

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара згідно з планом видань на 2009 р.*

У «Віснику» висвітлено теоретичні та практичні підходи до розвитку та функціонування фінансово-кредитних інститутів посередництва. Розглядаються макроекономічні та регіональні проблеми національної економіки. Публікуються результати досліджень глобальних ринків. Пропонуються результати економіко-математичного моделювання соціально-економічних процесів.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не співпадати з поглядами редакційної колегії.

В «Вестнике» освещены теоретические и практические подходы к развитию и функционированию финансово-кредитных институтов посредничества. Рассматриваются макроэкономические и региональные проблемы национальной экономики. Опубликованы результаты исследования глобальных рынков. Предлагаются результаты экономико-математического моделирования социально-экономических процессов.

Взгляды авторов относительно отдельных положений статей могут не совпадать со взглядами редакционной коллегии.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук **Н. І. Дучинська** (відп. редактор); д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**; д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**; д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**; д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**; д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**; канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх** (відп. секретар).

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**

ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВІ РИНКИ

УДК 336.657

С. О. Смирнов

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ПІЛЬГОВИХ ПЕНСІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розглянуто концептуальні засади формування і функціонування механізму фінансового забезпечення пільгових пенсій; досліджено етапи формування професійної пенсійної системи за рахунок підвищення ефективності існуючої пенсійної системи; запропоновано принципи, що спрямовані на підвищення ефективності функціонування механізму фінансування пільгових пенсій.

Ключові слова: пенсія, професійна пенсійна система, фінансування, професійні захворювання, принципи, етапи, оподаткування.

Рассматриваются концептуальные принципы формирования и функционирования механизма финансового обеспечения льготных пенсий; исследуются этапы формирования профессиональной пенсионной системы за счет повышения эффективности существующей пенсионной системы; предложены принципы, которые направлены на повышение эффективности функционирования механизма финансирования льготных пенсий.

Ключевые слова: пенсия, профессиональная пенсионная система, финансирование, профессиональные заболевания, принципы, этапы, налогообложение.

Conceptual principles of forming and functioning of mechanism of the financial providing of favourable pensions are examined in the article; the stages of forming of the professional pension system are investigated due to the increase of efficiency of the existent pension system; offered principles which are directed on the increase of efficiency of functioning of mechanism of financing of favourable pensions.

Key words: pension, professional pension system, financing, specialized diseases, principles, stages, taxation.

Актуальність проблеми. Наявність пільг по зменшенню пенсійного віку відносно загальноновстановленого, які мають працівники шкідливого виробництва, призводить до скорочення періоду накопичення внесків та збільшення періоду виплат пенсій, що створює додаткове навантаження на Пенсійний фонд України (далі – ПФУ). Проведення пенсійної реформи в Україні змінило політику держави відносно фінансування пенсій, які не відповідають принципам пенсійного страхування, шляхом компенсування витрат ПФУ на їх сплату роботодавцями. Це стимулює підприємства зі шкідливими умовами праці до впровадження інноваційних технологій та ліквідування шкідливості. Але є виробництва, у яких шкідливість є часткою технологічного процесу, тому стає питання оптимізації витрат підприємства та ПФУ шляхом створення механізму ефективного фінансування пільгових пенсій в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень. Значний внесок у дослідження проблем фінансування пенсійних виплат внесли такі вітчизняні науковці, як: В. Ачаркан [2, 3], А. Карцхія [4], Ю. Ф. Касимов [5], Лібанова, Б. Надточій, І. О. Багнюк [6], А. З. Абубекерова [1], А. Ревцова, В. Роїка, Г. Фаліна, Е. Четиркіна, В. Якушева та багатьох інших.

Аналіз світової практики побудови й розвитку недержавних і професійних пенсійних систем показує, що основні зусилля державного регулювання пенсійної системи спрямовані на мінімізацію ризику втрати платоспроможності пенсійних фондів протягом певного проміжку часу та формування стійких відносин у потоках внесків і виплат.

Згідно з українським законодавством, керівник підприємства із шкідливими умовами праці спільно з профспілкою розробляє пенсійну програму підприємства, яка включає в себе визначення категорій працівників, охоплених недержавним пенсійним забезпеченням, розрахунок необхідних фінансових ресурсів і встановлення джерел фінансування, розробку та затвердження внутрішніх нормативних документів, що формулюють умови й порядок реалізації недержавного пенсійного забезпечення.

Мета дослідження. Метою статті є розробка та обґрунтування концепції розвитку механізму ефективного фінансування пільгових пенсій через професійну пенсійну систему.

Діюча пенсійна система регулюється більш як 20 законодавчими актами і дуже великою кількістю нормативно-правових документів, більшість з яких надають пільги по пенсійному забезпеченню представникам окремих професій. Своєчасне та якісне здійснення практичних завдань щодо системи державного контролю за діяльністю фондів передбачає їхнє ліцензування, уніфіковану систему бухгалтерського обліку, обов'язкові щорічні аудиторські перевірки, звітність пенсійних фондів перед контролюючим органом.

Механізм державного регулювання діяльності професійних пенсійних систем передбачає:

- реєстрацію пенсійних схем (планів). Пенсійна схема повинна бути зареєстрована у встановленому порядку, при цьому перевіряється обґрунтованість співвідношення внесків і виплат, дотримання прав учасників;
- поточний контроль за діяльністю інститутів недержавного пенсійного забезпечення, який здійснюється завдяки аналізу обов'язкової звітності і дозволяє державним органам оперативно відслідковувати фінансовий стан інститутів недержавного пенсійного забезпечення;
- публічність і прозорість інформації дає право суб'єктам недержавного пенсійного забезпечення самостійно оцінювати фінансовий стан тих установ, де розміщені пенсійні накопичення;
- свободу переміщення пенсійних накопичувань, що змушує менеджерів пенсійних фондів більш ефективно розміщувати пенсійні активи і знижувати витрати, тобто виникає конкурентна боротьба за учасників між інститутами недержавного пенсійного забезпечення;
- обмеження в інвестиційній політиці та обов'язкову диверсифікацію активів як захист від некваліфікованих дій менеджерів, що дозволяє гнучко регулювати інвестиційну політику недержавного пенсійного фонду (НПФ);
- зовнішній аудит, оцінювання активів. Зовнішні фахівці, незалежні від адміністрації інституту недержавного пенсійного забезпечення, нададуть об'єктивну інформацію про фінансовий стан недержавного пенсійного фонду;
- резервування, взаємне страхування.

Упровадження цих механізмів дозволить знизити ризик і соціальну напруженість від можливих банкрутств інститутів недержавного пенсійного забезпечення, особливо в умовах економічної кризи й у період формування законодавчої і нормативної бази [2].

На нашу думку, державне регулювання необхідне, по-перше, щоб запобігти зловживанням з боку суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення; по-друге, для створення сприятливих умов для розміщення пенсійних активів; по-третє, для захисту інтересів населення та попередження втрати накопичених пенсійних коштів у більш вразливому до фінансових негараздів похилому віці.

Урядом надані повноваження по державному регулюванню та нагляду за пенсійним забезпеченням:

- державній комісії з цінних паперів та фондового ринку України;
- державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України;
- Національному банку України.

По-третє, реформування пенсійної системи має бути підкріплене також адекватними змінами в оподаткуванні, які заохочували б роботодавців і найманих працівників до накопичення та інвестування пенсійних заощаджень.

З цією метою необхідно:

- знизити ставки оподаткування доходів фізичних осіб, що сприятиме підвищенню доходів населення та їх легалізації і збільшенню пенсійних внесків;
- звільнити від оподаткування частину доходів фізичних та юридичних осіб, яка спрямовуватиметься до накопичувальної пенсійної системи;
- звільнити від податку на прибуток інвестиційні доходи, одержані від вкладення пенсійних коштів;
- включити до системи оподаткування доходів фізичних осіб виплати з накопичувальної пенсійної системи;
- звільнити суб'єктів господарювання, які управляють пенсійними коштами, від податку на додану вартість послуг з обслуговування пенсійних активів, оскільки це призводить до адекватного зменшення пенсійних виплат;
- розробити правовий та економічний механізми залучення доходів, одержаних від легалізації та податкової амністії, до пенсійних фондів.

Окремим питанням реформування виплат пільгових пенсій є проблема оподаткування. Пенсії можна оподатковувати на трьох етапах:

1. Коли робляться внески – податок на суму пенсійного внеску.
2. Упродовж періоду інвестування – податок на інвестиційний дохід.
3. При виплаті пенсій – пенсії оподатковуються прибутковим податком з громадян.

Важливо, щоб податки стягувалися лише на одному з перелічених етапів. У переважній більшості країн, де існують програми приватного пенсійного забезпечення, застосовується практика податкової відстрочки, тобто, коли оподатковуються не внески та інвестиційний дохід, а пенсійні виплати.

Щоб запобігти негативному впливу приватного пенсійного страхування на бюджетні доходи, від податку звільняють обмежену суму (чи відсоток від заробітної плати) добровільних страхових внесків. Як правило, не оподатковуються прибутковим податком внески, що не перевищують 10–20 % заробітку працівників, або певну номінальну суму. В Україні також прийнята практика оподаткування пенсійних виплат, тому інші суб'єкти пенсійного забезпечення звільняються від оподаткування коштів, спрямованих на недержавне пенсійне забезпечення, а також при їх розміщенні та управлінні.

З 1 січня 2005 р. в повному обсязі почали діяти податкові пільги в недержавному пенсійному забезпеченні, завдяки чому воно зацікавило гравців українського фінансового ринку, а саме:

1) Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» закріплює: «Пенсійні внески роботодавців мають цільове призначення та не обкладаються податком із прибутку, прибутковим податком і іншими обов'язковими відрахуваннями у межах граничного їх розміру, визначеного податковим законодавством. Роботодавець, який сплачує за власний рахунок добровільні пенсійні внески на користь найманої ним фізичної особи по договору довгострокового стра-

хування життя або будь-якого виду недержавного пенсійного забезпечення, має право віднести до складу валових витрат кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком) суму таких внесків, яка сукупно не перевищує 15 відсотків від заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди. При цьому сума таких платежів не може перевищувати розмірів податкової соціальної пільги, що дорівнює сумі прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень протягом такого податкового періоду...» [4].

Щодо оподаткування діяльності інститутів, які акумулюють пенсійні внески, слід зазначити, що пенсійні активи, які є власністю фонду, повинні забезпечувати його зобов'язання. Інвестиційний дохід, який виникає внаслідок розміщення активів, спрямовується на їх збільшення та призводить до одночасного збільшення зобов'язань, тому пенсійні активи, що знаходяться в довірчому управлінні, не підлягають оподаткуванню. Комісійні фонду, Компанії з управління активами (КУА) й інше визначаються кошторисом витрат, а перевищення доходів над витратами обкладається податком із прибутку на загальних підставах згідно із Законом «Про оподаткування прибутку підприємств». Пенсійні активи також не обкладаються податками з обороту і на майно.

2) Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» [5] проголошує:

«Оподаткування відбувається на етапі пенсійних виплат і здійснюється за ставкою 15 відсотків від:

- 60 відсотків суми виплат пенсії на визначений строк, що проводиться з недержавного пенсійного фонду учасникові фонду в порядку та строки, визначені законодавством;
- 60 відсотків сум пенсійних виплат за договором пенсійного вкладу, виплат довічної пенсії (довічні анuitети);
- викупної суми при достроковому розірванні страхувальником договору довгострокового страхування життя;
- суми коштів, яка виплачується вкладникові з його пенсійного рахунку у зв'язку з достроковим розірванням договору пенсійного вкладу;
- суми одноразових пенсійних виплат учасникові недержавного пенсійного фонду.

Не підлягають оподаткуванню при їх нарахуванні (виплаті):

- суми регулярних та послідовних виплат (анuitетів) за договором довгострокового страхування життя або пенсійних виплат за договором пенсійного вкладу, виплат пенсій на визначений строк або довічних пенсій, одержувані платником податку – резидентом, що має вік, не менший 70 років;
- сума виплат за договором пенсійного вкладу, виплат пенсії на визначений строк, довічних або одноразових пенсій, якщо вкладник, учасник недержавного пенсійного фонду чи застрахована особа, отримує інвалідність I групи».

Організація професійної пенсійної системи (ППС) повинна здійснюватися в кілька етапів, кожний з яких являє собою певну послідовність дій, спрямованих на досягнення кінцевого результату (рис. 1).

Особливий інтерес становить початковий етап – розробка й реалізація концепції ефективного функціонування організаційного та фінансового механізму професійного пенсійного страхування в Україні – тому що сьогодні існують різні підходи до вирішення проблеми розвитку ППС, разом з тим немає єдиної концепції їх організації. Розробка й реалізація подібної практичної концепції необхідні для здійснення ефективної діяльності по розвитку ППС та побудові ефективного фінансового механізму.

На наш погляд, концепція розвитку механізму фінансування пільгових пенсій, зокрема і організації ППС (надалі: Концепція), повинна включати такі етапи впровадження:



Рис. 1. Етапи формування професійної пенсійної системи за рахунок підвищення ефективності існуючої пенсійної системи

1. Вихідні положення Концепції: мета, завдання та місце Концепції; визначення її базових понять; співвідношення з іншими Концепціями соціальної й економічної політики; вироблення принципів і методології формування Концепції; її нормативно-правове забезпечення, зокрема, Законодавчі акти України та існуючі Концепції реформування Пенсійної системи України у цілому [1; 2; 6].

2. Проблеми й ризики, що виникають у процесі організації фінансування пільгових пенсій: результативність діючої пенсійної системи; основні причини існуючих проблем; сучасне бачення системи пільгових пенсій та ППС. Указаний блок передбачає розробку та вдосконалення першочергових інструментів та методів реалізації Концепції.

3. Система цілей та завдань системи пільгового пенсійного забезпечення: ціннісні орієнтири; погодженість цілей системи пільгового пенсійного забезпечення із завданнями пенсійної системи й системи соціального захисту.

4. Організаційно-фінансова модель системи пільгового пенсійного забезпечення: визначення базової моделі; основні інструменти та методи організації тощо.

5. Програма реалізації Концепції організації й прогноз можливих результатів.

Подібна структура Концепції дозволяє врахувати необхідні фактори, що роблять свій вплив на процес організації та фінансового забезпечення системи пільгового пенсійного забезпечення в Україні.

На початковому етапі розробки Концепції необхідно визначити вихідні положення, що обумовлюють статус Концепції та можливі напрями її реалізації.

Мета Концепції – розробка комплексу інструментів і методів, що забезпечать високий рівень соціальних стандартів та рівноправних умов у пенсійному забезпеченні різних категорій громадян. У Концепції необхідно встановити мету, завдання, принципи, джерела, основні інструменти та методи, що визначають центральні моменти організації й розвитку ППС і виробити шляхи вирішення можливих проблем. Частиною першого етапу є закріплення базових понять й визначень, встановлених у Концепції, необхідних для єдиного розуміння її змісту й вироблених пропозицій з організації ППС. Разом з тим у роботі не виключається введення додаткових понять і уточнення розглянутих. Базовими поняттями, на яких будується Концепція, є: професійна пенсійна система (ППС), пільгова пенсія (ПП), рівень шкідливості виробництва (РШВ), корпоративний пенсійний фонд (КПФ), ризики пенсійної системи тощо.

Як основні *принципи*, що спрямовані на підвищення ефективності функціонування механізму фінансування пільгових пенсій, можуть розглядатися:

- взаємозв'язок основних положень організації ППС із принципами реформування пенсійної системи України, закріпленими в Концепції реформи системи пенсійного забезпечення України;

- використання існуючої інфраструктури пенсійної системи на державному й недержавному рівнях для організації ППС. Мається на увазі, що ППС повинна розвиватися зсередини самої пенсійної системи, а не ззовні. При цьому необхідно використати вже створені й функціонуючі елементи пенсійної інфраструктури, такі як індивідуальний (персоніфікований) облік, недержавні пенсійні фонди, якими управляють компанії, спеціалізовані депозитарії тощо;

- наступність існуючих принципів фінансування й призначення пенсій у системі обов'язкового пенсійного страхування при організації ППС. Фінансування дострокових і додаткових професійних пенсій повинне здійснюватися не тільки відповідно до розподільного, але й відповідно до накопичувального принципу. Крім того, наступність стосується й категорій осіб, що мають у рамках обов'язкового пенсійного страхування право на достроковий вихід на пенсію при їхньому переході в систему ППС;

- прозорість діяльності системи ППС для всіх зацікавлених суб'єктів. Це положення полягає в необхідності наділення певними повноваженнями представників застрахованих осіб з метою організації додаткового контролю над системою ППС разом з контролем з боку державних структур. Як представників застрахованих осіб можна розглядати незалежні об'єднання працівників, а також інші об'єднання.

Нормативно-правовим забезпеченням реалізації Концепції повинні стати законодавчі акти і нормативні документи, що визначають форми, принципи й методи організації ППС в Україні. Основою цих актів можуть стати як нормативні документи, що регулюють сучасне пенсійне страхування й забезпечення, так і нормативні акти, розроблені безпосередньо – з метою законодавчого регулювання системи ППС, зокрема [4; 7; 8; 9]. При цьому необхідно враховувати, що сучасне пенсійне законодавство має низку істотних недоліків, які повинні бути усунуті в ході організації ППС.

Враховуючи проведені раніше дослідження, визначення пріоритетних напрямів реформування Пенсійної системи України, можна запропонувати наступну концепцію, що передбачає впровадження сучасних інструментів підвищення ефективності механізму фінансування пільгових пенсій в Україні, зокрема, через систему професійного пенсійного страхування (змішаного державного та недержавного фінансування дострокових пенсій) – рис. 2.

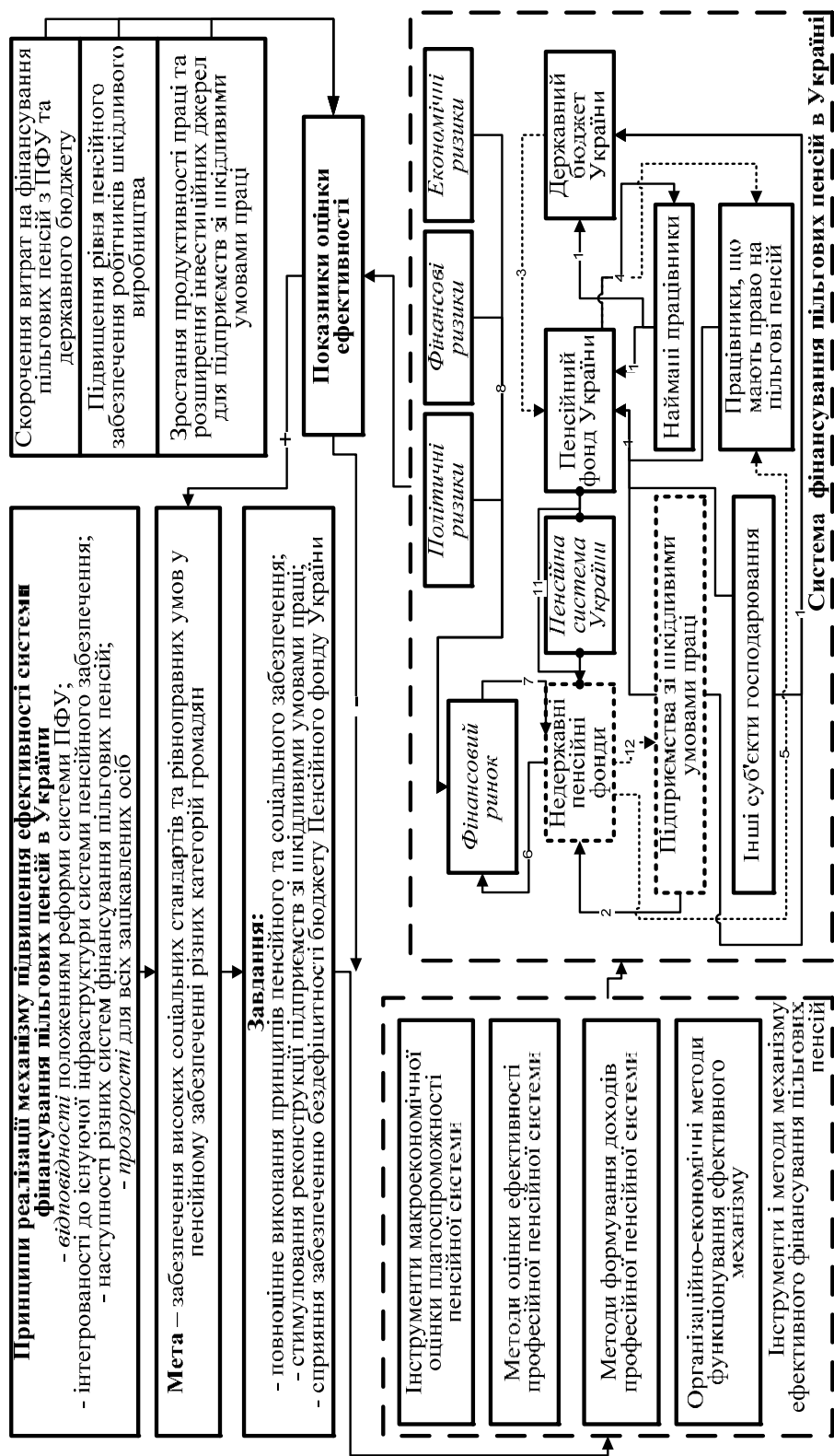


Рис. 2. Концепція механізму ефективного фінансування пенсій в Україні через професійну пенсійну систему

На рис. 2 сутність взаємозв'язків між блоками характеризується наступним: 1 – обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до Пенсійного фонду України та Державного бюджету України; 2 – платежі юридичних осіб (зокрема, підприємств зі шкідливими умовами праці) до недержавних пенсійних фондів; 3 – погашення за рахунок коштів Державного бюджету дефіциту коштів Пенсійного фонду України; 4 – виплата трудових пенсій та пільгових пенсій за рахунок коштів ПФУ; 5 – виплата пільгових (дострокових пенсій) працівникам за рахунок коштів недержавного пенсійного фонду; 6 – інвестування активів недержавного пенсійного фонду; 7 – отримання інвестиційного прибутку або збитків від інвестування пенсійних активів; 8 – вплив факторів ризику на процеси інвестування активів пенсійного фонду (пов'язані з необхідністю ефективного їх управління); 9 – реалізація мети та завдань системі змішаного фінансування пільгових пенсій; 10 – оцінка ступеня досягнення мети та завдань професійної пенсійної системи; 11 – взаємозв'язок у межах спільного фінансування та контролю активів недержавного пенсійного фонду та Пенсійного фонду України; 12 – зворотний вплив діяльності недержавного пенсійного фонду на ефективність роботи підприємства (додаткові інвестиції, стимулювання продуктивності праці тощо). Як видно з рис. 2 основними складовими елементами, що спрямовані на підвищення ефективності механізму фінансування пільгових пенсій в Україні з урахуванням специфіки існування системи професійного пенсійного страхування, є: інструменти комплексної оцінки ефективності (у т.ч. зворотні зв'язки між системою соціального страхування та економічного розвитку країни); інструменти управління активами пенсійного фонду (визначення рівня ризику; вибір умовно безризикових інвестицій; визначення оптимальної інвестиційної стратегії тощо); інструменти визначення суми страхових виплат та майбутніх пенсійних анuitетів (актуарні розрахунки; визначення майбутньої та теперішньої вартості платежів); інструменти обґрунтування ступеня шкідливості виробництва та джерел фінансування дострокових пенсій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Упровадження комплексу інструментів та методів, що передбачені концепцією (рис. 2), дозволить суттєво скоротити витрати на виплату пільгових пенсій за рахунок бюджету Пенсійного фонду України та підвищити соціальну захищеність працівників різних сфер економічної діяльності [5].

Бібліографічні посилання

1. Абубекерова А. З. Концепція підвищення ефективності механізму фінансування пільгових пенсій в Україні / А. З. Абубекерова // Новое в экономической кибернетике: сб. науч. ст. [Под общ. ред. Ю. Г. Лысенко]. – Донецкий нац. ун-т // Модели корпоративного менеджмента. – Донецк: ДонНУ. – 2008. – № 2. – С. 107–116.
2. Ачаркан В. А. Единая система пенсионного обеспечения и ее совершенствование / В. А. Ачаркан. – М. : Госюриздат, 1971. – 38 с.
3. Ачаркан В. А. Пенсии на льготных условиях и в льготных размерах / В. А. Ачаркан, Б. В. Лейтман – М. : Госюриздат, 1962. – 70 с.
4. Карцхия А. А. Пенсионное обеспечение по старости / А. А. Карцхия. – М. : Юридическая л-ра, 1978. – 134 с.
5. Касимов Ю. Ф. Введение в актуарную математику (страхование жизни и пенсионных схем) / Ю. Ф. Касимов. – М. : Анкил, 2001. – 176 с.
6. Багнюк І. Додаткова пенсія / І. Багнюк // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 195. – С. 5.
7. Багнюк І. Хто і коли має право на пенсію за вислугу / І. Багнюк // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 18. – С. 33–35.
8. IMF Working Paper WP/98/11 INTERNATIONAL MONETARY FUND. European 11 Department. Pension Reform in the Baltics, Russia, and other Countries of the Former Soviet Union (BRO), February 1998. – 214 p.

9. Social Security pensions. Development and reform. Edited by Colin Gillion, John Turner, Clive Bailey, Denis Latulippe. International Labor Office. Geneva, 2000. – 120 p.

Надійшла до редколегії 25.09.2009.

УДК 336.657

О. Й. Шевцова, М. О. Власенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ

Розглянуто поняття фінансового лізингу як виду фінансового посередництва, визначено нормативно-правові засади надання посередницьких послуг з фінансового лізингу в Україні, висвітлено сучасний стан та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні, досліджено принципи організації та управління лізинговою діяльністю, запропоновано систему планування фінансової діяльності у лізинговій компанії.

Ключові слова: фінансове посередництво, фінансовий лізинг, організація та планування в лізинговій компанії.

Рассмотрено понятие финансового лизинга как вида финансового посредничества, определены нормативно-правовые основы предоставления посреднических услуг финансового лизинга в Украине, освещены современное состояние и перспективы развития рынка финансового лизинга в Украине, исследованы принципы организации и управления лизинговой деятельностью, предложена система планирования финансовой деятельности в лизинговой компании.

Ключевые слова: финансовое посредничество, финансовый лизинг, организация и планирование в лизинговой компании.

The term of financial leasing as a kind of financial intermediation has been overviewed, legislative bases of intermediation services of financial leasing in Ukraine have been defined, the current situation and the financial leasing market development prospects are covered, the organization and management of leasing activity principles have been examined, the system of financial activity plans for a leasing company has been developed.

Key words: financial intermediation, financial leasing, organization and planning in a leasing company.

Актуальність проблеми. Фінансовий менеджмент у сфері лізингу як єдина методологія тільки формується, відсутні серйозні теоретичні дослідження з цієї проблеми, а також комплексні практичні рекомендації з управління діяльністю лізингової компанії. У такій ситуації фінансова стратегія при ухваленні рішень з управління портфелем лізингових угод визначає подальшу долю лізингових компаній. Компанії, які зараз не приділяють належної уваги довгостроковому та короткостроковому фінансовому плануванню, отримають у майбутньому проблеми, що накопичаться, та не завжди зможуть їх повністю виправити.

Метою роботи є надання теоретичного обґрунтування фінансового лізингу як послуги з фінансового посередництва, а також організації та планування діяльності компанії лізингодавця.

Для досягнення вищезазначеної мети поставлено такі завдання:

– визначити нормативно-правові засади надання посередницьких послуг з фінансового лізингу в Україні;

- висвітлити сучасний стан та перспективи ринку фінансового лізингу в Україні;
- дослідити принципи організації та управління лізинговою діяльністю;
- запропонувати систему планування діяльності у лізинговій компанії.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання фінансового лізингу досліджується багатьма вітчизняними та закордонними вченими, але питання комплексного управління лізинговою діяльністю ще знаходиться в стадії розробки. Фахівці групи МФК з розвитку лізингу (Д. Василенко, Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова та ін.) проводять дослідження ринку лізингу в Україні шляхом опитування керівників лізингових компаній; В. Газман, О. Луб'яницький, В. Міщенко та Н. Слав'янська вивчають економічну сутність лізингу; О. Васильчишин, А. Загородній, О. Мринська, Н. Селюченко досліджують роль банків у лізинговому бізнесі.

