зовнішнього аудиту, необхідною є оцінка організації бухгалтерського обліку і системи внутрішнього контролю структурних підрозділів, що перевіряються.

Водночас, внутрішні аудитори особливу увагу повинні звернути на всі зміни, які відбуваються в структурних підрозділах підприємств порівняно з попереднім періодом. Саме тому одним з основних завдань системи внутрішнього аудиту, є забезпечення менеджерів якісною інформаційною базою для ухвалення управлінських рішень. Якість інформації, що надається, в даному випадку визначається її своєчасністю, достовірністю і повнотою. А це безпосередньо має вплив на ефективність прийняття управлінських рішень.

У сучасному розумінні контрольне середовище можна представити як систему, об'єднану за певними принципами, що становлять єдине ціле. Класифікація основних чинників, що впливають на контрольне середовище, може бути такою:

- ступінь дотримання вимог чинного законодавства і нормативних актів;

- система підготовки внутрішньої управлінської звітності;
- система підготовки бухгалтерської звітності;
- кадрова політика і практика;
- розподіл відповідальності та повноважень;
- організаційна структура підрозділу, що відповідає за ведення бухгалтерського обліку;
- принципи управління.

Промислові підприємства повинні структурно перебудувати усі елементи ДВА (департаменту внутрішнього аудиту), у тому числі контрольне середовище підприємства, спрямовувати його на забезпечення конкурентоспроможності та ефективне функціонування і розвиток за нових умов господарювання. Основними користувачами результатів діяльності департаменту внутрішнього аудиту є вище виконавче та лінійне (операційне) керівництво підприємств.

Поведінка кожної великої виробничо-фінансової системи на ринку визначається тільки однією їй властивій комбінацією пріоритетів фундаментальної стратегічної установки та обраною стратегією конкурентоспроможності. На думку Г.В. Козаченка, «конкретне формулювання пріоритетів фундаментальної стратегічної установки являє собою встановлення довгострокових цілей» (рис. 1) [4, с.83].

Функціонування великих потужних промислових холдингів в умовах підприємництва об'єктивно зумовило створення в апараті управління ДВА. Міжнародний досвід акціонерних товариств США і Західної Європи показує, що внутрішній аудит стає невід'ємною частиною ефективного корпоративного управління.

За цих обставин потребує розроблення комплекс заходів щодо створення конкурентних переваг, у рамках якого формування і розвиток науково обґрунтованих підходів до організації внутрішнього аудиту і їх адаптація до сучасних ринкових умов і потреб вищої ланки управління є одним із найважливіших напрямків підвищення ефективності економічної діяльності як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

В економічній літературі поняття внутрішнього аудиту порізно трактується як вітчизняними, так і зарубіжними авторами. Робертсон Дж. Р. доводить, що внутрішній аудит є однією зі складових контролю, а саме: «Структура внутрішнього контролю може бути поділена на три складових: контрольна сфера — набір характеристик, який визначає службові стосунки, придатні для

контролю в компанії; система бухгалтерського обліку в компанії — політика і процедури, які стосуються відповідних записів господарських операцій; процедури контролю — спеціальні перевірки, що виконує персонал компанії» [5, с. 137].

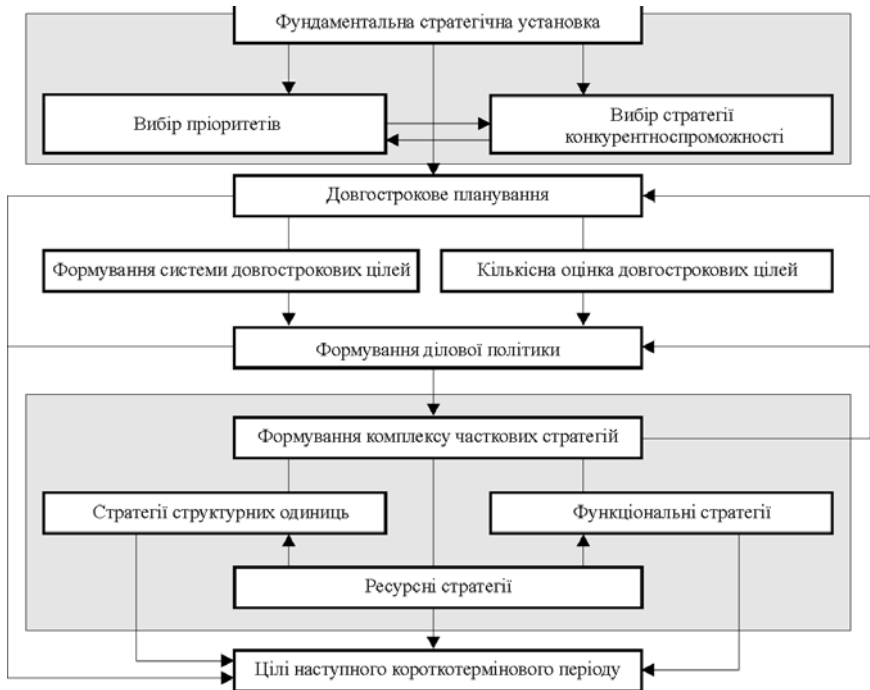


Рис. 1. Структура механізму стратегічного управління промисловими холдингами

Тієї ж думки дотримується і С.М. Бичкова, яка вважає, що «внутрішній аудит є елементом системи внутрішнього контролю, організований керівництвом підприємства з метою аналізу облікових та інших контрольних даних» [2, с. 21].

Савченко В.Я. вважає, що «служба внутрішнього аудиту створюється з метою забезпечення ефективності діяльності апарату управління щодо захисту законних майнових інтересів підприємства, удосконалення системи бухгалтерського обліку і сприяння підвищенню ефективності роботи, зміцнення його фінансового стану» [6, с. 277].

Досліджуючи функції управління підприємством, важливо виявити використання результатів аудиту і для єднальних процесів. Для єднального процесу ухвалення управлінських рішень важливі послуги аудиторів, які чинять безпосередній вплив на ухвалення рішення, надають менеджменту достовірну, своєчасну і повну інформацію.

Це юридичне, податкове консультування, консультації щодо поліпшення фінансово-господарського положення, управлінське консультування, включаючи консультування з питань злиття і поглинань, упровадження управлінських інформаційних систем класу ERP (Enterprise Resource Planning) тощо.

ДВА значно більше орієнтований на потреби виконавчого керівництва, а не власників. При цьому частина вищих виконавчих керівників і голів Рад директорів, що представляють інтереси власників, можуть бути не задоволені роботою ДВА своїх підприємств. Цей факт може мати наступні пояснення:

- неповне уявлення з боку керівників департаменту внутрішнього аудиту про потреби замовників клієнтів внутрішнього аудиту — Рад директорів і вищого виконавчого керівництва;
- завищені або невинуватені очікування з боку Рад директорів і керівництва при недостатності ресурсів, що виділяються, а також рівня «зрілості» підприємства;
- проблеми в питанні комунікації між замовниками клієнтами і ДВА, зокрема на рівні звітів про виконану роботу.

З іншого боку, більшість керівників ДВА вважають користувачами результатів діяльності внутрішнього аудиту — Раду директорів, що ще кілька років тому було нереальним.

З точки зору контрольної функції управління промисловим підприємством аудит допомагає вимірювати результати діяльності підприємства, порівнюючи їх з планованими показниками, а також удосконалювати контрольні процедури шляхом проведення аудиту фінансової звітності, здійснення процедур щодо погодження, підготовки відповідних рекомендацій.

Отже, менеджмент буде упевнений в достовірності використуваних даних, зможе адекватно оцінити досягнення поставлених на етапі планування цілей і порівняти результати з планами і бюджетами. Під час підтвердження аудитором даних фінансової звітності підтвердженими в цілому слід уважати і дані управлінського обліку. Це дозволяє адекватно використовувати дані управлінського обліку, що сприяє підвищенню ефективності управління.

Окрім цього, аудит звітності підтверджує акціонерам ефективність діяльності Ради директорів підприємства, а також допомагає перевірити діяльність структурних підрозділів підприємства.

При цьому досить велика частка інформації для розуміння бізнесу і ситуації на підприємстві отримується з фінансової звітності, складеної за МСФЗ (Міжнародними стандартами фінансової звітності). Акціонери підприємства мають можливість бачити реальні результати діяльності підприємства і намагатися впливати на управління. Також для здійснення контрольної функції менеджментом підприємства слід залучати аудиторів для здійснення послуг з узгодження.

У цьому випадку аудитори здійснюють перевірку структурних підрозділів підприємства відповідно до інструкцій вищого менеджменту підприємства — замовника послуги. Скориставшись результатами ДВА, менеджмент підприємства у разі потреби корекції серйозних відхилень може зробити відповідні управлінські дії.

Основний напрям спільної роботи ДВА з менеджментом промислового підприємства щодо побудови й оптимізації бізнес-процесів пов'язаний з контролем виконання плану заходів, що коригуються, необхідність яких була виявлено за результатами внутрішнього аудиту.

За результатами здійснення контрольних дій ДВА формує «Звіт щодо виконання заходів, що коригуються», за конкретною перевіркою із вказівкою виконання заходів, їх достатності, своєчасності й ефективності, який доводиться до тих же осіб, кому спрямовувався раніше сам «Аудиторський звіт».

Інший напрям спільної роботи ДВА з менеджментом підприємства пов'язаний з наданням консалтингової підтримки менеджменту. Інформація, отримана під час проведення аудиторської перевірки і подальшого контролю виконання заходів, що коригуються, за результатами внутрішнього аудиту, є основою для вирішення завдань, поставлених безпосередньо перед самою ДВА, а саме:

- своєчасне формування і надання звітності щодо результатів аудиторської діяльності, істотних ризиків, проблемах контролю і корпоративного управління на підприємстві, якому підзвітна ДВА;
- планування подальшої діяльності ДВА.

Отже, менеджмент підприємства отримує необхідну консультативну підтримку під час проведення організаційних проєктів, а

також необхідну допомогу під час здійснення тих або інших заходів — наприклад, щодо підготовки проспекту емісій акцій для розміщень за кордоном. А підтверджена аудитором інформація за ринками збуту продукції підприємства і напрямками діяльності може активно використовуватися відповідними службами.

Рішення про те, чи потрібний внутрішній аудит, приймають власники і вище виконавче керівництво промислових підприємств. Визначається це рішення багатьма чинниками, до яких, перш за все, відносяться розділення функції володіння й управління бізнесом; розміри і структурна розгалуженість організації; рівень ризиків, властивих діяльності.

В разі, якщо власники бізнесу є менеджерами підприємства і самі повністю контролюють всі аспекти бізнесу, в наявності функції внутрішнього аудиту може не бути потреби. Проте із зростанням розмірів підприємства і підвищенням складності процесів управління у власників-менеджерів може скластися ілюзія контролю, коли створюється враження, що бізнес не суттєво змінюється і всі напрямки діяльності знаходяться під контролем, а насправді у керівництва вже не вистачає фізичної можливості контролювати ситуацію у всій повноті. Ось тоді внутрішній аудит виявиться вельми корисний.

Внутрішній аудит необхідний не тільки власникам, але і менеджменту підприємства. Завдання менеджерів — управляти бізнесом, досягаючи поставлених цілей найбільш ефективно. Успішність виконання цього завдання залежить у значній мірі від двох чинників: 1) чи володіє менеджер інформацією, необхідною для ухвалення правильних управлінських рішень; 2) чи існує ефективна система контролю виконання ухвалених рішень. Менеджери, для яких управління бізнесом є частиною повсякденної роботи, не завжди здатні об'єктивно оцінити ситуацію. Навіть, якщо менеджер вважає, що ефективно контролює всі процеси, у нього, як правило, немає часу і специфічних навиків для збирання і структуризації відповідної інформації. Внутрішній аудит володіє інформацією за всіма аспектами діяльності, а також є інструментарієм для узагальнення й аналізу даних, тому тісна взаємодія з внутрішнім аудитом підвищує ефективність ухвалення рішень менеджментом. Саме внутрішній аудит є об'єктивним джерелом інформації, що допомагає менеджеру по-новому подивитися на речі та оцінити якість виконання ухвалених управлінських рішень [7].

За умов невизначеності і нестабільності зовнішнього середовища, процес управління промисловим холдингом передбачає збільшення обсягу контрольної роботи. Більш того, через посилення конкуренції, швидкий розвиток і зміну технологій, зростаючу диверсифікацію бізнесу і ускладнення бізнес-проектів управління істотно ускладнюється, що обумовлює ускладнення її контрольних процедур. Саме тому виникає необхідність більш змістовної реалізації контрольного аспекту на всіх рівнях управління.

Без інформаційної прозорості об'єкту управління адекватне його сприйняття неможливе, управлінські дії не надають можливості отримувати бажаний результат і управлінський зв'язок з об'єктом втрачається.

Органи управління холдингом користуються послугами внутрішніх аудиторів як додатковими ресурсами, що допомагають їм здійснювати свої функції. Розширення повноважень і підвищення відповідальності директорів на практиці неможливо без реорганізації всієї системи корпоративного управління і ДВА у тому числі. Будучи об'єктивним джерелом інформації для апарату управління, внутрішній аудит повинен сприяти усуненню «інформаційної асиметрії».

Сучасний внутрішній аудит здатний і повинен виконувати різноманітні та масштабні завдання. По-перше, він оцінює систему внутрішнього контролю в частині достовірності інформації, дотримання законодавства, збереження активів, ефективності та результативності діяльності окремих операційних і структурних підрозділів. По-друге, проводить аналіз і оцінку ефективності системи управління ризиками і пропонує методи зниження ризиків. По-третє, оцінює відповідність системи корпоративного управління промислових підприємств принципам корпоративного управління.

Одним з найважливіших напрямків діяльності внутрішнього аудиту стає аудит інформаційних систем. Внутрішній аудит не є універсальним засобом розв'язування всіх проблем підприємства, а саме:

- не може ліквідовувати або ідентифікувати всі випадки помилок людей або зловживань, але може мінімізувати їх вірогідність і збільшити вірогідність їх швидкого виявлення за допомогою аудиту інформаційних систем;
- не може аудитувати кожен бізнес-процес щороку, але може оптимізувати вибір підрозділів, що перевіряються, на основі проведення попереднього аналізу ризику;

• не повинен розробляти процедури для підрозділів підприємства, оскільки це негативно впливає на незалежність внутрішнього аудиту, але може аналізувати процедури, розроблені іншими підрозділами, на предмет їх ефективності в рамках системи внутрішнього контролю підприємства.

У багатьох випадках виконавче керівництво схильне розглядати внутрішній аудит як ресурс, що вирішує управлінські завдання щодо побудови системи контролю. Це не може не викликати побоювань з приводу об'єктивності внутрішнього аудиту, оскільки в цьому випадку внутрішнім аудиторам належить фактично оцінювати те, що вони самі розробляють і впроваджують. При цьому, побудова системи внутрішнього контролю не є завданням внутрішнього аудиту, будучи безпосереднім завданням менеджменту. Внутрішній аудит може надавати консультативну підтримку на етапі розроблення систем і цим приносити безпосередню користь, але не повинен нести відповідальність за створення і підтримку системи контролю.

З урахуванням можливої реалізації додаткових зовнішніх ризик-факторів підвищені вимоги висуваються до ролі внутрішнього аудиту підприємства. Запропонована універсальна модель ієрархії ролей внутрішнього аудиту рекомендується для оцінки використання результатів аудиту з метою прийняття управлінських рішень на підприємстві (рис. 2).



Рис. 2. Універсальна модель ієрархії ролей внутрішнього аудиту

Забезпечення достатньої упевненості відповідно до вимог припускає:

- надання вищому керівництву й комітету з аудиту підтверджень того, що забезпечується відповідність процедурам і положенням політики й існують механізми внутрішнього контролю;
- акцент на відповідності умовам і вимогам на рівні проектів, угод і процесів з ретроспективним напрямком, а також забезпечення відповідності вимогам корпоративного управління;
- достатня орієнтація співробітників ДВА в бізнес-процесах і в питаннях корпоративного управління;
- використання ДВА ефективної методики і перевірених процедур внутрішнього аудиту.

Підвищення ефективності бізнесу передбачає:

- ініціативне сприяння керівництву підприємства у вдосконаленні бізнес-процесів, підвищенні їх ефективності і результативності, в досягненні фінансової економії від пропонованих ініціатив;
- володіння персоналом ДВА спеціальними професійними навичками, необхідними для глибшого розуміння бізнес-діяльності і проведення адекватної оцінки.

Одночасно з підвищенням значущості ролі внутрішнього аудиту, розширенням його функцій і повноважень, появою нових завдань керівництву й акціонери підприємства починають висувати і підвищені вимоги до повноти і якості перевірок, що проводяться, ДВА, своєчасності виявлення і запобігання різному роду порушень, адекватності зроблених рекомендацій і наявності дієвих процедур моніторингу повноти і своєчасності їх упровадження бізнес-підрозділами.

Структуризація процесів інтегрованої системи управління на промислових підприємства дозволить визначити взаємозв'язки процесів системи, у тому числі взаємодію і взаємозв'язок основних блоків, вхідні і вихідні дані процесів і їх власників, а також сукупність інформації, яка споживається, генерується і обробляється підприємством.

Використання результатів внутрішнього аудиту сприятиме вдосконаленню обліково-аналітичної системи управління на підприємствах, а саме:

- а) в частині стратегічного управління :
- визначення стратегії розвитку підприємства, його місії і бачення;

- формування індикаторів, що дозволяють оцінити успішність діяльності як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів (центрів відповідальності), що повинно, зрештою, дозволити створити систему збалансованих показників;

- б) в частині поточного управління :

- створення технології децентралізації поточних планових показників по підприємству в цілому до рівня кожного підрозділу;

- коригування технології кодування усіх підрозділів без виключення з метою обрання їх в якості облікових об'єктів;

- розділення єдиної облікової технології на два напрями: фінансовий і управлінський облік;

- в) у частині вдосконалення управління фінансовими ресурсами — побудова системи бюджетування:

- у сітьовому режимі формувати реєстр усіх договорів, з зазначенням термінів виконання зобов'язань, що дозволить формувати бюджет руху грошових коштів;

- створення форматів бюджетних форм, за принципом їх системного заповнення бюджетними показниками і фактичними даними з блоку управлінського обліку;

- формування класифікатора відхилень (звичайних, небезпечних, надзвичайних) і перелік відповідальних осіб за відхилення у місцях їх виникнення;

- розроблення системи мотивацій працівників за досягнення бюджетних показників;

- г) в частині вдосконалення інформаційного забезпечення :

- підвищення інформативності обліку за рахунок можливості визначення різних аналітичних ознак обліку;

- підвищення оперативності обліку за рахунок розділення функцій бухгалтерського і управлінського обліку;

- організації системного бюджетування;

- надання управлінських звітів за різними аналітичними ознаками.

Забезпечення правильності і надійності процесу ухвалення рішень повинне спиратися на систему внутрішніх регламентів, інструкцій і внутрішньофірмової політики, а також розгалужену систему планів. Зміст перерахованих документів значною мірою залежить від особливостей діяльності промислового підприємства, його структури, стратегічних цілей і не може бути безпосередньо скопійованим в інших підприємств.

Моделювання процесу системи ухвалення рішень ДВА, а також порівняння процесу ухвалення рішень з зовнішніми моделями може дати додаткову інформацію щодо критичних ознак в існуючій системі прийняття управлінських рішень, що дозволить:

- оцінити типи рішень, найбільш схильних до помилок через можливу недосконалість процедур ухвалення рішень, що використовуються;
- розробити пропозиції відносно формалізації рішень різних типів з урахуванням недоліків існуючої практики;
- з'ясувати, наскільки раціонально завантажені рівні і горизонтальні ланки системи управління підприємством, уточнити обов'язки і повноваження керівництва;
- оцінити необхідність і достатність інформаційного забезпечення рішень щодо угод різного виду;
- визначити напрями, за якими повинен розвиватися аналіз виконання рішень.

Так, наприклад, створення ДВА для виконання вимог стандарту ISO 9001:2000, п. 8.2.2 «Внутрішніх аудитів» (перевірки) повинно бути одним з основних завдань під час розроблення і впровадження систем управління якістю. Саме внутрішній аудит найбільшою мірою впливає на підготовчу роботу до впровадження і на безперервне вдосконалення системи якості. ISO 9001 є міжнародним стандартом систем управління якістю, що узагальнює передовий світовий досвід в області управління і організації виробництва

На рис. 3 наведена блок-схема процесу внутрішнього аудиту з визначенням вхідних та вихідних даних, що генерується.

До цих пір у значній частині вітчизняних менеджерів, зберігаються колишні уявлення про зміст внутрішнього контролю, що заснований на минулому досвіді взаємодії з ревізорами, розуміння аудиту винятково як перевірки річної фінансової звітності, уявлення, що внутрішній аудит і внутрішній контроль — рівнозначні поняття.

Такі уявлення вже не відповідають сучасним вимогам щодо кадрового потенціалу, сучасної структури організації, в яких висока частка праці, полягає в прийнятті та наявності відповідальності за рішення, що ухвалюється. Колишні уявлення вступають у суперечність з розвитком інформаційних технологій та електронного бізнесу. Багатократне збільшення швидкості передачі інформації вимагає вдосконалення програмно-технічних засобів

для пошуку і обробки початкових даних і формування інформації, необхідної для ухвалення доцільних управлінських рішень.