Фінансовий ринок – це система економічних відносин, що виникають між його прямими учасниками при формуванні попиту і пропозиції на специфічні послуги – фінансові послуги, пов'язані з процесом купівлі-продажу, розподілу та перерозподілу фінансових активів, які знаходяться у власності економічних суб'єктів національної, регіональної та світової економіки [1]. Одним із різновидів фінансових послуг є фінансове посередництво, яке являє собою діяльність, пов'язану з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством. Фінансове посередництво здійснюється установами банків та іншими фінансово-кредитними організаціями [2].

Фінансове посередництво – здійснення професійної діяльності на фінансовому ринку. Така діяльність здійснюється системою фінансових інститутів. Фінансове посередництво розглядається у вузькому та у широкому розумінні, що пов'язано з існуванням прямого та непрямого фінансування. У вузькому розумінні – це надання послуг на фінансовому ринку за комісійну винагороду (надання агентських послуг або здійснення розрахункових операцій). Фінансове посередництво у вузькому розумінні пов'язане з прямим фінансуванням. У широкому розумінні – це надання трансформаційних послуг. Воно пов'язане з непрямым фінансуванням та наданням агентських послуг. Значення фінансового посередництва: полегшення руху коштів та прискорення цього руху; формування «пакетів» фінансових ресурсів різних розмірів; зниження ризику неповернення коштів або ризику несплати доходів; здійснення трансформації строків надання фінансових ресурсів (за рахунок обслуговування непрофесійних суб'єктів); створення так званого «ефекту масштабу» (зменшуються витрати на обіг фінансових ресурсів у суспільстві).

Нормативно-правові засади надання послуг фінансового лізингу в Україні. Згідно з українським класифікатором видів економічної діяльності фінансовий лізинг належить до групи, яка включає фінансове посередництво, крім того, яке здійснюють фінансові установи (код 65.21.0), та визначений як послуга з придбання основних засобів з подальшим їх переданням у користування орендарю на строк, що не перевищує строку повної амортизації таких основних засобів. Після закінчення строку контракту лізингоодержувач може придбати основні засоби за залишковою вартістю, укласти новий договір або повернути їх лізинговій компанії.

Фінансовий лізинг в Україні регламентується багатьма нормативними актами, зокрема такими: Цивільний Кодекс України (далі ЦК; визначає загальні правові ознаки лізингових операцій); Господарський Кодекс України (далі ГК; визначає загальні правові ознаки лізингових операцій та встановлює особливості правового регулювання лізингових операцій для банків); Закон України «Про фінансовий лізинг» (є спеціальним законом про фінансовий лізинг); Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»

(присвячений, зокрема, питанням державного регулювання фінансового лізингу як фінансової послуги); Закон України «Про банки і банківську діяльність» та нормативні акти НБУ (регулюють загальні умови та порядок здійснення лізингових операцій банками); Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» та Закон України «Про податок на додану вартість» (визначають правила оподаткування лізингових операцій).

У свою чергу Закон України «Про фінансовий лізинг» не дає вичерпної уяви про юридичну природу фінансового лізингу. Головним чином це пов'язано з труднощами у визначенні тієї тонкої межі, яка передбачає застосування чи незастосування до угод фінансового лізингу, які за своєю економічною природою є фінансовим посередництвом, загальних положень Цивільного Кодексу України про найм (оренду), що прямо передбачається як п. 2 ст. 806 ЦК [3], так і п. 1 статті 2 ЗУ «Про фінансовий лізинг» [4].

Згідно зі ст.1 Закону України «Про фінансовий лізинг», фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, згідно з яким лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі). При цьому об'єкт лізингу обов'язково або переходить у власність лізингоодержувача, або викуповується ним за залишковою вартістю.

До ознак фінансового лізингу слід віднести такі: строковий та платний характер; лізингодавець має бути власником предмета лізингу; вибір продавця (постачальника) предмета фінансового лізингу може здійснюватись як лізингодавцем, так і лізингоодержувачем (п. 1 ст. 808 ЦК, п. 1 ст. 292 ГК, пп. 1 п. 1 ст. 11 ЗУ «Про фінансовий лізинг»); вибір предмета фінансового лізингу може здійснюватись як за прямою вказівкою (дорученням), так і за погодженням лізингоодержувача (п. 1 ст. 292 ГК та пп. 1 п. 1 ст. 11 ЗУ «Про фінансовий лізинг»). У фінансовий лізинг може бути передано лише ту річ, яка була спеціально придбана лізингодавцем на замовлення лізингоодержувача (п. 2 ст. 1 ЗУ «Про фінансовий лізинг»). Лізингодавець за фінансовим лізингом має право інвестувати на придбання предмета лізингу як власні, так і залучені та позичкові кошти (пп. 1 п. 1 ст. 10 ЗУ «Про фінансовий лізинг»). У фінансовому лізингу прямо передбачена можливість сублізингу (ст. 5 ЗУ «Про фінансовий лізинг»). Мінімальний строк користування предметом фінансового лізингу не може бути меншим одного року (п. 2 ст. 1 ЗУ «Про фінансовий лізинг»).

Застосування фінансового лізингу в країнах Європи розпочалося наприкінці 1960-х на початку 1970-х років. Цим видом діяльності стали займатися спеціалізовані філії великих банків або пов'язані з ними фінансовопосередницькі фірми [5]. Зараз комерційні банки країн Європи є одними з основних суб'єктів лізингових відносин. Більше ніж 50 % лізингодавців Європи – це банки або банківські лізингові компанії [6].

Найбільшу конкуренцію на ринку становлять компанії, що так чи інакше тісно пов'язані з банківським капіталом, особливо компанії зі 100-відсотковою участю банків. Тому незалежним лізинговим компаніям складніше працювати у відносній віддаленості від фінансових ресурсів. Цей фактор найбільш вагомий у всіх секторах лізингу, зокрема лізингу володіння та лізингу нерухомості.

Сучасний стан ринку фінансового лізингу в Україні. Створення лізингових компаній при комерційних банках, які є їхніми основними засновниками [7, с. 16], становлять найпотужнішу групу лізингових компаній, які активно функціонують на українському ринку лізингу. Такі компанії надають лізингові послуги широкому колу клієнтів, зокрема власним постійним клієнтам, яких рекомендують до обслуговування безпосередньо лізинговою компанією. Тому лізингові

компанії в структурах великих комерційних банків мають також високий потенціал, значне коло клієнтів і посідають високу позицію на лізинговому ринку. Згідно з рейтингом, найбільшими лізинговими компаніями в Україні є «ВТБ Лізинг Україна», «Райффайзен лізинг Аваль», «УніКредит Лізинг» та ін. [8, с. 33; 9; 10].

Дослідження МФК засвідчили, що станом на кінець 2007 р. в Україні працює близько 90 лізингових компаній, більшість яких розташована у Києві, Львові, Одесі, Дніпропетровську, Донецьку. Виключно операціями з фінансового лізингу займаються 29 % компаній. У 16 % компаній більше 50 % акцій володіють банки та інші фінансові установи, у 48 % – інші юридичні особи, у 3 % – держава, у 32,3 % компаній – фізичні особи [11, с. 19]. Однак статистичні дані можуть бути дещо не репрезентативними через те, що лізингові операції не підлягають ліцензуванню. До лізингових компаній не висувається жодних вимог або норм. Підприємство будь-якої форми власності може стати лізингодавцем. Тому практично неможливо оцінити реальний обсяг лізингової діяльності в Україні.

Українське об'єднання лізингодавців спільно з Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України провели дослідження українського ринку лізингу. Основні результати цього дослідження представлені такими даними:

- у 2008 р. спостерігалось зростання питомої ваги короткострокових договорів фінансового лізингу (до 5 років включно), що було спричинено нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні (це зробило довгострокові інвестиції високоризикованими);

- серед договорів фінансового лізингу переважали угоди в галузі транспорту, сільського господарства, будівництва, що пов'язано із стрімким розвитком цих галузей у 2007, на початку 2008 рр. Наразі ці галузі вважаються ризикованими для інвестування, що спричинене падінням попиту і цін на дану продукцію;

- найбільшим попитом серед предметів лізингу користується транспорт, сільськогосподарська техніка, будівельне та поліграфічне обладнання (що в принципі дублює основні галузі, у сфері яких переважають договори лізингу);

- основними джерелами фінансування лізингових операцій у 2008 році були банківські кредити (47,1 %), власні кошти (21,75 %) лізингових компаній, причому слід зауважити стрімке зростання їхньої питомої ваги в порівнянні з минулим періодом. Значно скоротилося фінансування за рахунок позикових коштів юридичних осіб (-41,93 п.п.). Такі процеси в деякій мірі пов'язані з кризою ліквідності, а також практичною відсутністю внутрішнього та зовнішнього фінансування в кінці поточного періоду. (Але за даними дослідження МФК [10] структура фінансування лізингових операцій виглядає іншим чином: 18,9 % – авансові платежі лізингоодержувачів, 8,5 % – власний капітал лізингодавців, 0,3 % – кредити поставальників, 70 % – банківські кредити, 1,8 % – боргові зобов'язання (випуск корпоративних облігацій), 0,5 % – інше.) Саме такі дані об'єктивно показують залежність лізингових компаній від банківських кредитів, через нестачу яких у подальшому спостерігаються проблеми з фінансуванням лізингових операцій;

- кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2008 р. виросла у порівнянні з аналогічним періодом 2007 р. і склала 9 766 договорів;

- у вартісному вираженні обсяг договорів склав 9,98 млрд грн. (-6,9 млрд грн. у більшій мірі в зв'язку з фінансовою кризою, значним скороченням обсягів внутрішнього та зовнішнього фінансування);

- вартість діючих договорів фінансового лізингу на кінець 2008 р. становила 28,5 млрд грн., що на 8,3 млрд грн. більше у порівнянні з 2007 р.; в кількісному вираженні їх обсяг становив 17 586 угод. Такі тенденції пов'язані зі зростанням обізнаності щодо лізингу серед широкої громадськості та державних службовців, швидким розвитком фінансових ринків України, а також кращим доступом до кредитних ресурсів за останні періоди. Причому слід зазначити, що за

результатами трьох кварталів 2008 р. вартість діючих лізингових угод складала 29,5 млрд грн., за рахунок стрімкого скорочення обсягів фінансування у четвертому кварталі він зменшився приблизно на 1 млрд грн.;

– в структурі лізингових платежів переважають погашення вартості предмету лізингу – 68,78 %, а також комісія лізингодавця – 24,32 %.

У зв'язку з кризовими явищами на фінансових ринках та в економіці, нестабільністю політичної ситуації, погіршенням доступу до кредитних ресурсів (що є основним джерелом фінансування лізингових операцій), падінням платоспроможності підприємств, призупиненням інвестиційних проектів, у найближчі роки можна очікувати значне скорочення обсягів лізингового кредитування та призупинення зростання лізингового ринку, що спостерігалось в останні роки. Проте в структурі капітальних інвестицій частка лізингу може вирости за рахунок обмеження обсягів банківського кредитування.

Розглянувши склад засновників лізингових компаній, ми можемо визначити таку закономірність: у 27 % компаній серед засновників переважають банки та інші фінансові установи, у 2 % – державні лізингові компанії та у 71 % – фізичні або юридичні особи [10].

У порівнянні з попередніми роками спостерігається тенденція збільшення частки банків та небанківських фінансових установ серед власників лізингових компаній; на другому місці – компанії, створені при продавцях або виробниках. Ці компанії, в основному, активно працюють у галузі легкового автомобілебудування.

Організація та управління лізинговою діяльністю. Загальну схему виконання лізингової угоди можна представити схемою, зображеною на рис. 1. Жирними стрілками позначено рух документів (угод), а нежирними – рух грошових коштів. Сутність фінансового лізингу як фінансового посередництва відображена на цій схемі саме нежирними стрілками.

З точки зору функцій, що виконуються під час проведення лізингової угоди, всіх учасників можна розділити на такі групи:

– лізингоотримувач – споживання лізингових послуг, використання об'єкта лізингу під час проведення інновацій;

– лізингодавець – надання нового ефективного каналу збуту продукції для виробників, задоволення матеріальної потреби підприємств для здійснення інноваційної діяльності за умов дефіциту ресурсів, підтримка технологічної озброєності підприємств країни на світовому рівні;

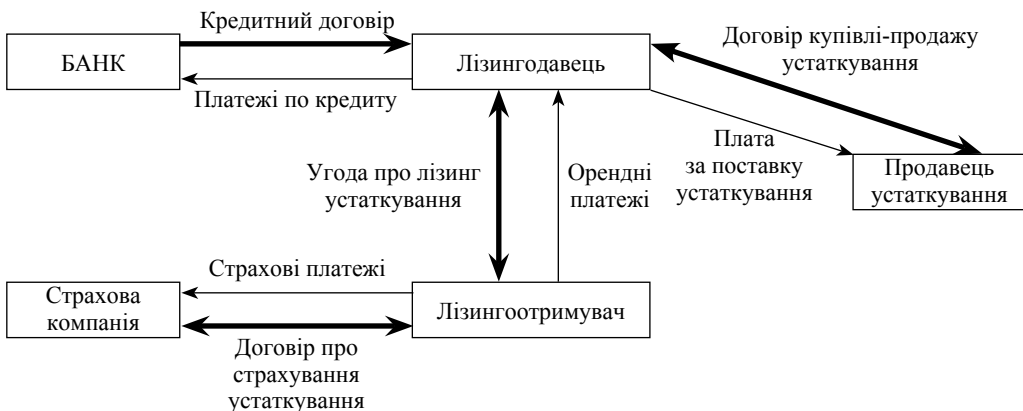


Рис. 1. Загальна схема виконання лізингової угоди

– виробник обладнання – надання у розпорядження підприємств нових технологій та основних засобів, необхідних для реалізації інноваційних проектів, забезпечення нормального функціонування основних засобів та нематеріальних активів;

– кредитор – надання позикових ресурсів для реалізації лізингових угод;

– страхувальник – прийняття на себе частини ризиків, пов'язаних з об'єктом лізингу та реалізацією проекту;

– посередник – спрощення пошуку необхідного об'єкта лізингу, надання гарантій лізингодавцю, у разі важкоорганізованих лізингових схем – координація взаємодії суб'єктів лізингових відносин;

– держава – забезпечення законодавчої бази функціонування інституту лізингових відносин, регулювання відносин на ринку лізингових послуг, надання гарантій під час виконання соціально-значущих лізингових проектів, надання субсидій соціально-значущим лізинговим об'єктам.

Таким чином, фінансовий лізинг має всі ознаки фінансової послуги, а спеціалізована лізингова компанія виконує функції фінансового посередника, отримуючи та перерозподіляючи фінансові кошти на ринку фінансового лізингу, який є частиною фінансового ринку.

На даний момент вже можна говорити про створення певної інфраструктури лізингового ринку в Україні. Існує група фінансових посередників, що називають себе лізинговими компаніями. Але розвиток лізингу в Україні стикається з проблемою пошуку значних за обсягом та стабільних джерел коштів для здійснення лізингових операцій.

Лізингові компанії можна розрізнити за двома принципами, першим з яких передбачено поділ лізингових компаній в залежності від їхніх засновників, а другим – поділ на спеціалізовані та універсальні [12].

Поділ лізингових компаній на спеціалізовані та універсальні полягає в тому, що спеціалізовані лізингові компанії працюють з одним видом товару або з товарами однієї групи. А універсальні лізингові компанії передають різноманітні види транспортних засобів, обладнання та нерухомості. Спеціалізовані лізингові компанії можуть вже мати власний парк машин та обладнання та надавати їх за його заявкою. При цьому технічне обслуговування та ремонт здійснюють самі лізингодавці. Згідно з поділом за засновниками, лізингодавців можна розділити на три основні категорії [13, с. 25]:

– іноземні дочірні лізингові компанії, які підпадають під юрисдикцію країни, з якої вивозиться об'єкт лізингу (наприклад, Volvo Фінанси);

– державні лізингові компанії чи лізингові фонди;

– компанії, що так чи інакше пов'язані з банками.

Лізингові компанії, створені при банках та такі, що мають доступ до його фінансових ресурсів (сьогодні вони є найбільш реальними господарюючими суб'єктами, що мають тимчасово вільні кошти або мають доступ до таких), мають можливість отримувати досвід лізингових угод на перевірених клієнтах банку та одночасно будувати власну кредитну історію. Лізингові компанії, створені виробничими структурами, також полегшують собі проблему пошуку фінансування, оскільки засновники через них збувають продукцію, розширюючи мережу збуту.

Комерційні банки можуть брати участь у лізинговому бізнесі як опосередковано (шляхом створення власної дочірньої лізингової компанії, створення разом з іншими банками, кредитними установами, іншими суб'єктами господарювання спільних лізингових компаній, а також кредитне обслуговування лізингових компаній (включаючи факторингове), так і безпосередньо (банк виступає в ролі лізингодавця відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», у якому вказано, що банки можуть здійснювати таку банківську операцію,

як «придбання за власні кошти засобів виробництва для передачі їх в оренду (лізинг)» [14].

Привабливість для комерційних банків лізингових операцій пояснюється тим, що крім прибутку, ці операції дають можливість комерційним банкам розширити коло своїх операцій, підвищити якість обслуговування клієнтів і тим самим збільшити їх кількість, закріпити традиційні зв'язки та налагодити нові взаємовигідні партнерські відносини з клієнтами.

Щодо специфіки правового регулювання банківських лізингових операцій, то вона полягає у тому, що: лізингові операції можуть здійснюватися будь-яким банком без отримання додаткових ліцензій, дозволів тощо; лізингова угода є для банку фінансовим посередництвом, кредитною операцією, різновидом банківського кредиту; банки можуть придбавати предмет лізингу (у п. 1 ст. 351 ГК мова йде про придбання банками для наступної передачі у лізинг «засобів виробництва», що очевидно є тотожним поняттю «основні фонди») лише за рахунок власних коштів; відсотки по банківським лізинговим угодам не можуть бути нижчими від відсоткової ставки по кредитах, які отримує банк, та відсоткової ставки, яка сплачується банком по депозитах.

Відповідно, значення банківського сектора для розвитку лізингу надзвичайно важливе, оскільки для всіх учасників лізингових операцій банківське кредитування є значним джерелом фінансування їх діяльності:

- лізингодавці використовують банківські кредити як основне джерело фінансування закупівлі машин, обладнання та інших активів, призначених для передачі у лізинг;
- лізингоодержувачі нерідко позичають у банків гроші для своїх авансових платежів лізингодавцю;
- виробники предметів лізингу фінансують процес їх розробки та виробництва, залучаючи серед інших джерел і банківські кредити.

Крім того, банківське кредитування певною мірою є альтернативою лізингу і потенційно формує здорову конкуренцію на ринку фінансових послуг, пов'язаних з придбанням у користування та власність машин, обладнання, транспортних засобів та інших видів майна.

Щодо організації управління лізинговою діяльністю, можна виділити три основні концепції: виробничу (1), маркетингову (2) та спеціалізовану (галузеву) (3) [15]:

1. Передбачає проведення лізингових операцій фірмою-виробником об'єкта лізингу. Уся робота з підготовки та реалізації лізингових операцій зосереджується у виробничих підрозділах фірми-виробника обладнання, що дозволяє покращити збут нової техніки, налагодити її ремонт та обслуговування безпосередньо за місцем використання. Але зі збільшенням частки продукції, що виробляється, така організаційна форма перестане відповідати економічним інтересам обох сторін, постає необхідність у переході до вищого рівня управління.

2. Передбачає виокремлення управління лізинговими операціями в самостійні підрозділи, що дозволяє професійніше просувати продукцію на лізинговому ринку.

3. Передбачає вихід за межі виробничих підприємств та концентрацію в особливій галузі, представлений лізинговими компаніями.

Подальший розвиток організаційних форм управління лізингом обумовлений законами кооперації та концентрації виробництва. Кооперація великих банків та страхових компаній з підприємствами-виробниками машин та обладнання, а також ремонтних підприємств дозволить подолати неминучі труднощі розвитку системи лізингу технічних засобів, а функціональна побудова лізингових асоціацій та компаній на основі фірм холдингового типу дозволить значно скоротити видатки на проведення лізингових операцій. Організаційна структура залежить

від форм власності, сфери надання послуг, типів контрактів, географічної зони діяльності та є значним фактором успіху.

Планування фінансового лізингу. Планування як процес визначення цілей на майбутнє та розробка шляхів їх досягнення є основою для розвитку внутрішньої системи лізингової компанії з урахуванням впливу зовнішніх чинників і є однією з функцій її менеджменту. Планування потребує всеохоплюючого оцінювання сильних і слабких сторін, організаційної та фінансової структури, фінансових результатів, кадрової політики, а також створення системи планів різних рівнів.

Для досягнення фактичних результатів, намічених у стратегії лізингової компанії, необхідно встановити взаємозв'язок управління на стратегічному та тактичному рівнях. Рішення цього завдання може забезпечити технологія BPM (Business Performance Management – Управління Ефективністю Бізнесу).

Така система успішно впроваджується у вітчизняних банках, тому лізинговим компаніям, пов'язаним з банками, буде корисним перейняти цей досвід.

Щоб реалізувати стратегію в реальних умовах, технологія BPM містить чотири етапи:

Розробка стратегії. Спочатку визначаються основні показники бізнесу та їхні метрики – KPI (Key Performance Indicators – Ключові показники ефективності), які встановлюють планові результати, що мають бути досягнуті. Стратегічне планування спирається на одну з методологій BPM, відому як BSC (Balanced Scorecard – Система збалансованих показників).

Планування. На цьому етапі відбувається розробка планів та розподіл ресурсів для реалізації стратегії. Основним інструментом планування є бюджет.

Моніторинг та контроль виконання. Для контролю реалізації стратегічної концепції на практиці застосовуються інструменти «план-фактного» аналізу, які дозволяють порівняти планові та фактичні значення бюджетів та KPI. Технології моніторингу реалізують на основі Сховища даних та інструментів бізнес-аналізу (перш за все OLAP (On-Line Analytical Processing – технологія багатомірного аналізу даних), для швидкого отримання різних звітів). У Сховищі збираються та консоліднуються дані з інформаційних систем головної контори та філій. Зі Сховища можна отримати звіти з узагальненими показниками (наприклад, фінансовий результат по всіх філіях) або детальними даними для виявлення причин, що вплинули на результат.

Аналіз та регулювання. На останньому етапі стратегія та плани приводяться у відповідність до реальних умов роботи компанії. Цикл між стратегією та її практичною реалізацією змикається. Тут як і раніше важливу роль відіграють інструменти бізнес-аналізу, які миттєво забезпечують керівників інформацією для ухвалення рішень із виправлення відхилень, що виникли. Для коригування ситуації за заданих умов використовуються спеціальні програми-агенти. Щоб вносити значні зміни до бюджету, використовують технологію «ковзаючого» бюджету; при цьому часовий горизонт плану, який дорівнює кварталу, щомісячно переноситься на місяць вперед по закінченню чергового звітного періоду.

Технологія BPM, фактично, дозволяє об'єднати в єдину узгоджену структуру раніше незалежні рішення для підтримки різних методик управління. З точки зору реалізації технологія BPM об'єднує сучасні технології Business Intelligence (перш за все Сховища даних для фінансової консолідації та OLAP для підготовки звітів) та інструменти фінансового управління. У результаті, на основі єдиної моделі даних створюється інтегроване середовище для всіх рівнів управління компанією:

– для топ-менеджерів – це рівень стратегічного планування та створення стратегічних карт для перетворення глобальних бізнес-цілей у фінансові та не-фінансові показники;

Таблиця 1

Технологічні етапи та елементи BPM-системи лізингової компанії

Рівні управління	Етапи BPM	Методики та інструменти BPM
Стратегічне управління (стратегія)	Розробка стратегії	Стратегічні плани Стратегічні карти
	Планування	Бізнес-плани Бюджети Сценарії
Тактичне управління (практична реалізація стратегії)	Моніторинг та контроль виконання	Система збалансованих показників Фактичні бюджети Звіти «План-факт» Звіти для аналізу відхилень Система попереджень
	Аналіз та регулювання	Прогнозування Моделювання Програми-агенти «Ковзаючий» бюджет

– для керівників середньої ланки – засоби оперативного планування та управлінського обліку, бізнес-аналізу, моделювання та прогнозування;

– для власників та акціонерів – інструменти отримання звітів для контролю та оцінки ефективності бізнесу та ін.

Упровадження BPM технології в лізинговій компанії означає створення основи, що дозволяє здійснювати розробку стратегії, планування, моніторинг, а також надає можливість оперативно реагувати на різні зміни.

Перспективи розвитку лізингу в Україні. У зв'язку із негативним впливом світової фінансової кризи, зокрема, на фінансовий ринок України, фахівці прогнозують:

– підвищення вимог лізингових компаній до фінансового стану потенційних клієнтів;

– орієнтування на діючу клієнтську базу з позитивною кредитною історією;

– підвищення авансових внесків лізингоотримувачів (на 10–15 %);

– підвищення процентних ставок (на 2–3 %);

– скорочення термінів фінансування (до трьох років);

– скорочення середньої вартості лізингової угоди, підвищення попиту на більш дешеві види техніки;

– переорієнтування на більш ліквідні предмети лізингу;

– скорочення частки будівельної сфери, сільського господарства в структурі договорів фінансового лізингу;

– у зв'язку з прогнозами значного підвищення проблемної заборгованості (по прогнозах деяких аналітиків – до 50–60 %) лізингові компанії в майбутньому будуть орієнтуватися на підвищення контролю над дебіторською заборгованістю і проблемними активами, розробці стратегії по роботі з проблемною заборгованістю і вилученні предметів лізингу;

– розвиток ринку техніки, що була у вжитку;

– підвищення попиту на лізинг автомобілів з боку фізичних осіб у зв'язку із значним обмеженням і погіршенням умов банківського автокредитування;

– підвищення попиту на фінансування в національній валюті, що обумовлено значною девальвацією української валюти, її нестабільністю;

– закриття невеликих лізингових компаній у зв'язку з погіршенням платіжної дисципліни клієнтів, відсутністю фінансування, неспроможністю розрахуватися за своїми зобов'язаннями перед кредиторами;

– скорочення об'ємів лізингового кредитування у 2009–2010 роках у зв'язку з відсутністю зовнішнього та внутрішнього фінансування, внутрішнього платоспроможного попиту.

Підсумовуючи все вищенаведене, можна сказати, що фінансовий лізинг є послугою з фінансового посередництва, яку в Україні можуть надавати будь-які юридичні особи без необхідності отримання ліцензії. В Україні існує група посередників-лізингодавців, засновниками найпотужніших з яких є банківські установи (безпосередньо або опосередковано) або підприємства-виробники обладнання. На сьогоднішній день ринок фінансового лізингу відчуває на собі наслідки фінансової кризи і потребує перегляду діючих правил ведення бізнесу. Перш за все, необхідно звернути увагу на необхідність створення системи фінансового планування. Однією з технологій, що добре зарекомендувала себе в банках та може бути адаптована до діяльності лізингової компанії, є Business Performance Management (BPM) – Управління Ефективністю Бізнесу. Впровадження BPM-технології в лізинговій компанії означає створення основи, що дозволяє здійснювати розробку стратегії, планування, моніторинг, а також надає можливість оперативно реагувати на різні зміни.