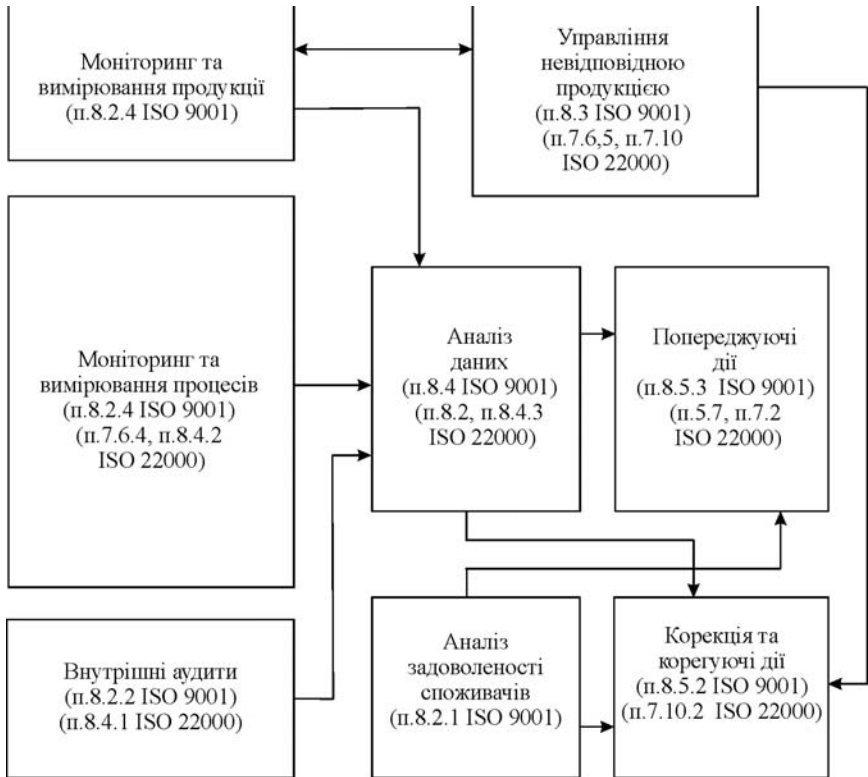


Рис. 3. Процес внутрішнього аудиту з визначенням вхідних та вихідних даних

Необхідні принципово нові підходи щодо організації діяльності економічних суб'єктів, нові концепції управління ризиками. Складність ведення бізнесу в електронному середовищі стимулює до розширення спектра операцій і збільшує ризики. Доводиться враховувати, що на підприємствах вартість створюється не стільки в їх функціональних підрозділах, скільки в міжфункціональних процесах, у системах створення вартості, що, при тривалості життєвого циклу товару, скорочує оптимізацію діяльності та сприяє реінжинірингу бізнес-процесів.

За умов інтеграційних процесів посилюються потреби в створенні стратегічної системи управління ризиком і дотриманням законодавчих вимог, щодо масштабу всієї організації, а не на основі окремих проєктів.

Ефективний ДВА є одним з ключових елементів системи управління промисловим холдингом, який дозволяє менеджменту приймати адекватні рішення, направлені на:

- визначення фактичного стану системи управління підприємством (об'єкту контролю);
- порівняння фактичних даних з плановими;
- оцінку відхилень, що перевищують допустимий рівень;
- виявлення причин даних відхилень;
- оперативне виявлення, запобігання і обмеження операційних, фінансових і інших видів ризиків;
- забезпечення досягнення стратегічних цілей холдингу і його акціонерів.

Реалізація на підприємствах інформаційних систем класу ERP, а саме програмних продуктів компанії SAP дозволяє зменшити витрати на дотримання нормативів, впровадити засоби контролю на кожному рівні управління холдингом, а також і об'єднати корпоративні стратегії і системи управління ризиком через:

- встановлення внутрішнього контролю з використанням стандартних правил і документації, завдяки чому скорочується час на внутрішній аудит та реалізацію панелей індикаторів, оснований на другорядних обмеженнях;
- оптимізацію та автоматизацію, фільтрацію списків, санкцій і комерційних правил, з метою поліпшити дотримання нормативних вимог;
- реалізацію системи управління доступом, щоб зменшити ризики розподілу обов'язків і скоротити витрати на зовнішній аудит.

Створення ефективної системи внутрішнього аудиту дозволить підприємству:

- забезпечити ефективне функціонування, стійкість і максимальний розвиток за умов багатопланової конкуренції;
- зберегти і ефективно використовувати ресурси і потенціал;
- своєчасно виявити і мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні;
- сформувати систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління адекватну сучасним умовам господарювання які

постійно змінюються, що дозволить своєчасно адаптувати функціонування до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі [1, с. 25].

Виходячи з принципу, що найдовершеніше управління найбільшою мірою сприяє досягненню мети, реорганізація системи управління та її вдосконалення здатні підвищити ефективність роботи підприємства, скоротити ризик ухвалення важливих рішень, терміни підготовки і реалізації управлінських дій, забезпечити контроль виконання, підвищити загальну якість виконання бізнес-процесів.

Оцінення та оптимізація системи управління є лише одним з можливих результатів виконання проекту щодо управлінського консультування.

Результатом проекту в залежності від аналізу оцінок, отриманих під час діагностики стану підприємства, є зміни всього комплексу завдань ефективного управління. Цей комплекс включає визначення цілей і формування загальної стратегії, оптимізації відповідно до них організаційної структури і ключових бізнес-процесів, а також розроблення документів, що офіційно регламентують внутрішньофірмові стандарти діяльності. Аналіз внутрішніх стандартів повинен підтвердити наявність системи мотивації працівників залежно від результатів роботи підрозділу в загальних результатах підприємства, а також від ролі конкретного працівника в діяльності свого підрозділу.

Література

1. *Бурцев В.В.* Организационно-функциональные аспекты института внутреннего аудита / В.В. Бурцев // Финансы, деньги, инвестиции. — 2004. — № 2. — С. 24—36.
2. *Бычкова С.М.* Аудиторская деятельность. Теория и практика / С.М. Бычкова (Серия «Учебники для вузов. Специальная литература»). — СПб.: Издательство «Лань», 2000. — 320 с.
3. *Гушко С.В.* Методологічний та організаційний аспекти обліку, аналізу та аудиту в управлінні підприємств гірничо-металургійного комплексу: [Монографія] / С.В. Гушко. — Київ: ДВНЗ «КНЕУ імені В.Гетьмана», 2010. — 332 с.
4. *Козаченко А.В.* Стратегия развития крупных организационных форм производства / А.В. Козаченко // Вісник Східноукраїнського державного університету. — Луганськ: СУДУ, 1997. — № 2(6). — С. 81—87.

5. Робертсон Дж.К. Аудит / Дж.Р. Робертсон. — М.: KPMG и Кон-такт, 1993. — 496 с.

6. Савченко В.Я. Аудит: [Навч. посібник] / В.Я. Савченко. — К: КНЕУ, 2004. — 322 с.

7. Сонин А. Зачем компании внутренний аудит? [Електронний ресурс] / А. Сонину. — Режим доступу: http://www.iaa-ru.ru/publication/member_articles/sonin2/.

Статтю подано до редакції 26.05.13 р.

УДК 657

Амбарчян В. С., аспірант
кафедра обліку в кредитних і бюджетних установах
та економічного аналізу
Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана

РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ПОРТФЕЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ БАНКІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

АНОТАЦІЯ. В статті охарактеризовано міжнародні стандарти обліку та звітності, що застосовуються в процесі здійснення інвестиційних операцій банків з цінними паперами в торговому портфелі, портфелі на продаж та портфелі до погашення. Проаналізовано зміни в процедурах подальшої оцінки придбаних фінансових інструментів в зв'язку із заміною окремих стандартів. Запропоновано вдосконалену класифікацію цінних паперів у відповідності з новими принципами обліку та звітності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МСФЗ, цінні папери, фінансові інструменти, подальша оцінка, справедлива вартість, амортизована собівартість.

АННОТАЦИЯ. В статье охарактеризовано международные стандарты учета и отчетности, которые применяются в процессе осуществления инвестиционных операций банков с ценными бумагами в торговом портфеле, портфеле на продажу и портфеле до погашения. Проанализировано изменения в процедурах дальнейшей оценки приобретенных финансовых инструментов в связи с изменениями отдельных стандартов. Предложено усовершенствованную классификацию ценных бумаг в соответствии с новыми принципами учета и отчетности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: МСФО, ценные бумаги, финансовые инструменты, последующая оценка, справедливая стоимость, амортизированная себестоимость.

ANNOTATION. The characteristic of International accounting and financial reports standards, applied in bank investment securities transactions in trading portfolio, available-for-sale portfolio and held-to-maturity portfolio, are considered in the article. Changes in procedures of financial instruments subsequent measurement, caused by the substitution of certain standards, are analyzed. Improved classification of investment securities according to new accounting standards is suggested.

KEY WORDS: IFRS, securities, financial instruments, subsequent measurement, fair value, amortized cost.

Постановка проблеми. Операції банків з придбання цінних паперів на фондовому ринку є одними з найбільших за обсягами розміщених активів, що пояснюється високим рівнем прибутку та відносно низькими ризиками інвестиційної діяльності. Міжнародний характер інвестиційних операцій вимагає від інвесторів не тільки відображення результатів діяльності за єдиними уніфікованими принципами, а й здійснення постійного контролю за змінами в МСФЗ з метою пристосування внутрішніх методик до міжнародних правил.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Питанням обліку фінансових інвестицій у відповідності з міжнародними стандартами звітності присвячені роботи О.Е. Кузьмінської [1], О.В. Небильцової, Р.С. Коршікової, Л.І.Лук'яненка, В.В.Ходзицької [2], П. М. Сенищ, В. І. Ричаківської, М. Л. Лапішко, Л. П. Снігурської [3], Г.І. Спяк [4] та інших авторів. Проте постійні зміни у МСФЗ вимагають детального дослідження їх впливу на систему обліку фінансових інструментів та оперативного реагування на такі зміни шляхом приведення вітчизняних нормативних актів та інструкцій у відповідність принципам міжнародної облікової практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Операції з фінансового інвестування відображаються банківськими установами на рахунках бухгалтерського обліку та у статтях фінансової звітності відповідно до правил та принципів, визначених у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності [5, ст. 6, ч. 3].

Група стандартів, що регулюють процедури обліку та відображення у звітності інформації щодо операцій із цінними паперами в торговому портфелі, портфелі на продаж та портфелі до погашення, зазнали значних змін протягом останніх років. Принципи обліку, відповідно до яких інформація відображалася у фі-

нансових звітах та примітках до них, не дозволяли надати об'єктивну оцінку результатам операцій із фінансовими інструментами та ризикам, на які наражалися суб'єкти господарювання в процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій. Результатом реагування на виявлені недоліки стала заміна МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», а також формуванням нового МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості».

Враховуючи всі зміни в принципах обліку, можна стверджувати, що придбані банком цінні папери, що класифікуються як фінансові інструменти та включаються до одного з трьох портфелів, входять до сфери застосування шести міжнародних стандартів фінансової звітності (рис.1): МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [6], МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [7], МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [8], МСБО 18 «Дохід» [9], МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [10], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [11]. Виняток становить МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [12], норми якого поширюються виключно на операції із цінними паперами в портфелі банку на продаж — інвестиціями в асоційовані та дочірні компанії, що утримуються з метою продажу протягом 12 місяців з дати їх придбання.

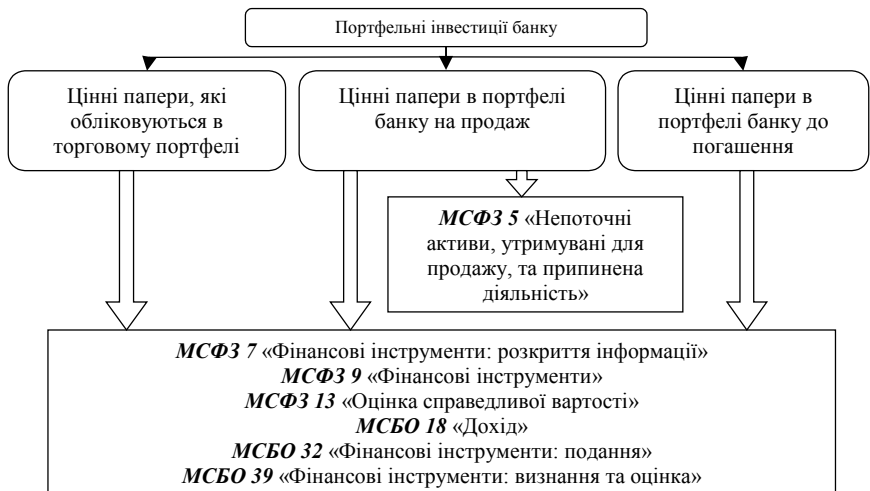


Рис. 1. Стандартизація обліку портфельних інвестицій банків

Перераховані стандарти регулюють процедури обліку портфельних інвестицій та їх відображення в статтях фінансової звітності та примітках до них (Табл. 1).

Таблиця 1

РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ПОРТФЕЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ БАНКІВ ЗА МСФЗ

Назва МСФЗ/МСБО	Напрями регулювання
МСФЗ 5	Вимагає класифікувати інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, що розміщуються в портфелі на продаж, як непоточні активи, утримувані для продажу, оскільки їх балансова вартість «буде в основному відшкодовуватися шляхом операції продажу, а не поточного використання» [12, п.6]. Оцінка таких активів здійснюється за меншою з двох оцінок: балансовою вартістю, або справедливою вартістю з вирахуванням витрат на продаж
МСФЗ 7	Висунення вимог щодо розкриття у фінансовій звітності банків інформації про інвестиційні операції із цінними паперами
МСФЗ 9	Встановлення правил і принципів первісного визнання інвестицій, їх первісної та подальшої оцінки, переоцінки, умов припинення визнання та перекласифікації. Визначення трьох методів подальшої оцінки портфельів інвестицій: за справедливою вартістю з відображенням переоцінки у прибутках чи збитках, справедливою вартістю із відображенням переоцінки в іншому сукупному доході та амортизованою собівартістю
МСФЗ 13	Встановлення основних принципів та правил визначення справедливої вартості фінансових інвестицій з використанням методів математичного моделювання. Розкриття у примітках до фінансової звітності характеристик інформації, що була використана для визначення справедливої вартості фінансового інструменту шляхом формування трьох рівнів вхідних даних
МСБО 18	Визначення двох форм отримання доходу за результатами інвестиційної діяльності банку — відсотків та дивідендів. Оцінка доходу за «справедливою вартістю компенсації, яка була отримана або підлягає отриманню» [9, п.9]
МСБО 32	Визначення понять «фінансовий інструмент» та «фінансовий актив», що дозволяє включати портфельні інвестиції банків до категорії фінансових інструментів та групи фінансових активів
МСБО 39	Визначення методики оцінки фінансових інвестицій за амортизованою собівартістю із використанням методу ефективної ставки відсотка

Основним нормативним актом НБУ, що регулює облік фінансових інвестицій банків, є Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України № 358 [13], що складена відповідно до принципів, визначених в МСБО 39. Положення МСБО 39 передбачало наявність чотирьох категорій фінансових інструментів, три з яких стосувалися фінансових інвестицій [11, п. 9]. Категорії «Фінансові активи за справедливою вартістю із відображенням переоцінки як прибутку чи збитку» відповідав торговий портфель цінних паперів, в якому утримувалися інвестиції, придбані з метою продажу або перепродажу протягом звітного періоду. Виходячи з назви категорії, цінні папери в такому портфелі оцінювалися за справедливою вартістю з переоцінкою в прибутках чи збитках (рис.2). Фінансові активи, що класифікувалися як доступні для продажу, були віднесені до портфелю цінних паперів на продаж із подальшою оцінкою за справедливою вартістю із переоцінкою в додатковому капіталі або за собівартістю (для пайових фінансових інструментів за умови неможливості визначення справедливої вартості). Портфель цінних паперів до погашення було сформовано за критеріями категорії фінансових інструментів «інвестиції, утримувані до погашення» із їх подальшою оцінкою за амортизованою собівартістю з використанням методу ефективної ставки відсотка.

Для кожної категорії інструментів, і, відповідно, портфелів цінних паперів, було визначено конкретний метод оцінки. Це дозволяє стверджувати про наявність єдиної класифікаційної характеристики, за якою визначалася подальша оцінка придбаних інвестицій — вид портфелю цінних паперів.

Із затвердженням МСФЗ 9, визначена класифікація фінансових інструментів було вилучена, а система критеріїв подальшої оцінки фінансових інвестицій стала набагато складнішою (рис. 3).

В МСФЗ 9 визначено три види оцінки, що застосовуються до придбаних фінансових інструментів: справедлива вартість із відображенням переоцінки в прибутку чи збитку, справедлива вартість із переоцінкою в іншому сукупному доході та амортизована собівартість. Головним критерієм визначення оцінки виступає вид цінного паперу — борговий або пайовий фінансовий інструмент.

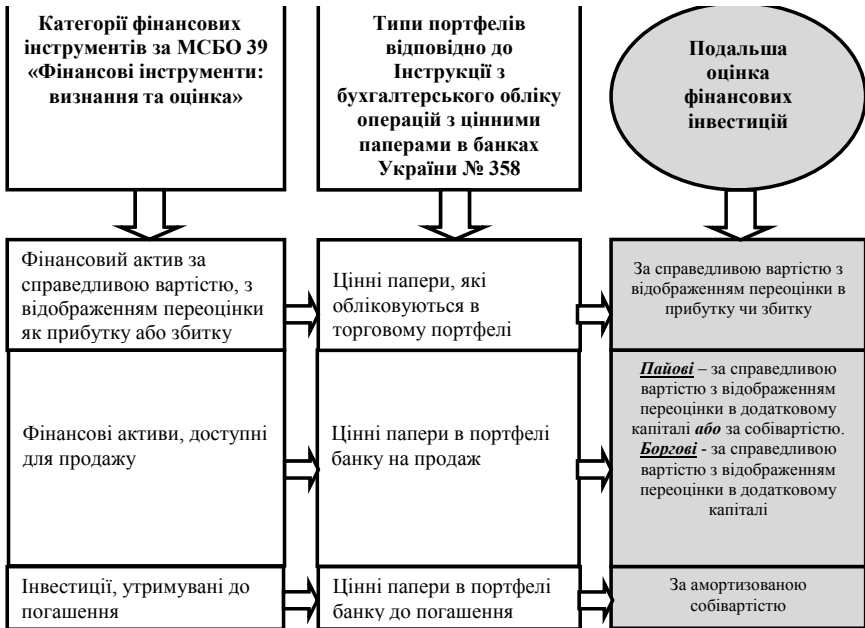


Рис. 2. Зв'язок між категоріями фінансових інструментів, типами портфелів цінних паперів та методами їх подальшої оцінки

Боргові цінні папери оцінюються за амортизованою собівартістю за умов утримання активу з метою отримання контрактних грошових потоків, що являють собою виключно погашення основної суми та процентів за користування активом. У випадку, якщо умови користування активом відповідають умовам їх визнання за амортизованою собівартістю, проте виникає невідповідність оцінки між активом та пов'язаним із ним зобов'язанням («неузгодженість обліку»), суб'єкт господарювання може прийняти рішення оцінювати борговий інструмент за справедливою вартістю із переоцінкою в прибутку чи збитку [7].

В інших випадках, коли метою придбання фінансового інструменту не є отримання контрактних грошових потоків у вигляді погашення основної суми та відсотків, боргові цінні папери оцінюються за справедливою вартістю з переоцінкою в прибутку або збитку.

За умов здійснення фінансових інвестицій шляхом придбання інструментів капіталу (пайових цінних паперів), банк може прийняти рішення про їхню оцінку за справедливою вартістю із переоцінкою в іншому сукупному доході. В усіх інших випадках, придбані акції оцінюються за справедливою вартістю із переоцінкою в прибутку або збитку [7].

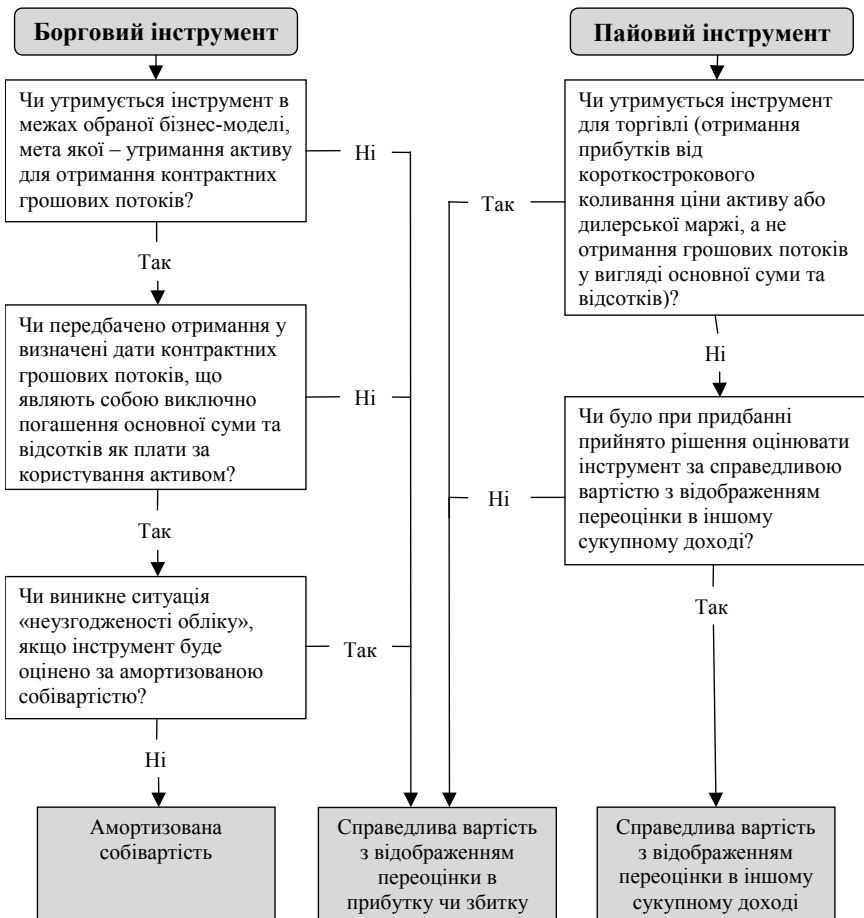


Рис. 3. Визначення виду подальшої оцінки боргових та пайових цінних паперів відповідно до МСФЗ 9

Таким чином, відповідно до нової класифікації фінансових активів, цінні папери в торговому портфелі оцінюються виключно за справедливою вартістю з переоцінкою в прибутку або збитку, оскільки «портфель фінансових активів, який відповідає визначенню утримуваного для торгівлі, не утримується з метою отримання контрактних грошових потоків» [7, Б4.1.6]. Боргові цінні папери в портфелі банку на продаж можуть оцінюватися за амортизованою собівартістю або справедливою вартістю з переоцінкою в прибутку чи збитку. Подальша оцінка пайових цінних паперів в портфелі на продаж здійснюється за справедливою вартістю з переоцінкою в прибутку чи збитку або справедливою вартістю з відображенням переоцінки в іншому сукупному доході. Боргові фінансові інструменти в портфелі до погашення визнаються в обліку за амортизованою собівартістю або справедливою вартістю з переоцінкою в прибутку чи збитку.

Якщо раніше процедура визначення виду подальшої оцінки включала три етапи — встановлення мети придбання інструменту, визначення портфелю, що відповідає меті придбання, визначення методу оцінки відповідно до типу портфелю, то із зміною облікових стандартів ця процедура набуває дещо іншої логічної послідовності: визначення виду інструменту (борговий чи пайовий), встановлення мети придбання, визначення методу оцінки (рис. 4).



Рис. 4. Логічна послідовність визначення методу подальшої оцінки придбаних цінних паперів

Зміни правил визначення подальшої оцінки інструменти дозволяють дійти висновку, що із впровадженням нового стандарту зникає зв'язок між типом портфелю і методом оцінки, натомість першочергово встановлюється вид цінного паперу, що в подальшому визначає мету його придбання та метод оцінки. Із втратою чинності положень МСБО 39 щодо класифікації фінансових ін-

струментів за трьома групами, зникає необхідність класифікації цінних паперів в Інструкції № 358 за трьома портфелями. Натомість, стає доцільним в обліку виділити дві групи: інвестиції в боргові цінні папери та інвестиції в пайові цінні папери з їх подальшою класифікацією за методами оцінки (рис. 5). Інструменти капіталу, в результаті придбання яких формуються асоційовані та дочірні компанії, лишаються у відповідній групі без змін.

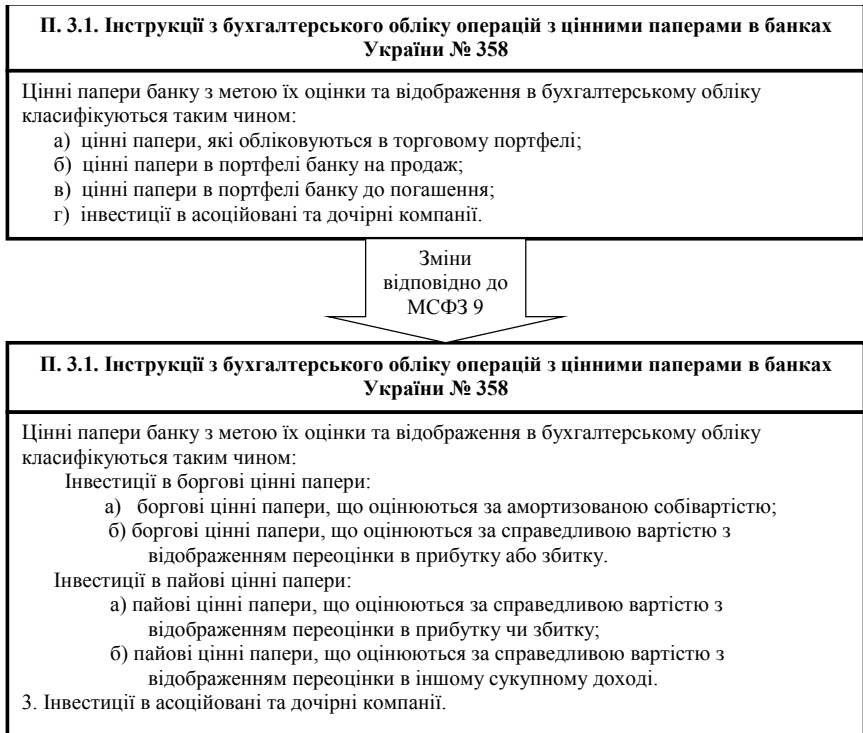


Рис. 5. Зміни в класифікації операцій банків з цінними паперами в Інструкції № 358

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведеного дослідження було охарактеризовано міжнародні стандарти фінансової звітності, що регулюють облік портфельних інвестицій банків, а також проаналізовано зміни в класифікації та оцінці фінансових інструментів, що виникли внаслідок затвердження

нових стандартів. Запропоновано зміни в класифікації операцій банків з цінними паперами в Інструкції № 358 з метою її приведення у відповідність з новими принципами класифікації в МСФЗ.

Література

1. Кузьмінська О.Е. Впровадження міжнародних стандартів в облікову практику банків України // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. — К. : КНЕУ, 2009. — Вип. 23. — С. 290—301.
2. Облік і звітність за міжнародними стандартами: навч. посібник / О.В. Небильцова, Р.С. Коршікова, Л.І. Лук'яненко, В.В. Ходзицька. — К.: КНЕУ, 2011. — 453 с.
3. Оцінювання фінансових інструментів банку за Міжнародними стандартами фінансової звітності: навч. посібник / П. М. Сенищ, В. І. Ричаківська, М. Л. Лапішко, Л. П. Снігурська. — К. : УБС НБУ, 2009. — 451 с.
4. Сняк Г.І. Методичні аспекти бухгалтерського обліку операцій банків з цінними паперами // Світ фінансів. — 2008. — № 2. — С. 79-89.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
12. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

13. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

Статтю подано до редакції 14.05.13 р.

УДК 657.37

*В. О. Осмятченко, д.е.н., професор,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
М. М. Матюха, к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-
економічний університет*

РОЛЬ І МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМ ОБ'ЄКТОМ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто питання інформаційного забезпечення управління підприємством при використанні інформаційних систем обліку. Розкрито сутність інформаційних технологій обліку. Визначено роль управлінської використання системи в контексті сучасних інформаційних систем обліку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інформаційна система обліку, інформаційна технологія обліку, автоматизоване робоче місце, автоматизація обліку.

АНОТАЦІЯ. Рассмотрены вопросы информационного обеспечения управления предприятием при использовании информационных систем учета. Раскрыта сущность информационных технологий учета. Определена роль управленческой использования системы в контексте современных информационных систем учета.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: информационная система учета, информационная технология учета, автоматизированное рабочее место, автоматизация учета.

ANNOTATION. The problems of information management now using accounting information systems. The essence of information technology accounting. The role of management in the context of the use of modern information systems accounting.

KEY WORDS: information system for accounting, information technology accounting, workstation, automation of accounting.

Постановка проблеми. Раціональна система управління забезпечує: збереження фінансової рівноваги; отримання стабільного чи максимального прибутку; пошук і вибір стратегічних напрямів діяльності підприємства для його конкурентоспроможного існування протягом тривалого часу; виживання й рентабельність в умовах ринку; забезпечення стійкості функціонування об'єкта управління; вихід на міжнародний ринок. Інформаційну місію забезпечення раціональної системи управління підприємством має узяти на себе інформаційна система бухгалтерського обліку як основа запровадження прийняття ефективних управлінських рішень.

Для управліннь економічними об'єктами потрібна систематизована, підготовлена інформація. У міру розвитку суспільства в рамках системи управління відбувається ускладнення процесів управління, яке, у свою чергу, стимулює розвиток інформаційних систем. Потреба в управлінні виникає за необхідності координації дій членів трудового колективу, об'єднаних для досягнення локальної та глобальної мети. Спочатку будь-яка мета має узагальнений характер. У процесі уточнення вона формалізується управлінським апаратом у вигляді цільових функцій. Тому нині є досить актуальним питання встановлення ролі інформаційних систем обліку для проведення ефективного менеджменту.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Проблеми визначення сутності ролі і місця інформаційних систем обліку в управлінні діяльністю підприємств дістали певне висвітлення в працях вітчизняних учених, зокрема М. Т. Білухи, М. І. Бондаря, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, З. В. Гуцайлюка, В. П. Завгороднього, А. Г. Завгороднього, М. В. Задорожного, А. М. Герасимовича, Л. М. Кіндрацької, Г. Г. Кірейцева, В. М. Костюченко, М. В. Кужельного, Ю. А. Кузьминського, Л. Г. Ловінської, Є. В. Мниха, М. С. Пушкарка, О. А. Петрик, О. М. Петрука, С. В. Свірко, В. В. Сопка, В. Г. Швеця і зарубіжних економістів С. М. Бичкової, Вінсента Дж. Лава, М. Ю. Медведєва, Г. Г. Мюллера, В. Ф. Палія, В. І. Подольського, Я. В. Соколова. Найважливішою властивістю автоматизованої системи масштабу підприємства, включаючи інформаційні системи (ІС) бухгалтерського обліку, стає її здатність рости та змінюватися разом із бізнесом, який вона підтримує, що потребує нових досліджень у даному напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до кібернетичного підходу система управління характеризується наявністю двох взаємопов'язаних компонентів:

— суб'єкта управління — управлінського апарату підприємства, що здійснює формування мети й ухвалення рішень (які потім формалізуються у вигляді планів), а також забезпечує контроль їх виконання;

— об'єкта управління — підприємства, що здійснює виконання поставлених завдань.

У рамках системи управління циркулюють інформаційні потоки, що характеризуються наявністю прямого та зворотного зв'язків. На вхід суб'єкта управління надходить інформація про зовнішнє середовище. Прямий зв'язок виражається потоком директивної інформації, сформованої управлінським апаратом відповідно до мети управління й інформації про економічну ситуацію, що склалася в зовнішньому середовищі, і що направляється від управлінського апарату до об'єкта управління. Зворотний зв'язок рухається в зворотному напрямі потоком звітної інформації, який формується об'єктом управління та містить відомості про виконання ухвалених рішень і ступінь впливу зовнішнього середовища на внутрішню економічну ситуацію (наприклад, затримки платежів, порушення подачі енергії, зміни погодних умов, суспільно-політичної ситуації в регіоні тощо). Тож зовнішнє середовище не тільки впливає на об'єкт управління, а й поставляє інформацію управлінському апаратові, рішення якого залежать від зовнішніх чинників — стану ринку, наявності конкуренції, величини процентних ставок, рівня інфляції, податкової та митної політики держави.

Центральне місце в контурі системи управління економічним об'єктом належить інформаційній системі економічного характеру, що отримала в літературі назву економічної інформаційної системи (ЕІС) і забезпечує обробку, пошук, зберігання, видачу інформації в запитах користувача-економіста. Інформаційні потоки, що циркулюють на підприємстві, характеризуються складністю структуризації й формалізації інформації. Від об'єкта управління прямує та її частина, яку можна систематизувати й обробляти за допомогою комп'ютера, а від управлінського апарату в інформаційну систему передається тільки та частина директивної інформації, яка може бути відповідним чином перероблена й передана об'єкту управління. Інформаційна система пере-

робляє певну частину інформаційних потоків, що беруть участь в ухваленні рішень. Для різних рівнів управління ця цифра може перебувати в інтервалі від 10 до 30 %. Частка інформації, що залишилася, може бути віднесена до частково формалізованої, обробка якої здійснюється за допомогою експертних систем, і неформалізованої (наприклад, відповіді на скарги, що містяться в службовій записці, яка надійшла), автоматизована обробка якої неможлива або є економічно не вигідною, зважаючи на значні фінансові витрати на створення системи обробки. З розвитком інформаційних систем частка інформації, що формалізується, у загальному інформаційному потоці збільшується.

Будь-яка система характеризується наявністю технології перетворення початкових даних у результатну інформацію. Такі технології прийнято називати інформаційними. Інформаційна технологія є системою методів і способів збирання, накопичення, реєстрації, передачі, обробки, зберігання, пошуку, модифікації, аналізу, захисту, видачі необхідної інформації всім зацікавленим підрозділам на основі застосування апаратних і програмних засобів. Поняття інформаційної технології невіддільне від технічного й програмного середовища. Кожна інформаційна технологія орієнтована на обробку інформації певних видів: даних (системи програмування й алгоритмічні мови, системи управління базами даних — СУБД, електронні таблиці); текстової інформації (текстові процесори й гіпертекстові системи); статичної графіки (графічні редактори); знань (експертні системи), динамічної графіки, анімації, відеозображення, звуку (інструментарій створення мультимедійних додатків, що включає засоби анімації й управління відеозображенням і звуком). Інформаційні технології відрізняються за типом оброблюваної інформації, але можуть і об'єднуватися, утворюючи інтегровані системи, включно з різними технологіями. Зміни, що відбуваються на ринку індустрії програмних продуктів, дозволяють говорити про тенденцію злиття технологій.

Поняття «інформаційні технології» відображає величезну кількість найрізноманітніших технологій у різних комп'ютерних середовищах і наочних галузях, тому їх підрозділяють на технології забезпечення й функціональні.

Технології обробки інформації, які можуть використовуватися як інструментарій у різних наочних галузях для виконання різноманітних завдань, прийнято називати технологіями забезпечення.

Вони можуть бути класифіковані щодо класів завдань, на які вони орієнтовані. Технології забезпечення базуються на абсолютно різних платформах, що зумовлені відмінністю видів комп'ютерів і програмних середовищ, тому за їх об'єднання на основі наочної технології виникає проблема системної інтеграції. Вона полягає в необхідності приведення різних інформаційних технологій до єдиного стандартного інтерфейсу.

Функціональною називається така модифікація інформаційних технологій забезпечення, за якої реалізується якась із наочних технологій. Так, робота бухгалтера групи розрахунків з оплати праці, що використовує персональний комп'ютер, обов'язково припускає застосування бухгалтерських і податкових технологій:

- застосування алгоритмів розрахунків із різних видів нарахувань (оплат), наприклад, почасова платня, відрядна платня, відпускні, за дні хвороби тощо;

- використовування алгоритмів розрахунків із різних видів утримань (розрахунки прибуткового податку з фізичних осіб із кожного працівника, з виконавчих листів, з позик і т. д.);

- виписування довідок про доходи, про сплачений податок з доходів фізичних осіб і відрахування до пенсійного фонду;

- використовування інших технологій, реалізованих у якійсь інформаційній технології (системі управління базами даних, текстовому процесорі, електронній таблиці).

Трансформація інформаційної технології забезпечення у функціональну (модифікація певного загальнозживаного інструментарію у спеціальний) може бути зроблена як фахівцем-проектувальником, так і самим користувачем, залежно від того, наскільки вона складна, тобто наскільки доступна користувачу (економісту, бухгалтеру). Поява дружніх інформаційних технологій забезпечення розширила ці можливості. З виокремленням інформаційних технологій для кожного рівня управління утворюються багаторівневі функціональні інформаційні технології.

Наочна технологія й інформаційна технологія впливають одна на одну. Так, використання комп'ютера для операцій з бухгалтерського обліку внесло зміни в наочну технологію, виключивши з обробки значну кількість журналів і відомостей, що використовуються в традиційній системі обліку, а також надавши принципово нові оперативні можливості. З іншого боку, наочні технології, наповнюючи специфічним змістом інформаційні технології, спрямовують їх на цілком певні функції. Такі технології можуть

мати типовий або унікальний характер залежно від ступеня уніфікації у виконанні цих функцій.

Як і інформаційні технології, інформаційні системи характеризуються наявністю функціональної частини та частини забезпечення відповідно до декомпозиції (структуризації та поділу) системи на складові — підсистеми (елементи системи), що перебувають у певних відносинах один з одним. Безліч таких відносин спільно з елементами утворює структуру інформаційної системи.

Різноманітність сфер економічної діяльності породжує появу великої кількості інформаційних систем економічного характеру, оскільки вони вбирають усі особливості структури управління, схеми декомпозиції управлінської мети й наочних технологій.

Отже, з урахуванням сфери застосування виокремлюють такі інформаційні системи: банківські, страхові, податкові, фондового ринку, промислових підприємств. Одне з чільних місць в інформаційних системах промислових підприємств належить бухгалтерській інформації.

Вибір ознак декомпозиції залежить від специфіки об'єкта управління й мети створення системи. Трансформація мети управління у функції, а функцій — у підсистеми дозволяє проводити подальшу декомпозицію. Якщо підсистеми реалізують деякі відокремлені один від одного функції управління, то кожен з них можна ділити на детальніші підфункції — завдання (або комплекси завдань). Склад завдань визначається важливістю тієї або іншої функції управління, можливістю формалізації управлінських процедур, рівнем підготовки персоналу до використання комп'ютерів, наявністю інформаційної бази й технічних засобів.

Функціональна технологія є синтезом технології забезпечення й наочної технології, здійснених за певними правилами. Будучи певним середовищем перетворення даних і одночасно частиною інформаційної системи, вона базується на платформі, що складається з технічної, програмної, організаційної та інформаційної частин.

Користувач може застосовувати як окремі інформаційні технології, так і їх сукупність, з'єднану в певний комплекс. Комплекс забезпечуючих і функціональних інформаційних технологій, що підтримують виконання мети управлінського

працівника — особи, яка ухвалює рішення (ОУР), реалізується на основі автоматизованих робочих місць (АРМ). З появою персональних ЕОМ стало можливим установити їх прямо на робоче місце й оснастити новими інструментальними засобами, орієнтованими на користувача-непрограміста. Персональний комп'ютер, оснащений сукупністю професійно орієнтованих функціональних і забезпечуючих інформаційних технологій і розміщений на робочому місці, стали називати автоматизованим робочим місцем, призначення якого — інформаційна підтримка схвалюваних рішень. Іншими словами, АРМ є певною частиною інформаційної системи, відособленої відповідно до структури управління об'єктом і сучасною системою цілерозподілу. Воно й оформляється у вигляді самостійного програмно-апаратного комплексу.

АРМ містить функціональну інформаційну технологію повністю чи частково. Яка саме її частина закріплюється за тим або іншим АРМ, визначається передусім декомпозицією мети в структурі управління об'єктом. Такий розподіл функціональних інформаційних технологій на АРМ не повинен порушувати вимог наочної технології. Накладення функціональних інформаційних технологій на управлінську структуру дозволяє створити розподілену систему рішення наочних завдань. Розподіл цих технологій між комп'ютерами може торкатися або збережених даних, або процесів їх обробки.

Інформаційна система, що здійснює процес підтримки ухвалення рішення управлінськими співробітниками, повинна бути побудована так, щоб забезпечити реалізацію мети, яка стоїть перед ними. Однією з найпоширеніших форм реалізації є система взаємозв'язаних і взаємодіючих АРМ, зокрема керівника й виконавця. Користувачам цих АРМ необхідна абсолютно різна інформаційна підтримка. Керівникові потрібна узагальнена, достовірна й повна інформація, що дозволяє ухвалювати правильні рішення, а також засоби аналізу й планування різних сфер діяльності господарського суб'єкта. До цих засобів належать такі методи: економіко-математичні, моделювання, аналізу різних сфер діяльності підприємства, статистичні, прогнозування, а також технології, що забезпечують, — табличні, графічні й текстові процесори, електронна пошта, системи ефективного управління базами даних.

Фахівцеві-виконавцю потрібен зручний інструментарій для забезпечення професійної діяльності в конкретній галузі, що визначається застосовуваними в цій сфері наочними технологіями й розподілом обов'язків між управлінськими працівниками. АРМ цього рівня характеризується жорстким включенням до програмного продукту функціональних і забезпечувальних технологій, що дозволяє використовувати фахівця низької кваліфікації, оскільки його дії мають декларативний, а не процедурний характер і глибоких знань наочної технології від нього не вимагається, позаяк вони закладені в АРМ розробниками програмного забезпечення.

На номенклатуру АРМ і сукупність інформаційних технологій, що включаються в них, впливають структура управління, що склалася в установі, технології наочних галузей, схема розподілу обов'язків і цілі між співробітниками. Отже, номенклатура АРМ залежить від управлінської структури, а зміст — від мети, що реалізується ОУР.

АРМ фахівця слід розуміти як його робоче місце, оснащене персональним комп'ютером, яке є самостійним програмно-технічним комплексом індивідуального чи колективного користування, що дозволяє в діалозі або пакетному режимі здійснювати обробку інформації й одержувати всі необхідні вихідні дані у вигляді екранних або друкарських форм. АРМ включає три основні компоненти: навчальну систему, комплекс програмних продуктів з обробки інформації й сервісні засоби.

Висновки з проведеного дослідження. В ході дослідження зроблені наступні висновки:

1. Характеристика інформаційних потоків в системі управління сучасним підприємством має розглядатися в системі двох взаємопов'язаних компонентів суб'єкта і об'єкта управління, що характеризує прямий і зворотній зв'язки звітної інформації.

2. Поняття «інформаційні технології» відображає величезну кількість найрізноманітніших технологій у різних комп'ютерних середовищах і наочних галузях, тому їх підрозділяють на технології забезпечення й функціональні.

3. Сучасна інформаційна система бухгалтерського обліку характеризується технологіями забезпечення та функціональною технологією. Технологія забезпечення дозволяє обробити інформацію, що використовується як інструментарій у різних наочних галузях для виконання різноманітних завдань, виокремлюють та-

кі інформаційні системи: банківські, страхові, податкові, фондового ринку, промислових підприємств. Функціональна технологія є синтезом технології забезпечення й наочної технології, здійснених за певними правилами.