Бібліографічні посилання

1. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, О. Д. Данілов // Ірпінь : Академія ДПС України. – 2001. – 501 с.
2. Господарський кодекс України, від 16.01.2003 (набрав чинності з 1.01.2004). (ст. 333, п.3) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – С. 144.
3. Цивільний кодекс України 16.01.2003 (набрав чинності з 1.01.2004) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – С. 356.
4. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 15. – С. 231.
5. Міщенко В. І. Основи лізингу / В. І. Міщенко, О. Г. Луб'яницький, Н. Г. Слав'янська. – К. : Знання. – 2001. – 138 с.
6. Щорічний звіт Leaseurope за 2007 рік. – Режим доступу: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys>.
7. Загородній А. Лізинг як альтернативна форма банківського фінансування / А. Загородній, Н. Селюченко // Вісник НБУ. – 1998. – № 11. – С. 50–51.
8. Мринська О. Роль банків у сфері лізингового бізнесу / О. Мринська // Вісник НБУ. – 1999. – № 6. – С. 62.
9. Рейтинг лізингових компаній за результатами 2008 року. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/rating/>.
10. Експрес результати дослідження ринку лізингу України за 2008 рік. – Режим доступу: http://www.rla.com.ua/files/survey_ukr.pdf.
11. Косенко О. Лізинговий ринок: проблеми його розвитку в Україні / О. Косенко // Цінні папери України. – 2005. – № 30. – С. 18–19.
12. Газман В. Д. Финансовый лизинг : учеб. пособ. для вузов / В. Д. Газман. – 2-е изд. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ. – 2005. – 391 с.
13. Капроні Р. Лізинг в Україні : посіб. / Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова, Д. Василенко. – К. : Проект з розвитку лізингу в Україні МФК. – 2000. – 142 с.
14. Закон України «Про банки та банківську діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – С. 30.
15. Хизириева Д. И. Организация и управление лизинговых компаний / Д. И. Хизириева // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 1. – С. 19–28.

Надійшла до редколегії: 25.10.2009.

УДК 336.76(477)

Н. І. Дучинська*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ ФІНАНСОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ:
ПРОТИРІЧЧЯ І ПЕРСПЕКТИВИ**

Виявлено основні протиріччя, що виникають при нагромадженні капіталу фінансовими підприємствами в умовах фінансової кризи. З'ясовано перспективи розвитку фінансових інститутів у вітчизняній економіці.

Ключові слова: нагромадження капіталу, фінансові підприємства, колективні інвестори, інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, страхові компанії.

Определены основные противоречия, возникающие при накоплении капитала финансовыми предприятиями в условиях финансового кризиса. Выявлены перспективы развития финансовых институтов в отечественной экономике.

Ключевые слова: накопление капитала, финансовые предприятия, коллективные инвесторы, инвестиционные компании, инвестиционные фонды, страховые компании.

The main capital accumulation contradictions under the conditions of the financial crisis are revealed in the article. National financial institutions' development prospects are examined.

Key words: capital accumulation, financial enterprise, investor in a joint venture, finance company, investment funds, insurance company.

Фінансова криза наносить значну шкоду фінансовому й реальному секторам економіки. Це пов'язано зі зниженням курсу цінних паперів, їх обезціненням, банкрутством фінансових посередників, зменшенням розмірів фіктивного капіталу тощо. Реальний сектор економіки недоотримує кошти для інвестування, що гальмує процеси технічного переозброєння виробництва і подальшого його розвитку на інноваційній основі.

Фінансові підприємства як посередники виконують функцію формування інвестиційних ресурсів, пошуку тимчасово вільних коштів домашніх господарств, приватних підприємців для залучення в розвиток нефінансових підприємств промисловості і сільського господарства, сфери послуг тощо. Другою взаємопов'язаною стороною їхньої діяльності є розміщення ресурсів в інвестиційному просторі. У процесі цього відбувається вибір сприятливого середовища, найефективнішого об'єкта інвестування, постачальників та споживачів ресурсів, що можуть бути використані в інвестуванні і т. ін. У зв'язку з цим дослідження нагромадження капіталу фінансовими підприємствами в сучасних умовах є складною і нагальною проблемою. В економічній літературі ці питання аналізуються в роботах В. Осецького, Л. Шинкарук [1; 2]. Разом з тим економічна практика ставить нові питання, породжує проблеми, що потребують аналізу. Це й привернуло увагу до їхнього дослідження, що стало основною метою даної статті.

Значну роль в організації і зростанні результативності нагромадження капіталу, зменшенні трансакційних витрат відіграють інститути, що пов'язують власників тимчасово вільного грошового капіталу з підприємцями, які здійснюють розширене відтворення об'єктів своєї діяльності. Позитивний інституційний досвід накопичено в країнах Центральної та Східної Європи – Польщі, Угорщині, Чехії, яким вдалося забезпечити економічне зростання навіть за умов загострення конкуренції з боку західних виробників після лібералізації зовнішньої торгівлі.

Процеси нагромадження капіталу обслуговують фінансові та нефінансові інститути. Фінансові підприємства, що акумулюють кошти своїх учасників, висту-

пають у ролі посередників між кредиторами і користувачами інвестицій, що прискорює процес їх залучення в реальний сектор економіки. На нашу думку, до нефінансових інститутів, перш за все, слід віднести виробників засобів виробництва, які сприяють натурально-речовому забезпеченню процесу нагромадження капіталу.

Завдяки діяльності підприємств-виробників засобів виробництва (нефінансових інститутів) суб'єкти нагромадження отримують ресурси для розширеного відтворення. Стимулює нагромадження капіталу в умовах ринку конкуренція між виробниками продукції, як з боку вітчизняних, так і зарубіжних партнерів.

Ринок засобів виробництва, товарів промислового призначення ще недостатньо розвинений у трансформаційній економіці. Багато споживачів засобів виробництва надають перевагу комплексному вирішенню проблем. Замість того, щоб закупити комплектуючі деталі чи блоки окремо, вони підписують контракти з генеральними підрядниками, які самостійно комплектують необхідну систему і відповідають за її постачання як за єдине ціле.

Натурально-речовому і фінансовому обслуговуванню процесу нагромадження капіталу сприяють лізингові компанії, які надають підприємствам у довгострокову оренду різноманітні види машин і устаткування, споруди виробничого призначення з можливістю подальшого їх викупу. Розрізняють оперативний і фінансовий лізинг. Оперативний лізинг передбачає, що фінансова компанія закуповує устаткування самостійно і надає лізингоодержувачу послугу з утримання і ремонту орендованого майна. Об'єкт лізингової угоди після закінчення строку її дії повертається лізингодавцю.

Особливість застосування фінансового лізингу на ринку засобів виробництва полягає в тому, що лізингодавець зобов'язується придбати у продавця (постачальника) річ відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов, передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк (не менше одного року) за встановлену плату – лізингові платежі. Після закінчення строку дії лізингової угоди лізингоодержувач отримує право викупу устаткування за залишковою вартістю. Лізингові операції при заміні основного капіталу підприємств є середньостроковим інструментом (термін дії договору – 2–5 років). Лізинг сприяє розвитку ринку засобів виробництва, допомагає підприємствам скорочувати цикли освоєння нових поколінь техніки, стимулює впровадження інновацій у провідних галузях економіки. Використання лізингу усуває фінансову напругу підприємств, пов'язану з безперервністю виробничого процесу, стимулює ділову активність. Порівняно з банківськими позиками він доступніший, зручніший і пов'язаний з меншими витратами на проведення операцій. Це важлива обставина для малих і середніх підприємств. Незважаючи на економічні переваги лізингу, в Україні він ще не набув достатнього поширення.

Таким чином, завдяки лізингу промислові підприємства можуть регулярно оновлювати свій капітал без великих одноразових витрат, що також стимулює товарообіг на ринку засобів виробництва. Виробник швидко переходить на нову технічну базу і зосереджує всі зусилля на ефективному використанні нової техніки. При цьому лізингоотримувач зменшує оподатковувану базу, оскільки частина лізингових платежів відноситься на валові витрати.

На вітчизняному ринку набуває розвитку міжнародна форма лізингу. Поставки автотехніки й обладнання пропонують такі компанії як RENAULT, DAF, SKANIA, IBM, HP. Умови лізингових поставок закордонних компаній відрізняються від пропозицій внутрішнього ринку нижчою вартістю послуг, а також тривалим періодом лізингу. При цьому здебільшого не потрібні гарантії українського уряду.

Нагромадження капіталу неможливе без фінансового обслуговування. Між суб'єктами, що мають певний попит, і постачальниками основних засобів існують

фінансові інститути, які задовольняють потреби в інвестиційних ресурсах учасників нагромадження. Головна функція фінансових підприємств полягає у забезпеченні клієнтів фінансовими продуктами і послугами з більшою ефективністю, ніж вони могли б отримати від своїх операцій на фінансових ринках. Останні виступають у ролі посередників між домогосподарствами, підприємствами і державою, які мобілізують частину невикористаних доходів економічних суб'єктів, і підприємствами-позичальниками (користувачами), які направляють отримані в кредит кошти на розширене відтворення.

Фінансові посередники замінюють пряме безпосереднє фінансування економічних суб'єктів на непряме (опосередковане). Вони володіють ексклюзивною інформацією, знаннями, навичками і досвідом функціонування на фондовому ринку, що дає змогу відшукувати найбільш привабливі об'єкти інвестування для прибуткового розміщення коштів первинних кредиторів.

Найбільш розповсюдженими фінансовими інститутами є банки, які за допомогою мережі філій обслуговують суб'єктів нагромадження капіталу в усіх регіонах України. Вони здійснюють комплексне розрахунково-касове і депозитарно-клірингове обслуговування своїх клієнтів, кредитне обслуговування емітентів та інвесторів (таких операцій інші посередники не виконують).

Власний капітал українських банків нині становить близько 4 % від ВВП, тоді як у багатьох країнах з перехідною економікою цей показник наближається до 40 %, у розвинених країнах – до 80 % і більше. Слід зазначити, що банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу в невеликій кількості банків. Найбільші банки володіють 49,7 % пасивів усіх працюючих банків, 53,1 % сумарних зобов'язань і 32,7 % балансового власного капіталу [3, с. 38–39].

Для проведення ефективної кредитної політики з обслуговування економіки країни, що розвивається, необхідне нагромадження капіталу в банківській системі. Воно здійснюється як шляхом концентрації капіталу за рахунок власних джерел (капіталізації), так і в результаті централізації капіталів банків, тобто їх злиття чи приєднання, створення банківських об'єднань і входження банків до складу фінансово-промислових груп.

Лише незначна частина банків України входить до складу фінансово-промислових груп. Така організаційна форма сприяє активізації їх інвестиційної діяльності, оскільки банки мають гарантії у вигляді пакетів акцій підприємств і можуть активніше відслідковувати реалізацію інвестиційних проектів через участь в управлінні підприємствами, що теж є членами вказаних груп. Основний дохід банків від їх участі у фінансово-промислових групах – це додаткові дивіденди від підвищення ефективності роботи таких підприємств.

У структурі банків-лідерів («Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк», «Надра», «Приватбанк») виникли пенсійні фонди, компанії з управління активами та інститути спільного інвестування. Тобто сформувалися фінансові групи. Зокрема, фінансова група, основою якої є «Райффайзен Банк Аваль», утворила відкритий та корпоративний пенсійні фонди, активно розвиває страховий напрям. Така горизонтальна диверсифікація сприяє нагромадженню грошового капіталу, який можна використати для довгострокових інвестицій в реальний сектор економіки. Централізація у банківській системі України не знайшла досі значного поширення, хоча з розвитком фінансового ринку ці процеси розширюються. Країна перенасичена малими банками, більшість з яких є слабкими щодо концентрації капіталу й активів.

Нагромадження грошового капіталу сприяє скороченню ризиків банків і дає можливість здійснювати достатнє кредитування економіки. Розмір капіталу банківської системи має відповідати зростанню попиту реального сектора на позиковий капітал дедалі більшої строковості. Разом з тим не всі акумульовані в банках

кошти розміщуються, тобто частина кредитних пропозицій не знаходить споживача. Від цього втрачає як банк, адже формується надлишок ліквідності, зменшується його прибутковість, так і економіка в цілому від сповільнення обігу грошів.

Між банківською системою і виробничим сектором спостерігається значний розрив, зумовлений певними причинами. Так, існувала значна різниця (майже у два рази) між середньою рентабельністю промислових підприємств і ставкою кредитування. Наприклад, у 2000 р. ставка комерційних банків України по кредитних операціях у національній валюті становила 37,3 %, у 2001 р. – 29,6 % [4, с. 64]. За цей період прибутковість господарюючих суб'єктів зменшилася від 15,2 % до 10,9 %. Отже, кредитні ресурси залишаються дорогими для підприємств. Тим самим, виникає «замкнене» коло: скрутний стан національного виробництва потребує значних кредитів, які неможливо одержати через неефективну діяльність підприємств.

Слід зазначити, що із стабілізацією економічної ситуації в Україні відсоткова ставка за кредитами поступово зменшуються: у 2003 р. вона становила 17,7 %, у 2004 р. – 17,5, у 2005 р. – 16,4, у 2006 – 2009 р. – 15,1 % [4, с. 64; 5].

Наступною причиною розриву між секторами економіки є високий кредитний ризик, пов'язаний не лише з низькою рентабельністю підприємств, але і з їх недостатнім технічним рівнем. Засоби виробництва на більшості підприємств застарілі, зношені, тому не можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію, реалізація якої забезпечувала б повернення кредиту. Високий ризик неповернення кредитів банку спостерігається у будівельних і ріелтерських компаніях. Кредитуючи їх, банки беруть майбутню нерухомість як заставу і автоматично самі потрапляють у залежність від неї. Коли термін будівництва з тих чи інших причин подовжується, банк змушений продовжити фінансування навіть у тому разі, якщо це призводить до збитків, поки об'єкт не збудовано. Банк сподівається повернути собі кошти і ліквідувати збитки в майбутньому після його реалізації. Продаж об'єкта незавершеного будівництва, як правило, не компенсує витрат. Високий кредитний ризик скорочує пропозицію кредитів з боку банків.

Участь банків в інвестиціях в основний капітал за джерелами фінансування з 2000 по 2004 р. зросла з 0,8 до 7,6%, у 2006 р. вона становила 15,5 % (у 2005 р. – 14,6 %), у 2008 р. – 17,3 %. Ці показники не високі порівняно з власними коштами підприємств та організацій, залученими на вказані цілі, що становлять близько двох третин усіх капіталовкладень (56,7 % у 2008 р.) [5].

Кредитна політика українських банків дедалі більше стає інвестиційно орієнтованою, що відповідає потребам розвитку економіки. Станом на 01.01.2007 р. кредитно-інвестиційний портфель усіх банків України дорівнював 252623,87 млн грн., у тому числі міжбанківські кредити – 22635,27 (9,0 %), кредити юридичним особам – 140625,27 (56 %), кредити фізичним особам – 76043,78 (30 %), цінні папери – 13319,01 (5,0 %) [6; 7]. Позитивним моментом є те, що кредити юридичним і фізичним особам становлять найбільшу частку в кредитно-інвестиційному портфелі банків.

Частка довгострокових кредитів, що використовуються на нагромадження реального капіталу, в загальних активах банків значно зросла. На 01.01.2001 р. вона становила 8 %, на 01.01.2005 р. – 32,0, а на 01.01.2007 р. – 45 % [7, с. 50]. Така тенденція свідчить про переорієнтацію банків на кредитування реального сектора економіки та встановлення ринкових відносин «неспекулятивного» характеру. Довгострокові кредити, надані підприємствам на розширення ресурсної бази, мають ризиковий характер як для кредитора, так і для позичальника. Так, несвоєчасне повернення кредитів може спричинити серйозну загрозу для фінансової безпеки банку, а неповернення – призвести до банкрутства. Проте і підприємство-позичальник несе не менший ризик, адже через високі процентні ставки і нестабільність законодавства, зміну економічної кон'юнктури воно може бути доведе-

но банком до банкрутства, що є досить поширеним явищем у сучасній економічній практиці України.

Кредитний ризик впливає на економічну та фінансову безпеку банків, яка розглядається як стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів для попередження загроз і забезпечення стабільного функціонування банківської установи в даний час та в майбутньому.

Слід зауважити, що вигода від довгострокових кредитів є теж взаємною для кредитора і позичальника. Останній одержує можливість розширювати ресурсну базу, не відволікаючи власних коштів від виробничої діяльності. Банк, у свою чергу, за рахунок ефекту дюрації при виконанні умов повернення кредиту щомісяця рівними частинами, щомісячній виплаті відсотків і сплаті комісії один раз на рік повертає кошти, вкладені в кредитування значно раніше, ніж настає договірний термін повного погашення заборгованості позичальника. Крім того, якщо при кредитуванні на п'ять років (60 місяців) кредитор одержує дохід 45,45 % на одиницю вкладень, термін повернення кредитних ресурсів дорівнює 37 місяців. У разі кредитування на 20 років, дохід різко зростає і становить 179,02 % на одиницю вкладень, термін повернення кредитних ресурсів досягає 58 місяців. При зростанні доходності операції в 3,94 рази, строк збільшується лише в 1,57 раза [8, с. 90]. Потрібно враховувати й те, що клієнт, який тривалий час обслуговується у банку, обов'язково скористується й іншими його послугами (оренда сейфів, обмін валюти, здійснення переказів і т.п.). Обсяг і прибутковість цих операцій теж сприятиме розвитку банку.

Протягом 2001–2009 рр. банківська система України розвивалася динамічніше, ніж інші сектори економіки, й залишалася найбільшим сегментом фінансового ринку країни, незважаючи на складнощі політичного та економічного плану. Позитивна тенденція до зростання активно-пасивних операцій сприяла підвищенню функціональної ролі банків у розвитку економіки, про що свідчить співвідношення основних показників розвитку банківського сектора у ВВП.

Разом з тим спостерігається негативна тенденція до нагромадження капіталу в основних галузях економіки. Так, частка кредитів, спрямованих у промисловість, скоротилася від 34,6 до 32,8 %, у сільське господарство – від 7,9 до 7,2 %. Проте спостерігався високий рівень концентрації кредитів у торгівлі (до 41,85 %). Це посилює залежність банків від можливих різких коливань кон'юнктури та фінансового стану боржників, що займаються однорідною діяльністю, тому в подальшому слід запобігати значній галузевій концентрації кредитів [5, с. 45].

Вагому роль у нагромадженні капіталу відіграють небанківські інститути, а саме: інститути спільного інвестування (інвестиційні фонди, інвестиційні компанії), довірчі товариства, страхові та пенсійні фонди, кредитні спілки, лізингові компанії. Перевагами інститутів спільного інвестування вважають значно більший їх вплив на підприємство через володіння його акціями і можливість отримання нефіксованих відсотків (доходи по банківських операціях фіксуються).

Між банківськими й небанківськими фінансовими установами спостерігається конкуренція за можливість залучення та управління коштами потенційних клієнтів. Інвестиційні фонди, наприклад, зручніші для дрібних інвесторів, що володіють незначними заощадженнями. На відміну від банків, що виплачують стабільні відсотки, в інвестиційних фондах очікуваний вищий дохід на акцію не гарантується і залежить від його успішної роботи. Крім того, в більшості країн світу існує система страхування депозитів, що гарантує їх виплату при банкрутстві банків тощо.

Серед інститутів спільного інвестування (ICI) в Україні значне місце посідають інвестиційні фонди. Інвестиційні фонди акумулюють грошові кошти інвесторів і з метою їх капіталізації розміщують у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Розрізняють корпоративні інвестиційні фонди, що

створюються у формі відкритого акціонерного товариства та пайові, які не набули статусу юридичної особи, а фактично є активами, що належать інвесторам на правах спільної часткової власності і перебувають в управлінні компанії з управління активами.

Сучасною формою інвестиційних фондів є венчурні, співвласниками яких виступають, як правило, пенсійні та страхові компанії. Венчурне фінансування має непозиковий характер і є досить вигідним для реципієнта. Такі фонди при фінансуванні клієнта, а серед останніх, як правило, фігурують розвинені промислові структури зі сталою історією розвитку, «розкручують» його, і коли капіталізована вартість акцій досягає можливого максимуму, відповідна частка співвласності продається із суттєвим зиском. Венчурні фонди надають партнерам імпульси розвитку, але вони утворюються для фінансування перспективних проєктів.

Великі промислові компанії зацікавлені у використанні механізмів ризикового фінансування не для отримання доходу, який неспівставний з їхніми доходами від виробничої діяльності, а для досягнення цілей обраної в сучасних умовах стратегії науково-технічного розвитку. Вносячи відносно невеликі кошти для освоєння нових проєктів венчурними фірмами, великі компанії отримують доступ до нової технології, заощаджуючи на власних дослідженнях.

Інвестиційні фонди входять переважно до таких асоціацій, як Перша фондова торговельна система (ПФТС) та Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ) або є членами фондових бірж.

Організаційною формою функціонування інвестиційних компаній є акціонерне товариство або товариство з обмеженою відповідальністю. Їхній статутний капітал за розмірами значно більший від інвестиційних фондів – 50 тис. мінімальних зарплат. «Основними напрямками діяльності класичної інвестиційної компанії є, окрім операцій спільного інвестування, управління активами, приватизаційне супроводження, участь у фінансових програмах емітентів, інвестиційне корпоративне консультування та фінансування». Для здійснення діяльності щодо спільного інвестування інвестиційна компанія засновує власні взаємні фонди – філії.

Незначне місце серед фінансових посередників посідають довірчі товариства, які з'явилися в Україні у 1993 р. після виходу Декрету Кабінету Міністрів України «Про довірчі товариства». Це товариства з додатковою відповідальністю, що здійснюють представницьку діяльність із довіреним майном щодо реалізації прав власності довіритель. Однак вони втратили довіру у населення в процесі приватизації через так звані «трастові піраміди».

В Україні користуються популярністю кредитні спілки як неприбуткові фінансові установи, що діють на кооперативних засадах і здійснюють взаємокредитування своїх членів за рахунок їхніх акумульованих заощаджень. Вони кредитують лише фізичних осіб і спеціалізуються переважно на дрібному «споживчому» кредитуванні, хоча домашні господарства для здійснення підприємницької діяльності можуть брати у них кредити і для придбання засобів виробництва. Кредитні спілки демонструють зростання всіх показників діяльності. В Україні налічується понад 780 кредитних спілок, членами яких є понад 1720 тис. осіб. Утворена і функціонує Національна асоціація кредитних спілок.

До провідних інституційних посередників належать страхові компанії і пенсійні фонди. Вони відрізняються від інших посередників тим, що мають визначений період між сплатою авансових внесків їхніх клієнтів і початком виконання фінансових зобов'язань. Завдяки цьому нагромаджуються вільні грошові ресурси, які направляють для довгострокового фінансування інвестиційних проєктів з метою капіталізації. Капітал пенсійних фондів і страхових компаній дешевший за банківські кредити, оскільки є їх власним капіталом.

Великі надії покладають на недержавні пенсійні фонди. За оптимістичним прогнозом, стрімке зростання їх нагромаджень до 2009 р. забезпечить

18,2 млрд грн. У 2007 р. активи фондів становили 0,03 млрд дол. США [9, с. 45]. Акумулюючи великі суми коштів у формі пенсійних внесків, вони можуть розміщувати їх у зобов'язання підприємств або інші цінні папери фондового ринку. Підприємствам не вигідно створювати власні пенсійні фонди, адже це потребує затрат часу і значних коштів (приблизно 0,5–2 млн євро). Їм краще скористатися існуючими пенсійними фондами або приєднатися до корпоративних фондів.

Велику допомогу в зберіганні коштів, залучених пенсійними фондами, надають банки. Банки мають низку переваг щодо створення недержавних пенсійних фондів. Це, по-перше, сучасна технологія та інформаційна база, достатній досвід роботи у сфері розподілу фінансових надходжень, а по-друге, значний кадровий потенціал, високий рівень довіри як з боку корпоративного сектора, так і населення. Крім того, у депозити та ощадні сертифікати банків можна інвестувати до 40 % накопичених фондами коштів.

Недержавні пенсійні фонди мають зобов'язання з диверсифікації активів, тому повинні розміщувати їх у державні цінні папери, акції, заставні папери центральних банків. У нашій країні ці процеси гальмуються відсутністю випуску державних цінних паперів.

Страхові компанії, яких налічується на українському ринку близько чотирьохсот, різноманітні за складом страховиків і надають різні види послуг. Перелік пропонуванних послуг включає в себе добровільне страхування життя, майнове, медичне, страхування відповідальності, запобігання фінансовим ризикам. Страховий ринок у нас ще недостатньо розвинутий і за обсягами становить 0,05 % європейського. В Україні чинниками стримування розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній є політична й економічна нестабільність, обмежений перелік інвестиційних інструментів, високий ризик, корупція, низька дохідність інвестицій, недостатність інформації для прийняття рішень. Експертне опитування, серед керівників провідних страхових компаній України, показало, що інвестиційні пріоритети щодо розміщення страхових резервів за банківськими депозитами (переваги їм надали 82,4 % респондентів). На необхідність інвестування в об'єкти нерухомості вказали 47,1 % респондентів, у фінансування житлового будівництва – 47,1 %, в акції та облігації вітчизняних компаній – 41,2 %. І лише 5,9 % респондентів надали перевагу інвестиціям в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України [10, с. 39–40].

Розвиток недержавних пенсійних фондів і страхових компаній стримуються низьким рівнем доходів населення, недостатньою рекламою, низьким рівнем довіри до більшості фінансових посередників, відсутністю відповідних податкових пільг.

Розвиток небанківських фінансових установ в Україні передбачено Законом «Про фінансово-кредитні механізми та управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю». Вони провадять діяльність щодо залучення фінансових активів фізичних та юридичних осіб із зобов'язаннями щодо наступного їх повернення шляхом укладання договорів управління майном. Такі послуги в Україні надає понад 50 фінансових компаній через 68 фондів фінансування будівництва.

Згідно із системою національних рахунків сектор «Фінансові корпорації», що представлений комерційними інституційними одиницями, які спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності, здійснює заощадження й нагромаджує основний капітал. Валові заощадження сектора повністю відповідають валовому наявному доходу, адже фінансові корпорації використовують його на нагромадження без витрат на споживання.

Темпи валового нагромадження основного капіталу помітно відстають від темпів заощаджень, що є свідченням низького рівня їх трансформації. Крім того, частка валового нагромадження капіталу змінювалась у валовому наявному до-

ході сектора непослідовно: у 1993–1997 рр. вона зростала, у 1998–1999 рр. – знижувалась, а в наступний період практично щороку спостерігалися різнонаправлені її зміни. У цілому цей показник є свідченням низького рівня валового нагромадження капіталу: 4 % – 1991 р., 34 – 1995 р., 41,7 – 2000 р., 16,5 – 2005 р., 47,1 % у 2007 р.[5].

Чисте нагромадження основного капіталу здійснювалося набагато нижчими темпами. Його частка у валовому наявному доході сектора коливалася від 2,7 % у 1991 р. до 27,0 % – у 1995 р., від 16,7 % – у 2000 р. до 9,6 % – у 2006 р. і 7,8 % у 2007 р. Зміни цього показника теж характеризувалися непослідовністю: протягом 1991–1996 рр., 2002 р. він зростав, протягом 1997–2001 рр., 2003–2007 рр. – знижувався. Чисті заощадження слабо трансформувалися у чисті нагромадження, співвідношення між ними зменшилось лише у 1994–2002 рр.

Таким чином, результати аналізу є свідченням того, що фінансові підприємства протягом 1991–2009 рр. не спромоглися продемонструвати високий рівень нагромадження основного капіталу. Разом з тим зміни в активах, на відміну від усіх секторів, протягом вказаного періоду мали лише додатні значення. Так, у фактичних цінах, що містять інфляційну складову, за 1991–1992 рр. активи сектора зросли у 37 разів, за 1993–1995 рр. – майже у чотири рази, за 1996–2007 рр. – у 16,1 рази [5].