4. Користувач інформаційної системи може застосовувати як окремі інформаційні технології, так і їх сукупність, з'єднану в певний комплекс, що реалізується в системі АРМ.

5. Інформаційна система, що здійснює процес підтримки ухвалення рішення управлінськими співробітниками, повинна бути побудована так, щоб забезпечити реалізацію мети, яка стоїть перед ними.

Література

1. Алахов Б. В. ЭВМ и моделирование задач промышленного учета / Б.В. Алахов. — М.: Статистика, 1992. — 128 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи і технології в обліку: підруч. для студ. ВНЗ / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, В. В. Євдокимов, С. Ф. Легенчук. — 3 вид., перероб. і доп. — Житомир : ПП «Рута», 2007. — 468 с.
3. Валуев Б.И. Система хозяйственного учета в промышленности: вопросы теории и методологии: монография. — Одесса: Пальмира, 2012. — 216 с.
4. Волков С. И. Методологические основы автоматизированного учета на предприятиях / С. И. Волков, Т. А. Краева, В. П. Савин // Финансы. — 1997. — 272 с.
5. Гужва, В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах [Електронний ресурс]: навч. посібник / В. М. Гужва ; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. заклад «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — 2-ге вид., доповн. і переробл. — К. : КНЕУ, 2009. — 384 с.
6. Завгородній В. П. Бухгалтерський облік, контроль аудит в умовах ринку / В. П. Завгородній, В. Я.Савченко. — 2-ге вид. — К.: ДІКСІ, 1997. — 832 с.
7. Палий В. Ф. Бухгалтерский учет в системе экономической информации / В. Ф. Палий. — М.: Финансы, 1999. — 160 с.
8. Чистов Д. В. Автоматизация учетных операций по акционированию предприятий / Д. В. Чистов // Бухгалтерский учет. — 1993. — № 7.
9. В. Д. Шквір, А. Г. Загородній, О. С. Височан. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті/ Друге видання, доопрацьоване і доповнене. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. 400 с.

Статтю подано до редакції 14.05.13 р.

VI. Економіко-математичне моделювання

УДК 519.86:336.77

*Великоіваненко Г. І., канд. фіз.-мат. наук,
доцент, професор кафедри
економіко-математичного моделювання,
Трокоз Л. О., аспірантка,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»*

ОЦІНЮВАННЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У КРЕДИТНІЙ ПОЛІТИЦІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

АНОТАЦІЯ. У статті проведено аналіз методів управління проблемними кредитами. Розроблено модель прогнозування ймовірності переходу простроченої заборгованості у категорію проблемної. Побудована модель рекомендована для використання у банківській практиці з метою оцінювання ймовірності дефолту як при роботі з простроченою заборгованістю, так і з кредитами, що не мають прострочених платежів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: кредитоспроможність, прострочена заборгованість, проблемна заборгованість, ймовірність дефолту, регресійне моделювання.

АННОТАЦИЯ. В статье проведен анализ методов управления проблемными кредитами. Разработана модель прогнозирования вероятности перехода просроченной задолженности в категорию проблемной. Построенная модель рекомендована для использования в банковской практике для оценки вероятности дефолта как при работе с просроченной задолженностью, так и с кредитами, не имеющими просроченных платежей.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кредитоспособность, просроченная задолженность, проблемная задолженность, вероятность дефолта, регрессионное моделирование.

ABSTRACT. The article analyzes the methods of problem credits management. We constructed a model for forecasting of the probability of transition overdue debt in the category of problem. The constructed model is recommended for use in banking practice to estimate the probability of default when dealing with overdue debt and with credits without late payments.

KEYWORDS: creditworthiness, overdue debt, bad debts, the probability of default, regression modeling.

Постановка проблеми. Сучасна економічна ситуація вимагає від вітчизняної банківської системи розроблення адекватних методик оцінювання кредитоспроможності позичальників, моделей оцінювання ймовірності дефолтів та прогнозування переходу щойно прострочених платежів за кредитом у проблемну заборгованість перед комерційним банком. Методики, що зараз використовуються у практиці комерційних банків щодо оцінювання кредитоспроможності та ймовірності дефолтів позичальників, не є вичерпними, про що свідчить досить високий рівень проблемної заборгованості у загальноукраїнському кредитному портфелі. Так, на початок 2011 року, за офіційними даними Національного банку України (НБУ), проблемна заборгованість становила 11,3 % загального кредитного портфелю. Проте, за оцінками експертів, ця заборгованість була не меншою 25-30 % сукупного портфелю кредитів. Станом на 01.01.2012 р. питома вага проблемної заборгованості у загальному портфелі вітчизняних комерційних банків становила 9,6 % (79,3 млрд. грн.). Таке незначне зменшення обсягів проблемної заборгованості комерційних банків зумовлене списанням та продажем проблемних кредитів. На початок поточного року (01.01.2013 р.) питома вага проблемної заборгованості рівна 8,89 %, тобто 72,5 млрд. грн.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. У вітчизняній та закордонній науковій літературі присвячено чимало праць дослідженню внутрішньобанківського методичного забезпечення щодо оцінювання кредитоспроможності позичальників, а також проблемі прогнозування ймовірності дефолту за кредитними операціями комерційних банків. Окремі питання моделювання кредитного ризику досліджували у своїх роботах вітчизняні науковці Т.А. Васильєва, В.В. Вітлінський, А.О. Єпаіфанов, Г.Т. Карчева, С.М. Козьменко, О.В. Лисенок, О.В. Пернарівський, Л.О. Примостка, В.О. Черемис, О.О. Чуб, П.М. Чуб та інші [1-3].

Аналізу кредитоспроможності підприємств та побудові математичних моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємств на підґрунті дискримінантного аналізу, регресійного аналізу, а також інструментарію теорії нечітких множин та нейронних мереж присвячені наукові дослідження А.В. Матвійчука [4]. У наукових роботах А.В. Камінського досліджено рейтинго-

вий підхід до моделювання фінансових ризиків, здійснено аналіз кредитоспроможності позичальників комерційного банку на основі експертних процедур [5]. У статтях І.Ф. Готовчикова наведено можливі методи прогнозування ймовірності дефолтів позичальників [6] та методи ймовірнісного аналізу кредитних історій [7].

Постановка завдання. Незважаючи на значний обсяг проведеної роботи науковцями, результати здійснених досліджень не вичерпують проблеми щодо оцінювання кредитоспроможності позичальників банку та прогнозування ймовірності дефолту за позиками. Актуальним і важливим завданням залишається побудова моделей прогнозування ймовірності переходу простроченої заборгованості у категорію проблемної, а також розроблення інструментарію для вирішення задач прогнозування і планування величини показника питомої ваги простроченої позичкової заборгованості.

Завданнями роботи є аналіз існуючих підходів до управління проблемними кредитами, а також розроблення моделі прогнозування ймовірності переходу простроченої заборгованості у категорію проблемної.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним завданням банківської системи України у посткризовий період є вирішення питань управління проблемними активами та зменшення рівня проблемних активів у кредитному портфелі. Одним з основних факторів, що гальмують зростання кредитних портфелів банків є недосконала система управління ризиками. Адже неконтрольоване збільшення проблемних активів у кредитних портфелях комерційних банків може призвести до падіння рівня їхньої кредитної діяльності, що суттєво або навіть повністю гальмує зростання галузі у цілому.

Основними причинами зростання проблемної заборгованості на вітчизняному фінансовому ринку є: підвищення комерційними банками відсоткових ставок за кредитами, що є значним тягарем для певного класу позичальників; ослаблення національної валюти, що є наслідком значного збільшення суми платежів за раніше виданими кредитами в іноземній валюті.

Одним з важливих інструментів запобігання кредитним ризикам є розроблена комерційним банком кредитна політика. Проте вона не може бути панацеєю від проблемних кредитів. Так, важливим етапом кредитної політики є опис процедур виявлення

симптомів неблагонадійності кредитів, правил реагування на ці симптоми та проведення робіт із ненадійними активами.

Як показує практика, у більшості випадків виникнення проблемних кредитів не є раптовим. Першочерговим завданням для комерційних банків, при роботі у даному напрямку, має бути визначення передумов, що спонукають до виникнення можливих проблем із погашенням заборгованості за кредитом з боку позичальника. Виникнення проблем у здійсненні платежів за кредитом можуть бути пов'язані, як з діями з боку комерційного банку, так і з роботою підприємства-позичальника, а також, із зовнішніми факторами, що не залежать від кредитора та позичальника.

Одним з болючих питань галузі банківського кредитування є питання оцінювання ймовірності виникнення дефолту позичальника. Перш ніж надати кредит, комерційні банки проводять дослідження потенційних позичальників щодо їхньої плато- і кредитоспроможності. Так, здійснюється аналіз фінансового стану позичальника, розглядається його кредитна історія, і найголовніше, формуються висновки щодо його дисциплінованості у виплатах за позичковими коштами (у виконанні кредитних зобов'язань).

Останнім часом одним із важливих завдань вітчизняних комерційних банків є проведення кваліфікаційної роботи з проблемними позиками. З метою зниження питомої ваги проблемних активів у кредитному портфелі, а також з метою попередження їх появи, комерційні банки здійснюють роботу за такими напрямками: теоретичним (аналіз проблеми) та організаційним (реалізація програми по роботі з проблемною заборгованістю) [8, с. 26].

Сучасні комерційні банки на практиці використовують методи управління проблемними кредитами, які спрямовані на розробку спільного з позичальником плану заходів щодо погашення заборгованості за кредитом, а також методи, які спрямовані на погашення заборгованості в результаті проведення претензійно-позовної роботи.

Метою управління проблемними кредитами є максимальне зменшення втрат за кредитними операціями шляхом розробки та реалізації відповідних заходів, що є спрямованими на захист інтересів комерційного банку.

Проблема впровадження систем кредитного скорингу у вітчизняних банках набула значної актуальності з моменту появи Базельських стандартів. На сьогодні українські комерційні банки

практикують використання таких видів скорингу як: аплікаційний (application), поведінковий (behavioral), колекторський (collection) та шахрайський (fraud).

Згідно досліджень ризик-менеджменту комерційних банків, у випадку відсутності першого платежу за кредитом протягом 30 днів, частка шахрайства в цьому випадку складе 15 %. При затримці погашення платежу на 60 днів, йдеться про технічне шахрайство. І, у випадку несплати за першим платежем протягом 90 днів, частка «шахрайських угод» сягає 50 % [9].

Часто трапляється, що проблемною заборгованістю вважають позику, що «вийшла на прострочення», тобто непогашена у зазначені угодою терміни. Проте, чим раніше будуть виявлені можливі проблеми, тим простіше буде вирішувати ці проблеми.

Виявлення ознак погіршення стану фінансово-господарської діяльності позичальника на ранній стадії дозволяє прийняти відповідні заходи перш, ніж ситуація вийде з-під контролю і втрати залишаться неповерненими. Необхідним є визначення умов, відповідно до яких заборгованість перед комерційним банком є проблемною і переноситься у контрольований список («Watchlist»), не чекаючи затримки за кредитними виплатами.

Світова фінансова криза 2008 року «відкрила очі» на діючу недосконалу методологічну базу оцінювання кредитоспроможності позичальників комерційних банків, стала поштовхом до розроблення нових сучасних методик оцінювання кредитоспроможності, що мають бути адаптованими до вітчизняної економіки. Також, постала гостра необхідність у розробленні нових моделей оцінювання ймовірності дефолту, що ґрунтуються на міжнародних вимогах.

Невизначеність, що властива будь-якому процесу кредитування є «головною біллю» банків-кредиторів. Впровадження адекватних методів прогнозування у процес кредитування, надасть вичерпну інформацію про можливість настання того чи іншого сценарію дій позичальників, що значно зменшить невизначеність у кредитуванні.

З метою визначення ймовірності дефолту за кредитами у портфелі комерційного банку авторами побудовано економікоматематичну модель на підґрунті регресійного аналізу. У якості вхідних даних для моделі використано кредитний портфель окремого сегменту позичальників комерційного банку з умовною назвою «К». Обсяг підготовленої вибірки склав більш ніж десять

тисяч кредитних операцій, серед яких більш ніж півтисячі кредитів були з простроченими платежами. Позичкову заборгованість з простроченими платежами будемо розподіляти за, так званими, «кошиками простроченої заборгованості». Так, позичкову заборгованість з простроченими платежами на час складання вибірки (на звітну дату) розподілимо за наступними кошиками простроченої заборгованості — Bf_k , де k — номер кошика з простроченою заборгованістю, що залежить від кількості днів перебування заборгованості у простроченні. У нашому випадку $k = \overline{1,7}$. Отже, Bf_1 — є кошиком простроченої заборгованості при затримці платежів у термін від 1 до 30 днів включно; Bf_2 — кошик простроченої заборгованості у 31-60 днів включно; Bf_3 — 61-90 днів включно; Bf_4 — 91-120 днів включно; Bf_5 — 121-150 днів включно; Bf_6 — 151-180 днів включно; Bf_7 — більш ніж 180 днів.

Заборгованість, за якою протягом періоду дії кредитної угоди траплялись випадки невчасного погашення платежів, розподілимо за наступними кошиками (Bp_k , при $k = \overline{1,7}$) відповідно до термінів прострочення у днях. Таким чином, у кошик Bp_1 потрапляє заборгованість з простроченнями 1-30 днів включно; Bp_2 — кошик простроченої заборгованості у 31-60 днів включно; Bp_3 — 61-90 днів включно; Bp_4 — 91-120 днів включно; Bp_5 — 121-150 днів включно; Bp_6 — 151-180 днів включно; Bp_7 — більш ніж 180 днів.

На підставі проведеного аналізу кредитного портфеля комерційного банку щодо простроченої заборгованості, авторами зроблено наступні висновки: кредити, що мали прострочені платежі терміном до одного місяця погашають свою заборгованість перед банком у 76 % випадків; чим більший термін прострочення платежів тим менша частота їх погашення; зі збільшенням термінів прострочення платежів зменшується питома вага погашень такої заборгованості.

У результаті проведеного аналізу автори дійшли висновку про необхідність прогнозування переходу простроченої заборгованості у проблемну та безнадійну. Під «проблемною» заборгованістю розумітимемо заборгованість за кредитом, погашення плате-

жів за яким затримано на 90-180 днів. Безнадійною заборгованістю вважатимемо позичкову заборгованість, прострочення платежів за якою на звітну дату складає більш ніж 180 днів. «Хорошою» кредитною історією будемо називати кредитну історію позичальника банку, за якою протягом дії кредитної угоди відсутня прострочена заборгованість у термін більш ніж 30 днів, а також на звітну дату відсутні прострочені платежі. «Поганою» кредитною історією у наших розрахунках вважатимемо кредитну історію позичальника, що допускав прострочення платежів за своєю кредитною заборгованістю перед комерційним банком у термін більш ніж 30 днів та на звітну дату має прострочену заборгованість більше 3 днів.

Для побудови моделі прогнозування ймовірності дефолту та розрахунку ймовірності переходу кредитів з простроченими платежами у категорію проблемних на підґрунті регресійного аналізу у якості змінних у моделі будемо використовувати інформацію щодо позичальника та наданої позики, тобто дані щодо якісних та кількісних характеристик. Діапазоном змінних назвемо можливі значення, яких може набувати змінна моделі. Наприклад, змінна — «вид діяльності», діапазони змінної — «торгівля», «виробництво», «послуги» тощо. За великої кількості діапазонів якісних або кількісних змінних, необхідно провести їх групування, що дозволить отримати адекватні результати моделі. Таке групування здійснюється експертним методом.

На початковому етапі побудови моделі необхідно провести відбір змінних, що здійснюється за допомогою статистичних методів. Методика відбору змінних до моделі наведена у попередньому дослідженні авторів [10].

Авторами було проаналізовано всі доступні змінні вибірки, що характеризують позичальників комерційного банку і до моделі включено наступні: максимальна кількість днів у простроченій заборгованості за кредитом, що виникала протягом терміну кредитування (X_1); термін кредитування (X_2); кількість прострочених платежів, що виникала протягом терміну кредитування (X_3); регіон кредитування (X_4); кількість місяців від дня видачі до звітної дати (X_5).

У якості вихідних змінних використовується оцінка ймовірності дефолту позичальника (PD) та прогнозні оцінки ймовірності попадання кредитів у кошики простроченої заборгованості

($P_{B1}, P_{B2}, P_{B3}, P_{B4}, P_{B5}, P_{B6}, P_{B7}$). Під результуючою змінною будемо розуміти категорію кредитної історії («хороша» / «погана»).

Для побудови моделі використаємо лінійну багатомірну модель: $y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_i x_i$, де $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_i$ — коефіцієнти рівняння регресії; $x_1, \dots, x_i$ — показники. А для розрахунку ймовірності настання тієї чи іншої події будемо використовувати рівність: $P = 1 / (1 + e^{-y})$, де y — значення функції лінійної регресії.

Метою побудови регресійної моделі є виявлення залежності ймовірності дефолту від змінних, що характеризують позичальника. У нашому випадку модель прогнозування ймовірності дефолту та розподілу кредитів за кошиками простроченої заборгованості матиме наступний вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} PD = \frac{\exp\left(Intercept + \sum_{i=1}^n [u_i \cdot x_i]\right)}{1 + \exp\left(Intercept + \sum_{i=1}^n [u_i \cdot x_i]\right)}; \\ p^{B_k} = \frac{\exp\left(Intercept^{B_k} + \sum_{i=1}^n [u_i^{B_k} \cdot x_i]\right)}{1 + \exp\left(Intercept^{B_k} + \sum_{i=1}^n [u_i^{B_k} \cdot x_i]\right)}; \quad k = \overline{1, m}. \end{array} \right. \quad (1)$$

де PD — ймовірність загального дефолту за кредитом; $Intercept$ — відхилення; u_i — вага i -ої змінної; x_i — значення i -ої змінної; p^{B_k} — ймовірність попадання позики у B_k — кошик простроченої заборгованості. При $k=1$ прострочення платежів за кредитом становить 1-30 днів, $k=2$ — 31-60 днів, $k=3$ — 61-90 днів, $k=4$ — 91-120 днів, $k=5$ — 121-150 днів, $k=6$ — 151-180 днів, $k=7$ — прострочення платежів більш ніж 180 днів (відповідно $B_1, B_2, B_3, B_4, B_5, B_6, B_7$).

У результаті проведених розрахунків¹ отримуємо ваги змінних (коефіцієнти регресійного рівняння). Для обчислення значень ймовірності попадання кредиту у той чи інший кошик простроченої заборгованості, а також загальної ймовірності дефолту, необхідно розв'язати систему рівнянь (1), підставивши розраховані коефіцієнти регресійного рівняння.

Результати проведених розрахунків представлено у таблицях 1, 2.

Таблиця 1

**ЗАГАЛЬНА ЙМОВІРНІСТЬ ВИНИКНЕННЯ
ПРОСТРОЧЕНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

Ймовірність дефолту	Портфель кредитів	«Хороші» кредити	Кошки простроченої заборгованості, фактично						
			Bf_1	Bf_2	Bf_3	Bf_4	Bf_5	Bf_6	Bf_7
0,5 — 0,6	81,5 %	85,8 %							
0,6 — 0,7	14,0 %	12,6 %	50,4 %						
0,7 — 0,8	2,4 %	0,9 %	24,2 %	72,9 %	75,6 %	6,1 %			
0,8 — 0,9	2,0 %	0,7 %	24,8 %	27,1 %	18,8 %	81,6 %	56,1 %	52,8 %	39,2 %
0,9 -1,0	0,2 %	0,0 %	0,6 %	0,0 %	5,6 %	12,3 %	43,9 %	47,2 %	60,8 %
Всього	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Згідно з Базелем II (част. 452), проблемною вважається заборгованість, що не погашалась більше 90 днів. Таким чином, позичальники, що мають прострочені платежі за кредитами протягом 90 і більше днів є потенційними претендентами на дефолт (ймовірність дефолту більше 70 %).

Відповідно до розрахунків, 0,5 % від кредитного портфелю є проблемними кредитами, що становить 11 % від кредитів з простроченими платежами. Крім цього, у зоні ризику знаходяться кредити, що не мають прострочених платежів на поточний час, проте ймовірність дефолту за ними перевищує 70 %. Обсяги таких загальних втрат можуть сягати близько 5 % від загального портфеля кредитів, що є небезпечним для діяльності комерційного банку.

¹ Розрахунки здійснено у статистичному пакеті «SPSS Statistics 17.0».