Проведене дослідження дає можливість відмітити слабкий рівень інституційного забезпечення процесу нагромадження капіталу у вітчизняній економіці, що проявляється у незадовільному стані і динаміці трансформації заощаджень у нагромадження. Якість інституційного середовища в Україні, яка зумовлена невідповідністю рівня розвитку інститутів потребам формування ринкового суспільства, негативно позначається на процесах нагромадження капіталу. Це означає, що ефективність нагромадження капіталу залежить від якості його інституційного забезпечення.

Основні протиріччя нагромадження капіталу фінансовими підприємствами виникають між:

- попитом з боку нефінансових підприємств і недостатньою капіталізацією фінансових, що не дозволяє реалізувати великомасштабні проекти нагромадження капіталу у вітчизняній економіці;
- потребами у залученні фінансового капіталу через випуск цінних паперів і недостатнім розвитком вітчизняного фондового ринку;
- необхідністю концентрації капіталів в інноваційних сферах діяльності і розпорошенні фінансових ресурсів по різноманітних об'єктах в економіці;
- рентабельністю нефінансових і фінансових підприємств, що проявляється у переважній централізації тимчасово вільних капіталів у сфері фінансового, а не виробничого підприємництва тощо.

Втручання держави у розв'язання протиріч, різноманітність фінансових підприємств, особливо парабанківських установ, функціонування фондової та «вуличної торгівлі» цінними паперами, можливість виходу національних емітентів на міжнародні ринки цінних паперів, створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, зростання ефективності розміщених капіталів та ін. слугуватиме перспективами нагромадження капіталу не лише фінансовими підприємствами, але й іншими учасниками господарської діяльності.

Бібліографічні посилання

1. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики : моногр. / В. Л. Осецький. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
2. Шинкарук Л. В. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні : моногр. / Л. В. Шинкарук. – К: Ун-т «Україна», 2006. – 393 с.

3. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.
4. Україна у цифрах у 2006 році. Статистичний довідник. – К. : Консультант, 2007. – 240 с.
5. Держкомстат України. Ресурс Інтернета. Режим доступу: // www.ukrstat.gov.ua.
6. Асоціація українських банків. Ресурс Інтернета. Режим доступу: www.presa@aub.com.ua.
7. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2007 року // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 50.
8. Борецький М. Проблеми довгострокового кредитування / М. Борецький // Банківська справа. – 2006. – № 4 (70). – С. 85–93.
9. Еременко А. Карликовая проблема / А. Еременко // Бізнес. – 2007. – № 11 (738). – С. 44–47.
10. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети / А. Василенко // Страхова справа. – 2006. – № 3(23). – С. 38–47.

Надійшла до редколегії 25.11.2009.

УДК 336.77

В. П. Прадун

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

ТЕХНОЛОГІЯ КРЕДИТУВАННЯ В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТАХ ПОСЕРЕДНИЦТВА

Обґрунтовано необхідність удосконалення технології кредитування підприємствами-посередниками, а саме небанківськими фінансово-кредитними інститутами. Проаналізовано компоненту кредитного ризику у ринкових конкурентних відносинах учасників ринку кредитування. Відзначено особливу роль страхування як складової процесів кредитної діяльності.

Ключові слова: небанківські фінансово-кредитні інститути, підприємства фінансові посередники, технологія кредитування, ризики.

Обоснована необходимость усовершенствования технологии кредитования предприятиями-посредниками, а именно небанковскими финансово-кредитными институтами. Проанализирована компонента кредитного риска в рыночных конкурентных отношениях участников рынка кредитования. Определена особая роль страхования как составляющей процессов кредитной деятельности.

Ключевые слова: небанковские финансово-кредитные институты, предприятия финансовые посредники, технология кредитования, риски.

The article is dedicated to the necessity of credit technology improvement practiced by agent non-bank financial and credit institutions. The credit risk component as a part of the market competition relations between the credit market players is analyzed. A special role of insurance as a part of the credit activities processes is emphasized.

Key words: non-bank financial and credit institutions, conduit, credit technology, risks.

В останні роки на національних ринках позикових капіталів розвинутих країн важливу роль стали відігравати спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, які посіли важливе місце в накопиченні та мобілізації грошового капіталу. До числа цих установ слід віднести страхові компанії, пенсійні фонди, позиково-ощадні асоціації, будівельні товариства, інвестиційні та фінансові компанії, благодійні фонди, кредитні спілки. Ці інститути суттєво потіснили банки в акумуляції заощаджень населення і стали важливим постачальником позикового капіталу.

Зростанню впливу спеціалізованих небанківських установ сприяли три основні передумови: зростання доходів населення в розвинутих країнах, активний розвиток ринку цінних паперів, надання цими установами спеціальних послуг, які не можуть надавати банки. Крім того, коло спеціалізованих небанківських установ (страхові компанії, пенсійні фонди) на відміну від банків можуть акумулювати грошові заощадження на довготривалі строки, а значить здійснювати довгострокові інвестиції. Основні форми діяльності цих установ на ринку позикових капіталів зводяться до акумуляції заощаджень населення, надання кредитів через облігаційні позики корпораціям та державі, мобілізації капіталу через всі види акцій, надання іпотечних та споживчих кредитів, а також кредитної взаємодопомоги. Указані інститути ведуть гостру конкуренцію між собою, як за залучення грошових коштів, так і у сфері кредитних операцій. Інвестиційні компанії здійснюють кредитування малих та середніх фірм. Їхні інвестиційні програми розраховані, як правило, на недовготривалий період і здійснюються в невеликих масштабах на відміну від інвестиційних банків. Інвестиційні компанії бувають відкритого та закритого типу [1].

Зростання конкурентної боротьби між фінансовими інститутами можливо досліджувати та аналізувати на кількох ринкових майданчиках. По-перше, це ринок фінансових ресурсів. Сучасний період у становленні кредитно-фінансової системи характеризується високою конкуренцією фінансово-кредитних установ по формуванню ресурсної бази й ефективному їх розміщенню, що впливає на рівень інфляції, процеси стабілізації національної валюти і визначає рівень жорсткості вимог органів, що регулюють фінансову сферу.

Фінансово-кредитні підприємства відносяться до особливої категорії ділових підприємств, називаних фінансовими посередниками. Залучаючи капітали, заощадження населення й інші вільні кошти, що вивільняються в процесі господарської діяльності, вони надають їх у тимчасове користування тим, хто має потребу в додатковому капіталі.

Управління ресурсами підприємств фінансових посередників – це діяльність, пов'язана із залученням коштів вкладників і інших кредиторів та їх ефективним розміщенням. Важлива роль в управлінні ресурсами належить самим фінансовим установам. При цьому їм необхідно виконувати вимоги Національного банку України, Державної комісії цінних паперів та фондового ринку, Державної комісії регулювання ринку фінансових послуг про дотримання встановлених економічних нормативів і проводити збалансовану пасивну й активну політику. Процес управління активами і пасивами націлений на залучення максимально припустимого обсягу ресурсів (як власних, так і позикових) і їх розміщення в максимально дохідні активи, що володіють заданим рівнем ліквідності і мають обмежений рівень ризику.

Проблемі удосконалення управління ресурсами в банківській системі присвячено достатньо наукових досліджень. Це і праці відомих зарубіжних авторів Г. Асхауера, Д. Полфремана, Дж. Сінкі, Е. Ріда, Р. Костера. Серед російських вчених можливо визначити публікації Г. Панової, А. Тавасієва, В. Усоскіна. Відомі українські вчені, такі як А. Вожжов [2], О. Дзюблюк [3], О. Заруцька [4], В. Коваленко [5], Л. Кузнєцова [6, 7], О. Шевцова [8] та інші розглядають ресурсну базу банків як основу ресурсного потенціалу банківської системи, спроможності здійснювати повний спектр активних операцій.

Водночас, в умовах постійних змін, що відбуваються на фінансовому ринку, потребують наповнення методологічні та методичні положення щодо забезпечення ресурсного потенціалу небанківських фінансово-кредитних інститутів посередництва. Умови діяльності банків також необхідно розглядати з урахуванням зростання ролі кредитних спілок, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів та інших фінансових посередників.

Фінансові компанії здійснюють кредитування клієнтів шляхом купівлі їхніх боргових зобов'язань. Серед фінансових компаній важливе місце посідають холдинг-компанії. Купівля зобов'язань дозволяє їм тримати великі пакети акцій компаній і здійснювати контроль над їхньою діяльністю. До фінансових компаній відносяться і кредитні установи, що обслуговують гуртову та роздрібну торгівлю, зокрема, діючи у сфері споживчого кредиту.

Пенсійні фонди створюються фірмами для виплати пенсій працівникам і службовцям. Створення таких фондів дозволяє зменшити податкові платежі фірми та використовувати їх для купівлі акцій інших компаній, що забезпечує зміцнення фінансової могутності даної компанії. У західних країнах пенсійні фонди створюються приватними та державними корпораціями, фірмами та підприємствами для виплат пенсій та допомоги працівникам і службовцям. Кошти цих фондів утворюються за рахунок внесків робітників, службовців, підприємств, а також прибутків від інвестицій самих пенсійних фондів. У пенсійних фондах західних країн акумулюються значні кошти, які інвестуються переважно в акції акціонерних компаній як на національному, так і на міжнародному ринках позикових капіталів. Профспілкові фонди є самостійною ланкою західної кредитної системи. Уряд заохочує розвиток пенсійних фондів, тому що частина їхніх резервів розміщується у короткострокові і довгострокові цінні папери [9].

У міру розвитку в нашій країні ринкових відносин виникають нові форми страхування, альтернативні державним. За аналогією із західними державами утворюються страхові компанії, які бувають двох видів: акціонерні і взаємні.

Кошти акціонерної страхової організації формуються шляхом об'єднання індивідуальних капіталів окремих підприємств, організацій та приватних осіб. При створенні акціонерного товариства кожний акціонер повинен внести певну суму грошей.

Участь окремого акціонера в акціонерній компанії виражається у володінні ним акціями, які дають право на одержання пропорційної частки доходу. Акціонерні компанії, на відміну від взаємних, застосовують тверді тарифи.

Взаємні страхові компанії являють собою кооперативну форму організації. Їхній капітал утворюється за рахунок платежів окремих осіб. Кожний застрахований згідно з правилами організації компанії стає частково її співвласником. Тарифи взаємних компаній вищі, ніж акціонерних. Капітал цих компаній утворюється за рахунок продажу полісів, які дають право на участь у прибутках. Кожний застрахований вносить страхові платежі залежно від припустимої суми збитків компанії. Якщо внаслідок страхових операцій у компанії залишається прибуток, він розподіляється між її членами або спрямовується на рахунок майбутніх платежів чи на збільшення страхової суми [10].

Станом на 31.12.2008 кількість страхових компаній (СК) становила 469, що на 23 компанії або на 5,16 % більше, ніж на кінець 2007 р. Загальні активи зросли на 30,2 %, з них активи, визначені законодавством для покриття страхових резервів, – на 23,7 %. Зростання обсягів страхової діяльності стало одним із факторів зростання страхових резервів та активів.

На кінець 2008 р. величина активів становила [11]:

– загальних активів – 41,9 млрд грн., що на 9,7 млрд грн. перевищує показник 2007 р.:

– активів, які визначені статтею 31 Закону України «Про страхування», – 23,9 млрд грн., що на 4,6 млрд грн. перевищує показник 2007 р.

У структурі активів страхових компаній переважали інвестиції в цінні папери – 39,4 %, а також банківські вклади – 29,1 % від загальної суми активів страхових компаній (рис. 1).

Інвестиції в цінні папери страхових компаній на початок 2009 р. складали 9411 млн грн. Найбільшу частку в структурі портфеля цінних паперів складають акції – 8177 млн грн. або 87 %, найменшу – іпотечні сертифікати у 21,2 млн грн.

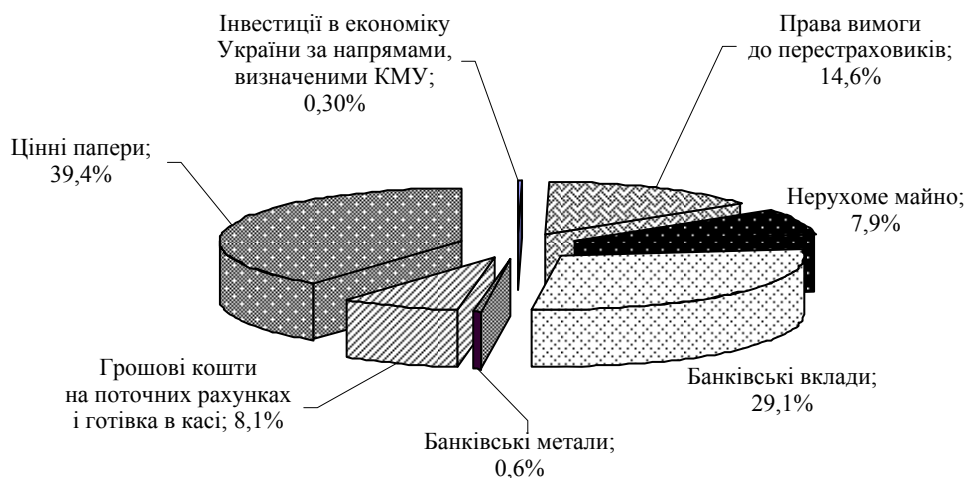


Рис. 1. Структура активів страхових компаній на 01.01.2009 р.

Кредитні спілки також становлять велику кількість учасників кредитного ринку. На кінець II кварталу 2009 р. до Державного реєстру фінансових установ було внесено інформацію про 875 небанківських кредитних установ, у тому числі про 821 кредитну спілку, 25 інших кредитних установ та 29 юридичних осіб публічного права. Протягом I півріччя 2009 р. кількість членів кредитних спілок зменшилася на 19,4 % і станом на 30.06.09 становила 2 151,6 тис. осіб, з яких 446,2 тис. осіб, або 20,7 % – члени КС, які мають чинні кредитні договори, та 124,0 тис. осіб (5,8 %) – члени спілок, які мають внески на депозитних рахунках.

За результатами звітного періоду, як і раніше, більшість кредитних спілок (427) об'єднувала відносно невелику кількість членів – до 1 тис. осіб. Так, на кінець II кварталу 2009 р. за кількістю членів кредитні спілки розподілилися таким чином: більшість кредитних спілок (60,6 %) об'єднували до 1 тис. осіб; третина кредитних спілок (34,3 %) – від 1 тис. до 10 тис. осіб; 4,8 % кредитних спілок залучили від 10 до 100 тис. членів і 2 спілки об'єднували понад 100 тис. членів.

Протягом II кварталу 2009 р. кредитні спілки надали своїм членам 136,9 тис. кредитів на загальну суму 1 159,1 млн грн. Загальна сума заборгованості 446,2 тис. членів КС, що мали чинні станом на кінець II кварталу кредитні договори, становила 4 121,3 млн грн., тобто в середньому кожен член-позичальник кредитної спілки на кінець кварталу мав 9,2 тис. боргу по кредиту [12].

Страхування в кредитних спілках може стати головним способом оптимізації ризиків, під які підпадають матеріальні активи, ділова репутація (нематеріальні активи в цілому) цієї організації та її членів-пайовиків. З погляду кредитної спілки, цільова функція страхування – зберегти спільність пайовиків, захистити їхні інтереси від несумлінних чи некваліфікованих дій найманого персоналу кредитної спілки, руйнівної дії зовнішніх сил і несумлінності ділових партнерів. За допомогою страхування кредитна спілка підвищує свою привабливість у пайовиків і більш повноцінно здійснює свою основну діяльність – надання фінансової взаємодопомоги.

Для пайовика страхування є додатковою послугою, що надається йому найбільш довіреним посередником – кредитною спілкою, що гарантує високу якість надання такої послуги, зручної для пайовика за формою і, головне, дозволяє йому значно спростити виконання договору страхування: найбільш істотну частину обов'язків пайовика за договором страхування кредитна спілка бере на себе і виконує від імені і за дорученням пайовика.

Як відомо, капітал кредитної спілки складається з пайового, резервного та додаткового капіталів, а також залишку нерозподіленого доходу спілки.

Пайовий капітал кредитної спілки формується за рахунок обов'язкових та додаткових пайових членських внесків членів кредитної спілки. Резервний капітал призначений для відшкодування можливих збитків кредитної спілки, які не можуть бути покритими за рахунок надходжень поточного року, забезпечення платоспроможності кредитної спілки та захисту заощаджень її членів. Додатковий капітал формується за рахунок цільових внесків членів спілки, благодійних внесків фізичних та юридичних осіб, безкоштовно отриманого майна і необоротних засобів. У разі ліквідації спілки залишок додаткового капіталу зараховується до Державного бюджету України. З метою покриття непередбачуваних збитків від неповернення кредитів за рахунок частини доходів кредитної спілки формується резерв забезпечення покриття втрат від неповернених позичок.

Крім того, кредитні спілки можуть формувати на свій розсуд інші резервні фонди для гарантування відшкодування збитків пайовиками [13].

Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Діяльність кредитної спілки ґрунтується на таких основних принципах: добровільність вступу та свобода виходу з кредитної спілки; рівноправність членів кредитної спілки; самоврядування; гласність.

Кредитна спілка є юридичною особою, має самостійний баланс, банківські рахунки, які відкриває і використовує згідно із законодавством у самостійно обраних банківських установах, а також печатку, штамп та бланки із своїм найменуванням, власну символіку.

КС набирає свого статусу юридичної особи з моменту її державної реєстрації відповідно до закону.

Для досягнення мети кредитна спілка:

- приймає вступні та обов'язкові пайові та інші внески від членів спілки;
- надає кредити своїм членам на умовах їх платності, строковості та забезпеченості в готівковій та безготівковій формі;
- залучає на договірних умовах внески своїх членів на депозитні рахунки як у готівковій, так і безготівковій формі. Зобов'язання КС перед одним своїм членом не можуть бути більше 10% від загальних зобов'язань КС;
- виступає поручителем виконання членом спілки зобов'язань перед третіми особами;
- у разі участі в об'єднаній КС сплачує вступні, пайові та інші внески до об'єднаної КС;
- розміщує тимчасово вільні кошти на депозитних рахунках об'єднаної КС в установах банків, які мають ліцензію на право роботи з вкладами громадян, а також придбаває державні цінні папери, перелік яких установлюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, та паї кооперативних банків;
- залучає на договірних умовах кредити банків, кредити об'єднаної КС, кошти інших установ та організацій виключно для надання кредитів своїм членам, якщо інше не встановлено рішенням Держфінпослуг. Загальна сума залучених коштів, у тому числі кредитів, не може перевищувати 50 % вартості загальних зобов'язань та капіталу кредитної спілки на момент залучення;
- надає кредити іншим кредитним спілкам, якщо інше не встановлено рішенням Держфінпослуг;
- виступає членом платіжних систем;
- оплачує за дорученням своїх членів вартість товарів, робіт і послуг у межах наданого їм кредиту;

– провадить благодійну діяльність за рахунок коштів спеціально створених для цього фондів.

Органами управління КС є загальні збори членів КС, спостережна рада, ревізійна комісія, кредитний комітет та правління.

Голова спостережної ради КС несе персональну відповідальність за виконання покладених на спостережну раду завдань. Правління кредитної спілки є виконавчим органом, який здійснює керівництво її поточною діяльністю. Правління складається з осіб, які знаходяться в трудових відносинах із спілкою. Голова правління КС є членом кредитного комітету за посадою.

Кредитний комітет КС є спеціальним органом, відповідальним за організацію кредитної діяльності спілки. Кредитний комітет призначається спостережною радою та підзвітний загальним зборам членів КС та спостережній раді і несе перед ними відповідальність за ефективність кредитної діяльності спілки. Кредитний комітет призначається спостережною радою у кількісному складі, що визначається рішенням спостережної ради, але не менше трьох осіб за умови обов'язкової участі в ньому голови правління[14].

До компетенції кредитного комітету належать:

- розгляд заяв членів КС про надання кредитів і прийняття рішень із цих питань;
- здійснення контролю за якістю кредитного портфеля;
- вирішення інших питань, пов'язаних з кредитною діяльністю (визначається положенням про кредитний комітет).

Контроль за фінансово-господарською діяльністю КС здійснює ревізійна комісія. Ревізійна комісія підзвітна й відповідальна перед загальними зборами членів КС. Ревізійна комісія обирається загальними зборами членів КС у кількісному складі, що визначається рішенням загальних зборів, але не менше трьох осіб, які працюють на громадських засадах. Строк повноважень членів ревізійної комісії визначається загальними зборами членів кредитної спілки, але не більше ніж три роки. Порядок обрання ревізійної комісії визначається Положенням про ревізійну комісію.

Капітал КС складається з пайового, резервного та додаткового капіталів, а також залишку нерозподіленого доходу спілки і може бути меншим 10 % від суми її загальних зобов'язань.

Пайовий капітал кредитної спілки формується за рахунок обов'язкових та додаткових пайових членських внесків членів кредитної спілки.

Резервний капітал призначений для відшкодування можливих збитків КС, які не можуть бути покритими за рахунок надходжень поточного року, забезпечення платоспроможності кредитної спілки та захисту заощаджень її членів. Резервний капітал КС формується за рахунок вступних внесків членів КС та частини доходів КС до моменту досягнення ним не менш як 15 % від суми активів, зважених на ризик кредитної спілки. При ліквідації спілки залишок коштів резервного капіталу зараховується до Державного бюджету України.

Додатковий капітал КС формується за рахунок цільових внесків членів спілки, благодійних внесків фізичних та юридичних осіб, безоплатно отриманого майна і необоротних засобів.

Рішення про використання капіталу на покриття збитків КС приймається спостережною радою кредитної спілки в порядку, визначеному законодавством та рішенням загальних зборів членів КС.

З метою покриття передбачуваних збитків від неповернення кредитів кредитною спілкою за рахунок частини доходів КС формується резерв забезпечення покриття втрат від неповернених позичок. Порядок формування й використання резерву забезпечення покриття втрат визначається нормативно-правовими актами Держфінпослуг.

КС створює інші резерви та фонди відповідно до нормативно-правових актів Держфінпослуг, Статуту КС та рішень загальних зборів КС.

КС має право самостійно встановлювати:

– розмір плати (відсотків), яка розподіляється на пайові членські внески та нараховується на внески (вклади), що знаходяться на депозитних рахунках членів КС;

– розмір відсотків за користування кредитами, наданими КС;

– ціни (тарифи) на послуги, що надаються КС;

– види кредитів, що надаються КС, умови надання та строки повернення кредитів;

– способи забезпечення кредитних зобов'язань, вимоги щодо забезпечення погашення кредитів.

КС надає кредити лише своїм членам на умовах та на строк, визначені відповідним положенням КС, яке затверджене спостережною радою, на підставі заяви члена спілки за рішенням кредитного комітету.

Сьогодні ринок небанківських фінансових послуг характеризується зростанням кількості фінансових установ, посиленням конкуренції між ними, розширенням переліку фінансових послуг, які пропонуються споживачам та поліпшенням економічної стабільності фінансових установ. Загальна кількість небанківських фінансово-кредитних установ, зареєстрованих у Державному реєстрі України за 2005–2008 рр., зростає. Кількісно вони більш ніж в десять разів переважають комерційні банки. Стосовно активів ситуація дещо інша. У загальній структурі активів фінансових установ переважають активи комерційних банків. Їхня частка становить більше 90 % і має тенденцію до збільшення. Це свідчить про те, що комерційні банки мають стійку позицію на ринку, мають можливості здійснювати більші обсяги операцій тощо. Так, наприклад, наприкінці 2008 р. обсяг банківських активів становив 698700 млн грн., а обсяг активів небанківських установ – 46400 млн грн. [15].

Удосконалення кредитної діяльності в небанківських фінансово-кредитних інститутах потребує посилення їх позицій відносно:

– розвитку технології кредитування;

– впровадження системи управління ризиками.

Важливим напрямом вирішення перелічених завдань є використання практики страхування діяльності кредитних спілок. Місце, що займає страхування в переліку заходів, призначених мінімізувати матеріальний збиток і шкоду для кредитної спілки, важко переоцінити.

Інші заходи такого роду запобігають страхові події, але неспроможні відшкодувати збиток постфактум, страхування ж відшкодовує збиток саме після його виникнення. Крім того, страхування, не будучи запобіжним заходом стосовно можливого збитку, дозволяє кредитній спілці діяти так, начебто збиток вже відвернений, тобто не створювати спеціальних фондів на покриття можливого збитку, не змінювати характеру своєї роботи. У цьому змісті страхування тотожне мірам попереджувальної спрямованості і має той самий ефект для роботи кредитної спілки. Крім того, укладення договору страхування дає можливість не відволікати значну кількість коштів для формування резервів, а використати їх для активних операцій.

Ризик знижується не тільки страхуванням, оскільки воно покликане покрити лише ту частку ризику, що не усунута іншими способами. Тому як спосіб оптимізації ризиків страхування буде обрано кредитною спілкою лише тоді, коли воно вигідніше інших варіантів запобігання і покриття збитків від подій, що можуть розглядатися і як страхові.

Ризики кредитної спілки можна і не мінімізувати, якщо вважати, що можливі збитки однаково менші за відповідний страховий внесок чи витрати на поперед-

жувальні заходи. Тому інтерес до страхування виникає в досить розвинутих кредитних спілках, з великим обсягом операцій, вузькоспеціалізованим персоналом, складною офісною технікою й організацією роботи.

Ключовим видом страхової послуги, що може бути ефективно використана кредитними спілками, є особисте страхування. По характеру організації кредитна спілка – це спільність боржників перед одним кредитором, і більшість ризиків, яким піддаються фінансові вкладення кредитора (видані позики), прямо залежать від соціального, медичного і особистого статусу боржників. Ризики, пов'язані зі зміною статусу особистості, похідні від них зміни в рівні доходу, платоспроможності і суспільного статусу особи, підлягають страхуванню саме в рамках особистого страхування.

У технології кредитування кредитними спілками можливі також методи захисту від кредитного ризику, що вже набули певного досвіду використання в банківській системі. А саме:

- лімітування кредитів – спосіб встановлення сум заборгованості по конкретному позичальнику. Ліміт подає собою встановлену певну суму кредиту, яку позичальник має право отримати;

- диверсифікація позик – розподіл грошових коштів, що видаються у вигляді позик між різними суб'єктами. Чим більшому числу позичальників буде переданий позичковий капітал, тим меншим при інших рівних умовах буде ступінь ризику;

- оперативність при стягненні – обов'язок підтримувати з позичальником контакти протягом строку користування останньою позикою. Фінансова установа повинна слідкувати за фінансовим станом клієнта і при появі несприятливих відхилень вжити заходи щодо повернення грошових коштів;

- страхування кредитних операцій – фінансові установи повинні створювати страхові фонди, також страхувати високоризикові угоди у спеціалізованих страхових організаціях.

Бібліографічні посилання

1. Кредитные союзы: альтернатива банкам или хорошо забытое старое? // Финансовые услуги. – 2005. – № 2 – С. 50–51.
2. Вожжов А. П. Використання змінної частини поточних пасивів банків як інвестиційних ресурсів / А. П. Вожжов // Вісник НБУ. – 2003. – № 12. – С. 18–21.
3. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах реформування економіки / О. В. Дзюблюк // Проблеми економіки України : зб. наук. пр. – Тернопіль : ТАНГ, 1997. – № 1. – С. 86–91.
4. Заруцька О. П. Рівновага залучених та розміщених банківських ресурсів як необхідна умова стабільного розвитку / О. П. Заруцька // Вісник НБУ. – № 4. – 2007. – С. 20–27.
5. Коваленко В. В. Проблеми капіталізації та концентрації капіталу в банківській сфері / В. В. Коваленко // Вісник української академії банківської справи. – 2006. – № 1(20). – С. 49–54.
6. Кузнєцова Л. В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку : моногр. / Л. В. Кузнєцова // Одеса: Атлант, 2009. – 324 с.
7. Кузнєцова Л. В. Теоретико-методологічні основи фінансових ресурсів банку / Л. В. Кузнєцова // Хмельницький : ХЕУ, 2009. – Вип.3(15). – С. 56–62.
8. Шевцова О. Й. Банківські ресурси та рівень їх використання / О. Й. Шевцова, О. М. Олійникова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Д.: ДНУ, Вип 217 : у 4 т. – Том 2, 2006. – С. 348–353.
9. Голець І. Фінансові посередники на ринку капіталів / І. Голець // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 1–2. – С. 64–72.
10. Корнєв В. В. Фінансові посередники: інституційна роль та інструментарій / В. В. Корнєв // Фінанси України. – 2000. – № 2 – С. 37–45.
11. <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/sk2008.pdf>
12. <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/ks2009.pdf>

13. Мітюков І. О. Фінансові послуги України: Енциклопедичний довідник. Т1 / І. О. Мітюков, В. Т. Александров, О. І. Ворона. – К. : Укрбанквид, 2001. – 542 с.
14. Статут кредитної спілки «Аккорл» (у новій редакції). – К., 2004.
15. Шевцова О. Й. Конкуренція на фінансовому ринку: банківські конкурентні переваги / О. Й. Шевцова, В. Віхлевщук // Економічний простір : зб. наук. пр. – Д. : ПДАБА, 2009. – № 25. – С. 107–115.

Надійшла до редколегії 25.11.2009.

УДК 336:658.51.014

В. В. Буряковський

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІД ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Охарактеризовано специфіку страхування фінансових ризиків в Україні у контексті захисту суб'єктів підприємницької діяльності. Визначено відмінності у страхуванні фінансових ризиків за видами страхових послуг. Обґрунтовано доцільність виокремлення страхування фінансових ризиків у підгалузь страхування.

Ключові слова: страхування фінансових ризиків, страхування інвестицій, страхування кредитів, об'єкт страхування, страхові ризики, страхування від втрати прибутку.

Приведена характеристика специфики страхования от финансовых рисков в Украине в контексте защиты субъектов предпринимательской деятельности. Определены отличия в страховании финансовых рисков по видам страховых услуг. Обоснована целесообразность выделения страхования финансовых рисков в подотрасль страхования.

Ключевые слова: страхование финансовых рисков, страхование инвестиций, страхование кредитов, объект страхования, страховые риски, страхование от потери прибыли.

In the article is resulted description of specific of insurance in Ukraine from the financial risks of subjects of entrepreneurial activity. Differences are definite in insurance of financial risks on the types of insurance services. Grounded is expedience of selection of insurance of financial risks between fields of insurance

Key words: financial risks insurance, investments insurance, credit insurance, insurance object, insurance risks, margin losses insurance.

Розвиток національної економіки є багатогранним процесом, підтримання динамічної рівноваги якого становить передумову досягнення довгострокових тенденцій такого розвитку. Трансформація галузевої структури господарства, пов'язана із реформаційними процесами економіки України в цілому, збільшує невизначеність результатів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Кінцевим результатом реалізації зростання невизначеності економічної діяльності стало загальне підвищення рівня фінансового ризику. Одночасно реалізація апробованого ринкового інструментарію захисту від фінансового ризику є практично неможливою, оскільки інфраструктура ринку фінансових послуг, на якому звичайно в умовах ринкової економіки хеджують фінансові ризики, розвинута недостатньо. При цьому одним із найрозвинутіших сегментів даного ринку є страхування. Використання страхування для зменшення рівня фінансового ризику є одним із тривіальних інструментів ризик-менеджменту у світовій практиці. Проте

в Україні страхування для зменшення рівня фінансового ризику суб'єктами підприємницької діяльності практично не використовується. Причиною є невідповідність існуючого механізму надання відповідних страхових послуг змісту хеджування фінансових ризиків у цілому та окремі проблемні аспекти його функціонування. Тому актуальним напрямом дослідження є обґрунтування страхування фінансових ризиків як невід'ємного елементу механізму захисту підприємницької діяльності.

Окремим елементам теоретико-методологічного підґрунтя страхування фінансових ризиків присвячені праці А. П. Архипова, Л. А. Бондаренко, П. Ю. Буряка, О. В. Гребенко, К. Б. Єрмасової, Г. Б. Клейнера, М. Т. Корнійчука, О. Л. Мельника, Т. В. Нікітіної, О. О. Терещенко, В. М. Фурмана та ін., в працях яких велика увага приділена загальній організації страхування, опису форм захисту від фінансових ризиків, що існують на страховому ринку України, специфіці реалізації страхування фінансових ризиків порівняно із іншими видами, дослідженню тенденцій розвитку страхування окремих фінансових ризиків, методичному забезпеченню актуарних розрахунків та способами його удосконалення. Проте значення страхування фінансових ризиків у захисті підприємницької діяльності має велику кількість неопрацьованих чи недостатньо опрацьованих питань з точки зору обґрунтування механізму здійснення такого страхування.

Відповідно метою статті постав аналіз найпоширеніших форм страхового захисту суб'єктів підприємницької діяльності від фінансових ризиків. Об'єктом дослідження є процес здійснення страхового захисту від фінансових ризиків у підприємницькій діяльності. Предметом дослідження є способи страхування фінансових ризиків відповідно до специфіки функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

Управління ризиком, один з елементів фінансової політики, – це комплекс заходів, метою яких є мінімізація рівня підприємницьких та фінансових ризиків, що полягає у пошуку оптимального співвідношення дохідності й ризику, оцінка, прогноз і страхування відповідного ризику. Управління рівнем ризику включає такі етапи: виявлення ризику та джерел його виникнення; визначення джерел інформації для оцінки рівня ризику; вибір критеріїв і методів оцінки ризику; аналіз і оцінка ризику; розроблення і впровадження комплексу заходів для мінімізації дії ризику, у тому числі шляхом його страхування та створення резервів на покриття можливих збитків; розроблення та реалізація заходів з корекції фінансової політики, у тому числі шляхом встановлення оптимального рівня ризику [8, с. 87].

Захист підприємницької діяльності від ризику може здійснюватися різними методами. Найбільш поширеними інструментами є лімітування ризику, диверсифікація, аналіз та неформалізовані методи мінімізації ризику, страхування. Найпоширенішим інструментом ризик-менеджменту є система обмежень (лімітів), що дає змогу істотно підвищити рівень фінансової безпеки. Сутність лімітування полягає в обмеженні схильності свідомо прийнятого ризику певної величини. Якщо йдеться, припустимо, про управління власною позицією і портфеля фінансових інструментів, то у цьому разі ймовірно запровадження лімітів на обсяг портфеля та його структуру в розрізі ринків, інструментів, емітентів, максимальних розмірів збитків (точка закриття позиції) як щодо портфеля в цілому, так і за окремими видами паперів тощо [2, с. 86].

Іншим інструментом управління ризиками є диверсифікація як засіб зменшення сукупної схильності ризику за рахунок розподілу коштів між різними активами, ціни яких не корельовані або слабо корельовані між собою. Диверсифікація дає змогу знизити максимально можливі втрати за одну подію, однак при цьому зростає кількість видів ризику, котрі треба контролювати. Звісно, диверсифікацію у широкому значенні розуміють як стратегічний підхід до управління бізнесом у цілому, що означає диверсифікацію напрямів діяльності, ринків, клієнтської бази тощо.

Аналітична робота як базовий інструмент мінімізації ризиків дає змогу знизити ступінь непевності, що завжди супроводжує прийняття рішення в ринковому середовищі. Прийняття рішень за наявності повнішої й точнішої моделі процесів, що відбуваються, буде більш зваженим і грамотним, а отже, найменш ризиковим.

Є також низка неформалізованих методів мінімізації ризиків як процесів, що побічно впливають на якість організації ризик-менеджменту й управління компанією в цілому. До таких методів належать [2, с. 88]:

- підвищення ефективності використання кадрового потенціалу. Людський чинник багато в чому визначає успішність компанії на ринку. Ефективність використання кадрів залежить від якості персоналу, інтенсивності навчання та освіченості співробітників, відпрацьованості механізму мотивації;

- оптимізація організаційної структури. Гнучкість організаційної структури та її відповідність специфіці компанії визначає професіоналізм керівництва й значно підвищує стійкість і адаптованість компанії до мінливих зовнішніх умов;

- ступінь інноваційності установи. Сучасний бізнес пропонує величезну кількість нових технік управління всіма аспектами роботи фірми, нехтування якими призводить до втрати конкурентних переваг і поступового занепаду установи. Це не означає потреби сліпого наслідування будь-яких нових методик, проте процеси удосконалення й підвищення якості управління повинні відбуватися постійно;

- розвиток і підтримка зв'язків (у тому числі й неформальних) з інфраструктурними організаціями й іншими учасниками ринку.

По суті страхування є формою попереднього резервування ресурсів, призначених для компенсації збитку від очікуваного вияву різних ризиків. Економічна сутність страхування полягає у створенні резервного (страхового) фонду, відрахування до якого для окремого страхувальника встановлюються на рівні, значно меншому, ніж суми очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування. Отже, відбувається передача більшої частини ризику від страхувальника до страховика.

Страхування або резервування не мають на меті зменшення вірогідності вияву ризиків, а націлене переважно на відшкодування матеріального збитку від цього. Таким чином, страхування ґрунтується на детерміністському підході до можливих ризиків. Водночас страхування ризиків обов'язково припускає проведення певних заходів щодо зниження ймовірності настання страхових подій, які не завжди досягають бажаної мети.

Реалізуючи страховий захист від фінансового ризику підприємець вступає у страхові правовідносини. Страхові правовідносини – це страхові відносини, врегульовані нормою/нормами страхового права, які представляють органічну/діалектичну єдність правової форми і її економічного змісту, що виникає, змінюється, діє і припиняється на основі норм страхового права і визначуваних ними суб'єктивних прав, юридичних обов'язків і відповідальності страхувальника/застрахованої особи, вигодонабувача і страховика [16, с. 4].

Сьогодні послуги із страхування фінансових ризиків пропонують більшість українських страхових компаній. Страхові компанії представляють страховий захист від наступних фінансових ризиків [13, с. 17]: фінансові втрати, пов'язані із комерційною чи виробничою діяльністю (фінансові втрати, пов'язані з можливим невиконанням третіми особами договірних зобов'язань; фінансові втрати, пов'язані з можливими коливаннями курсів валют; відшкодування збитків у випадках, якщо за укладеними договорами страхувальник не може повністю або частково виконати фінансові зобов'язання або провести оплату, включаючи відсотки; від ризиків у виробничому процесі); фінансові втрати, пов'язані із інвестиційною діяльністю (фінансові втрати, пов'язані з можливим знеціненням цінних паперів; втрата частини або всього обсягу інвестицій через настання форс-мажорних обставин); фінансові втрати, пов'язані із кредитною діяльністю (непо-

вернення кредиту і відсотків по ньому; страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту); інші фінансові втрати (страхування ризику неплатежу, виданих і прийнятих гарантій; страхування непередбачених судових витрат при здійсненні підприємницької діяльності).

На відміну від багатьох видів страхування, предметом захисту яких є наявне майно, страхування від втрат прибутку є формою страхового захисту господарських суб'єктів від втрат потенційної вигоди (у такому випадку – очікуваного прибутку), яке може бути зумовлене спадом виробництва чи навіть його зупинкою через різноманітні причини, у тому числі форс-мажорні обставини. Збитки, яких господарський суб'єкт може зазнати внаслідок виникнення несприятливих ситуацій, не обмежуються лише втратою потенційної вигоди. До них додають кошти, витрачені на оплату так званих постійних потреб за відсутності чи падіння виробництва, зумовлених необхідністю постійно підтримувати життєдіяльність господарського суб'єкта, а також пов'язаних із процесом його повернення до бажаного діапазону ділової активності. У такому разі обсяг збитків зростає за рахунок витрат, які здійснені з метою протистояння наслідкам несприятливих ситуацій. Отже, втрата потенційної вигоди, а відповідно і її страховий захист, ніколи не виявляються самостійно, і хеджування від втрат прибутку є страхуванням комплексним для багатьох так званих базових видів страхування. Хеджування від втрат прибутку передбачає виплату відшкодування, яке замінює для застрахованого суб'єкта регулярне надходження грошових ресурсів, необхідних для фінансування господарського процесу [9, с. 155].

Страхування лізингу – специфічний вид страхування, що рідко пропонується на ринку. Через потенційну імовірність неправильної оцінки ризиків цей вид страхування якісно може бути здійснений лише декількома страховими компаніями України [14, с.41]. Страховики покривають фінансовий ризик кредитора за угодою (якщо лізинг здійснюється із залученням кредитних ресурсів), лізингової компанії і постачальника устаткування, тобто збиток, заподіяний в результаті невиконання лізингоотримувачем повністю або частково своїх зобов'язань по оплаті лізингових платежів у результаті його банкрутства, а також у результаті загибелі або пошкодження майна, переданого в лізинг.

Страхування інвестицій може мати вигляд майнового страхування [4, с. 125] у формі страхування ризику підрядного будівництва; страхування морських і повітряних вантажів, що надходять до будівництва; страхування устаткування, що належить підрядчикові.

Страхування ризику підрядного будівництва пов'язане зі страхуванням незавершеного будівництва від ризику матеріальних втрат або збитків. Залежно від видів таких ризиків договори страхування цієї форми ризику можуть бути трьох типів:

- стандартний договір страхування на випадок пожежі, який є захистом від прямих матеріальних втрат чи пошкоджень від пожежі указаної у договорі власності;

- розширений договір страхування від того ж ризику, до якого входить стандартний договір страхування від пожежі й одне чи кілька специфічних доповнень, що враховують вимоги конкретного страхувальника. Як правило, до такого доповнення входять ризики стихійних лих (буря, вибух), а також суспільне напруження;

- договір страхування від усіх видів ризиків здебільшого враховує конкретні вимоги підрядчика і надає йому можливість ширшого вибору страхових послуг. Цей договір забезпечує відшкодування усіх матеріальних втрат і збитків застрахованого майна, за винятком тих, які спеціально обумовлюються в угоді. Він охоплює усе незавершене будівництво, у тому числі всі матеріали, обладнання і результати праці. Крім того, за цим договором здійснюється страхування монтажно-пускових робіт.

Замовники нерідко вимагають від підрядників і субпідрядників такого страхування з метою зменшення ризику серйозних порушень календарних планів будівництва внаслідок виходу устаткування з ладу. Створення резерву коштів на покриття непередбачених витрат є способом боротьби із ризиком, що передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками, які впливають на вартість проекту, і розміром витрат, необхідних для ліквідації перебоїв у виконанні проекту. Основною проблемою при створенні резерву на покриття непередбачених витрат є оцінка потенційних наслідків ризиків.

На думку Б. В. Єрмасової [6, с. 19], може бути запропонована класифікація видів нестрахованих ризиків інвестиційної діяльності для приватного комерційного страхування, до яких відносяться: катастрофічні ризики, які відшкодовуються державою або напівдержавними структурами; прийнятні ризики, які відшкодовуються самострахуванням; спекулятивні ризики, які компенсуються диверсифікацією, сек'юритизацією і хеджуванням; великі систематичні ризики, які нейтралізуються сприятливим кліматом через державне регулювання; рідкісні ризики, через низьку вірогідність ідентифікації в достатньому для страхування ступені; ризики, що успішно диверсифікуються і хеджовані; політичні, військові, терористичні, соціальні і екологічні ризики; ризики, що повністю не ідентифікуються (фізична ідентифікація без економічної); некеровані ризики для страховиків із врахуванням їх об'єднання; важкі ризики через фінансові і організаційні проблеми недостатнього розвитку страхового менеджменту ризику; нові ризики, що тільки включаються в процес управління; частина високодинамічних ризиків через запізнювання із зміною їх ідентифікації.

Історичним прообразом страхування кредитів вважається комісійна операція, за умовами здійснення якої укладалася додаткова угода – делькредере. Комісіонер за додаткову винагороду, яка вважалася платою за взяття ризику комісійної операції, гарантував комітенту, що вексель на проданий в кредит товар буде викуплений в певний термін. Угода делькредере набувала характеру вексельної гарантії, відповідно до якої у разі неповернення боргу третьою стороною комісіонер зобов'язаний був виплатити відшкодування комітенту в повному обсязі заборгованості.

Делькредерне страхування складається з двох груп страхових відносин: страхування товарних кредитів і страхування фінансових (грошових) кредитів. У першій групі страховий захист забезпечується як для внутрішнього, так і зовнішнього (експортно-імпортного) товарообігу, який здійснюється на кредитній основі. Другу групу делькредерного страхування складають операції по страхуванню фінансових кредитів, тобто споживчих і інвестиційних кредитів, які видані в грошовій формі [13, с. 16].

У зарубіжній практиці страхування кредитне страхування часто стосується різних сфер діяльності і переплітається із іншими видами страхування. Залежно від місця і причин виникнення кредитного ризику можна виділити такі види кредитного страхування: страхування споживчого кредиту, страхування комерційного (товарного) кредиту, страхування банківського кредиту, страхування експортного кредиту, страхування фінансового кредиту, страхування вексельного кредиту [12, с. 93–94].

Щодо страхування інших фінансових втрат, то у світовій банківській практиці здійснюють, наприклад, комплексні програми страхування банківських ризиків. Відповідно до світової практики й методології перестраховального ринку Ллойда комплексне страхування банків (Bankers Blanket Bond, або BBB) надає захист від таких ризиків: страхування кримінальних ризиків банку; страхування від комп'ютерних та електронних злочинів; страхування професійної відповідальності.

Об'єктами страхування є: нелояльність персоналу; цінне майно у приміщеннях страхувальника; транспортування цінного майна; подробиці чеки, цінні папери,

фальшива валюта; приміщення банку та обладнання, що знаходиться в них; юридичні й судові витрати; комп'ютерні системи банку; діяльність сервісної (процесингової) компанії; комп'ютерні команди; електронні дані та носії; електронний зв'язок; електронні перекази; цінні папери на електронних носіях; факсимільні повідомлення; переказ коштів за телефонними інструкціями; присуджені судом суми позову й витрат позивача; підтверджені витрати банку зі свого юридичного захисту.

Слід зазначити, що комплексне страхування банків на практиці не розглядається як стандартний страховий продукт. Його умови можуть і мають відбивати індивідуальні особливості й потреби кожного конкретного клієнта. Саме в такому сенсі, відповідно до результатів переговорів, андерайтерами встановлюється певна страхова премія для банку.

Страхова відповідальність при хеджуванні від втрат прибутку є збіркою й охоплює такі види збитків [11, с. 121]: витрати, які мають постійний характер і є необхідними навіть протягом вимушеної перерви у виробничому процесі; зростання витрат на виробництво, а також додаткові витрати, спрямовані на стримання спаду виробництва в умовах, які склалися після страхового випадку; втрата прибутку, що обчислюється за спеціальною методикою; від локальної перерви бізнесу внаслідок аналогічних перерахованим вище подіям у контрагента підприємства [1, с. 298].

Загальний обсяг страхової відповідальності страховика при хеджуванні від втрат прибутку визначається величиною страхової суми. Страхова сума для потреб цього хеджування [11, с. 123] обчислюється на базі передбачуваного обсягу прибутку та обсягу постійних витрат, які можуть скластися у плановому році. У практиці фінансового хеджування при страхуванні від втрат прибутку застосовується поняття прибуток-брутто. Прибуток-брутто, у свою чергу, складається із двох частин: власне прибутку в економічному значенні цього поняття, названого прибуток-нетто, та постійних витрат, які є чистими втратами в умовах простою виробництва.

Визначення структури страхового резерву для покриття ризику реальних інвестицій на таке покриття пропонується здійснити за одним із двох підходів [4, с. 127]: визначення резервів, обумовлених контрактом; визначення непередбачених резервів за категоріями витрат.

Вітчизняні банки не проводять комплексного страхування банківських ризиків через різні макро- та мікроекономічні причини. Використовуються загалом традиційні класичні види страхування, які характерні для промислових, торгових, фінансових установ (страхування приміщень, споруд, автомобілів, обов'язкові види страхування тощо).

Особливістю страхування від втрат прибутку є те, що обсяг збитку залежить не стільки від розміру пошкоджень (як у випадку звичайних майнових страхувань), скільки від тривалості перерви виробничої діяльності. Чинник часу характеризується специфічним параметром, який визначається і застосовується лише при страхуванні від втрат прибутку, – терміном відшкодування. Ним є розрахунковий період діяльності підприємства, упродовж якого накопичуються негативні результати від перерви виробництва. Тривалість цього періоду визначається безпосередньо страхувальником і має відповідати максимальній тривалості періоду, необхідного підприємству для досягнення обсягу виробничого обороту, який воно мало до настання страхового випадку. Розрахунок цього терміну, як правило, відбувається із урахуванням конструкції застрахованих об'єктів, виду господарської діяльності, складності виробничої технології, наявності та доступу до фінансових ресурсів, необхідних для відновлення діяльності [11, с. 122].

Проте страхування кредитного ризику має низку інших особливостей, обумовлених специфікою страхової та банківської діяльності [7, с. 61]:

– якщо страхова компанія надає страховий захист по кредиту, то вона бере активну участь у процедурі банкрутства або реструктуризації заборгованості з метою повернення максимально можливої суми боргу;

– страхова компанія наполягатиме на жорстких умовах погашення боргів і може довести справу до процедури ліквідації підприємства. Вона зацікавлена, перш за все, у швидкому поверненні коштів, що виплатили за угодою страхування, а не в збереженні довгострокових відносин кредитора із неплатоспроможним позичальником;

– страхування кредитів пропонує пряме хеджування кредитного ризику: безпосередня участь вказаного в контракті підприємства, обов'язкове повідомлення позичальника про перехід права вимоги, що може бути складним з організаційної точки зору;

– процес виставлення вимог страховою компанією разом із можливими подальшими переговорами про фінансову неспроможність позичальника тривають від декількох місяців до року.

Окрім страхування кредитних ризиків банки та страхові компанії мають підстави до ширшої взаємодії, що спонукає до створення банкострахових груп.

Витрати для потреб страхування від втрат прибутку розраховують згідно з вимогами загальної методики з урахуванням певних особливостей оцінки ризику, які покладено в основу такого страхування. Навіть незначна майнова шкода здатна призвести до зупинки виробництва, до цілковитої втрати прибутку. Отже, страховий тариф має враховувати ймовірності настання таких ризиків: базового ризику (пошкодження, знищення майнових засобів); ризику сповільнення чи зупинення виробничого процесу [11, с. 123].

Об'єкти страхування фінансових ризиків мають специфічний характер, виходячи із фактичної реалізації страхового ризику. Наприклад, існують значні відмінності між різними сферами економічної діяльності щодо рівня фінансової ефективності їх діяльності, а, отже, і між рівнем ризику втрати прибутку. Найвищий рівень рентабельності відповідає промислового виробництва, проте питома вага збиткових підприємств є досить значною. Очевидно, що для великої кількості підприємств спостерігається значний рівень збитковості. Найвищий рівень ризику втрати прибутку спостерігається для сільського господарства, для якого найбільш імовірний рівень рентабельності є найнижчим і складає 6 %. При цьому найбільш імовірна питома вага збиткових підприємств є найвищою і складає 48,2 % (табл. 1).

Таблиця 1

Результати імовірнісного аналізу окремих показників рівня ризику втрати прибутку за видами економічної діяльності

За видами діяльності	Рентабельність обороту, %		Збиток/прибуток, %		Питома вага збиткових підприємств, %	
	Найбільш імовірне значення	Щільність імовірності	Найбільш імовірне значення	Щільність імовірності	Найбільш імовірне значення	Щільність імовірності
Всього	7,36	0,05525	132,87	0,05539	38,8	0,05539
Промисловість	8,84	0,02116	1,22	0,02139	41,1	0,02072
Сільське господарство	6,19	0,0088	281	0,0088	48,2	0,00889
Будівництво	8,2	0,0412	36,01	0,4119	36,5	0,04111
Фінансова діяльність	444,58	0,000351	6,28	0,000349	31,7	0,000348
Транспорт та зв'язок	7,36	0,055	44,83	0,0539	44,1	0,0539
Інші галузі	6,79	0,046	50,02	0,046		

При калькуляції страхового тарифу щодо страхування від втрат прибутку враховуються такі особливості господарської діяльності страхувальника: сезонність виробництва; тривалість терміну відшкодування; характер конкуренції у даній галузі; частка власної участі у фінансуванні ризику втрати прибутку. Власну участь може становити, наприклад, фінансування страхувальником протягом 5-ти робочих днів після настання страхової події, що означає початок відповідальності страховика із шостого дня перерви виробництва.

Для об'єктів страхування, що мають такі однакові родові ознаки, як група страхування підприємницьких ризиків, функціональне призначення, способи, умови, іноді і тривалість використання (або термінів створення, виробництва або життєдіяльності), характерно одноманітність причин і імовірності настання страхових випадків і їхніх наслідків. Це дозволяє застосовувати до них однакові правила, умови страхування і виділяти їх в окремий вид (підвид) страхування. Страхові відносини встановлюються і реалізуються по конкретних видах (підвидах), об'єктах страхування (зокрема, шляхом певного комбінування видів страхування в одному договорі) [16, с. 8]. Це дає підстави наголошувати на необхідності виокремлення галузі страхування підприємницьких ризиків. У зв'язку з розглянутим вище розумінням фінансових і підприємницьких ризиків страхування підприємницьких ризиків є сукупністю видів страхування, що передбачають обов'язки страховика по виплаті страхового відшкодування (в межах страхової суми) підприємцю (страхувальнику) при настанні страхових випадків, що впливають на матеріальні, фінансові ресурси, результати підприємницької діяльності і що заподіюють втрати доходу, додаткові витрати і збитки.

Таким чином, сукупність форм страхового захисту від фінансового ризику є широкішою і включає в себе страхування від ризику втрати прибутку, страхування інвестицій, страхування кредитів, страхування від інших фінансових втрат. Нормативно на сучасному етапі страхуванням фінансових ризиків називають комплекс страхових послуг відносно страхування від втрати прибутку та ризику інших фінансових втрат. Перелічені форми страхування фінансових ризиків відокремлені одна від одної, облік премій і відшкодувань проводиться також окремо. Сукупність страхових ризиків є однорідною для кожної з цих форм, що дає підстави для формування на їхній основі видів страхування, та спорідненою для їхніх сукупностей, на основі чого можна виокремити підгалузь страхування – страхування фінансових ризиків.

Бібліографічні посилання

1. Архипов А. П. Страхування бюджетних ризиків : моногр. / А. П. Архипов. – Л. : Просвіта, 2003. – С. 298.
2. Бондаренко Л. А. Побудова системи ризик-менеджменту в комерційному банку / Л. А. Бондаренко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 85–93.
3. Буряк П. Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва : моногр. / П. Ю. Буряк. – Л. : ІРД НАН України, 2000. – С. 157.
4. Гребенко О. В. Страхування ризиків інвестиційної діяльності / О. В. Гребенко // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 124–128.
5. Губені Ю. Сільськогосподарське страхування в Польщі / Ю. Губені, Е. Войцехівська-Ліпка // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 4–11.
6. Ермасова Е. Б. Виды страхования инвестиционной деятельности / Е. Б. Ермасова // Страхование дело. – 2005. – № 6. – С. 9–17.
7. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов – М. : Экономика, 1997. – 290 с.
8. Корнійчук М. Т. Ризик і надійність. Економіко-стохастичні методи і алгоритми побудови та оптимізації систем / М. Т. Корнійчук, І. К. Совтус. – К. : КНЕУ, 2000. – 210 с.
9. Крупник В. Основи бюджетування / В. Крупник, В. Бабенко. – К. : Лібра, 2000. – С. 155.

10. Ломакина Т. Страхование предпринимательского риска в аграрном производстве / Т. Ломакина // Страхование ревю. – 2002. – № 10. – С. 3–7.
11. Мельник О. Л. Бюджетні ризики та методи управління ними / О. Л. Мельник, Я. В. Кудря // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 117–122.
12. Никитина Т. В. Страхование коммерческих и финансовых рисков / Т. В. Никитина. – СПб.: Питер, 2002. – С. 93–94.
13. Поддубная Е. Страхование финансовых рисков в Украине / Е. Поддубная // Економіка та держава. – К., 2003. – С. 16–21.
14. Терещенко О. О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44.
15. Фурман В. М. Особливості формування страхових ринків країн з перехідною економікою / В. М. Фурман // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 74–76.
16. Шихов А. К. О содержательной точности элементов понятийного аппарата страхования / А. К. Шихов, А. А. Шихов // Страхование право. – 2006. – № 1. – С. 2–18.