Таблиця 2

**РОЗПОДІЛ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ
ЗА ЙМОВІРНОСТЯМИ ПОПАДАННЯ У КОШИКИ
ПРОСТРОЧЕНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ**

Кошки простроченої заборгованості згідно прогнозів	Ймовірність	«Хороші» кредити	Кошки простроченої заборгованості, фактично						
			Bf_1	Bf_2	Bf_3	Bf_4	Bf_5	Bf_6	Bf_7
B_1	<0,5	46,33 %							
	0,5-0,7	48,64 %	4,02 %	0,36 %	0,27 %	0,04 %			
	>0,7	0,01 %	0,02 %	0,00 %	0,02 %	0,01 %	0,11 %	0,04 %	0,13 %
B_2	<0,5	81,89 %	1,06 %						
	0,5-0,7	13,09 %	2,98 %	0,36 %	0,29 %	0,05 %	0,11 %	0,02 %	
	>0,7							0,02 %	0,12 %
B_3	<0,5	82,50 %	1,47 %						
	0,5-0,7	12,48 %	2,57 %	0,36 %	0,29 %	0,05 %	0,11 %	0,04 %	0,07 %
	>0,7								0,05 %
B_4	<0,5	82,50 %	1,47 %	0,01 %					
	0,5-0,7	<u>12,48 %</u>	2,57 %	0,35 %	0,29 %	0,05 %	0,11 %	0,04 %	0,13 %
	>0,7								
B_5	<0,5	82,53 %	1,48 %	0,01 %					
	0,5-0,7	<u>12,45 %</u>	2,57 %	0,35 %	0,29 %	0,05 %	0,11 %	0,04 %	0,13 %
	>0,7								
B_6	<0,5	82,57 %	1,61 %	0,01 %					
	0,5-0,7	<u>12,41 %</u>	2,43 %	0,35 %	0,29 %	0,05 %	0,11 %	0,04 %	0,13 %
	>0,7								
B_7	<0,5	81,68 %	1,62 %	0,01 %					
	0,5-0,7	<u>13,30 %</u>	2,42 %	0,35 %	0,29 %	0,05 %	0,11 %	0,04 %	0,13 %
	>0,7								

Таблиця 2 демонструє розподіл кредитного портфеля за ймовірностями попадання у кошики простроченої заборгованості. Так, з таблиці видно, що більше 12 % кредитів від загального портфеля, що належать до групи «хороших» кредитів (тобто тих, що не мають прострочених платежів на момент розрахунків), є у зоні ризику набуття статусу проблемної заборгованості (прострочення платежів більше 90 днів). Проведення профілактичних заходів по відношенню до позичальників цих кредитів можуть вирішити можливі майбутні проблеми з поверненням банківських коштів.

Висновки з проведеного дослідження. Для практичної реалізації запропонованого методу прогнозування ймовірності дефолту за кредитами комерційного банку та ймовірності переходу простроченої заборгованості у категорію проблемної необхідною умовою є наявність ретроспективних даних щодо фінансового стану позичальника та сценаріїв можливих варіантів розвитку подій як на світовому, так і на українському фінансових ринках. Адекватність результатів прогнозування за даною моделлю залежить від обсягу та якості навчальної вибірки. У випадку недостатнього обсягу даних щодо кредитних історій позичальників для вирішення задачі прогнозування можуть бути розроблені моделі на підґрунті експертних методів, які досить часто задіяні у практиці ризик-менеджменту вітчизняних комерційних банків.

Побудована модель дає можливість банкам-кредиторам проводити моніторинг наданих позик, оцінювати ймовірність настання дефолту позичальників. Використання цієї моделі дозволить комерційним банкам зменшити частку проблемних позик у поточному кредитному портфелі та надавати кредити позичальникам, що є найменш ризикованими.

Література

1. *Примостка Л.О.* Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія [Текст] / Л.О. Примостка, О.В. Лисенок, О.О. Чуб, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева, В.О. Черемис; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — К., 2008. — 456 с.
2. *Єпаіфанов А.О.* Управління ризиками банків [Текст]: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпаіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпаіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. — 283 с.
3. *Вітлінський В.В.* Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб. [Текст] / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний,

Г.І. Великоіваненко; За ред. В.В. Вітлінського. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 251 с.

4. *Матвійчук А.В.* Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : монографія [Текст] / А.В. Матвійчук. — К. : КНЕУ, 2011. — 439, [1] с.

5. *Камінський А.Б.* Експертна модель кредитного скорингу позичальника банку [Текст] / А.Б. Камінський // Банківська справа. — 2006. — № 1. — С. 75—81.

6. *Готовчиков И.Ф.* Методы прогнозирования дефолтов клиентов в условиях массового потребительского кредитования [Текст] / И.Ф. Готовчиков // Банковское кредитование. — 2006. — № 4. — С. 97—104.

7. *Готовчиков И.Ф.* Методы снижения асимметричности информации от кредитных историй заемщиков [Текст] / И.Ф. Готовчиков // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. — 2003. — № 5. — С. 95-102.

8. *Денисенко М.П.* Кредитування та ризики: навч. посібник [Текст] / М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов, А.В. Ігнатенко, К.А. Чигирик. — К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. — 480 с.

9. Матеріали 2-ої щорічної конференції «Управление рисками мошенничества в коммерческом банке: практические аспекты». / 02.2011 р. / [Електронний ресурс] — Режим доступу до статті: <http://www.fnobzor.com.ua>.

10. *Великоіваненко Г.І.* Моделювання внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку [Текст] / Г.І. Великоіваненко, Л.О. Трокоз // Економічний аналіз : збірник наукових праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. — Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2012. — Вип. 11. — Частина 1. — 468 с. — С. 313—319.

Статтю подано до редакції 01.06.13 р.

УДК 519.8(075)

Манжос Т. В., кандидат фіз.-мат. наук,
доцент кафедри вищої математики
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»,

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ГОРИЗОНТАЛЬНО ІНТЕГРОВАНОГО ХОЛДІНГУ ЗА УМОВИ СТОХАСТИЧНОГО ПОПИТУ

АНОТАЦІЯ. Вивчається питання про оптимальний розмір товарного чи виробничого запасу горизонтально інтегрованого холдингу та мінімальні витрати на закупівлю, зберігання і можливу дефіцит-

ність за умови стохастичного попиту. Побудовано алгоритм знаходження такого оптимального розміру замовлення ресурсу та його розподілу по підприємствах холдингу у випадку нестачі через мінімізацію витрат на систему управління запасами.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: оптимальний розмір запасу, мінімізація витрат, одноперіодні системи управління запасами.

АННОТАЦИЯ. Исследуется задача определения оптимального размера товарного или производственного запаса горизонтально интегрированного холдинга в условиях неопределенности и минимальных издержек, связанных с закупкой, дефицитностью и хранением.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: оптимальный размер запаса, минимизация издержек, однопериодные системы управления запасами.

ANNOTATION. We study the question of optimal lot size for holding company that can minimize the purchasing costs, carrying costs and stock-out costs, if demand is stochastic.

Key words: optimal lot size, minimization of carrying costs and stock-out costs, single-period inventory systems.

Постановка проблеми. Сучасному етапу економічного-соціального розвитку характерне посилення процесів інтеграції, результатом яких є цілий ланцюг об'єднань, злиттів та поглинань компаній. Холдингові компанії, як продукт процесів розвитку економіки, виникають по всьому світу і наша держава не є винятком. У країнах з розвинутою корпоративною власністю холдингові компанії давно є фундаментальним інструментарієм, який використовується для консолідації власності міжнародних груп операційних компаній, корпоративного управління, а також для впровадження інвестиційних проектів та оптимізації податкового планування.

У нашій країні теж останніми роками з'являється багато холдингових структур. Об'єднуючись в холдинги, підприємства мають певні цілі: укріплення позицій на ринку, отримання економічного вигаду. Разом з тим, одним з основних завдань, які розв'язуються в процесі створення холдингу, є оптимізація структури управління. Завдяки цьому керівництво головної компанії може зосередитись на розробці і розв'язанні стратегічних задач, які забезпечують перспективний розвиток усієї групи компаній. Однією з них є задача управління запасами. Колосальний обсяг

оборотних коштів надає зазначеній проблемі пріоритетного значення. Адже надлишкові запаси, які і їх дефіцит, часто стають причиною багатьох невдач у бізнесі та втрат на виробництві і призводять до критичних ситуацій. Тому проблема ефективного управління запасами є досить актуальною як для окремих підприємств, так і для їх об'єднань.

Аналіз основних джерел. Перші спроби розв'язати за допомогою математичних методів задачі управління запасами були зроблені ще в 20-х роках минулого століття. Формула Уілсона, яку ще називають простою формулою розмірів партії, була виведена на початку XX століття і залишається актуальною й досі.

Після закінчення другої світової війни почала активно розвиватися наука про методи управління та дослідження операцій. Саме тоді було звернуто увагу на те, що характер процесів управління запасами є випадковим. У 1953р. Уайтином [1] була написана перша книга, в якій досить детально були описані ймовірнісні методи управління запасами.

З 1960-х років активно почали займатися теорією запасів і в Радянському Союзі. Серед перших найбільш активних дослідників слід відмітити О.В. Булинську, Ю.І. Рижикова [2].

Останніми десятиліттями інтерес до теорії закупок та запасів не зменшується. Адже сучасний бурхливий етап розвитку економіки ставить нові задачі та висуває перед наукою нові вимоги. І, не дивлячись на те, що вченими розроблено багато методів та моделей управління запасами і розв'язано велику кількість пов'язаних з цим практичних задач, порушені питання все ще залишаються актуальними. Зокрема, питання про управління матеріальними ресурсами в компаніях холдингового типу вивчені недостатньо.

Теорія управління запасами містить моделі, що поділяються на статичні та динамічні, детерміновані та стохастичні. Основні ймовірнісні моделі в свою чергу можна умовно розділити на такі три групи: однопіріодні (single-period models), моделі управління запасами з оперативною інформацією (transaction reporting systems; lot size reorder point systems), системи з періодичними перевітками (periodic review systems). Оскільки у даній статті розв'язується однопіріодна задача управління ресурсами, зупинимось більш детально на останніх публікаціях, які присвячені цій тематиці.

Хедлі й Уайтин [3] були першими дослідниками, які сформулювали так звану задачу «продавця газет», тобто задачу управ-

ління запасами протягом одного періоду, та розвинули підхід до її розв'язання на основі динамічного програмування. Калего та Мун [4] визначили одноперіодну задачу як інструмент для знаходження оптимального розміру запасу, якщо існує одноразова можливість закупки потрібного товару перед початком періоду та попит на цей товар є випадковим. Крім того у моделі, розробленій авторами, не використовується в явному вигляді закон розподілу попиту, який у більшості випадків невідомий, а потрібні відомості лише про математичне сподівання та дисперсію. Такий же підхід до розв'язання задачі «продавця газет» був використаний в роботах [5,6] за умов обмежень на бюджет, з різними ступеннями обробки товару — від сировини до готового виробу, у випадках з одно- та багатопродуктовими запасами.

Робота Хойї [7] присвячена широкому огляду розроблених одноперіодних моделей з їх класифікацією та перспективам подальшого вивчення.

Серед багатьох ймовірнісних моделей з різноманітними додатковими умовами окремо слід виокремити роботи, в яких підхід до розв'язання даної проблеми базується на використанні нечітких множин. Петровіч та ін. [8] запропонували дві моделі, які описувались дискретним нечітким попитом і витрати, відповідно, теж були змодельовані за допомогою нечітких множин. У роботах [9], [10] було використано аналогічний підхід до розв'язання розглядуваної задачі за різних додаткових умов та обмежень.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо задачу знаходження оптимальної партії замовлення матеріального ресурсу для горизонтально інтегрованого холдингу. У випадку, коли кожне з дочірніх підприємств здійснює закупівлю цього ресурсу відповідно до власних потреб незалежно від інших, задача управління системою запасів зводиться до класичної задачі (випадок одного підприємства), яка на даний час достатньо широко вивчена. У даній же статті розглянемо задачу, коли одне підприємство холдингу виготовляє або закуповує і зберігає матеріальні ресурси, необхідні для інших однопрофільних дочірніх підприємств холдингу. Наприклад, у випадку збутового холдингу закуповується певний товар, який зберігається на складах і може бути проданий одним із підприємств торгівлі, що входять до холдингу. Зрозуміло, що за умови стохастичного попиту на кінцевий продукт, який виготовляють або продають об'єднані в холдингову структуру підприємства, задача управління запасами стає достатньо актуа-

льною. Адже потрібно мати певні механізми визначення оптимальних обсягів замовлення чи виготовлення потрібного матеріального ресурсу для того, щоб мінімізувати можливі витрати у випадку недостачі чи надлишку.

Отже сформулюємо задачу управління запасами відповідно до викладеного вище. Нехай потрібний для n однопрофільних підприємств холдингу матеріальний ресурс (наприклад сировина, матеріали тощо), закуповується і зберігається на складі A . Зазначимо, що без втрати загальності склад можна замінити підприємством, яке виготовляє сировину для інших підприємств, що входять до холдингу (див. рис. 1).

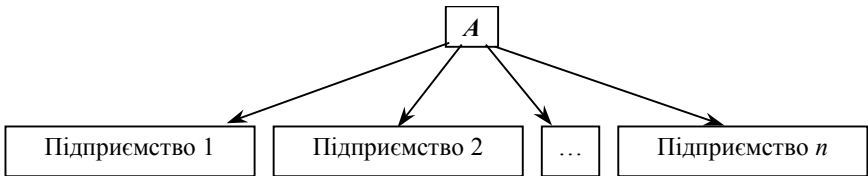


Рис. 1. Схема руху матеріального ресурсу на підприємства холдингу

Розглянемо одноетапну модель управління запасами за умов миттєвого попиту. Це означає, що матеріальний ресурс на певний період замовляється або виготовляється лише один раз і сумар-

ний попит на нього $X = \sum_{i=1}^n X_i$ (X_i , $1 \leq i \leq n$ — попит на цей ре-

сурс, обумовлений виробничими планами i -того підприємства) відомий на початку періоду. Нехай y — рівень запасу до моменту отримання замовлення, який в ряді частинних випадків може бути нульовим. Визначимо $g(x)$ — як функцію щільності розподілу ймовірностей сумарного попиту X . Зрозуміло, що функція g певним чином пов'язана з функціями розподілу випадкових величин X_i , $1 \leq i \leq n$. Наприклад, якщо випадкові величини X_i , $1 \leq i \leq n$ незалежні та нормально розподілені з параметрами відповідно

(μ_i, σ_i^2) , то їх сума $X = \sum_{i=1}^n X_i$ теж має нормальний закон розпо-

ділу з параметрами $\left(\mu = \sum_{i=1}^n \mu_i, \sigma^2 = \sum_{i=1}^n \sigma_i^2 \right)$. Випадки, коли доданки розподілені за іншими законами, можна знайти у відповід-

ній літературі з теорії ймовірностей та математичної статистики (наприклад, [11]).

Нехай z і d_i — питомі витрати зберігання та дефіцитності відповідно (на одиницю продукції за етап), які не залежать від закупівельної ціни; c — ціна одиниці продукції. Зазначимо, що витрати дефіцитності кожного підприємства, які визначаються втраченим прибутком, виплатами штрафів тощо, можуть дещо різнитися між собою, тому в загальному випадку ми введемо різні позначення для них. Оскільки підприємства, які входять до складу холдингу, часто на практиці мають широке територіальне розташування, слід врахувати витрати на перевезення. Отже, позначимо c_i — питомі витрати на перевезення розглядуваного ресурсу від пункту A до i -того підприємства.

Розв'яжемо задачу знаходження оптимального розміру замовлення через мінімізацію очікуваних витрат на управління запасами. За припущення неперервності величин попиту X_i на даний період та відсутності витрат на оформлення замовлення обсягом Q функція очікуваних витрат буде сумою витрат на закупівлю, зберігання у випадку залишку, доставку товару до підприємств і витрат дефіцитності у випадку недостачі. Зрозуміло, що оскільки сумарний попит X виникає після отримання партії товару Q , то у випадку недостачі його слід розподілити між підприємствами так, щоб витрати, пов'язані з дефіцитністю, були мінімальними. Тому крім змінної рішень (decision variable) Q , введемо ще змінні

$p_1, p_2, \dots, p_n$ (такі що $\sum_{i=1}^n p_i = 1$, $p_i \geq 0$ для будь-якого $i = \overline{1, n}$), які будуть характеризувати у випадку загальної недостачі ресурсу після виникнення попиту розподіл недостач по підприємствах. У такому разі на i -те підприємство буде доставлено $x_i - (x - Q)p_i$ кількість ресурсу (тут x , x_i — реалізації випадкових величини X , X_i , $1 \leq i \leq n$, відповідно).

Таким чином, цільова функція має вигляд:

$$L(Q, p_1, p_2, \dots, p_n) = c(Q - y) + \\ + z \int_0^Q (Q - x)g(x)dx + \left(\sum_{i=1}^n d_i p_i \right) \int_Q^\infty (x - Q)g(x)dx + V \quad (1)$$

за умов

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n p_i = 1 \\ p_i \geq 0, \forall i = \overline{1, n}. \end{cases} \quad (2)$$

У функції (1), введеній вище, $V = V(Q, p_1, p_2, \dots, p_n)$ — функція очікуваних витрат на перевезення. Для її побудови слід знайти математичне сподівання функції

$$V = \begin{cases} \sum_{i=1}^n c_i X_i, & X \leq Q \\ \sum_{i=1}^n c_i (X_i - (X - Q)p_i), & X > Q \end{cases}.$$

Таким чином,

$$V(Q, p_1, p_2, \dots, p_n) = M(\tilde{V}) = \sum_{i=1}^n c_i M(X_i) - \left[\sum_{i=1}^n c_i p_i \right] \cdot \int_Q^{\infty} (x - Q) g(x) dx \quad (3)$$

Взявши до уваги рівність (3) цільова функція (1) набуде вигляду:

$$\begin{aligned} L(Q, p_1, p_2, \dots, p_n) = & c(Q - y) + z \int_0^Q (Q - y) g(x) dx + \\ & + \sum_{i=1}^n c_i M(X_i) + \left(\sum_{i=1}^n (d_i - c_i) p_i \right) \int_Q^{\infty} (x - Q) g(x) dx, \end{aligned} \quad (4)$$

за умов (2).

Основне завдання полягає у знаходженні умовного мінімуму функції $L(Q, p_1, p_2, \dots, p_n)$. Оскільки розглядувана функція є лінійною відносно змінних p_i , $1 \leq i \leq n$, то при кожному фіксованому значенні Q вона може досягати мінімуму в одній з вершин n -вимірного многогранника, заданого лінійними умовами (2): $B_1(1; 0; 0; \dots; 0)$, $B_2(0; 1; 0; \dots; 0)$, $B_3(0; 0; 1; \dots; 0)$, ..., $B_n(0; 0; 0; \dots; 1)$. Цей факт впливає з теореми лінійного програмування, відомої під назвою симплекс-методу (див. [12], ст. 100). Неважко перекона-

тись, що функція $L_Q(Q, p_1, \dots, p_n)$ (цей запис означає, що Q фіксоване) буде досягати мінімуму в точці $B_{i^*} \in \{B_i | 1 \leq i \leq n\}$ такий, що $d_{i^*} - c_{i^*} = \min\{d_i - c_i | 1 \leq i \leq n\}$.

Звідси випливає природний висновок: усю кількість недостачі, яка викликана тим, що сумарний попит X виявився більшим від розміру замовленої партії Q , слід «спроєктувати» на підприємство з номером i^* , для якого різниця $d_{i^*} - c_{i^*}$ мінімальна.

Зафіксуємо такий номер i^* . Розв'яжемо тепер задачу мінімізації функції

$$L(Q, p_1, p_2, \dots, p_n) |_{B_{i^*}} = c(Q - y) + z \int_0^Q (Q - x)g(x)dx + \sum_{i=1}^n c_i M(X_i) + (d_{i^*} - c_{i^*}) \int_Q^\infty (x - Q)g(x)dx. \quad (5)$$

Для цього знайдемо похідну

$$\frac{dL}{dQ} = c + z \int_0^Q g(x)dx - (d_{i^*} - c_{i^*}) \int_Q^\infty g(x)dx. \quad (6)$$

Урахувавши умову нормування для щільності розподілу ймовірностей $g(x)$ отримаємо:

$$\begin{aligned} \frac{dL}{dQ} &= c + z \int_0^Q g(x)dx - (d_{i^*} - c_{i^*}) \left(1 - \int_0^Q g(x)dx \right) = \\ &= c - d_{i^*} + c_{i^*} + (z + d_{i^*} - c_{i^*}) \int_0^Q g(x)dx. \end{aligned}$$

Щоб знайти точку екстремуму функції $L(Q)$, прирівняємо її похідну до нуля: $c - d_{i^*} + c_{i^*} + (z + d_{i^*} - c_{i^*}) \int_0^Q g(x)dx = 0$.

Звідси отримаємо таке рівняння відносно Q :

$$\int_0^Q g(x)dx = \frac{d_{i^*} - c_{i^*} - c}{z + d_{i^*} - c_{i^*}}. \quad (7)$$

Оскільки ліва частина рівняння (7) завжди додатна, будемо вважати, що

$$d_{i^*} - c_{i^*} - c > 0. \quad (1)$$

Можна показати, що в протилежному випадку $L(Q)$ — монотонно зростаюча функція на $(0, +\infty)$. Тоді побудований алгоритм є непридатним для розв'язку задачі знаходження оптимального розміру замовлення. Зазначимо, що на практиці умова (8) найчастіше є справедливою, тобто питомі витрати, пов'язані з дефіцитністю перевищують суму закупівельної ціни та питомих витрат на перевезення.

Покажемо що в точці, яка є розв'язком рівняння (7), функція L досягає мінімуму. Дійсно, $\frac{d^2 L}{dQ^2} = z \cdot g(Q) + (d_{i^*} - c_{i^*})g(Q) > 0$ за виконання умови (8).

Отже, розв'язок рівняння (7) і буде точкою мінімуму цільової функції $L(Q)$. Мінімально можливий середній розмір витрат на систему управління запасами, можна знайти підставивши отриманий розв'язок у функцію (5).

Як бачимо, розв'язок рівняння (7) залежить від закону розподілу попиту. Оскільки $\int_0^Q g(x)dx = G(Q)$, де $G(Q)$ — функція розподілу ймовірностей величини попиту Q , рівняння (7) можна переписати так:

$$G(Q) = \frac{d_{i^*} - c_{i^*} - c}{d_{i^*} - c_{i^*} + z}. \quad (2)$$

Це рівняння має єдиний розв'язок, оскільки $G(Q)$ монотонно зростаюча неперервна функція на $[0, +\infty)$, $0 \leq G(Q) \leq 1$ і $0 < \frac{d_{i^*} - c_{i^*} - c}{d_{i^*} - c_{i^*} + z} < 1$. У деяких випадках, коли $G(Q)$ — кусково-елементарна функція, розв'язок рівняння (9) можна знайти аналітично. Якщо ж функція розподілу ймовірностей не виражається через елементарні функції (нормальний розподіл, гамма та бета розподіли тощо), можна скористатися одним з пакетів математи-

чних комп'ютерних програм (наприклад, *Wolfram Mathematica* [13]), властивостями цих функцій, таблицями їхніх значень тощо.

Проілюструємо викладений теоретичний матеріал прикладом застосування у випадку конкретного холдингу. Нехай три дочірніх однопрофільних підприємства ($n = 3$) використовують певний вид сировини, що закуповується і зберігається на складі A . На основі попереднього досвіду за результатами спостережуваних значень попиту було встановлено, що на розглядуваний вид сировини попит i -го підприємства на даний період (X_i , $i = 1, 2, 3$) розподілений нормально, а саме: $X_1 = N(200; 680)$; $X_2 = N(285; 594)$; $X_3 = N(360; 900)$. Питомі витрати зберігання та дефіцитності цього матеріалу складають відповідно $z = 18$ ум. гр. од. та $d_1 = 65$, $d_2 = 82$, $d_3 = 57$ ум. гр. од.

Розрахуємо обсяг партії сировини, яку слід закупити холдингу на даний етап, щоб очікувані витрати на управління запасами були мінімальними, якщо ціна одиниці сировини складає $c = 25$ ум. гр. од., питомі витрати її доставки зі складу на i -те ($i = 1, 2, 3$) підприємство такі: $c_1 = 4,5$, $c_2 = 8,4$, $c_3 = 10,2$ ум. гр. од. На початку етапу рівень запасу був нульовим.

Спочатку знайдемо i^* , тобто номер підприємства, яке у разі недостачі недоотримає сумарну кількість невисначуваної сировини зі складу A . Отже,

$$\begin{aligned} \min \{d_i - c_i \mid i = 1, 2, 3\} &= \min \{65 - 4,5; 82 - 8,4; 57 - 10,2\} = \\ &= \min \{60,5; 73,6; 46,8\} = 46,8 \end{aligned}$$

Таким чином, $i^* = 3$. Тепер розрахуємо розмір замовлення Q на етап. Для цього складемо рівняння, підставивши дані в (9):

$$G(Q) = 0,3364, \quad (3)$$

де $G(Q)$ — функція розподілу ймовірностей сумарного попиту на сировину.

Оскільки випадкова величина $X = X_1 + X_2 + X_3$ розподілена нормально, з параметрами $\mu = \mu_1 + \mu_2 + \mu_3 = 845$, $\sigma^2 = \sigma_1^2 + \sigma_2^2 + \sigma_3^2 = 2174$, то рівняння (10) можна переписати так:

$$\frac{1}{46,626\sqrt{2\pi}} \int_0^Q e^{-\frac{(x-845)^2}{4348}} dx = 0,3364.$$

Взявши до уваги формулу $F(x) = 0,5 + \Phi\left(\frac{x - \mu}{\sigma}\right)$, де $F(x)$ — функція розподілу ймовірностей випадкової величини $X = N(\mu, \sigma^2)$, $\Phi(\cdot)$ — інтегральна функція Лапласа, отримаємо:

$$\Phi\left(\frac{845 - Q}{46,626}\right) = 0,1636.$$

Таким чином, в таблиці значень функції Лапласа потрібно знайти таке значення змінної x , при якому функція $\Phi(x)$ дорівнює 0,1636. Неважко переконатись ([11], табл.1), що таке значення дорівнює 0,42.

Отже, $\frac{845 - Q}{46,626} = 0,42$, з чого випливає, що оптимальний розмір закупуваної партії сировини за описаних вище умов складає $Q = 845 - 0,42 \cdot 46,626 = 825,42$ од.

Обчислимо очікуваний розмір витрат на систему управління запасами за знайденого розміру замовлення $Q_{opt} = 825,42$. Для цього підставимо дані у функцію витрат (5):

$$\begin{aligned} L(Q_{opt}) = & 25 \cdot 825,42 + \\ & \frac{18}{46,626\sqrt{2\pi}} \int_0^{825,42} (825,42 - x) \cdot e^{-\frac{(x-845)^2}{4348}} dx + 4,5 \cdot 200 + 8,4 \cdot 285 + \\ & + 10,2 \cdot 360 + + \frac{46,8}{46,626\sqrt{2\pi}} \cdot \int_{825,42}^{\infty} (x - 825,42) \cdot e^{-\frac{(x-845)^2}{4348}} dx \end{aligned} \quad (11)$$

Оскільки інтеграли у правій частині (11) є такими, що не беруться, для обчислення $L(Q_{opt})$ скористаємося системою *Wolfram Mathematica*. Отримаємо таке значення витрат: $L(Q_{opt}) = 29193,6$ ум. гр. од.

Зазначимо, що формулу для обчислення очікуваних витрат можна знайти в явному вигляді аналітичним шляхом, використавши формули та твердження теорії ймовірностей.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі знайдено оптимальний розмір замовлення матеріального ресурсу на один період для забезпечення потреб горизонтального холдингу через мінімізацію сумарних витрат на систему управління запасами. Крім того показано, як слід розподілити ресурс за однопрофільними підприємствами у випадку виникнення дефіциту, щоб витрати були мінімальними. У кінці роботи наведено числовий приклад, який ілюструє застосування розвинутої теорії на практиці.

Одним з напрямків подальшого дослідження з цієї тематики може стати побудова відповідних моделей у випадках різних законів розподілу попиту. Крім того, практичний інтерес представляє задача знаходження оптимальної партії замовлення холдингу, якщо на ресурс надаються закупівельні знижки.

Література

1. *Whitin T.M.* The Theory of Inventory Management. [Text] / T.M. Whitin. — Princeton University Press, Princeton, N. J., 1953. — 234 p.
2. *Рыжиков Ю.И.* Теория очередей и управление запасами. [Текст] / Ю.И. Рыжиков. — СПб: Питер, 2001. — 384 с.
3. *Hadley G.* Analysis of Inventory System. [Text] / G. Hadley, T.M. Whitin — Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1963. — 508 p.
4. *Callego G.* The distribution free newsboy problem: review and extensions. [Text] / G. Callego, I. Moon// Journal of Operational Research Society. — 1993. — v.44. — P. 825—834.
5. *Moon I.* Distribution free procedures for make-to-order (MTO), make-in-advance (MIA), and composite policies. [Text] / I. Moon, S. Choi// International Journal of Production Economics. — 1997. — v.48(1). — P. 21—28.
6. *Vairaktarakis G.L.* Robust multi-item newsboy models with a budget constraint. [Text] / G.L. Vairaktarakis // International Journal of Production Economics. — 2000. — v.66(3). — P. 213—226.
7. *Khouja M.* The single-period (news-vendor) problem: literature review and suggestions for future research. [Text]/ M. Khouja // Omega: The International Journal of Management Science. — 1999. — v. 27. — P. 537—553.
8. *Petrović D.* Fuzzy models for the newsboy problem. [Text]/ D. Petrović, R. Petrović, M. Vujošević // International Journal of Production Economics. — 1996. — v.45. — P. 435—441.
9. *Kao C.* A Single-period inventory model with fuzzy demand. [Text]/ C. Kao, W. Hsu// Computers & Mathematics with Applications. — 2002. — v.43. — P. 841—848.

10. Qin Z. Single-period inventory problem under uncertain environment. [Електронний ресурс] / Z. Qin, S. Kar. Режим доступу: <http://orsc.edu.cn/online/090310.pdf>.

11. Крамер Г. Математические методы статистики. [Текст] / Г. Крамер; пер. с англ. А. С. Монина, А. А. Петрова; под ред. А.Н. Колмогорова. — М.: Мир, 1975. — 648 с.

12. Ланге О. Оптимальные решения. [Текст] / О. Ланге; пер. с пол. В.Д. Меникера. — М.: Прогресс, 1967. — 287 с.

13. <http://www.wolfram.com/mathematica/> [Електронний ресурс]

Статтю подано до редакції 25.05.13 р.

УДК 005: 336.3:004.4

Кордунов С. Ю., аспірант кафедри
інформаційного менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

АНОТАЦІЯ. У статті наведено варіант класифікації методів управління якістю на кількісні та якісні. Представлено опис і можливість застосування тих чи інших методів відповідно до можливостей і цілей підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: якість, методи управління якістю, класифікація, система управління якістю, методологія, кількісні методи, якісні методи, процеси, концепції

АННОТАЦИЯ. В статье приведен вариант классификации методов управления качеством наколичественные и качественные. Представлено описание и возможность применения тех или иных методов в соответствии с возможностями и целями предприятия.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: качество, методы управления качеством, классификация, система управления качеством, методология, количественные методы, качественные методы, процессы, концепции

ANNOTATION. The article enlightens some aspects of quality management methods classification on quantitative and qualitative. There is also given a description and applicability of these methods according to company's possibilities and strategy.

KEY WORDS: quality, methods of quality management, classification, quality management system, methodology, quantitative methods, qualitative methods, processes, concepts

Постановка проблеми. Нині проблема управління якістю стоїть перед кожним суб'єктом господарювання, оскільки для того, щоб досягти успіху та утримувати конкурентні позиції товаровиробникам необхідно зосередитись на виробництві високоякісної продукції та послуг. Зважаючи на це, велика увага приділяється застосуванню методів управління якістю. Нині наукова думка і практичні досягнення напрацьовали значну кількість методів, концепцій і систем управління якістю. Відповідно кожне підприємство стикається з проблемою вибору найприйнятнішого методу для конкретної ситуації. Вирішити її покликана класифікація методів управління якістю, яка структурує їх за певними ознаками, цим самим полегшуючи завдання вибору та показуючи взаємозв'язки між структурними одиницями та нові можливості застосування і комбінування методів.

Мета статті — проаналізувати і структурувати найпоширеніші методи управління якістю для полегшення їх подальшого дослідження.

Аналіз джерел та публікацій. Проблема класифікації методів управління якістю вивчалась як вітчизняними, так і закордонними вченими. Основоположниками у цій сфері є Е. Демінг, К. Ісікава, Дж. Джуран, А. Фейгенбаум. Пізніше їх ідеї розвивали В. Єфімов, Ю. Адлер, Дж. Харрінгтон, Д. Баррі, Є. Векслер та інші.

Основна теоретична база методів управління якістю була напрацьована фахівцями і науковцями починаючи з другої половини XX століття. З того часу вони почали все активніше використовуватись на підприємствах всіх видів діяльності і форм власності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методи управління якістю — це певні способи і прийоми, за допомогою яких органи управління всіх рівнів впливають елементи виробничого процесу для забезпечення досягнення і підтримки запланованого стану і рівня якості. Нині напрацьована велика кількість методів управління якістю на підприємствах, а необхідність вибору конкретного методу для об'єкта управління потребує їх систематизації. Варто зазначити, що можливостей для класифікації методів існує достатньо багато, в залежності від обраних кваліфікаційних ознак. Наприклад, у статті Т. Балановської і З. Борецької [9] наводиться класифікація методів управління якістю відносно історичного аспекту на сучасні та класичні, а у публікації І. Томохо-

вої та Н. Рижової [1] зроблена комплексна класифікація з урахуванням складності і масштабності методів.

Проаналізувавши існуючі підходи до класифікації методів управління якістю, було зроблено висновок, що практично всі методи можна поділити на дві великі групи: якісні та кількісні. Такий поділ було зроблено на основі показників, які використовуються певним методом, та змісту досліджуваних методами процесів. У свою чергу, необхідно сказати, що питання щодо розмежування кількісних і якісних методів (показників) є достатньо складним і суперечливим. Виходячи з цього між методами різних груп часто існує певний взаємозв'язок.

Кількісні методи управління якістю базуються на переважному застосуванні кількісних показників, що виражені абсолютними (числовими) величинами. Якісні, у свою чергу, використовують показники, які не мають певних одиниць вимірювання. Такі показники є відносними величинами, що виражають ефективність діяльності підприємства, виробництва і його окремих факторів. Результати кількісних методів подаються у числових одиницях вимірювання, якісних — у формі рейтингових оцінок, балів, умовних величин [3].

Така класифікація, втім, є певною мірою умовною, оскільки кожен з цих методів може застосовуватись у комбінації з іншими. Крім того, всі методи можна вважати основою для більш складних, комплексних методологій як TQM, ISO 9000 та інших.

Власне, вищезгадана класифікація методів управління якістю представлена на рис. 1.

Далі розглянемо детальніше кожен з методів управління якістю.

Статистичні методи управління якістю пропонується поділяти на загальні, складні та спеціальні. Методи загального призначення — застосовуються при розробці операцій технічного контролю, плануванні промислових експериментів, розрахунках на надійність тощо. Складні методи використовуються розробниками систем управління підприємством (процесами). До них належать методи кластерного аналізу, адаптивної статистики тощо. Спеціальні методи були розроблені японськими спеціалістами. До них можна віднести «Сім інструментів якості»: лист збору даних, діаграму розсіювання (кореляції), потокову діаграму, гістограму, діаграму Парето, причинно-наслідкову діаграму (діаграму Ісікава), контрольну карту Шухарта [5].



Рис. 1. Класифікація методів управління якістю

До іншої групи кількісних методів управління якістю належать управлінські підходи Activity-basedcosting — процесно-орієнтоване управління витратами, Activity-basedbudgeting — процесно-орієнтоване бюджетування, Activity-basedmanagement — процесно-орієнтоване управління. Всі три вищезгадані методи передбачають зосередити увагу на вдосконаленні процесів, а не безпосередньо продукції, характеристики якої можуть з легкістю перейняти конкуренти. Ці підходи дозволяють покращити фінансові показники підприємства завдяки більш гнучкому реагуванню на попит і відповідно кращому задоволенню потреб споживачів, раціонально фінансувати виробництво і знижувати собіварт-

тість продукції, зважаючи на те, що кожен вид діяльності розглядається як процес [9].

Що стосується якісних методів, то до цієї групи можна віднести дуже велику їх кількість, тому нижче будуть розглянуті лише найбільш популярні та широко застосовувані серед них.

Методи PDCA, PDSA, SDCA є циклічними алгоритмами управління процесами. Так, метод PDCA (Plan-Do-Check-Act) являє собою найпростіший алгоритм дій керівника по управлінню процесом и досягненню його цілей. Він включає чотири фази: планування, виконання, перевірка, дія. Схожим на нього є алгоритм управління PDSA (Plan-Do-Study-Act). Він також включає чотири фази: планування, виконання, дослідження, дія. Різниця між ними полягає в тому, що PDCA більш придатний для прямолінійних і нескладних сценаріїв, тоді як PDSA краще себе проявляє у комплексних ситуаціях [2]. Нарешті метод SDCA (Standardize-Do-Check-Act) часто розглядається як основний цикл контролю за процесом. Він передбачає такі фази: стандартизація, виконання, дослідження, дія. Методологія TQM розглядає щоденну роботу як роботу по циклу SDCA.

Реінжиніринг бізнес-процесів — це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення максимального ефекту діяльності з метою підвищення рівня якості на підприємстві. Зміст реінжинірингу відображається у двох його основних етапах: 1) визначення оптимального вигляду бізнес-процесу; 2) визначення найкращого (за коштами, часом, ресурсами) способу зміни існуючого бізнес-процесу на оптимальний.

Бенчмаркінг — це процес пошуку підприємством стандартного чи еталонного, економічно ефективнішого, конкурента з метою порівняння та перейняття найкращих методів роботи. Він включає в себе два процеси: оцінювання та співставлення. Бенчмаркінг пов'язаний з постановкою цілей та є одним з компонентів процесу планування, тому його можна поєднувати із циклом Демінга PDCA. Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути: методи, процеси, технології, якісні параметри продукції, показники фінансово-господарської діяльності підприємств або їх структурних підрозділів.

Підходи Kaizen і Kaigyō — це методи управління якістю, що були засновані в Японії, і є за своєю суттю кардинально різними (хоча обидва дозволяють досягти бажаного результату за допо-

могою різних наявних ресурсів). Метод Kaizen — це метод неперервного, поступового покращення, що ґрунтується на таких ключових принципах: взаємодії працівників, особистій дисципліні, «гуртках» якості і пропозиціях щодо покращення. Згідно з методом Kaizen жоден учасник процесу покращення не може залишитись поза ним. Метод Kaigu відрізняється тим, що він передбачає одноразову кардинальну реорганізацію процесу і потребує значних інвестицій. Він пов'язаний із застосуванням принципово нових технологій, залученням обмеженої кількості спеціалістів та технологій [4].

Метод QFD, або структурування функції якості, є гнучким методом прийняття рішень, що допомагає організації зосередити увагу на найважливіших характеристиках продуктів з точки зору окремого клієнта чи технології розвитку. Тобто QFD є комплексною системою якості, яка систематично пов'язує потреби клієнтів з бізнес-процесами; трансформує потреби клієнтів в інженерні характеристики продукції. Результатами застосування методу є зрозумілі схеми та матриці, які можуть бути повторно використані для майбутніх товарів [8].

Методологія LeanProduction (ощадливе виробництво) — це японський підхід до управління, який фокусується на мінімізації витрат, при цьому гарантуючи відповідний рівень якості. Цей підхід може бути застосований у всіх аспектах бізнесу — від проектування і виробництва до збуту та споживання. Цей підхід ставить за мету звести до мінімуму кількість процесів, які не додають цінності для виробництва. Основними аспектами ощадливого виробництва є: так зване «вчасне» виробництво, організація «гуртків» якості, застосування принципів TQM тощо.

Нарешті, методологія «шість сигма» — це сукупність методів управління, суть яких зводиться до покращення якості кінцевого продукту, мінімізації дефектів і статистичних відхилень в операційній діяльності. «Шість сигма» вимагає наявності кількісно вимірюваних цілей і результатів; передбачає створення на підприємстві спеціальних груп, що проводять роботи з усунення проблем і вдосконалення процесів (так звані «зелені пояси» і «чорні пояси»). Зрілість виробничого процесу відповідно до цієї концепції досягається тоді, коли на 1 мільйон операцій припадає не більше 3,4 дефектних виходи процесів.

Окремо також варто зазначити групу методів експертних оцінок. Методи експертних оцінок — це методи організації роботи з фахівцями-експертами і обробки думок експертів. Ці думки зазвичай виражені в кількісній та якісній формі. Експертні дослідження проводять з метою підготовки інформації для прийняття рішень особою, яка приймає рішення. Для проведення роботи по методу експертних оцінок створюють робочу групу, яка й організує діяльність експертів, об'єднаних в експертну комісію. Експертні оцінки бувають індивідуальні та колективні. Індивідуальні оцінки — це оцінки одного фахівця, а колективні — певної експертної комісії [7].

Варто зазначити, що майже кожен з методів управління якістю має свою цільову групу, яка найчастіше його застосовує. Так, до методів, що застосовуються вищим керівництвом організації, можна віднести теоретичні, системні та комплексні методи — реінжиніринг, самооцінку, бенчмаркінг; часткові методи, орієнтовані на управління соціальними системами та інформацією. Менеджери середньої ланки можуть застосовувати практично всі методи. Для «рядових» співробітників призначені часткові методи роботи з обладнанням та інформацією, «гуртки» якості, Kaizen і концепція LeanProduction.

Насамкінець визначимо сфери застосування окремих методів управління якістю та їх груп.

Зовнішні суб'єкти — споживачі, як правило, використовують методи впливу на підприємство або його окремі підрозділи, тобто якісні методи. Одиначний споживач може застосовувати експертні методи оцінки якості придбаної продукції або послуги.

До методів, використовуваних партнерами, можна віднести методи Kaizen і Kaigu, бенчмаркінг, самооцінку, методології ABC-ABB-ABM. Конкуренти застосовують методи управління якістю з метою отримання інформації про ринок відповідної продукції, про рівень її якості, для визначення напрямків покращення (бенчмаркінг), підвищення власної конкурентоспроможності.

Контрольними організаціями, як правило, застосовуються якісні методи. Консалтингові організації застосовують весь спектр методів, оскільки вони володіють найбільш повною інформацією і підготовленим персоналом у галузі менеджменту якості. Саме ці організації зазвичай застосовують на практиці нові методи, проводять навчання на підприємствах, дають рекомендації, роз-

робляють механізми і документацію по впровадженню сучасних підходів до управління якістю.

Висновки. Класифікація методів управління якістю при всій їх багатогранності дозволяє певним чином структурувати знання про них, а також визначити сфери застосування і виконавців для застосування окремих методів. Поділ методів управління якістю на кількісні та якісні є досить умовним і дозволяє застосовувати методи у будь-якій комбінації з обох груп одночасно.

Література

1. Корпоративный менеджмент [Електронний ресурс]: Классификация средств и методов управления качеством, 2009. Режим доступа. — http://www.cfin.ru/management/iso9000/qm/meths_classification.shtml
2. QualityandInnovation [Електронний ресурс]: PDCAvs. PDSA: What's the difference? Режим доступа: <http://qualityandinnovation.com/2011/08/26/pdca-vs-pdsa-what%E2%80%99s-the-difference/>
3. Минин Б.А. «Качество, как его анализировать?». — М.: Финансы и статистика, 1989. — 96 с.
4. Редько Л.А., Редько В.В. Всеобщее управление качеством. Часть 1. — Издательство Томского политехнического института, 2012
5. Николаева Э.К. «Семь инструментов качества» в японской экономике. ISBN 5-7050-0092-8, — М.: Издательство стандартов 1990. — 99 с.
6. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов. — 2-е издание. — Минск.: ООО «Новое знание», 2001. — 113 с.
7. Блог Окрепилова Валентина Владимировича [Електронний ресурс]: Экономика качества / Окрепилов Валентин. Режим доступа. — <http://okrepilov.ru/?p=229>
8. QFD Institute. The official source for QFD [Електронний ресурс]: What is QFD? Режим доступа: http://www.qfdi.org/what_is_qfd/what_is_qfd.htm
9. Національна бібліотека ім. Вернадського [Електронний ресурс]: Сучасні й класичні методи управління якістю: особливості та перспективи застосування, 2012. Режим доступа. — http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvnau_eamb/2012_169_1/12bti.pdf

Статтю подано до редакції 02.06.13 р.