Надійшла до редколегії 25.09.2009.

УДК 336.71

Г. О. Крамаренко, Т. М. Болгар

Дніпропетровський університет економіки та права

ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Розглянуто зміст економічної безпеки, місце ризиків та фінансових посередників у діяльності суб'єктів господарювання в умовах нестабільної економіки України в період фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: економічна безпека, фінансові посередники, фінансова криза.

Поднимаются вопросы относительно содержания экономической безопасности, места рисков и финансовых посредников в деятельности субъектов хозяйствования в условиях нестабильной экономики Украины в период финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовые посредники, финансовый кризис.

The problems of the country's economic security meaning, risks and conduits role in the economic agents activities in contexts of the Ukrainian economic spottiness in the period of financial-economic crises are raised in the article.

Key words: economic security, conduits, financial crises.

Однією з основних проблем будь-якої економічної системи є забезпечення її ефективної та стабільної діяльності. У сучасних умовах актуальними стають питання саме стабільного безкризового розвитку. З переходом до ринкових відносин Україна змогла повною мірою оцінити вплив різного роду криз на своє економічне середовище.

Тенденції розвитку сучасного суспільства такі, що питання безпеки вийшли на перше місце. Пояснюється це глобальними процесами, що відбуваються у світі. У подібних умовах країни, безумовно, потребують перегляду існуючих та розробку нових підходів до забезпечення національної безпеки.

Під національною безпекою розуміють «здатність держави ефективно протистояти впливу наявних або потенційних погроз його існуванню і незалежному розвитку» [1]. У складі національної безпеки окремо виділяють такі її складові:

- військова безпека;
- політична безпека;
- соціокультурна безпека;
- екологічна безпека;
- економічна безпека.

На думку більшості авторів, економічна безпека є головною складовою національної безпеки. Так, Г. Пастернак-Таранушенко пише, що економічна безпека «є базою для будь-яких інших напрямів, відгалужень і проявів безпеки держави, оскільки все у світі, державі і житті окремої людини має під собою економічну основу» [2].

У широкому сенсі під економічною безпекою розуміють якісну характеристику економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови працездатності системи, розвиток в рамках цілей, поставлених перед нею, а у випадках виникнення різних загроз (зовнішніх і внутрішніх) система має бути спроможна протистояти їм і відновити власну працездатність.

Виділяють декілька рівнів економічної безпеки:

- міжнародна безпека (глобальна, регіональна);
- національна безпека (державна, галузі, регіону, суспільства);
- приватна: підприємства, домашнього господарства або окремої особи [3].

Проте необхідно відзначити, що в цілому автори по-різному трактують поняття економічної безпеки, роблячи акцент на різних істотних, на їхню думку, характеристиках даного поняття.

Б. Губський вказує на те, що економічна безпека «визначає здатність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх погроз, проводити поступальний розвиток економіки з метою підтримки стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій» [1].

В. Сергєєв визначає економічну безпеку як стан економіки, при якому забезпечується вирішення трьох взаємозв'язаних завдань: високий і стійкий розвиток, ефективне задоволення суспільних потреб, захист економічних інтересів держави на національному і міжнародному рівнях [4].

На думку Є. Олейникова, «національна економічна безпека – це такий стан економіки і інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально спрямований розвиток держави в цілому, достатній економічний і оборонний потенціал при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів» [5].

Проаналізувавши визначення, дані Г. Пастернаком-Таранушенком, Б. Губським, В. Сергєєвим, Є. Олейниковим, а також іншими дослідниками цієї проблематики, ми можемо прийти до висновку, що ключовим моментом їхнього змісту є здатність держави зберігати досягнутий рівень економічного розвитку незалежно від зовнішніх і внутрішніх погроз.

Недостатня увага до проблем забезпечення безпеки діяльності може, навіть при високій прибутковості бізнесу, призвести до того, що суб'єкт підприємництва стане вкрай уразливим до різного виду ризиків, а в майбутньому може спричинити його банкрутство. Крім того, підприємство може стати об'єктом ворожого поглинання. З іншого боку зростання бізнесу викликає значну залежність від зовнішніх джерел фінансування, що може потягнути за собою поступову втрату самостійності в прийнятті управлінських рішень та негативно відобразитися на його фінансовій стабільності.

Кризові ситуації в діяльності суб'єктів підприємництва – це типове явище для ринкової економіки. Неконкурентноздатні суб'єкти мають зникати. Але, на наш погляд, все ж таки мають зникати ті з них, що допустили глобальні помилки: неправильно обрали сферу діяльності, помилково визначили ринкову кон'юнктуру,

розробили хибну стратегію розвитку – тобто ті суб'єкти, що були приречені, незалежно від їхніх внутрішніх факторів, якості менеджменту тощо.

Як засвідчує практика, значна частина суб'єктів підприємництва опиняються у кризовому стані в результаті прорахунків у фінансовому управлінні, розподілі ресурсів з їх використання, прорахунків у планах. Тобто потенційно прибуткові підприємства можуть стати банкрутами лише тому, що не спроможні вчасно визначити настання кризи, а також не мають чіткого плану дій у випадку кризових ситуацій.

Кризові явища є наслідком як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на організацію. Ми вважаємо, що необхідно боротися в першу чергу з причинами майбутніх проблем, аніж із кризами та банкрутством, як їх наслідками. Необхідно створити для суб'єктів підприємництва такі умови, що зводили б ризик настання глобальних криз до мінімуму.

Ключовою проблемою для кожного суб'єкта підприємництва, як у короткостроковій, так і середньо- та довгостроковій перспективі, є досягнення певного стійкого стану, який би забезпечував розвиток суб'єкта, а також збалансованість між основними складовими його діяльності, як-то вхідні та вихідні грошові потоки, обсяги дебіторської і кредиторської заборгованості і т. д.

Критерієм стійкого фінансового стану є фінансова рівновага, що в загальному вигляді визначається збалансованістю фінансових активів та позикового капіталу. Стійким вважається стан суб'єкта підприємництва, коли всі нефінансові активи є власними, а фінансові – позиковими. Абсолютна фінансова стійкість неможлива, оскільки залежить від впливу великої кількості факторів, дія їх є нестабільною, тобто вони постійно модифікуються і змінюються.

Отже, в кожний окремий момент часу суб'єкт підприємництва має намагатися досягти поточної фінансової рівноваги, що і буде певною мірою гарантувати його стабільність.

Усі суб'єкти підприємництва в усіх країнах світу функціонують у ризиковому середовищі. І хоча в радянські часи існувала думка, що ризики – риса суто капіталістичного ладу і до розвиненого соціалізму не відноситься [7], проте, реальність показала хибність цього твердження. Ризики – об'єктивна реальність. Це розуміли ще давні греки, зокрема, Гомер характеризував їх як «небезпеку переміщення між скелями». Дійсно діяльність будь-якого суб'єкта підприємництва в ринкових умовах можна образно охарактеризувати саме так.

З позиції фінансового менеджменту кризовий стан суб'єкта підприємництва полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності [7].

Що стосується сучасного трактування ризику з економічної точки зору, то І. А. Бланк визначає категорію ризик як результат вибору альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату діяльності при ймовірності понесення збитку в силу невизначеності умов його реалізації [8].

Ризиків багато, і немає необхідності їх всі контролювати, оскільки це потребує значних зусиль, та й врахувати всі ризики неможливо. Отже, необхідно виділити групу ризиків, актуальних для конкретного суб'єкта підприємництва і вести їх посилений моніторинг. Таким чином, кожна організація, виходячи з особливостей своєї діяльності, має визначати групу «критичних ризиків». Критичні ризики – ризики, що, як правило, призводять до появи глибокої кризи в діяльності суб'єкта підприємництва, в результаті чого він стає нездатним вести повноцінну фінансово-економічну діяльність.

На рис. 1 наведена схема класифікації типових критичних ризиків суб'єктів підприємництва, базою якої є класифікації, надані різними вченими-економістами у фінансово-економічній літературі.



Рис. 1. Типові критичні ризики суб'єктів підприємництва

Внутрішні ризики пов'язані безпосередньо з власними прорахунками і недоліками, а також форс-мажорними обставинами. Зовнішні ризики – ризики зміни зовнішнього середовища, починаючи від економічної ситуації в країні і законодавстві, закінчуючи проблемами з контрагентами й органами державної влади.

Ризики у своїй сукупності утворюють кризове середовище суб'єктів підприємництва двох рівнів. Кризове середовище першого рівня являє собою всю сукупність ризиків (як зовнішніх, так і внутрішніх), з якими суб'єкт підприємництва може зустрітися в процесі своєї діяльності. Кризове середовище другого рівня являє собою сукупність тільки критичних ризиків даного суб'єкта. Для кожного підприємства набір критичних ризиків є унікальним.

Таким чином, для аналітиків суб'єкта підприємництва реальну ціну має не все кризове середовище організації, а саме кризове середовище другого рівня, тобто сукупність її критичних ризиків.

Виділення групи критичних ризиків суб'єкта підприємництва значно полегшить роботу аналітиків, особливо в плані моніторингу появи можливих криз в діяльності організації.

Розглянемо приклад ризику, який для одного суб'єкта підприємництва є критичним, а для іншого – ні. Візьмемо ризик різкої зміни процентної ставки по кредитах (убік підвищення). У одного підприємства є значна кількість позикових коштів у вигляді банківських кредитів з нефіксованою процентною ставкою, в іншого – ні.

Ризик різкого підвищення процентної ставки є для першого суб'єкта критичним, оскільки призведе до різкого збільшення витрат на утримання кредиту, і як наслідок можлива нестача коштів, а в результаті – криза неплатежів.

У іншого підприємства частка позикових коштів у вигляді банківських кредитів незначна. Різка підвищення процентних ставок не зможе заподіяти йому видимої шкоди, і як наслідок не викличе серйозних проблем та появи кризових ситуацій.

Потрібно відзначити, що саме нездійснення або ж втрата контролю над станом кризового середовища призводить до розвитку кризових ситуацій на суб'єкті підприємництва, що може спричинити його банкрутство.

Розглянемо причини сповільнення динаміки і спад промислового розвитку економіки України. Слід відмітити, що стрімкий розвиток світової фінансово-економічної кризи суттєво погіршив перспективи промислового розвитку економіки України. За підсумками 2008 р. промислове виробництво зменшилося на

3,1 %, що є найгіршим показником після 1996 р., коли спад промисловості склав 5,1 %. Від'ємна динаміка розвитку промисловості свідчить про значні ризики для перспектив модернізації національної економіки та економічної динаміки в цілому.

В умовах ринкового господарювання велика кількість підприємств не обходиться без послуг фінансового посередництва. На кінець 2009 р. в Україні великою проблемою для її промисловості стало падіння платоспроможності підприємств. Через неможливість залучення кредитних коштів для промислових підприємств ускладнилася не тільки реалізація інвестиційних планів, а і поточна діяльність. Наявні фінансові ресурси багатьох суб'єктів господарської діяльності акумульовані в запасах готової продукції, ціна і попит на яку зменшуються. Через дефіцит ліквідних коштів ускладнюється процес розрахунків з контрагентами. Унаслідок цього, було запущено циклічний процес нарощування дебіторської та кредиторської заборгованості по всій промисловості.

Світова фінансова криза, яка в процесі свого розгортання породжує економічну кризу в багатьох країнах світу, змусила уряди і центральні банки вживати швидких і масштабних рішень щодо підтримання стійкості фінансової системи країни, забезпечення ліквідності банківської системи, підтримання виробництва і економічного зростання, а також мінімізації соціальних втрат працівників і населення.

Серед значного різноманіття антикризових заходів, які вживаються різними країнами світу, чільне місце посідають заходи, спрямовані на безпосередню підтримку компаній як реального, так і фінансового секторів економіки, що потерпають від кризи. Системним наслідком таких заходів, на нашу думку, має стати відновлення або прискорення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та застосування антикризових інструментів у таких сферах:

1. Розширення пропозиції кредитних ресурсів:

- збільшення кредитування економіки банками розвитку;
- продовження річного пільгового періоду, протягом якого боржник може погасити лише відсотки, відклавши погашення основного боргу;
- зміцнення і розширення державних кредитних гарантій і фінансування з боку державних фінансових установ;
- збільшення статутного капіталу державних банків;
- придбання комерційних цінних паперів, випущених компаніями з метою послаблення жорсткості умов фінансування.

2. Підтримка малого й середнього бізнесу:

- субсидування процентної ставки за комерційними кредитами для малих і середніх підприємств (МСП) та домогосподарств;
- тимчасове зниження ставки корпоративного податку для МСП;
- створення спеціальних фондів, які надаватимуть кредити МСП, що мають потенціал для зростання і створення додаткових робочих місць;
- надання спеціалізованими кредитними установами позик підприємствам на покриття короткострокових фінансових потреб МСП, які потерпають від нестачі оборотного капіталу;
- розширення кредитних ліній, що надаються державними фінансовими установами;
- збільшення мінімального ліміту кредитів, що надаються для малих підприємств та фізичних осіб;
- спрощення процедури отримання кредитів для МСП, відкриття власної справи, надання на ці цілі податкових пільг, фінансування консалтингових послуг;
- розміщення коштів державних суверенних фондів у банках другого рівня на програми фінансування малого й середнього бізнесу.

Отже, одним із сигналів настання кризи у майбутньому є фінансова нестійкість. На цій стадії починаються труднощі з наявними коштами, виявляються деякі ранні ознаки криз, різкі зміни в структурі балансу в будь-якому напрямі. Однак особливу тривогу повинні викликати:

- різке зменшення коштів на рахунках;
- збільшення дебіторської заборгованості;
- старіння дебіторських рахунків;
- розбалансування дебіторської і кредиторської заборгованості;
- зниження обсягів продажів.

Багатовимірність кризи в Україні, той факт, що глибина падіння вітчизняної економіки суттєво перевищила аналогічні показники переважної більшості країн світу, які також потерпають від світової фінансової кризи, засвідчують необхідність детального дослідження генези та проявів негативних процесів в Україні, виявлення внутрішніх суперечностей, які лежать в їх основі. Це має дати змогу виявити оптимальні напрями та дієві інструменти антикризової політики, спрямованої як на послаблення негативного впливу кризи, збереження макроекономічної стабільності, так і на уникнення післякризової депресії, якнайшвидше відновлення ділової та інвестиційної активності на підґрунті якісних структурних зрушень в економіці, а головне – забезпечення економічної безпеки України.

Бібліографічні посилання

1. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : монографія / Б. В. Губський. – К. : Наук. видання. – 2001. – 122 с.
2. Пастернак–Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : підруч. / Г. Пастернак–Таранушенко. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
3. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин СПб. : Питер. – 2002. – С. 8.
4. Сергеев В. И. Лубянка: обеспечение экономической безопасности государства : сб. / В. И. Сергеев. – М. : Масс Информ Медиа, 2002. – 448 с.
5. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / ред. Е. А. Олейников. – М. : Бизнес–школа Интел–Синту, 1997. – 288 с.
6. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
7. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ. – 2000. – 268 с.
8. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника–Центр, Эльга, 2003. – 496 с.

Надійшла до редколегії 25.09.2009.

М. І. Деркач*Комітет з питань бюджету Верховної Ради України***ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ДОСВІД ЯПОНІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Проаналізовано досвід децентралізації державного управління Японії, зокрема фінансової складової даного процесу. Обґрунтовано, що організація фінансової системи є індикатором реальної автономії місцевих органів влади. Визначено позитивні та негативні наслідки реформи з децентралізації управління Японії 2000 р. Автор доводить, що укріплення фінансової автономії буде успішним тільки за умови підвищення якості й управлінської ефективності місцевих органів самоврядування та їх співпраці з центральними органами влади.

Ключові слова: децентралізація фінансових функцій держави, децентралізоване управління.

Проанализирован опыт децентрализации государственного управления Японии, в частности финансовой составляющей данного процесса. Обосновано, что организация финансовой системы является индикатором реальной автономии местных органов власти. Определены позитивные и негативные последствия реформы по децентрализации управления Японии 2000 г. Автор доказывает, что укрепление финансовой автономии будет успешным только при условии повышения качества и управленческой эффективности местных органов власти и их сотрудничестве с центральными органами власти.

Ключевые слова: децентрализация финансовых функций государства, децентрализованное управление.

Experience of Japan government regulation decentralization, particularly its fiscal component, is analyzed. It was determined that fiscal system organization is the main indicator of real autonomy of the local authorities. The positive and negative after-effects of regulation decentralization reform in Japan in 2000 were shown. The author proves that financial autonomy improvement will be successful only if quality and management effectiveness will rise as well as if local and central authorities will collaborate.

Key words: decentralization of fiscal functions of the government, decentralized management.

Актуальність проблеми. Питання децентралізації фінансових функцій держави обговорюються в Україні з початку 90-х років минулого сторіччя, проте й досі науковці та практики не випрацювали спільного єдиного підходу до вирішення ключових питань фінансової автономії нашої країни. З огляду на існуючі поточні проблеми, вивчення іноземного досвіду набуває неабиякої актуальності. У цьому контексті досвід Японії є унікальним, бо демонструє, по-перше, зрілість та ефективність органів місцевого самоврядування у високоцентралізованій японській системі державного управління, по-друге, реформа з децентралізації управління відбулася у 2000 р., що дозволяє простежити як передумови реформування, так і позитивні та негативні наслідки даного процесу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Децентралізація влади є однією з ключових проблем сучасного розвитку України, що особливо актуалізується в умовах цілеспрямованої поступової інтеграції нашої країни до Європейського Союзу, де децентралізація державних функцій вважається основою демократії та економічного розвитку.

Рада Європи ще у середині минулого сторіччя проголосила принцип захисту місцевої та регіональної автономії. Україна, зі свого боку, у 1997 р. підписала Європейську хартію місцевого самоуправління, що була прийнята у 1985 р., та взяла на себе зобов'язання дотримуватися положень, закріплених у ній.

Проте, питання створення ефективної моделі місцевого самоуправління в Україні залишається невирішеним, а система влади залишається здебільшого централізованою, що певною мірою стримує ініціативу і розвиток місцевих органів влади. З метою вирішення даної проблеми варто звернутися до іноземного досвіду, адаптація окремих положень якого дозволить сформулювати власну модель розвитку фіскальної автономії.

Враховуючи неординарність японського підходу до фіскальної автономії, багато науковців у різних країнах світу присвятили свої роботи дослідженню проблем становлення та реформування управлінської децентралізації Японії. Складність і неоднозначність системи вертикальних взаємовідносин між центральною та місцевою владою в Японії проаналізовано у роботах Р. Дж. Самуельса [1], А. Девіта, С. Стейнмо [2], А. Сенаторова [3], І. Тимоніної [4], В. Кітамура [5] та інших.

Мета дослідження полягає у аналізі практичного досвіду реформ децентралізації управління в Японії з метою теоретичного обґрунтування доцільності децентралізації фіскальних функцій держави в Україні.

Основні результати дослідження. Форми децентралізації – політична, адміністративна, фіскальна – відрізняються своїми особливостями, політичними наслідками, умовами досягнення успіху. Децентралізація може здійснюватися по-різному – шляхом деконцентрації або шляхом деволюції. У випадку деконцентрації центральний уряд розосереджує цілий ряд своїх функцій, таких як планування і фінансування, серед регіональних філій, зберігаючи за собою загальний контроль. Деконцентрація являє собою, перш за все, адміністративний захід, при реалізації якого право прийняття рішень як і раніше лишається за центральними державними міністерствами. У разі деволюції центральний уряд передає певні повноваження і функції місцевим органам самоврядування. Основною метою у даному випадку є зближення влади з населенням та підвищення прозорості й підзвітності. У таких умовах місцева влада діє у загальних політичних рамках, що встановлюються центральним урядом, проте вона функціонує автономно у сфері реалізації своїх функцій [6].

Процес децентралізації функцій, у першу чергу фіскальних, між центральною і місцевою владою є складним і неоднозначним у своїх наслідках, оскільки стосується не тільки реформування законодавства, контролю і регулювання, але й перерозподілу економічних, соціальних і фінансових функцій держави.

Кінцевою метою фіскальної децентралізації є підвищення якості життя населення. Вона впроваджується у відповідь на вимоги підвищення ефективності виконання державними службами своїх функцій, враховуючи місцеві потреби і умови з одночасним досягненням регіональних і національних цілей. До основних причин, що змушують уряди приймати рішення про проведення децентралізації відносять [6]:

- підвищення адміністративної і економічної ефективності розподілу обмежених ресурсів у зв'язку із кращим розумінням місцевих потреб;
- забезпечення прозорості через чіткий зв'язок між бюджетними надходженнями і рівнем послуг, що забезпечуються на місцевому рівні;
- підвищення відповідальності посадовців перед виборцями;
- підвищення рівня колективної участі місцевого населення у діяльності органів влади.

У більшості країн проведення децентралізації обумовлюється суто економічною причиною, а саме необхідністю зменшення витрат на виконання функцій держави за рахунок їх переносу з центрального на місцевий рівень.

Децентралізація державного управління є одним з найважливіших елементів розвитку демократії. Так, визначаючи концепцію місцевого самоврядування у ст. 3.1 Європейської хартії місцевого самоуправління [7] задекларовано «право і

спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення».

Стаття 9 Європейської хартії місцевого самоуправління [7] також регулює питання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, зокрема, серед інших зазначаються такі аспекти:

- органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень (ст. 9.1);

- принаймні частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону (ст. 9.3);

- фінансові системи, які складають підґрунтя ресурсів органів місцевого самоврядування, мають достатньо диверсифікований і підвищувальний характер і повинні забезпечувати можливість приводити наявні ресурси у відповідність до реального зростання вартості виконуваних ними завдань (ст. 9.4);

- захист більш слабких у фінансовому відношенні органів місцевого самоврядування передбачає запровадження процедур бюджетного вирівнювання або аналогічних заходів з метою подолання наслідків нерівного розподілу потенційних джерел фінансування і фінансового тягаря, який вони повинні нести. Такі процедури або заходи не завдають шкоди повноваженням, які органи місцевого самоврядування можуть здійснювати в межах їхньої власної компетенції (ст. 9.5);

- у міру можливості дотації органам місцевого самоврядування призначаються не для фінансування конкретних проектів. Надання дотацій не скасовує основоположну свободу органів місцевого самоврядування проводити свою політику в межах їхньої власної компетенції (ст. 9.7).

Унікальність японського досвіду полягає саме в тому, що практичний інтерес для України має як вивчення дореформених принципів місцевого самоврядування, так і особливостей самого процесу реформування. На сучасному етапі еволюцію децентралізації функцій місцевих органів влади Японії умовно можна розділити на два періоди: до реформи 2000 р. і після неї.

У чому полягали особливості децентралізації управління у Японії до 2000 р.?

Японська система влади на місцях є дворівневою – верхній рівень – префектури та нижній рівень – муніципалітети міст, селищ та сіл. Префектур та муніципалітетів, структури яких схожі та вони рівноправні перед законом, нараховується близько 3500.

На місцевий рівень ще до реформ було делеговано велике коло економічних та соціальних функцій та прав [4]. Поміж основних особливостей фіскальної децентралізації у цей період увагу доцільно приділити таким:

По-перше, багато державних функцій виконувалися місцевою владою за дорученням центрального уряду (наприклад, забезпечення безпеки, освіта).

По-друге, органи місцевого самоврядування не мали повної фінансової самостійності. Фіскальна система Японії побудована таким чином, що на місцевому рівні збирається близько третини від загальних податкових надходжень у країні. Саме через цей факт відповідно до рівня самофінансування японську систему самоуправління часто називали «тридцятивідсотковим самоуправлінням». Така обмеженість у власних фінансових ресурсах не поєднувалася із значним обсягом покладених на місцеву владу функцій. У зв'язку із цим спостерігався процес постійного балансування доходів та видатків центральних та місцевих органів влади.

По-третє, трансферти спрямовувалися на нівеляцію різниці у фінансовому стані різних префектур та муніципалітетів з метою забезпечення усіх громадян

Японії визначеного набору суспільних послуг незалежно від доходів їх місцевих бюджетів. Таким чином, розподіл трансфертів відбувався нерівномірно. Крім того, відрахування з центрального бюджету одержували не всі префектури і муніципалітети, а тільки ті, що потребували додаткового фінансування. Перерозподіл податкових надходжень здійснюється за принципом повного або часткового «збалансування різниці» між «основними фінансовими потребами» і «основними фінансовими надходженнями». Так, протягом певного часу з 47 префектур тільки чотири – Токіо, Канагава, Аїті, Міе – вважалися фінансово забезпеченими і не одержували трансфертів з центрального бюджету, згодом їх кількість скоротилася до однієї – Токіо. А з 3437 муніципалітетів бездотаційними були 164 [4].

Як і в більшості фінансових систем країн світу в Японії застосовуються декілька основних форм перерозподілу фінансових ресурсів. Понад 50 % усіх переказів центрального уряду складають відрахування від державних податків на користь префектур і муніципалітетів. Регіонам передається 32 % прибуткового податку з громадян, податків з юридичних осіб і податку на спиртне, 24 % споживчого податку і 25 % податків на тютюнові вироби. Ці трансферти від центральних органів влади до місцевих є безумовними.

Окрім безумовних трансфертів виділяються також умовні, або цільові. У разі якщо реалізація державних програм передбачає пільгове оподаткування, то держава компенсує втрати від недоодержання податків у розмірі 80 % для префектур та 75 % для муніципалітетів. Також використовується система місцевих податків, якими поступаються, коли держава поступається місцевій владі рядом податків, що йдуть на певні цілі (наприклад, дорожній податок).

Інша категорія виплат центрального уряду на користь місцевих органів влади – це субсидії та дотації казначейства, що призначені для часткового або повного відшкодування витрат, пов'язаних із виконанням функцій, що делеговані на місцевий рівень. Серед таких функцій – обов'язкова освіта, суспільне будівництво, державна охорона здоров'я, соціальне забезпечення тощо.

Разом із безповоротними виплатами уряд Японії використовує систему кредитування органів місцевого самоврядування через програму позик та інвестицій. Як правило, це цільові й процентні кредити, оскільки призначені для фінансування проєктів з очікуваним прибутком. Проте умови кредитування є пільговими у порівнянні із звичайним комерційним кредитом. Близько 30 % кредитних ресурсів надходить через державну корпорацію фінансування місцевих громадських підприємств безпосередньо на рахунки цих підприємств – головних суб'єктів реалізації соціально-економічної політики місцевих адміністрацій.

Окрім державних кредитних ресурсів місцеві бюджети поповнюються за рахунок позик, що розміщуються на приватному фінансовому ринку шляхом відкритого продажу облігацій місцевих органів влади і закритою підпискою на них. Випуск місцевих позик контролюється урядом і здійснюється з дозволу міністерства у справах місцевого самоврядування.

Варто зазначити, що така система перерозподілу фінансових ресурсів не тільки забезпечувала фінансову базу для виконання державних функцій місцевими органами самоврядування, але й надавала їм можливість брати участь у загальнодержавній політиці вдосконалення інфраструктури, проводити власну політику розвитку, у тому числі й шляхом ініціювання локальних проєктів.

Щодо особливостей видатків місцевих бюджетів, то близько третини загального обсягу капіталовкладень місцевих бюджетів спрямовувалося на громадські роботи. Решта – на рахунок так званих «самостійних робіт», переважна частина яких здійснювалася у рамках загальнодержавних і регіональних планів – довгострокових планів розвитку території, політики відносно депресивних районів і районів депопуляції, планів відродження «сільської батьківщини», у процесі перепланування міст. Також з місцевих бюджетів фінансувалися роботи з комплек-

сного облаштування території й створення сприятливого життєвого середовища [4].

Разом з тим, слід відзначити, що відносини між центральними та місцевими органами влади у Японії були й залишаються досить складними.

З одного боку, центральна влада не завжди виділяла кошти для реалізації наданих повноважень, проте, із іншого боку, вона завжди надавала їх опосередкованим шляхом через підвищення місцевих податків або надаючи гранти на спільні цілі [5]. Таким чином, реалізовувався принцип – чим більш централізована система, тим відповідальніше центральний уряд за фінансову стабільність місцевих органів влади.

Також, існувала розвинута система контролю урядом місцевої влади, що з одного боку, не давало можливостей для розвитку фінансової автономії, проте, з іншого – суттєво покращило якість місцевого самоуправління, сприяло його професійному становленню. Так, Міністерство внутрішніх справ Японії проводило фінансовий контроль місцевих органів влади, що полягав у важливій ролі місцевого фінансового бюро даного міністерства у раціоналізації видатків на місцях. Міністерство складало щорічний зведений бюджет місцевих органів влади і представляло його на національному рівні, відстоюючи місцеві інтереси перед мінфіном. Особливо це виявилось у період енергетичної кризи 1975–1984 рр., коли більшість країн страждали від сильного фінансового дефіциту, Японія навіть спромоглася збільшити видатки на місцеві потреби [5]. Тобто, реалізовувався, ще один принцип – чим сильніше представлено на національному рівні міністерство, що відстоює інтереси регіонів, тим швидше іде розвиток на місцях. Отже, бачимо, що у централізованій системі місцева влада у співпраці з міністерствами змогли підвищити свою самостійність і управлінську ефективність.

Слід зазначити, що до проведення реформи місцеві органи влади Японії були досить зрілими та успішними, що підтверджувалося тим фактом, що майже 75 % від загальної кількості усіх управлінців були службовцями місцевих органів влади, а через їхні руки проходило близько 70 % бюджетних коштів. Фахівці навіть схильні оцінювати факт високої дієздатності та значних обсягів фінансування місцевих органів влади у такій високо централізованій унітарній країні як Японія як парадокс [5].

У Японії поступово склалися передумови до реформування.

По-перше, як вже зазначалося, місцева влада спромоглася підвищити свою управлінську ефективність і вже була готова до децентралізації.

По-друге, безпосереднім чинником проведення реформ стала інтернаціоналізація економіки, що вплинуло на внутрішній баланс інтересів.

По-третє, бізнес-структури ще на початку 90-х років ХХ століття стали вимагати такої реформи. Їх мотивація полягала у тому, що багато компаній хотіли використовувати ділові можливості на регіональному та місцевому рівнях. Ділові кола вимагали спрощення процедур одержання різноманітних дозволів і документів, прийняття швидких рішень. Безперечно, що на місцях це можна робити швидше та ефективніше, ніж у центрі.

По-четверте, децентралізації вимагали й місцеві органи влади, що в умовах нестачі фінансових ресурсів, прагнули одержати повноваження з метою приваблення зовнішніх інвесторів.

Сформувалася коаліція бізнесу і місцевої влади, що вимагала децентралізації.

Наступним послідовним кроком стало те, що правляча ліберально-демократична партія запропонувала академічним інститутам і дослідникам випрацювати плани з її проведення та надати свої рекомендації. У результаті чого у 1999 р. був схвалений Біль про децентралізацію.

Акт про децентралізацію управління в Японії був введений в дію 1 квітня 2000 р. і переважно спрямовувався на посилення автономії місцевої влади від

центрального уряду в наданні соціальних послуг. Цей документ зменшив роль центрального уряду в процесі регулювання економікою, що викликало суттєві зміни у відносинах між центральною та місцевими владою.

Реформа передбачала можливість вільно встановлювати велику кількість податків. З'явилися такі речі як податок на пластикові пакети у супермаркетах, податок на приїжджих рибалок (його встановили у трьох муніципалітетах в районі озера Камагучи), податок на постояльців готелів у Токіо та інші. Більшість місцевих схем оподаткування були спрямовані на туристів, приїжджих та транснаціональні компанії.

З іншого боку, децентралізація потягла за собою низку проблем, головними з яких стали фінансові й проблеми загострення протиріч між префектурами і муніципалітетами. Фінансові проблеми полягали у тому, що незважаючи на самостійне встановлення місцевих податків доходи місцевих бюджетів росли повільно – у середньому за рік менше ніж на 1 % [5], що не вирішувало більшість нагальних проблем регіонів.

Загострення політичних протиріч між окремими регіонами з'явилося унаслідок збільшення розриву між багатими та бідними місцевостями, між міськими і сільськими районами.

Ще однією проблемою стало об'єднання муніципалітетів, що зменшувало ступінь їх демократичності, втрату роботи місцевими чиновниками, віддалення сфери соціальних послуг від місцевих жителів. Природні кордони – гори, ріки – послаблювали зв'язок людей з місцевими органами влади.

Отже, досвід децентралізації управління в Японії демонструє декілька принципово важливих речей.

Децентралізація фіскальних функцій держави повинна проводитися тільки за умов високої управлінської ефективності місцевих органів влади, які повинні бути здатними самостійно приймати правильні рішення, та наявності розвиненого громадського контролю належного виконання місцевих бюджетів з боку жителів цього регіону.

Дієздатність місцевої влади, підвищення її управлінської ефективності має забезпечуватися через співробітництво із центральними органами влади, профільними міністерствами (а може навіть під їх безпосереднім контролем). Обсяг повноважень і ступінь фіскальної децентралізації треба розширювати внаслідок зростання компетентності та ефективності органів місцевого самоврядування.

Організація фіскальної системи є важливим індикатором ступеню реальної автономії місцевої влади. Успішна децентралізація може бути забезпечена тільки через розширення власних податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Стандартної моделі децентралізації державних функцій не існує, оскільки є безліч чинників, як суто політичних й організаційних, так і економічних, фінансових, психологічних, що визначають її найбільш раціональну та ефективну форму для кожної окремої країни. Можливості децентралізації державних функцій країн обмежені наявністю культурних, історичних, правових, економічних, фінансових складнощів, що зумовлює необхідність зваженого і поступового підходу до її проведення.

Проте розвиток фіскальної децентралізації державного регулювання набуває швидких обертів в усьому світі. Ще у 80-х роках XX століття багато країн світу (у першу чергу промислово розвинені країни) стали на шлях децентралізації цілого ряду державних функцій. Японія чи не єдина промислово розвинена країна, що до 1990-х років зберегла досить жорстку вертикальну систему взаємовідносин між центральною владою та місцевим рівнем управління і провела реформу децентралізації управління у 2000 році, що становить безперечний інтерес для випрацювання моделі децентралізації в Україні.

У першу чергу, японський досвід продемонстрував необхідність створення передумов для проведення успішної фінансової децентралізації, а саме підвищення управлінської ефективності місцевих органів влади, залучення висококваліфікованих кадрів і сприяння рівномірному розвитку регіонів країни. Важливим моментом у цьому процесі є наявність співробітництва між місцевими і центральними органами влади.

Бібліографічні посилання

1. Samuels R. J. The Politics of Regional Policy in Japan: Localities Incorporated? / R.J. Samuels. – Princeton: Princeton University Press, 1983.
2. Dewit A. The Political Economy of Taxes and Redistribution in Japan / Andrew Dewit, Sven Steinmo // Social Science Japan Journal. – 2002. – № 5. – P. 159–178.
3. Сенаторов А. Я. Японская: курс на структурные реформы / А. Я. Сенаторов // Проблемы Дальнего Востока. – 1998. – № 2. – С. 37–49.
4. Тимонина И. Л. Государство и регионы в Японии [Електронний ресурс] / И. Л. Тимонина // Режим доступу: <http://www.bestreferat.ru/referat-6258.html>
5. Ватару Китамура Парадоксы централизации и децентрализации: опыт Японии [Електронний ресурс] / Ватару Китамура; [пер. А. Маклакова] // 2009. – 3 ноября. – Режим доступу: http://www.decentralization.ws/icd2/papers/local_gov_japan.htm
6. Децентрализация и налогообложение сельскохозяйственной недвижимости. – Рим: Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций, 2005. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/007/y5444r/y5444r05.htm>
7. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]; [офіційний переклад] – Страсбург, 1985. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/book/varnaly/008.htm>

Надійшла до редколегії 05.07.2009.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

УДК 330.342

Н. І. Гражевська

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТРАНСФОРМАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКО-РЕГУЛЯТИВНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В НАПРЯМІ ПІДВИЩЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджено актуальні проблеми трансформації ролі та функцій української держави в напрямі реалізації інноваційної моделі підвищення глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: глобальна конкурентоспроможність, національна інноваційна система, інноваційна модель розвитку національної економіки, інфраструктура інноваційної діяльності, інноваційна політика держави, державне стимулювання інноваційної діяльності.

Исследованы актуальные проблемы трансформации роли и функций украинского государства в направлении реализации инновационной модели повышения глобальной конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: глобальная конкурентоспособность, национальная инновационная система, инновационная модель развития национальной экономики, инфраструктура инновационной деятельности, инновационная политика государства, государственное стимулирование инновационной деятельности.

Article is devoted to the actual problems of the role and functions transformation of the Ukrainian government along the lines of increasing global competitiveness of the national economy.

Key words: global competitiveness, national innovation system, innovation model of the national economic's development, infrastructure of the innovation activity, innovation policy of the government, government's stimulation of the innovation activity.

Ринкова трансформація економіки України нерозривно пов'язана зі складними та суперечливими процесами перетворення підсистеми єдиного в минулому народногосподарського комплексу СРСР у цілісний господарський організм незалежної держави та її реінтеграції у глобальну світогосподарську систему. При цьому стратегічною метою реформаторських заходів є розбудова соціально-орієнтованої, конкурентоспроможної національної економіки, яка характеризується ринковим динамізмом, сучасним технологічним та організаційно-управлінським рівнем, структурною збалансованістю та високим добробутом народу.

Загальновизнано, що із трьох груп чинників формування конкурентних переваг сучасних економічних систем (ресурсних, операційних і стратегічних) найважливішими є стратегічні. Відтак опанування інноваційної моделі розвитку національної економіки є безальтернативним шляхом подолання її технологічної відсталості та гармонійного входження у глобальне інформаційне суспільство. Ви-

рішення цих завдань набуває особливої актуальності за умов загострення світових та вітчизняних кризових процесів у контексті відновлення економічного зростання та виходу на траєкторію динамічного розвитку у світі, що глобалізується.

Проблематика інноваційного розвитку соціально-економічних систем привертає все більшу увагу вітчизняних та зарубіжних дослідників. У працях Л. Антонюк, В. Базилевича, О. Білоруса, В. Геєця, П. Девідсона, М. Делягіна, П. Єщенка, Г. Касселя, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, М. Портера, А. Поручника, В. Сіденко, А. Філіпенка та ін. обґрунтовується ідея верховенства інноваційних детермінант у моделях розвитку сучасного суспільства. Водночас нагальність, складність та дискусійність проблем соціально-економічної динаміки трансформаційних економік за умов постіндустріалізації та глобалізації світогосподарського розвитку потребує подальших наукових пошуків у цій площині. Йдеться про необхідність обґрунтування інноваційної моделі розвитку як стратегічного механізму підвищення конкурентоспроможності економіки України за умов глобалізації світогосподарського розвитку, що й визначило мету й завдання запропонованого дослідження.

Аналіз засвідчує, що сучасні дослідники виокремлюють такі можливі *сценарії інтеграції транзитивних економік до глобального світогосподарського простору*.

I. *Інерційно-ринковий*, зорінтований на подальшу лібералізацію національної економіки, відмову від довгострокового державного прогнозування та стратегічного планування, скорочення соціальної підтримки населення, випереджаюче зростання експорту порівняно з імпортом, посилення ролі транснаціональних корпорацій зважаючи на те, що запровадження ринкових механізмів саме по собі автоматично підвищує конкурентоспроможність національної економіки. Однак негативним наслідком розвитку такого сценарію може стати розбудова національної економічної системи, підпорядкованої глобальному диктату розвинених країн, падіння конкурентоспроможності продукції національних товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, зниження темпів економічного зростання, погіршення якості життя населення та формування сировинної економіки анклавного типу.

II. *Інноваційно-проривний* або випереджальний, зорінтований на поліпшення макроструктурних пропорцій національної економіки та оптимізацію її відтворювальних процесів, що вможливорює прискорення темпів економічного зростання та інтеграцію до глобального середовища на паритетних умовах. Йдеться про ендогенізацію розвитку шляхом упорядкованого вбудовування зовнішніх факторів у трансформаційні процеси та перетворення їх на важливі чинники інноваційних зрушень [1–5].

У зв'язку із цим зауважимо, що згідно із синергетичним підходом, системні трансформації, пов'язані з руйнуванням традиційного інституційного середовища, радикальною зміною політичних і соціально-економічних структур, функцій та взаємозв'язків, призводять до зростання ентропії (міри неупорядкованості) національних економік, породжуючи небезпеку їхньої незворотної деградації, яка загрожує основам нормальної життєдіяльності соціуму. Таким чином, трансформативність соціального розвитку сама по собі є небезпечною, оскільки поява нової якості складних нелінійних систем завдяки дії механізму самоорганізації відбувається повільно і може відставати від процесів занепаду. За цих обставин виняткового значення набуває негентропійна складова біфуркаційного процесу, що виникає за рахунок створення (привнесення ззовні) нових якісних елементів і зв'язків [6, с. 273].

Відтак, формування і здійснення цілеспрямованої державної політики, спрямованої на реалізацію стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку суспільства в умовах глобалізації набувають виняткового значення як чинники, здатні

компенсувати недостатній темп процесів самоорганізації та прискорити досягнення нової якості у системах, що трансформуються. Йдеться про те, що процес глобалізації не «скасовує» державу, а ускладнює, диференціює, наповнює новим змістом її функції, «вбудовуючи» національну економіку в набагато складніші структури загальнопланетарного рівня. Держава в трансформаційній економіці є «зовнішнім» упорядковуючим та гармонізуючим фактором глобальних та локальних соціально-економічних перетворень. Вибудовуючи пріоритети соціально-економічного розвитку, обґрунтовуючи довгострокову стратегію суспільної еволюції та вибираючи ту чи іншу композицію із широкого спектра координативних механізмів і регулятивних інструментів, вона формує національну модель соціально-економічних перетворень та забезпечує її реалізацію в умовах глобалізації світогосподарського середовища.

У зв'язку із цим зауважимо, що сучасні тенденції державного регулювання розвитку української економіки не відповідають постіндустріальному вектору глобальних перетворень. До ключових системних проблем, які гальмують розвиток національної інноваційної системи слід віднести такі.

1. *Відсутність чіткої концепції інноваційних національних пріоритетів*, цілеспрямованого, послідовного та системного управління інноваційними процесами з боку держави, незадовільне інституційне забезпечення інноваційних зрушень, нестабільність, фрагментарність та суперечливість нормативно-правової бази інноваційної діяльності.

Як відомо, процес формування законодавчої бази національного інноваційного розвитку розпочався у 1999 р. прийняттям Концепції науково-технологічного й інноваційного розвитку України та Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків». У 2002 р. було прийнято базовий закон України «Про інноваційну діяльність», який визначив мету та принципи державної інноваційної політики, основні засади державного регулювання інноваційної діяльності. Важливим кроком на шляху правового врегулювання інноваційного розвитку національної економіки стало прийняття законів «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та ін.

Водночас аналіз засвідчує, що наявна нормативно-правова база інноваційної діяльності в Україні є суперечливою, характеризується структурною неповнотою, та некомплексністю. Загальновизнаними є складність процедури створення інноваційних підприємств, неурегульованість проблем функціонування венчурного капіталу, відсутність ефективної охорони прав інтелектуальної власності, недостатня внормованість питань об'єктивної експертизи та конкурсних засад бюджетного фінансування інноваційних програм та проектів тощо. До цього слід додати негативну практику призупинення дії окремих статей чинних законів законодавчими або підзаконними актами. Яскравим прикладом цього є призупинення в 2003 та 2004 рр. та повне скасування в 2005 р. 21 і 22 статей Закону України «Про інноваційну діяльність», які передбачали стимулювання інноваційної діяльності шляхом запровадження податкових пільг.

2. *Нерозвиненість внутрішнього ринку науково-технологічної продукції*, низький рівень попиту на інноваційні розробки та недостатня платоспроможність вітчизняних споживачів, потенційно зацікавлених у високотехнологічній продукції. Український внутрішній ринок не є активним споживачем інноваційної продукції національних виробників, що не сприяє поширенню зовнішніх ефектів та розвитку потенційних внутрішніх чинників підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

3. *Незадовільне фінансування наукової і науково-технічної діяльності*. Аналіз засвідчує, що на сьогодні державне фінансування інноваційної діяльності в Україні пов'язано з розвитком третього і четвертого технологічних укладів. Пріори-

тетними для бюджетних інвестицій є такі галузі економіки, які відіграють вагомую роль в економіці країни, і перебувають у стагнації (сільське господарство, вугільна промисловість, гірничо-металургійний комплекс). Однак, з погляду орієнтації на інноваційну модель розвитку ці галузі не можуть визнаватися пріоритетними. Йдеться про формування моделі економіки, яка за своїми базовими характеристиками не потребує інновацій, не стимулює внутрішній платоспроможний попит на інноваційну продукцію, інвестиції у людський капітал тощо.

Аналіз засвідчує, що бюджетне фінансування науки в Україні недостатнє, оскільки державні інвестиції в НДДКР покривають реальні потреби лише на 20 %. Незважаючи на указ Президента України від 20 серпня 2001 р., яким Кабінету Міністрів доручалося передбачити, починаючи з 2002 р. у проектах державного бюджету України кошти на фінансування наукової і науково-технічної діяльності відповідно до закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1991 р.) в обсязі 1,7 % ВВП, фактична величина такого фінансування не перевищує 0,5 %. Сучасна банківська система також не зацікавлена у кредитуванні підприємств, які працюють у сфері високих технологій, оскільки специфіка їхніх інноваційних проектів, не відповідає вимогам банків, пов'язаних із високими відсотками, коротким терміном позики, великою заставою тощо.

4. *Нерозвиненість та функціональна неповнота інфраструктури інноваційної діяльності*, представлена лише окремими типами інноваційних структур. На сьогодні практично єдиним діючим в Україні видом інноваційної інфраструктури є технопарки, досвід практичної діяльності яких засвідчує доцільність запровадження пільгового механізму стимулювання інноваційної діяльності. Водночас розбудова інноваційних структур інших типів (технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, інноваційних бірж, консалтингових, інжинірингових та ін. фірм) усе ще знаходиться на початковій стадії та не має системного характеру.

Для порівняння відмітимо, що нині європейська інноваційна інфраструктура налічує понад 1,5 тис. різноманітних інноваційних структур, зокрема, більш як 260 технопарків, у США функціонує понад 140 технопарків та більш як 500 бізнес-інкубаторів, у Росії розвивається понад 60 технопарків при ВНЗ, які об'єднують понад 800 малих науково-впроваджувальних підприємств [7, с. 19].

5. *Низька інноваційна активність вітчизняного бізнесу*. За даними Держкомстату у 2008 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1397 підприємств, або 13,0 % обстежених промислових підприємств (проти 1472 і 14,2 % у 2007 р.). При цьому кількість підприємств, які впроваджували інновації в 2008 р. становила 1160 (проти 1186 у 2007 р.). Водночас у 2008 р. реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін упродовж останніх трьох років лише 993 підприємства проти 1035 у 2007 р. [7, с. 11].

Як і в попередні роки, у 2008 р. найбільша частка фінансування інноваційної діяльності підприємств припадала на власні кошти підприємств – 60,6 % загального обсягу витрат (проти 73,7 % у 2007 р.). Водночас збільшилася частка кредитних джерел фінансування інноваційної діяльності (33,7 % проти 18,4 % у 2007 р.) та її державної підтримки (2,9 % проти 1 % у 2007 р.). При цьому фінансування інноваційної діяльності вітчизняними інвесторами в 2008 р. збільшилося до 1,4 % порівняно з 0,2 % у 2007 р. Водночас частка коштів іноземних інвесторів зменшилась до 1 % проти 3 % у 2007 р. Така динаміка є свідченням зменшення зацікавленості іноземних інвесторів у формуванні в Україні стратегічних плацдармів для створення і розвитку високотехнологічних виробництв, їхньої орієнтації на високорентабельні, швидкоокупні сегменти національної економіки, не пов'язані з вагомими ризиками техніко-економічного обґрунтування проектів та значними витратами на початковій стадії їхнього розвитку.

За цих обставин подальший розвиток національної економіки в напрямі підвищення її глобальної конкурентоспроможності неможливий без активізації ді-

яльності української держави, покликаної стимулювати інноваційно-інвестиційні зрушення в економіці за такими основними напрямками.

1. Здійснення ефективних інституційних перетворень, зокрема, чітка специфікація прав власності, запровадження прозорих та зрозумілих «правил гри» для всіх учасників соціально-економічного життя, сприятливого ділового клімату, однакових умов конкуренції, стійких і дієвих фінансових інституцій та організацій тощо. При цьому необхідно враховувати, що розбудова сучасних механізмів налаштування економічних процесів потребує обережного втручання в «тканину» економічної життєдіяльності, величезних витрат якісних людських ресурсів та розвиненого соціального капіталу.

2. Припинення пасивного очікування зростання інвестиційної активності в межах механізмів ринкового саморегулювання, посилення ролі держави в структурно-інвестиційній перебудові як системному, поетапному, цілеспрямованому процесі перетворень, пов'язаних із подоланням сировинної спрямованості економіки, розвитком високотехнологічних галузей, формуванням національної інноваційної системи.

3. Забезпечення захисту і просування національних зовнішньоекономічних інтересів на світових ринках; входження конкурентоспроможних національних підприємств та галузей у глобалізовані сектори світової економіки на основі закріплення, примноження та диверсифікації існуючих порівняльних і конкурентних переваг; оптимізації зовнішньої торгівлі шляхом зміни структури експорту та імпорту, стимулювання експорту високотехнологічної продукції і послуг згідно з вимогами СОТ.

4. Створення необхідних умов для формування потужних вітчизняних транснаціональних структур (вітчизняних ТНК), здатних витримати глобальну конкуренцію в новітніх галузях виробництва товарів та послуг. Це, зокрема, передбачає спрощення процедури експорту капіталу з метою його вкладення в закордонні прибуткові активи. Водночас важливим є запровадження інституційних механізмів протидії незаконному вивезенню фінансових активів за кордон за допомогою фіктивних імпорتنих контрактів, валютного дилінгу, приховування валютної виручки, створення штучної кредиторської заборгованості перед іноземними фірмами, махінацій із державними борговими зобов'язаннями тощо.

5. Проведення селективної політики щодо залучення в країну закордонних ТНК, які несуть передові технології; перенесення центру ваги в їхній діяльності з торгово-розподільної активності на виробничу і, насамперед, у сферу науково-технологічних розробок; стимулювання активного використання іноземними філіями ТНК передових національних технологій. Особливо важливим є здійснення нормативно-організаційної селекції і моніторингу доступу іноземного банківського капіталу на основі національних пріоритетів розвитку, зміцнення та розвиток тих сегментів банків із державним капіталом, які забезпечують реалізацію стратегічних соціальних, структурних та зовнішньоекономічних завдань.

6. Досягнення оптимального балансу між відкритістю економіки та обґрунтованим обмеженням міграції фінансового капіталу, лібералізацією та оптимальним регулюванням національного фінансового ринку. Йдеться про налагодження повноцінного функціонування фондового ринку, створення умов для ідентифікації ринкової вартості національного капіталу, розширення спектра фінансових ресурсів корпоративних структур, переливу їх у галузі з високим вмістом даної вартості.

Важливого значення набуває мобілізація внутрішніх джерел для інвестицій у національну економіку, а також створення необхідних умов для їх ефективного використання. У цьому контексті першочерговим є завдання підвищення норми внутрішніх заощаджень та їх трансформування в продуктивні інвестиції, а також поліпшення інвестиційного клімату в Україні з метою зменшення впливу капі-

талу. Йдеться також про ефективніше використання потенціалу державних банків щодо захисту національних інтересів шляхом збільшення їхнього статутного капіталу з метою активної участі в масштабних інвестиційних програмах.

7. Реформування секторів, пов'язаних із розвитком людського потенціалу, насамперед освіти та охорони здоров'я; випереджаючий розвиток гуманітарного капіталу; сприяння подоланню дихотомії суспільної свідомості, що дісталася в спадщину від епохи соціалізму, на основі зміцнення та розвитку соціального капіталу та прогресивних неформальних інституцій колективізму, довіри до держави, відкритості до духовних і суспільних інновацій, толерантності тощо.

8. Диверсифікація експорту, підвищення його технологічності, розширення здатності національних компаній конкурувати на міжнародних ринках. Поширення переваг, які отримує країна від прискореного зростання експорту, на всю економіку.

9. Захист національних інтересів шляхом входження в глобальну систему регулювання з урахуванням того, що інтеграція до глобальних економічних структур – не самоціль, а основа прискорення економічного розвитку за рахунок збільшення частки країни в привласненні світового доходу. Йдеться про формування нового середовища національного економічного розвитку, в якому з'являються елементи глобальної керованості, що знаходяться під впливом найбільш розвинених країн.

Таким чином, ефективна інтеграція національної економіки до глобального світогосподарського середовища неможлива без виявлення та активізації внутрішніх чинників формування та вдосконалення національної інноваційної системи. Прогресивні структурні зрушення повинні мати системний характер та втілюватися у цілісній інноваційній політиці та дієвому державному стимулюванні інноваційної перебудови національного господарського комплексу з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку. Йдеться про створення ефективної системи визначення пріоритетів інноваційного розвитку, моніторингу технологічних інновацій та експертизу інноваційних проєктів; державну підтримку фундаментальних наукових досліджень; створення національних фондів сприяння інноваційному розвитку; забезпечення позитивних структурних зрушень на інноваційній основі за рахунок випереджального розвитку високотехнологічних галузей та виробництва наукоємної, енергозберігаючої, експортоорієнтованої продукції; концентрацію матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізації пріоритетів інноваційного розвитку; створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності; розвиток інфраструктури інноваційної економіки; концентрацію фінансових та інтелектуальних ресурсів на розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв; розвиток внутрішнього ринку та підвищення попиту на наукоємну продукцію; інтеграцію у світовий науково-технологічний простір на основі входження або посилення позицій в глобальному обороті високотехнологічної продукції, спеціалізацію з надання інтелектуальних послуг у галузі фундаментальних і прикладних наукових досліджень та професійної освіти розширення участі в міжнародних науково-технічних проєктах і програмах, розвиток міжнародного співробітництва в галузі науки, техніки та інновацій, входження в наднаціональні структури регулювання міжнародної конкуренції та міжнародної економічної політики.

Бібліографічні посилання

1. Стратегічні виклики 21 століття суспільству та економіці України : у 3 т. / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, А. М. Гуржій та ін. – Т. 1. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
2. Проблеми української економіки: внутрішні суперечності чи результат світової фінансової кризи?: Матеріали експертної дискусії – К. : НІСД, 2008. – 48 с.

3. Економіка знань та її перспективи для України : наук. доп. / за ред. В. М. Гейця. – К. : НАН України; Ін-т екон. прогноз., 2005. – 168 с.
4. Сиденко В. Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель : у 2 т. / В. Р. Сиденко. – Т. 1. – К. : Фенікс, 2008. – 376 с.
5. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: Аналітичні матеріали до Парламентських слухань / за ред. Л. І. Федулової, Ю. М. Бажала та ін. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 196 с.
6. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : збірник / М. В. Стріха, В. С. Шовкалюк, Т. В. Боровіч та ін. – К. : Прок-Бізнес, 2009. – 40 с.

Надійшла до редколегії 25.09.2009.