УДК 378.014.621:005

Давидюк Т. В., начальник відділу автоматизації управління навчальним процесом ЦАУУ ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ

АНОТАЦІЯ. У статті розглядаються питання стандартизації процесів управління вищим навчальним закладом, концепція створення інформаційно-аналітичної системи управління університетом (ІАСУУ), її структура та принципи й основні елементи технології функціонування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інформаційно-аналітична система управління, бази даних, інформаційні технології, програмні комплекси, інформаційний простір.

АНОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы стандартизации процессов управления высшим учебным заведением, концепция создания информационно-аналитической системы управления университетом (ИАСУУ), ее структура, принципы и основные элементы технологии функционирования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: информационно-аналитическая система управления, базы данных, информационные технологии, программные комплексы, информационное пространство.

ANNOTATION: The article considers issues of standardization of management processes of higher education institute, concept of creation of information-analytical system of university management (IASUM), its structure, principles and main elements of technologies functioning.

KEY WORDS: information-analytical system of management, databases, information technologies, software complexes, information space.

Постановка проблеми. Освіта покликана дати новому поколінню знання, формуючи в кожній особі поведінку життя і допомагаючи у виборі можливої ролі в суспільстві. Система освіти тісно пов'язана з соціально-економічними відносинами і державно-політичним устроєм країни. В зв'язку з цим глибоке реформування суспільного життя, що здійснюється в Україні, приводить до необхідності значного оновлення системи і змісту освіти, впровадження інноваційних технологій в освітньому просторі.

В освітньому процесі важливе місце займає вища освіта, яка сьогодні не тільки здійснює підготовку науково-виробничих кадрів, проводить наукові дослідження, але і виконує широкі культурно-освітні функції у процесі становлення суспільства. Виходячи з глобальних завдань, що стоять перед вищою освітою, актуальними на сьогодні залишаються проблемними питання визначення функцій і структури вищого навчального закладу у відповідності зі статусом і ліцензованими напрямками його діяльності, стандартизації процесів управління згідно діючих законодавчих і нормативних актів, запровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у навчальний процес і безпосередньо для управління вищим навчальним закладом, тощо.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Дослідженню проблемних питань організації комп'ютерних технологій у вищих навчальних закладах присвятили свої роботи ряд авторів [В. Афанасьєв, Н. Бунькіна, Е. Зусман, С. Жарков, Н. Карпужина, В. Пархоменко, О. Меньков, І. Роберт, А. Соколов, О. Філатов, В. Чернільовський]. В їх роботах висвітлені, як правило, окремі питання з автоматизації функцій управління навчальним закладом, не зроблений системний підхід до створення єдиних інформаційних баз чи сховищ даних, єдиного інформаційного простору, за умов розположення структурних підрозділів навчального закладу на території України, не комплексно охоплені функції в систему інформування та підтримки прийняття управлінських рішень.

Як показують дослідження, застосування комп'ютерів для автоматизації функцій управління в деканатах і на кафедрах зводиться, в більшості навчальних закладів, до використання текстових редакторів і табличних процесорів для складання текстових документів і звітів. В деяких випадках застосовуються індивідуальні програми для автоматизації окремих функцій управління. Ці технології охоплюють лише незначну частину робіт, що виконують деканати і кафедри, тому необхідно з позиції системного підходу визначити комплекс задач для автоматизації усіх функцій управління навчальним закладом та технології їх розв'язання з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Це дасть змогу проводити узагальнення показників на локальних та загальному рівнях управління. Необхідно також запровадити електронний документообіг між кафедрами і деканатами та іншими підрозділами, для чого сьогодні є усі можливості.

Основними недоліками функціонуючих програмних комплексів є те, що вони зорієнтовані на використання індивідуальних баз даних, які формуються для кожного комплексу задач. Крім того, ці програмні комплекси розроблені на основі використання програмних засобів, які безпосередньо несумісні з перспективними програмними продуктами.

Мета й основні завдання. Метою створення інформаційної системи управління саме економічним університетом є підвищення ефективності управління навчальним процесом, науковою діяльністю та впровадження сучасних ІКТ для автоматизації функцій управління фінансово-економічною та господарською діяльністю.

Основні завдання, вирішення яких покладається на інформаційно-аналітичну систему управління університетом, наступні:

- створення центральної бази даних на основі одноразового введення первинних даних та використання сучасних інформаційних технологій для їх підтримки й використання;
- здійснення обміну даних між підрозділами університету через комунікаційні мережі;
- формування необхідних довідок і первинних документів та виведення їх у зовнішній формат;
- моніторинг стану (облік та аналіз) навчального процесу та підтримка його засобами ІКТ;
- застосування ІКТ в управлінні науковими дослідженнями;
- автоматизація функцій управління господарською діяльністю;
- підготовка та видача документів, необхідних для управління кафедрами й деканатами у відповідності з положенням про факультет, кафедру; створення системи підтримки прийняття рішень в ректораті;
- контроль виконання рішень Вченої ради та ректорату, наказів і розпоряджень;
- запровадження електронного документообігу;
- підтримка інтерфейсу з відокремленими структурними підрозділами університету, Міністерством освіти і науки та іншими державними і недержавними установами;
- підвищення ефективності управління університетом.

Виклад основного матеріалу. Як показали попередні дослідження, організаційною формою застосування інформаційних технологій найбільш ефективною є інтегрована інформаційно-аналітична система. Створення та удосконалення такої системи

згідно нормативних документів, що є чинними в Україні [1], виконують у п'ять етапів: перед проектні роботи, технічний проект, розроблення робочої документації, дослідна експлуатація системи, введення в дію. На передпроектній стадії здійснюються організаційні роботи, обстеження об'єкта, розроблення концепції і технічного завдання, визначення необхідних фінансових ресурсів і виконавця робіт.

На основі аналізу функціональної структури університету та стану застосування ІКТ в усіх сферах діяльності навчального закладу розробляється концепція створення інформаційно-аналітичної системи управління університетом у відповідності з загальними вимогами стандартів зі створення автоматизованих систем управління, Національної програми інформатизації та досвіду створення інформаційних систем в споріднених навчальних закладах. Основоположними питаннями розроблення концепції є визначення загальних вимог до інформаційно-аналітичної системи і обґрунтування її структури.

Загальні вимоги до інформаційно-аналітичної системи управління університетом (ІАСУУ) закладаються в основні принципи її функціонування, до яких належать:

1. *Інтегрованість*. Система повинна надавати можливості збереження і опрацювання даних за всіма функціональними процесами в єдиному інформаційному просторі, а також можливості ефективної взаємодії з усіма елементами системи.

2. *Адаптивність*. Система повинна мати засоби адаптації функціональних підсистем що повинно підтримувати технологію процесу прийняття нових рішень і забезпечувати передачу їх із однієї бази даних до другої.

3. *Маштабуємість*. Цей принцип передбачає тиражування проектних рішень для однорідних структурних підрозділів — деканатів, кафедр тощо.

4. *Життєвість*. Загальний досвід розроблення і запровадження інформаційних систем такого типу підтверджує термін їх життєздатності не менше 20 років.

5. *Якість*. Сучасні інформаційні системи повинні будуватись з урахуванням сучасних відомчих та міжнародних стандартів.

6. *Ефективність*. Архітектура і технологія побудови системи повинна забезпечити ефективність вкладених інвестицій.

Обґрунтування структури ІАСУУ доцільно проводити починаючи з дослідження вищого навчального закладу як складної

організаційної системи, що містить функціональні та забезпечуючі підсистеми.

Функціональні підсистеми об'єднують задачі та їх комплекси, що здійснюють автоматизацію певних функцій управління. Як показує досвід, в інформаційній системі управління університетом доцільно передбачити чотири типи функціональних підсистем:

1. Підсистеми управління навчальним процесом, зокрема управління факультетами, управління центрами післядипломної освіти та магістерської підготовки, управління навчальним центром, управління дистанційним навчанням, управління навчально-методичною та видавничою діяльністю, управління набором абітурієнтів, управління бібліотекою, ведення бази даних випускників.

2. Підсистеми управління науковими дослідженнями, зокрема управління науково-дослідним інститутом економічного розвитку, управління відділом науки та аспірантури.

3. Підсистеми управління фінансово-господарською діяльністю, зокрема підсистема «Бухгалтерія», підсистема «Фінанси», підсистема «Кадри», підсистема «Маркетинг», підсистема «Управління головним центром інформаційних систем», підсистема «Управління інженерно-технічними службами», підсистема «Управління господарською службою».

4. Інтегруюча інформаційно-аналітична СППР, до якої входять наступні комплекси задач: «Ректорат», «Електронний документообіг та контроль виконавської дисципліни», «Електронний архів», «Управління міжнародними зв'язками», «Стратегічне управління та бюджетування», «Обмін даними з Міністерством освіти і науки та іншими державними і недержавними установами».

Структура інформаційно-аналітичної системи університету та інформаційні зв'язки між елементами системи показані на Рис. 1.

Забезпечувальні підсистеми є складовими технологічного процесу збирання, оброблення та видачі даних користувачу. Це підсистеми, що забезпечують ресурсами функціонування інформаційної системи. До них належать: інформаційне, технічне, програмне забезпечення, підтримка мережі Intranet, безпека системи. За даними проведеного дослідження до забезпечувальних підсистем інформаційно-аналітичної підсистеми управління університетом необхідно висувувати відповідні вимоги.

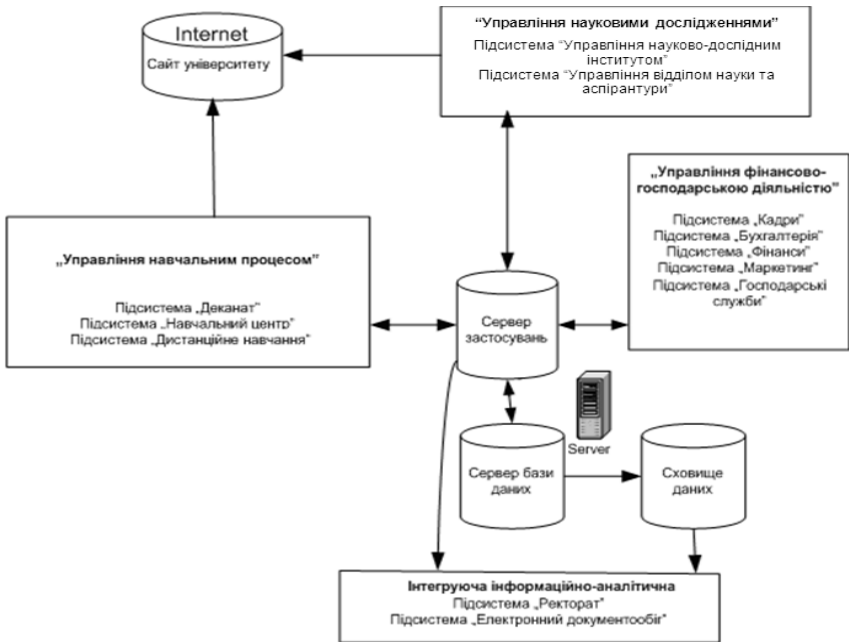


Рис. 1. Структура інформаційно-аналітичної системи університету

Організація інформаційного забезпечення має визначати: систему класифікації та кодування освітніх та адміністративно-господарських даних; єдину систему уніфікованої первинної документації; систему збирання та фіксації первинних даних; організацію бази даних; захист інформації.

Головною передумовою ефективного функціонування інформаційно-аналітичної системи університету є раціональна організація бази даних. В основу організації бази даних повинна бути покладена реляційна модель під управлінням сучасної професійної системи керування базою даних (СКБД), яка підтримує технологію «клієнт-сервер» з урахуванням особливостей централізованого підходу.

Як показав аналіз, різні підрозділи університету можуть працювати з одними і тими ж даними, але структурувати її по-різному. Так, наприклад, багатьом підрозділам університету потрібні «свої» дані про студента. Приймальна комісія вводить особисті анкетні дані про абітурієнтів і дані про результати тестування та

приймає рішення про зарахування студентів. Деканати відповідають за «рух» уже зарахованих студентів: переведення з курсу на курс, відрахування і поновлення студентів, зміну спеціальностей, надання академічних відпусток, тощо. Деканати ведуть облік успішності студентів, контролюють виконання навчального плану. Відділ кадрів контролює всі зміни особових даних студентів. Обліково-аналітичний підрозділ навчального центру аналізує всю інформацію про студентів, формує різні звіти і статистику, проводить моніторинг успішності з метою контролю якості освіти. Якщо кожен з цих підрозділів буде працювати з окремою базою даних, то це призводить до дублювання введення одних і тих же даних і як наслідок створюється надлишкове дублювання, що вимагає перевитрат пам'яті ЕОМ. Крім того це може призвести до неузгодженості даних та порушення їх актуальності і цілісності. Виходячи з того, що університет можна розглядати як своєрідну корпорацію, що управляє освітнім процесом, пропонується інноваційний підхід до створення бази даних університету, який би був орієнтований на використання новітніх ІКТ і дозволив би в майбутньому інтегруватися інформаційній системі університету з галузевою інформаційною системою Міністерства освіти та науки України та в перспективі закласти можливості створення загальнодержавної корпоративної мережі для управління сферою освіти.

База даних системи має бути централізованою і працювати за трирівневою технологією «клієнт-сервер», тобто база даних системи та сервер застосувань (додатків) розташовуються в єдиному підрозділі університету — Центрі автоматизації управління університетом. Клієнтські автоматизовані робочі місця — АРМи користувачів повинні виконувати суто функції шлюзу до ІАСУУ і не повинні мати власних баз даних (за винятком, можливо, допоміжних технологічних структур даних).

Застосування такої технології дозволить мінімізувати витрати на технічне облаштування робочих місць клієнтів, які будуть виконувати лише інтерфейсні функції, тобто централізувати функції супроводу та адміністрування роботи бази даних і системи в цілому, залучивши до цього значно меншу кількість висококваліфікованого персоналу, ніж за умови децентралізованої (розподіленої) технології, забезпечити системність та інтегрованість при створенні та веденні бази даних, а також можливість уніфікації прикладного програмного забезпечення. Централізація забезпе-

чить цілісність і достовірність даних та дозволить швидко отримання консолідованих даних для різного їх аналізу на рівні ректорату. Суттєвою перевагою, централізованої бази даних буде те, що дороге ліцензійне системне програмне забезпечення (СКБД) необхідно буде інсталивати лише в Центрі автоматизації управління університетом на комп'ютері, який буде виконувати функції сервера бази даних.

Перш за все необхідно розробити єдину централізовану систему ведення і адміністрування загальної університетської бази нормативно-довідкової інформації (НДІ), яка б ґрунтувалась на єдиній системі класифікації і кодування і виконувала функції сполучної ланки між різними функціональними підсистемами та забезпечувала єдність системи на рівні інформаційного забезпечення. Єдина база даних НДІ дозволить побудови ефективну сучасну інформаційну OLTP-систему, яка буде забезпечувати можливість отримання в реальному режимі часу достовірної інформації про всі підрозділи університету шляхом її злиття чи поділу, а також закладе основи для розвитку системи та створення вітрин і сховищ даних для оперативного багатовимірного аналізу даних з використанням OLAP-технології.

Дані в централізованій базі повинні бути сегментованими по факультетах і кафедрах та інших підрозділах університету.

Захист інформації в базі даних є суттєвою проблемою і тому його організація повинна здійснюється відповідно до чинного законодавства України, зокрема до Закону України «Про захист інформації в автоматизованих системах». Захист інформації повинен: охоплювати всі етапи розроблення, впровадження та експлуатації системи; складатися з відповідних організаційних, технічних та програмних засобів.

Система захисту інформації повинна бути комплексною, тобто поєднувати в собі організаційні, правові, програмні та технічні засоби захисту, які б змогли виявити та унеможливити будь-яке несанкціоноване втручання в роботу системи.

Вимоги до комплексу технічних засобів. Технічне забезпечення визначає склад всіх технічних засобів, схеми їх розміщення й способи та засоби комунікації для передавання даних. Склад та структура технічного забезпечення визначаються виходячи з його можливості виконувати встановлені операції технологічного процесу та можливості інтегрування до існуючого програмного забезпечення, захисту від несанкціонованого доступу. Обчислю-

вальна потужність комп'ютерів, що використовуються, повинна бути достатньою для роботи програмного забезпечення, засобів технічного захисту інформації та ліцензованої промислової СКБД.

Вимоги та рекомендації щодо програмного забезпечення. Програмне забезпечення має бути створене на базі ліцензійного загального програмного забезпечення. Воно має передбачати можливість нарощування функціональних характеристик, а також адаптації у разі змін нормативно-правової бази та впровадження інноваційних напрямів в освіті.

Програмне забезпечення повинно надавати можливість: інтеграції з іншим програмним забезпеченням, з іншими системами через контрольований інтерфейс для імпорту (експорту) даних з (до) інших систем; додавання нових функціональних модулів без зміни структури програмного забезпечення; обслуговування запитів користувачів та надання необхідної інформації у зручному для сприйняття вигляді.

Вимоги до технології функціонування ІАСУУ. Інформаційна система університету повинна бути побудована за принципами корпоративних інформаційних систем і функціонувати як сукупність функціонально і інформаційно інтегрованих між собою підсистем всіх бізнес-процесів управління вузівською діяльністю. Функціональна інтеграція та інформаційний взаємозв'язок повинен бути реалізований з використанням технології трьох рівневого «клієнт-сервера», яка буде включати: сервер бази даних, на якому буде зберігатися централізована база даних; сервер застосувань (додатків), на якому буде зосереджено всі прикладні програми, тобто оброблення даних та вирішення функціональних задач; робочі станції — клієнтські робочі місця.

Застосування такої технології дозволить мінімізувати витрати на технічне облаштування робочих клієнтських місць, які будуть виконувати фактично лише інтерфейсні функції, централізувати функції супроводу та адміністрування роботою бази даних і системи в цілому, залучивши до цього значно меншу кількість більш висококваліфікованого персоналу, ніж за умови децентралізованої розподіленої технології. Технологія системи повинна забезпечувати два режими функціонування on-line і of-line. Архітектура технології клієнт-сервер наведена на Рис. 2.

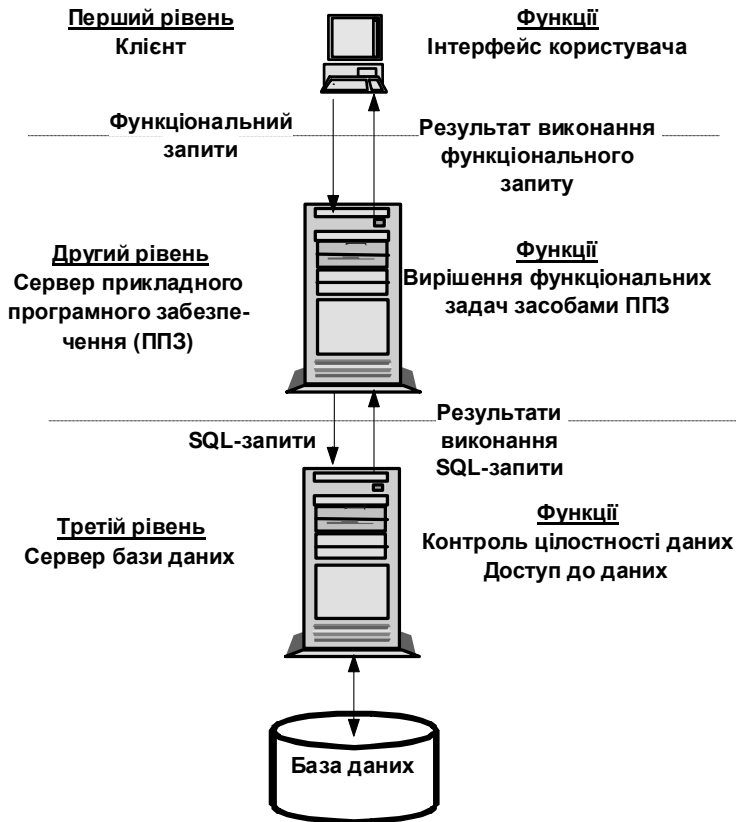


Рис. 2. Архітектура технології клієнт-сервер

Для забезпечення надійності та безперебійності функціонування системи технологією повинно передбачатися так зване «гаряче» резервування бази даних, з перспективою створення територіально віддаленого пункту «холодного» резервування. Технологія функціонування системи повинна передбачати журналізацію всіх операцій з базою даних та зберігати аудит-інформацію про автора та час створення, модифікації та видалення будь-якого об'єкта інформаційної системи.

Враховуючи територіальну розгалуженість підрозділів університету і те, що переважна більшість користувачів системи будуть

віддаленими і відповідно значні обсяги даних будуть передаватися каналами зв'язку, то необхідно передбачити відповідні програмні, технічні та організаційні засоби захисту інформації при її транспортуванні.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведених досліджень обґрунтована доцільність створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи (ІАС) у вищому навчальному закладі, визначені концептуальні засади організації ІАС управління вищим навчальним закладом, зокрема:

- запропонована функціональна структура з визначенням складом функціональних підсистем і комплексів автоматизованих функцій, що забезпечують підтримку прийняття управлінських рішень;

- організаційна і функціональна структури АСУ забезпечують інформатизацію, створюють у вузі середовище для викладачів і студентів, що забезпечує доступ до інформаційних ресурсів через локальні і глобальні комп'ютерні мережі, а також отриманням практичних навиків використання інформаційних технологій в навчальному процесі;

- розроблена технологія організації і система управління навчальним процесом у вузі, яка відповідає актуальним вимогам науково-технічного прогресу;

- запропоновані механізми, стимулюючі роботу викладацького складу;

- розроблена автоматизована технологія планування і організації навчального процесу сприяє підвищенню якості професійної підготовки студентів за рахунок вдосконалення педагогічного і пізнавального процесу, що забезпечується розширенням і поліпшенням науково-методичної роботи;

- підсистема «Деканат» передбачає здійснення автоматизованої обробки рейтингових оцінок в спеціалізованих підрозділах вузу, що істотно підвищує якість професійної освіти.

Література

1. Законом України «Про Концепцію Національної програми інформатизації»: [Електрон. ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/75/98-%D0%B2%D1%80>
2. Беляева, А.Н. Управление самостоятельной работой студентов [Текст] / Н.А. Беляева // Высшее образование в России. — 2003. — № 6. — С. 103—110.

3. *Молянинова, О.Г.* Мультимедіа в освіті(теоретичні основи і методика використання) [Текст] /О.Г. Молянинова. — Красноярск: Видавництво КрасГУ, 2002. — 300 с.

4. *Мойсеев, В.Б.* Елементи інформаційно-освітнього середовища вищого навчального закладу. [Текст] / В.Б. Мойсеев.— Ульяновск: Вид-во УлГТУ. — 2002. — 158 с.

5. *Мойсеев, В.Б.* Інформаційні технології в системі вищої освіти. [Текст] / В.Б. Мойсеев. — Пенза: Вид-во Пензехнол. — 2004. — 256 с.

Статтю подано до редакції 02.06.13 р.

УДК 659.1.01

*Богачевська О. І., аспірантка кафедри
інформаційного менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»*

МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОГРАМЫ ВИРОБНИЦТВА РЕКЛАМНИХ ПРОДУКТІВ.

АННОТАЦИЯ. Розглянута роль рекламного агентства в рекламной деятельности. Проанализирована важливость создания производственной программы для расчетного обоснования управленческих решений. Запропонована ефективна модель оптимальной программы производства рекламных продуктов. Описана в статье модель разработана на примере рекламного агентства с ограниченным циклом обслуживания, которая специализируется на производстве рекламных продуктов.

КЛЮЧОВЫЕ СЛОВА: рекламная агенция, производственная программа, программа производства, рекламный продукт.

АННОТАЦИЯ. Рассмотрена роль рекламного агентства в рекламной деятельности. Проанализирована важность создания производственной программы для расчетного обоснования управленческих решений. Предложена эффективная модель оптимальной программы производства рекламных продуктов. Приведенная в статье модель разработана на примере рекламного агентства с ограниченным циклом обслуживания, которая специализируется на производстве рекламных продуктов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: рекламное агентство, производственная программа, программа производства, рекламный продукт.

ANNOTATION. The role of advertising agency in advertising business is being considered. The importance of creation of the production plan

for computational ground of management decisions is being analyzed. The model, described in the abstract, has been developed on the base of advertising agency with limited cycle of services, which is specialized in production of advertising products.

KEY WORD: advertising agency, manufacturing program, program of manufacturing, advertising product.

Важливість рекламної діяльності важко переоцінити для економіки будь якої країни. У сучасних умовах поряд з необхідністю виробництва конкурентоспроможної якісної продукції перед підприємствами постає завдання її просування на ринок і, як кінцева мета — реалізація товарів споживачам. Якісне вирішення даної проблеми неможливе без застосування реклами. Ефективна реклама повинна сприяти чіткому виконанню планів збуту продукції підприємств і, як наслідок, прискоренню обігу грошових ресурсів. Тому реклама, як невід’ємний елемент ринкової економіки, набуває все більшого розповсюдження в Україні.

Рекламна діяльність є комплексом заходів із сукупністю власних технологій, власним інструментарієм та особливими підходами до своєї організації. Координуючими органами рекламного бізнесу є професійні організації, які називаються рекламними агенціями. Рекламна агенція займає ланку між рекламодавцем і засобами масової інформації. Вона виконує всі види послуг від імені і коштом своїх клієнтів, має перед ними фінансові, юридичні та морально-етичні зобов’язання. Це незалежні підприємства, у складі яких є творчі й комерційні працівники, котрі розробляють, готують, створюють рекламне повідомлення і розміщують рекламні повідомлення для потенційних покупців і посередників у засобах масової інформації.

Існують рекламні агенції з повним, а також з обмеженим циклом обслуговування. Останні спеціалізуються або на купівлі засобів реклами, або на написанні рекламних текстів чи виробництві рекламних продуктів. Студії та рекламні агенції можуть забезпечувати творчу розробку та виготовлення рекламної поліграфічної, аудіо- та відеопродукції. Діапазон послуг, які вони пропонують клієнтам, залежить від наявності та специфіки виробничої бази агенції.

У класифікації реклами розрізняють два поняття: рекламу як процес і рекламу як продукт [1]. Рекламна діяльність орієнтована на створення та реалізацію власного рекламного продукту — ре-

клamnого повідомлення. Процес створення рекламного повідомлення та його подальше використання охоплюють весь комунікаційний процес — від визначення потреби в рекламі до публікації рекламного повідомлення в засобах масової інформації. [2].

Рекламні продукти реалізуються за допомогою рекламних кампаній, які є комплексом програмних заходів, об'єднаних єдиною метою, що охоплюють певний проміжок часу та розподілені у цьому проміжку так, щоб один рекламний (проект) захід доповнювався іншими. Довгострокові рекламні кампанії, розраховані на багато місяців і навіть років, використовують кіно- і телерекламу, радіо-рекламу, пресу, зовнішню рекламу, рекламу на транспорті, Інтернет рекламу, презентації, виставки та інше.

В рамках однієї рекламної кампанії може бути декілька рекламних проектів, кожен з яких має за мету створення та розміщення рекламного повідомлення (або проведення рекламного заходу) у рамках однієї рекламної кампанії. Рекламний проект містить цілий цикл рекламних послуг, який має технологічну послідовність від збору інформації про рекламодавця до виготовлення і розміщення рекламного повідомлення (рекламного продукту) або організації рекламного заходу. Проведення рекламних кампаній вимагає дотримання наступних обмежень: термін виконання робіт повинен знаходитись в обґрунтованих межах; загальна вартість рекламної кампанії повинна знаходитись у межах виділеного бюджету; тривалість критичного шляху рекламної кампанії повинна укладатись у директивний час її проведення [2]. Створення та виготовлення рекламного повідомлення дуже схожий на процес створення й виготовлення самого продукту, що рекламується [3]. За кожним рекламним повідомленням стоять сотні рішень багатьох людей у рекламних агенціях і за їхніми межами, і тому окремим питання постає управління створення та виготовлення рекламних продуктів рекламної агенції.

Постановка проблеми. Досвід багатьох процвітаючих світових рекламних агенцій показує, що в умовах ринку з його жорсткою конкуренцією планування виробничої діяльності є найважливішою умовою їх виживання, економічного зростання і процвітання. Серед багатьох чинників ефективного формування структури і змісту програми виробництва рекламних продуктів є визначальним для оптимального планування виробничої діяльності рекламної агенції. Одним з найбільш ефективних засобів планування, яке дозволяє організувати виробництво з націленістю його

на максимальну ефективність і, одночасно, на задоволення споживчого попиту, є оптимізація виробничої програми та виробничо-трудових ресурсів, необхідних для її реалізації.

В даний час в більшості рекламних агенцій склалася практика створення виробничої програми на основі дослідження споживчого ринку, тоді як техніко-економічний аспект використовується швидше для аналізу, чим для розрахункового обґрунтування управлінських рішень в області формування структури випуску рекламного продукту. Таким чином, виникає необхідність в нових підходах формування плану виробництва рекламних продуктів, аби запланована структура випуску рекламних продуктів, з одного боку, максимально повно задовольняла б вимогам споживачів, а з іншого, забезпечила б рекламній агенції можливість досягнення максимальних кінцевих результатів її діяльності з врахуванням внутрішніх і зовнішніх обмежень.

У зв'язку з цим є необхідність ведення поняття оптимальної структури виробництва рекламного продукту. Оптимальною структурою виробництва є така структура, яка в максимальній мірі відповідає рівню попиту, який склався на ринку, і в той же час забезпечує максимально можливі значення кінцевих результатів виробничої діяльності рекламної агенції. Під оптимізацією тоді слідує розуміти пошук варіанту виробничої програми, яка забезпечує найбільше наближення до максимуму доходу.

Найбільш ефективним методом побудови виробничих програм є динамічне планування, яке є ефективним методом розробки та впровадження масштабних проектів. Динамічне планування базується на шести принципах, три з яких стосуються природи цілей, а інші три — розвитку плану в часі [4] принципи, що стосуються природи цілей такі:

- елементи плану мають бути технічно ефективними, тобто, виконаний аналіз функціонування рекламних агенцій на основі використання методів моделювання і оптимізації повинен визначати ефективну межу виробничих можливостей, набір планових рішень, які створюють множину;

- не існує якогось єдино правильного або оптимального плану, оскільки набір того або іншого варіанту виробничої програми залежить від приватних переваг;

- планові цілі обов'язково мають бути результатом компромісної угоди між виробником рекламного продукту і його споживачем.

Наступні три принципи стосуються розвитку плану в часі, вказуючи на необхідність врахування в динамічному плануванні наступних моментів:

- на значних часових інтервалах достовірність прогнозів знижується, наслідок чого можна чекати, що реальний розвиток ситуації і конкретні значення чинників відрізнятимуться від прогнозованих;

- план повинен мати достатню гнучкість для того, щоб ефективно влаштуватися до мінливого зовнішнього середовища, і, використовуючи сприятливу кон'юнктуру, покращувати результат, при цьому, по можливості не викликаючи погіршення цільових показників;

- необхідні форми створення гнучкості мають бути визначені на основі використання математичних методів аналізу.

У спрощеному вигляді динамічне планування можна звести до п'яти різних категорій методів, які разом дозволяють проводити системний аналіз, і визначати адаптивні виробничі програми для рекламних агенцій у наступні категорії:

- моделювання — представлення можливих планових рішень та їх наслідків;

- оптимізація — отримання деякої вартісної функції, яка визначає ефективні витратами способи досягнення заданого рівня результатів;

- аналіз рішень — дослідження варіантів рішень, що дозволить визначити найбільш гнучкі стратегії в планах;

- аналіз чутливості — визначення діапазонів, на яких планові рішення є найбільш переважними;

- оцінка адаптивності — введення додаткової гнучкості у виробничу програму, як правило, вимагає додаткових витрат.

Тому необхідно визначити їх ступінь додаткової гнучкості, який буде виправданим.

Вибір оптимального рекламного процесу полягає в оптимізації кожної послуги по необхідному мінімуму споживання ресурсів. Нехай на виробництво деякої кількості видів рекламних продуктів виділяється деякий обсяг ресурсів. Розглянемо ситуацію, коли ресурси динамічно поступають на виробничу систему при заданій послідовності їх застосування по всіх послугах рекламного циклу, тобто, для того, щоб виробити рекламний продукт вигляду i ($i = 1, \dots, m$), необхідно використовувати початковий ресурс на N_i послідовних рекламних послуг.

Використання початкового ресурсу (персонал задіяний для виробництва рекламного продукту, допоміжний персонал і т. д.), а також підрядні підприємства задіяні при виробництві рекламного продукту відбувається в заданій технологічній послідовності з використанням ресурсів рекламної агенції (устаткування, фахівці, локації і т. д.), обсяг їх задамо вектором $k = (k_1, k_2, \dots, k_m)$. Для того, щоб забезпечити одиничну продуктивність W_{ij} на послуги j по i виду створюваного рекламного продукту, необхідно виділити на цю операцію обсяг виробничих ресурсів заданий v_{ij} . Якщо ж необхідно забезпечити продуктивність y_{ij} послуги W_{ij} , то відповідно обсяг виробничих ресурсів повинен складати $v_{ij} y_{ij}$.

Всі витрати на виробництво рекламних продуктів по ступеню залежності від обсягів виробництва доцільно підрозділяти на змінні, розмір їх змінюється прямо пропорційно обсягу випуску продуктів, і постійні, вимір яких не залежить від зміни величини обсягу виробництва. Допустимо, що відомі постійні витрати виробництва P_p , змінні витрати v_i на випуск однієї одиниці рекламного продукту вигляду i та ціна реалізації c_i одиниці продукту вигляду i . Тоді для того, щоб задати виробничу програму, яка давала б найбільший валовий прибуток, необхідно максимізувати

наступну цільову функцію
$$F = \sum_{i=1}^m k_i \int_0^T y_i N_i(t) dt - P_p \rightarrow \max,$$

$k_i = c_i - v_i$, $y_i N_i$ — продуктивність на подальші рекламні послуги по i виду рекламного продукту; $[0, T]$ — період планування.

Вважатимемо, що прибуток, який отримується від реалізації будь-якого виду рекламного продукту, не залежить від того, яка кількість ресурсу була виділена по інших видах продуктів, загальний прибуток надається з прибутку по окремих видах продуктів. Дослідження показують, що функція прибутку володіє наступними особливостями: невелика кількість виділеного ресурсу не приносить відчутний ефект; для кожного виду продукту, починаючи з якої подальше збільшення по цьому виду продукту даного ресурсу не ефективно. Тоді повинні виконуватися обмеження на обсяг використовуваних виробничих ресурсів в кожен момент часу і балансові обмеження на обсяг надання кожної послуги рекламних циклів (рекламних продуктів) W_{ij} .

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{N_i} y_{ij}(t) v_{ij}^l \leq k_l, \quad l = (1, \dots, M), \quad t \in [0, T],$$

$$\int_0^t y_{ij}(t) dt \leq E_{ij}(0) + \int_0^t y_{ij-1}(t) dt, \quad i = 1, \dots, m, \quad j = 1, \dots, N_i$$

$E_{ij}(0)$ — обсяг не повного надання всіх послуг рекламного циклу W_{ij} .

Сформуємо також обмеження попиту на кожен вид рекламного продукту

$$\int_0^T y_i N_i(t) dt \leq u_i, \quad i = 1, \dots, m,$$

де u_i — обсяг попиту на рекламний продукт виду i .

Рішенням наведеної вище моделі є множина продуктивностей y_{ij} , яка не порушує обмежень і максимізує функцію. У такому вигляді ця модель може бути вирішена з використанням методів теорії оптимального управління. Динаміка надходження ресурсів для виробництва рекламних продуктів, яка задана в моделі безперервними функціями часу, в реальних умовах часто визначається динамікою фінансових потоків. В цьому випадку модель набуває деякої видозміненої форми, а саме, на дохід рекламної агенції, яка виробляє m видів рекламних продуктів, поступає потік фінансових ресурсів $Z(t)$. Необхідно таким чином використовувати ці фінанси на придбання ресурсів для виробництва рекламних продуктів, аби максимізувати цільову функцію при існуючих обмеженнях.

Вважатимемо, що ціною однієї одиниці ресурсів виду i є величина a_i . Тоді необхідно фінансовий потік $Z(t)$ розбити на m

складових $Z_i(t), \dots, Z_m(t)$ так щоб $\sum_{i=1}^m Z_i(t) = Z(t)$. В цьому випадку інтенсивність потоку ресурсів буде задана величиною $\frac{Z_i(t)}{a_i}, \dots, \frac{Z_m(t)}{a_m}$.

Позначимо $\frac{Z_i(t)}{a_i}$ через $y_{io}(t)$ і додамо до існуючих обмежень нове обмеження

$$\sum_{i=1}^m y_{io}(t) d_i = Z(t)$$

В цьому випадку отримаємо динамічну модель вибору оптимальної виробничої програми рекламної агенції в умовах динамічного фінансового потоку, який використовується для придбання ресурсів. Враховуючи складність вирішення моделі в загальному вигляді, проведемо дослідження моделі в умовах дискретизації вхідних і вихідних потоків виробничої підсистеми.

Вважатимемо, що і ресурси поступають щодня на дохід виробничої системи в обсягах Z_{ih} , $i = \overline{1, m}$, $h = \overline{1, T}$. Тоді модель оптимізації програми рекламної агенції може бути сформульована таким чином

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^m k_i \sum_{t=1}^T y_{iN_i}^t &\rightarrow \max \\ E_{i1}(0) + \sum_{h=1}^T Z_{ih} &\leq \sum_{h=1}^T y_{i1}^h, \\ E_{ij}(0) + \sum_{t=1}^T y_{ij-1}^t &\leq \sum_{t=1}^T y_{ij}^t, \\ \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{N_i} \sum_{t=1}^T y_{ij}^t v_{ij}^l &\leq k_l, \\ \sum_{t=1}^T y_{iN_i}^t &\leq u_i. \end{aligned}$$

Модель є лінійною відносно змінних y_{ij}^t і може бути вирішена відомими методами математичного програмування, якщо інтервал планування $[0, T]$ досить короткий. Інакше вирішення моделі

перестає бути допустимим для будь-моменту часу $t' > t$ і повинно бути скореговане. Хай $\min \frac{E_{iN_i}(0)}{y_{iN_i}}$ досягається на якій-небудь рекламній послугі рекламного продукту l . Після завершення у момент часу t' надання частково рекламної послуги, і для того, щоб надалі продовжити рекламний цикл по рекламному продукту l , виробничі ресурси мають бути виділені як на послугу W_{iN_i} так і на послугу $W_{iN_{i-1}}$. Отже, модель оптимального навантаження для цієї ситуації виглядатиме таким чином

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^m k_i y_{iN_i} &\rightarrow \max \\ \sum_{i=1}^m y_{iN_i} v_{iN_i}^l + y_{iN_{i-1}} v_{iN_{i-1}} &\leq k_i, \\ y_{iN_i} &\geq 0, y_{iN_i} \leq y_{iN_{i-1}}, \\ T - t' &\leq \min \left\{ \frac{F_{iN_i} - t' y_{iN_i}}{y_{iN_i}}; \frac{W_{iN_{i-1}}}{y_{iN_{i-1}}} \right\} \end{aligned}$$

Якщо останнє обмеження виконується, то це означає, що надання однієї з рекламних послуг, на яку були виділені ресурси, закінчене і, отже, існує момент часу, в який досягається мінімум в правій частині нерівності. Продовжуючи цю послугу ітеративного вирішення моделі, розіб'ємо інтервал часу $[0, T]$ на кінцеве число відрізків. На кожному з них зберігатиметься один і той же, протягом всієї тривалості часового відрізка, розподіл виробничих ресурсів, який, забезпечить оптимальне вирішення моделі. Необхідно також відзначити, що характер розподілу виробничих ресурсів на інтервалах часу $[0, t'] \dots [t', T]$ залежить не від величини обсягу незавершеного рекламного циклу на послугах W_{ij} , а від послідовності досягнення мінімумів в співвідношеннях вигляду

$$\min \left\{ \frac{W_{ij}^n}{y_{ij}^n} \right\}$$

W_{ij}^n — обсяг незавершеного рекламного циклу на послугах W_{ij} при операції вирішення моделі оптимізації;

Y_{ij}^n — відповідні продуктивності при рішенні n задачі оптимізації.

Таким чином, при збереженні послідовності досягнення мінімумів при наданні послуг для різних рекламних продуктів міняється причина часових інтервалів, а їх кількість і розподіл виробничих ресурсів по послугах зберігається.

Висновки. В даній статті розглянута рекламна агенція з обмеженим циклом обслуговування, яка спеціалізується на виробництві рекламних продуктів. Рекламна агенція, як і будь яке підприємство, повинна планувати діяльність та стратегію свого розвитку. Планування діяльності дає можливість визначити необхідну кількість надання рекламного продукту для його безбитковості, крім того, воно повинно мати й відповідний зиск від своєї діяльності. Створення виробничої програми є необхідним для розрахункового обґрунтування управлінських рішень в області:

- формування структури випуску рекламного продукту;
- формування плану виробництва рекламних продуктів.

Запропонована модель виробничої програми має на меті, щоб запланована структура та план випуску максимально повно задовольняв вимоги споживачів і забезпечував рекламній агенції можливість досягнення максимальних кінцевих результатів її діяльності.

Література

1. *Обрителько Б. А.* Реклама і рекламна діяльність: Курс лекцій. — К.: МАУП, 2002. — 240 с.
2. *Галіцин В. К., Дем'яненко В.В., Суслов О.П., Потапенко С.Д.* Математичні моделі та інформаційні технології управління рекламною діяльністю: Монографія. — Івано-Франківськ: ПВНЗ «Галицька Академія», 2009. — 144 с.
3. *Лук'янець Т.І.* Рекламний менеджмент: Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 440 с.
4. *Richard de Neufville* Dynamic Strategic Planning for Technology Policy [електронний ресурс]. — Режим доступу:

http://ardent.mit.edu/real_options/Real_opts_papers/dynamic_strategic_planning_for_technology_policy.pdf

5. Шумко П. Д. Оптимальное управление экономическими системами. Учебное пособие. СПб.: Бизнес-пресса 2004 — 240 с.

6. Götze U. Investment Appraisal: Methods and Models. / Götze U., Northcott D., Schuster P. — Berlin: Springer, 2008. — 391 pp.

7. R. P. Agarwal, S. R. Grace and D. O'Regan: Oscillation Theory for Difference and Functional Differential Equations. Kluwer Academic Publishers, 2000. — 337 pp.

8. E. N. Chukwu: Stability and time-optimal control of hereditary systems. Academic Press. North Carolina State University, USA 1992. — 522 pp.

9. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах: монографія / В.М. Вовк. — Львів: Видавництво ЛНУ імені Івана Франка, 2007. — 584 с.

Статтю подано до редакції 10.06.13 р.

Для нотаток

Для нотаток