УДК 336.02:330.341.1

О. Д. Рожко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто підходи до визначення сутності фінансової політики держави. Визначаються її стратегічні і тактичні цілі. Акцентується увага на напрямках сучасної фінансової політики України.

Ключові слова: економічна політика, фінансова політика, фінансова стратегія, фінансова тактика, ефективність фінансової політики, фінансова політика стабілізації.

Рассматриваются подходы к определению сущности финансовой политики государства. Определяются ее стратегические и тактические цели. Акцентируется внимание на направлениях современной финансовой политики Украины.

Ключевые слова: экономическая политика, финансовая политика, финансовая стратегия, финансовая тактика, эффективность финансовой политики, финансовая политика стабилизации.

The determination of essence of financial policy of the state is examined in the article. The strategic and tactical aims of the policy is determined. Attention is accented on directions of modern financial policy of Ukraine.

Key words: economic policy, financial policy, financial strategy, financial tactic, efficiency of financial policy, financial policy of stabilizing.

На сьогодні вирішення завдань стабілізації соціально-економічного зростання неможливе без поєднання механізмів ринкового саморегулювання та державного регулювання економіки. Актуальність останнього зростає у зв'язку з посиленням залежності відтворювальних процесів від суперечливої природи ринкового механізму та тенденцій розвитку світового господарства в умовах фінансової глобалізації. Одними з найефективніших важелів державного регулювання відтворювальних процесів є форми та методи фінансової політики. В Україні вони, однак, неповною мірою забезпечили досягнення належних результатів. Передусім це зумовлено їх спрямованістю на вирішення поточних, а не стратегічних завдань, а також непослідовністю та безсистемністю застосування. Звідси – посиленна увага до проблеми обґрунтування необхідності реалізації системної фінансової політики держави.

Дослідженню різноманітних аспектів здійснення фінансової політики присвятили свої праці такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Л. І. Абалкін, О. Д. Василик, В. М. Геєць, А. О. Єпіфанов, Л. Л. Лазебник, І. О. Луніна, І. О. Лютий, І. Х. Озеров, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт та інші.

Метою статті є визначення теоретичних засад реалізації фінансової політики держави.

На соціально-економічний розвиток будь-якої країни світу впливає безліч чинників, особливе місце серед яких посідає саме соціально-економічна політика уряду, важливою складовою якої є фінансова політика. Від ефективної фінансової політики залежить рівень економічного зростання країни та рівень життя населення.

До дослідження різних аспектів фінансової політики, і зокрема фінансової політики держави зверталось безліч вчених, але єдиного визначення сутності фінансової політики на сьогодні не існує, що звичайно мало вплив як на теоретичне, так і практичне осмислення цього поняття.

Так, Л. Л. Лазебник розглядає поняття фінансової політики як управлінську діяльність у сфері фінансів і відстоює позицію, що фінансова сфера охоплює лише відносини, пов'язані з мобілізацією і використанням грошових коштів саме держави і її органів [1, с. 68].

Деякі вчені розглядають поняття «фінансової політики» не лише з позиції держави. Наприклад, І. О. Петровська і Д. В. Клиновий дають визначення фінансової політики як способу впливу фінансових відносин на економічний і соціальний розвиток суспільства; фінансова політика знаходиться в безпосередній залежності від характеру виробництва і сутності виробничих відносин, що проявляється в системі форм і методів мобілізації фінансових ресурсів та їх розподілу [2, с.18].

У «Фінансовому словнику» розглядається поняття фінансової політики держави та фінансової політики підприємства. Фінансова політика держави визначається як система заходів у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи та національної економіки [3, с. 357, 360].

Професор В. В. Глущенко також дає визначення фінансової політики держави як особливій формі діяльності держави, направленої на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання для реалізації його функцій [4]. Схожої думки притримується і О. П. Кириленко – «фінансова політика – це сукупність фінансових (розподільчих і перерозподільчих) заходів, які здійснює держава через фінансову систему» [5].

Багато вчених визначають фінансову політику держави як складову економічної політики держави. В. П. Кудряшов у загальному визначенні зводить фінансову політику до мобілізації і використання фінансів з метою вирішення поставлених задач. Фінансова політика проводиться на різних рівнях: держави, підприємств і установ, об'єднань, домогосподарств, міжнародних утворень та ін. На кожному рівні мобілізація і використання фінансових ресурсів направлена на досягнення певних цілей. Щодо фінансової політики держави, то за словами автора, вона є цілеспрямованою діяльністю державних органів управління, направленою на забезпечення розвитку фінансово-кредитної системи країни [6, с. 308].

Відомий український фінансист О. Д. Василик зазначає, що фінансова політика держави є досить складною сферою діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного і соціального розвитку. Своє конкретне вираження фінансова політика знаходить у чинній системі мобілізації фінансових ресурсів та їх використанні для задоволення потреб держави, підприємницьких структур і населення [7, с. 57].

Західні економісти не виділяють чіткого поняття фінансової політики. Наприклад, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі використовують термін «фіскальна політика». Кемпбелл Р. Макконел і Стенлі Л. Брю об'єднують поняття фінансово-бюджетної та фіскальної політики та визначають його як «певні зміни, які вносяться урядом у порядок державних витрат і оподаткування і спрямовані на забезпечення повної зайнятості і неінфляційного національного продукту» [8, с. 8].

Щодо досліджень російських вчених, то А. С. Колесов визначає фінансову політику як управління державними фінансами, яке реалізується через антимонопольний, бюджетний, валютний, кредитний, податковий, страховий та митний напрями [8, с. 9].

Отже, фінансова політика держави є складовою економічної політики держави, яка охоплює сферу фінансової діяльності і включає сукупність державних заходів, методів і форм організації та використання фінансових ресурсів з метою вирішення поставлених завдань та забезпечення розвитку фінансово-кредитної системи і національної економіки.

Розглядаючи детальніше зміст фінансової політики дослідники вбачають необхідність враховувати потреби суспільного розвитку, реальні економічні і фінансові можливості держави. Виділяють певні вимоги, яким має відповідати фінансова політика: по-перше, фінансова політика повинна розроблятися на основі наукового підходу, який передбачає відповідність фінансової політики закономірностям суспільного розвитку; по-друге, врахування конкретних історичних умов, кожного етапу розвитку суспільства, особливостей внутрішніх та зовнішніх обставин, реальних економічних і фінансових можливостей держави; по-третє, детальне вивчення попереднього господарського та фінансового досвіду, світового досвіду, нових тенденцій та прогресивних явищ; по-четверте, дотримання комплексного підходу при розробці та проведенні фінансової політики; по-п'яте, прогнозування результатів при розробці концепції фінансової політики; по-шосте, наявність достовірної інформації про фінансовий потенціал, об'єктивні можливості держави, стан економіки, а також всебічне використання математичного моделювання та ін.

Відповідно, зміст фінансової політики, її основні напрями повинні ґрунтуватися на теоретичних концепціях, які визначають ступінь участі держави в управлінні економікою і використанні окремих інструментів фінансової політики, тобто конкретних форм організації фінансових відносин.

Основною метою фінансової політики є оптимальний розподіл ВВП між галузями народного господарства, соціальними групами населення, територіями. На цій основі мають забезпечуватися стійке зростання економіки, удосконалення її структури, поліпшення добробуту населення. Реалізація мети фінансової політики досягається шляхом вирішення конкретних завдань.

Основні напрями в теорії фінансів відносно ролі держави в розвитку суспільства в двадцятому столітті визначалися дослідженнями класиків політекономії Дж. М. Кейнса, Д. Рікардо і А. Сміта та їхніх послідовників.

Сутність концепції основоположників класичної політекономії зводилася до невтручання держави в економіку, збереження вільної конкуренції. Виходячи з цих принципів, фінансова політика до кінця 20-х рр. XX ст. була спрямована на обмеження державних витрат і податків, на забезпечення збалансованого бездефіцитного бюджету держави. Доходи бюджету формувалися здебільшого за рахунок непрямих податків, а переважна частина бюджетних коштів спрямовувалася на фінансування військових, управлінських витрат і витрат на обслуговування та погашення державного боргу.

Наприкінці 20-х рр. XX ст. завдання фінансової політики зводилися до послаблення впливу кризи надвиробництва на економіку, підтримання високої ділової активності і зростання обсягів платоспроможного попиту. Основні засади такої

політики базувалися на кейнсіанській теоретичній концепції, яка обґрунтовувала необхідність посилення ролі держави в розвитку економіки через втручання в регулювання циклічного розвитку відтворювального процесу. Результатом практичної реалізації такої теоретичної концепції стало зростання державних витрат на створення нових робочих місць, підвищення зайнятості населення, скорочення безробіття, активізацію підприємницької діяльності і формування додаткового попиту, що дало змогу збільшити національний дохід, а звідси з'явилися можливості для збільшення видатків на фінансування соціальних потреб.

На відміну від попередньої теоретичної концепції кейнсіанська фінансова політика допускала можливість бюджетного дефіциту і навіть більше того – відводила бюджетному дефіциту активну роль у стимулюванні економічного зростання. Це обумовило розвиток державного кредиту. Дефіцитне фінансування державних витрат веде до розвитку ринку позичкового капіталу. Державні позики стають другим, після податків, джерелом формування фінансових ресурсів держави, що, у свою чергу, посилює роль фінансів у перерозподілі національного доходу [9, с. 37–39].

У 70-х рр. XX ст. особливості фінансової політики визначаються неокласичним напрямом економічної теорії. Цей етап характеризується сповільненням темпів економічного зростання, зростанням бюджетного дефіциту, державного боргу, інфляції. У таких умовах практичні рекомендації державного втручання стосувались не тільки доходів і видатків державного бюджету, а й регулювання грошового обігу, валютного курсу, ринку позикових капіталів і цінних паперів. Неокласики запропонували розробку довгострокової стратегії, яка дала б змогу проводити стабільну фінансову політику.

У сучасних умовах більшість розвинутих країн у своїй фінансовій політиці використовують різні елементи як кейнсіанської, так і неокейнсіанської теорії державного регулювання.

У країнах соціалістичної орієнтації фінансова політика формувалася під впливом марксистсько-ленінської теорії сутності і функцій соціалістичної держави і базувалася на принципі фінансової централізації. Фінансова централізація передбачала не тільки концентрацію переважної частини фінансових ресурсів у розпорядженні держави, а й монополію держави в організації фінансових відносин [9, с. 39–40].

Відповідно до цієї теорії зростаючої ролі держави в розвитку суспільства був здійснений перехід від податкової форми перерозподілу національного доходу до його прямого розподілу у сфері виробництва і перерозподілу через державний бюджет. Так, 3/4 створеного національного доходу держава концентрувала в бюджеті. Фінансова централізація призвела до монопольного державного регулювання ціноутворення, грошового обігу, системи розрахунків, кредитних відносин.

У роки перебудови і переходу до ринкових відносин планово-адміністративна фінансова політика перестала відповідати конкретно-історичним умовам. Завищена оцінка ролі монетарних механізмів у регулюванні перехідної економіки, втрата керованості економікою посилили масштаби фінансової кризи.

Сучасна фінансова політика повинна характеризуватись якісно новими підходами до суб'єктів господарювання з урахуванням переходу на ринкові відносини, посилення глобалізаційних процесів та необхідності здійснення реформ податкової і кредитної систем, спрямованих на формування нового фінансового механізму [9, с. 40].

На сучасному етапі головним завданням фінансової політики є забезпечення фінансової стабільності в державі, і на цій основі – досягнення збільшення темпів економічного зростання. Тобто до конкретних завдань фінансової політики можна віднести забезпечення фінансовими ресурсами державних програм, фінансування державних видатків, розподіл грошових коштів між галузями і регіонами,

стимулювання підприємницької діяльності, забезпечення розвитку міжнародних відносин та ін.

Реалізація будь-якої політики зумовлює необхідність обґрунтування стратегічних і тактичних цілей. Визначення цих цілей дає змогу сконцентрувати потенціали на їх реалізацію. Тому на сьогодні особливо актуальним є визначення стратегії та тактики як основи реалізації зазначених цілей.

Головним суб'єктом фінансової політики є держава, яка розробляє стратегію основних напрямів фінансового розвитку суспільства і визначає завдання на певний період. Фінансова стратегія та фінансова тактика залежать від тривалості періоду, на який вона розрахована. Причому фінансова стратегія визначає сутність та напрями тактики. У свою чергу, тактичні можливості обмежують вибір стратегії, адже безглуздо визначати стратегічні цілі та завдання, для визначення яких недостатньо належних тактичних засобів. Слід також наголосити, що тільки та фінансова політика, яка ґрунтується на поєднанні стратегії та тактики, їх єдності може бути успішною.

У свою чергу, фінансова стратегія – це політика, розрахована на довгострокову перспективу і вирішення глобальних завдань соціально-економічного розвитку. Вона включає дії держави щодо стратегічного розвитку її фінансової системи і розуміється як загальний напрям і методи досягнення поставленої мети і спрямована на вироблення цільових програм, для реалізації яких потрібен час і великі фінансові ресурси. До стратегічних цілей або завдань фінансової політики можна віднести: фінансове забезпечення макроекономічної стабілізації, досягнення оптимальних темпів зростання ВВП, подолання інфляції і спаду виробництва. В. Є. Леонтьєв та Н. П. Радковська до стратегічних цілей відносять фінансування стабільного розвитку економіки, фінансування економічної незалежності держави, забезпечення платоспроможності держави та суб'єктів господарювання [10, с. 17].

Фінансова тактика – це поточна політика, спрямована на вирішення конкретних завдань відповідного періоду, що впливають із розробленої фінансової стратегії. Вона здійснюється через переорієнтацію фінансових ресурсів та змін в організації фінансової діяльності. Фінансова тактика є більш мобільна, оскільки полягає у вчасному реагуванні на економічні проблеми і диспропорції. Її головне завдання – досягнення стратегічних цілей розвитку. До тактичних цілей та завдань можна віднести: удосконалення системи оподаткування, надання пільг окремим платникам, територіальний перерозподіл фінансових ресурсів через бюджетну систему. У свою чергу В. Є. Леонтьєв та Н. П. Радковська виділяють такі тактичні цілі: забезпечення макроекономічної збалансованості, досягнення бюджетного профіциту, оптимізація обсягу державного боргу, організація фінансового контролю, розроблення і затвердження стабільного фінансового законодавства [10, с. 17].

Як вже зазначалося, фінансова політика держави підпорядкована основній меті – досягненню підвищення суспільного добробуту через забезпечення реалізації певних державних програм соціально-економічного розвитку. При розробці фінансової політики кожна держава враховує певні принципи фінансової політики. До них відносять: неухильне сприяння розвитку виробництва, підтримання підприємницької активності та підвищення рівня зайнятості населення; мобілізація і використання фінансових ресурсів для забезпечення соціальних гарантій, до яких можна віднести освіту, охорону здоров'я, оборону, культуру, державне управління, соціальне страхування, допомога малозабезпеченим та ін. Точніше цей принцип формулюється як пошук і постійне вдосконалення форм і методів мобілізації і використання фінансових ресурсів на соціальні та інші загальні потреби громадян; запровадження такого фінансового механізму, який зумовлює раціональне використання природних ресурсів, заборону технологій, що загрожу-

ють здоров'ю людини. Для цього держава застосовує фінансові інструменти (податки, штрафи, санкції), вимагає від виробничих структур, щоб вони несли витрати з відшкодування довкілля [11, с. 59–61].

Фінансова політика держави залежить від багатьох як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

До зовнішніх слід віднести залежність держави від економічних взаємовідносин з іншими державами щодо експортно-імпортних операцій з сировиною, готовою продукцією, інтенсивності руху капіталу, обміну технологіями, рівня інтеграції у міжнародну економічну систему.

Внутрішні фактори, які суттєво впливають на фінансову політику, – це форма власності на основні засоби виробництва, структура економіки, соціальний склад населення, його інтелектуальний рівень, ефективність організації грошового обігу, розвиток форм і видів кредитування та ін. На фінансову політику впливають також інші фактори, що визначаються тими економічними умовами, які склалися на цьому етапі господарського розвитку. У зв'язку з цим фінансова політика є «динамічною» економічною категорією, що змінюється, коригується з урахуванням економічних реалій.

У фінансовій політиці знаходять своє відображення корінні інтереси суб'єктів суспільства: фізичних і юридичних осіб, та їхні взаємовідносини з державою. Зміни фінансової політики відбуваються на основі змін економічної політики держави. Це не означає, що фінансова політика є пасивним відображенням економічної політики. Вона впливає з економічної політики і в подальшому безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток та економічну політику держави. Але щоб фінансова політика могла сприяти розвитку економіки та економічній політиці, вона повинна своєчасно виявляти потребу у фінансових ресурсах певної ланки народного господарства та джерела їх мобілізації. Причому мобілізація необхідних ресурсів не повинна обмежувати розвиток окремих підприємств чи суб'єктів суспільства, які виявилися джерелом формування цих ресурсів.

Ефективність фінансової політики залежить від обсягу фінансових ресурсів, які необхідні для задоволення визначеного рівня потреб соціально-економічного розвитку суспільства. Реалізація сучасної фінансової політики характеризується тягарем не зовсім тривалої стабілізації в країні, помірним пожвавленням економіки, стабілізацією матеріально-фінансового балансу та поступовою ліквідацією великої заборгованості перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами. В Україні розроблена і прийнята Конституція. У ній накреслені основні напрями фінансової стратегії уряду. Головними напрямками фінансової політики сучасного періоду вважаються:

- сприяння завершенню роздержавлення і приватизації;
- завершення земельної реформи;
- демонополізація економіки;
- забезпечення соціального захисту населення;
- удосконалення зовнішньоекономічної діяльності з метою зміцнення позиції

України на світовому ринку;

- вступ України до світової організації торгівлі;
- захист і оздоровлення екологічного середовища;
- проведення адміністративної та пенсійної реформ.

Фінансова політика охоплює центральну ланку системи економічних відносин і відіграє провідну роль у реалізації загальнодержавних функцій. Організація і регулювання цих відносин здійснюються відповідно до діючого фінансового правового поля, етапу та стану суспільно-економічного розвитку країни. Без врахування останнього політика стає гальмом розвитку економічних відносин. Фінансова політика має бути жорсткою, але справедливою і активною, повинна стимулювати економічне зростання, захищати національні інтереси та бути привабливою для суб'єктів держави.

Побудова і формування фінансової політики – це досить складний процес. Розвиток суспільно-економічних відносин в Україні підтверджує необхідність якомога скорішого вирішення проблеми фінансової стабілізації – основи загальнодержавної стабілізації і виходу з економічної кризи.

Стабілізація у суспільстві і поступове економічне зростання вимагає проведення активної фінансової політики і забезпечення функціонування стабільної фінансової системи. При вирішенні зазначених проблем і, насамперед, щодо одержання доходів бюджету і забезпечення фінансування загальнодержавних видатків, необхідно боротися не з наслідками, а з причинами виникнення і розростання негативних явищ у суспільстві.

Фінансова політика, як зазначено вище, неодмінно має конкретне спрямування, а її реалізація завжди пов'язана із знаходженням компромісу між потребами і можливостями. При цьому ні потреби, ні можливості не можуть слугувати домінантою фінансової політики. Адже завжди є передумови як для скорочення потреб до реальних можливостей, так і для розширення фінансових можливостей – сучасний високорозвинений фінансовий механізм включає різноманітні інструменти і важелі, котрі дають змогу реалізовувати обидва ці завдання.

Політика стабілізації спрямована на підтримання макроекономічної рівноваги на основі сталих обсягів виробництва за стабільності цін. Її реалізація засновується на стабільних обсягах фінансових ресурсів, сталих пропорціях розподілу і перерозподілу отриманих доходів. Вона, у свою чергу, може мати два різновиди, які досить суттєво відрізняються один від одного. Перший – це політика стабілізації після економічного спаду, яка має стимулюючий характер. Другий – це політика стабілізації в період економічного піднесення, яка має обмежувальне спрямування.

Політика стримування ділової активності використовується для регулювання економічного циклу з метою запобігання кризи надвиробництва та недопущення виснаження економіки внаслідок надмірних темпів економічного зростання. Вона здійснюється тими самими основними способами, що й попередня, тільки у зворотному напрямі – скорочення державних видатків, підвищення рівня оподаткування, установлення високих процентних ставок за кредитами.

Таким чином, оцінюючи результати фінансової політики, необхідно врахувати не тільки отримані відповідні результати, а й те, як вони співвідносяться з потенційно можливими. З метою усунення впливу негативних факторів впливу на розвиток фінансових відносин та забезпечення стабільного і ефективного економічного зростання вважаємо за необхідне розробити і прийняти концепцію фінансової політики і програму фінансової стабілізації України, виходячи із оцінки реальних можливостей і потреб суспільства, розвитку економічних відносин, сприяння активному зростанню виробництва та забезпечення соціального захисту населення.

Отже, фінансова політика є важливою складовою економічної політики держави. Саме від ефективної фінансової політики залежить добробут суспільства, рівень розвитку економіки. Головною метою фінансової політики є саме забезпечення належного рівня та достатніх темпів зростання економічного розвитку та фінансової стабільності в державі, що здійснюється за допомогою формування та виконання необхідних завдань. Головним завданням на даному етапі розвитку країни є забезпечення відповідних темпів економічного зростання шляхом фінансування державних програм, фінансування видатків, розподілу та перерозподілу коштів, забезпечення розвитку міжнародної діяльності. Доцільним є визначення саме стратегічних (фінансування стабільного розвитку економіки тощо) та тактичних (забезпечення макроекономічної збалансованості, досягнення бюджетного профіциту, удосконалення системи оподаткування та ін.) цілей.

Бібліографічні посилання

1. Лазебник Л. Л. Сутність та компоненти фінансової політики / Л. Л. Лазебник // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 66–73.
2. Петровська І. О. Фінанси (з елементами статистики фінансів) : навч. посіб. / О. І. Петровська, Д. В. Клиновський. – К. : ЦУЛ. – 2002. – 300 с.
3. Загородній А. Г. Фінансовий словник – 3-тє вид., випр. та доп. / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К. : Т-во «Знання», КОО. – 2000. – 300 с.
4. Бюджетна та боргова стратегія України у 2003 році // за ред. І. О. Луніної – К. : Ін-т ек. прогнозів. НАНУ, 2002. – 96 с.
5. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економ. думка, 2000. – 200 с.
6. Кудряшов В. П. Фінанси : навч. посіб. / В. П. Кудряшов. – Херсон : Олді-плюс, 2006. – 352 с.
7. Василик О. Д. Теорія фінансів : підр. / О. Д. Василик. – К. : НІОС. – 2000. – 416 с.
8. Колесов А. С. Финансовая политика: цели и задачи / А. С. Колесов // Фінанси. – 2002. – № 10.
9. Илларионов А. Размеры государства и экономический рост / А. Илларионов, Н. Пивоварова // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 18–45.
10. Леонтьев В. Е. Финансы, деньги, кредит и банки : учеб. пособ. / В. Е. Леонтьев, Н. П. Радковская. – СПб. : Знание, ИВЭСЭП. – 2003. – 95 с.
11. Козюк В. В. Фіскальна політика в Європейському валютному союзі: проблеми автоматичної стабілізації та конвергенції / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 57–67.

Надійшла до редколегії 25.09.2009.

УДК 336.132.1:336.012.23

С. В. Герасимова, О. В. Філатова

*Феодосійська фінансово-економічна академія
Київського університету ринкових відносин*

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ

Розкрито сутність та структуру механізму державного управління грошово-кредитною політикою. Проведено аналіз інституційного забезпечення грошово-кредитної політики як необхідної передумови для здійснення державно-регуляторного впливу останньої на основні макроекономічні змінні.

Ключові слова: механізм, управління грошово-кредитною політикою, інституційне забезпечення, інструменти грошово-кредитної політики, фінансовий ринок, банківська система.

Раскрыта сущность и структура механизма государственного управления денежно-кредитной политикой. Проведен анализ институционального обеспечения денежно-кредитной политики как необходимой предпосылки для осуществления государственно-регуляторного влияния последней на основные макроэкономические переменные.

Ключевые слова: управление денежно-кредитной политикой, институциональное обеспечение, инструменты денежно-кредитной политики, финансовый рынок, банковская система.

The mechanism and the structure of the state management of monetary-credit policy are discussed at this article. The analysis of the institutions guaranteeing of the

monetary-credit policy as the necessary condition for state policy influence for the main macroeconomic changes realizing is made.

Key words: mechanism, institutions of the conditions, state management monetary-credit policy, institutions guaranteeing, monetary-credit policy instruments, financial market, banking system.

Розвиток ринкової системи України обумовлює потребу у ефективному функціонуванні механізму державного управління грошово-кредитною політикою. Це дозволить повною мірою використовувати грошово-кредитний інструментарій в регулюванні національної економіки, забезпечуючи її розвиток та стійкість до зовнішніх шоків та загроз. Здійснюючи управління грошово-кредитною політикою, держава повинна в усілякий спосіб сприяти створенню умов для існування ринкового середовища, яке дає змогу використати потенціал грошово-кредитних методів впливу на економіку. При цьому особливістю ринкової системи України є постійний розвиток та зміна характеру функціонування макроекономічного середовища, що безпосередньо впливає на регуляторні можливості грошово-кредитного інструментарію. У свою чергу, це обумовлює необхідність вдосконалення механізму управління грошово-кредитною політикою та створення відповідних умов для ефективного його функціонування.

Зауважимо, що в економічній літературі досить ретельно розглянуто передавальний (трансмісійний) механізм грошово-кредитної політики, в той час як комплексні дослідження механізму управління грошово-кредитною політикою практично відсутні. Це, у свою чергу, робить певні перешкоди для здійснення системних досліджень в управлінні грошово-кредитною політикою та утруднює вибір напрямів його удосконалення.

У зв'язку із цим метою статті є розкриття сутності та визначення інституційних передумов функціонування механізму державного управління грошово-кредитною політикою.

Для з'ясування сутності механізму державного управління грошово-кредитною політикою доцільно розглянути підходи науковців до визначення терміну «механізм державного управління». Так, Г. Атаманчук визначає механізм державного управління як складну систему державних органів, організованих відповідно до визначених принципів для здійснення завдань державного управління [1, с. 86]. У даному випадку визначення механізму управління певною мірою ототожнюється з системою державного управління та її суб'єктним складом, що, на нашу думку, не є доцільним. В. Бакуменко та В. Князев застосовують поняття комплексного механізму державного управління, який являє собою систему політичних, економічних, соціальних, організаційних і правових засобів цілеспрямованого впливу органів державного управління» [3]. Таке тлумачення механізму державного управління дозволяє визначити його як сукупність засобів цілеспрямованого впливу суб'єкту на об'єкт, проте цей підхід є надто вузьким, оскільки механізм державного управління поряд із засобами впливу містить й інші елементи. З огляду на це найбільш прийнятним з позиції змістовного наповнення цієї категорії вбачається її визначення, яке запропоновано сучасними українськими дослідниками Р. Рудницькою, О. Сидорчуком та О. Стельмахом на основі системного підходу. На думку цих авторів, механізм державного управління – це штучно створена складна система, призначена для досягнення поставлених цілей, яка має визначену структуру, сукупність правових норм, методи, засоби, інструменти державного впливу на об'єкт управління [16]. Наведене тлумачення дає підстави для побудови структури механізму державного управління грошово-кредитною політикою, проте з урахуванням її специфічних властивостей (рис. 1).



Рис. 1. Структура механізму державного управління грошово-кредитною політикою

Таким чином, механізм державного управління грошово-кредитною політикою можна визначити як сукупність правових норм, методів та засобів державного впливу на грошово-кредитну політику для забезпечення виконання її цільових орієнтирів.

Важливою передумовою для ефективного функціонування механізму управління грошово-кредитною політикою є наявність належного інституційного забезпечення грошово-кредитної політики. Це положення ґрунтується на тому, що саме інституційне забезпечення формує і визначає характер змін макросередовища, розвиток у тій чи іншій країні ринкових відносин, відповідних функціональних механізмів, у тому числі відповідних банківсько-кредитних структур, які забезпечують передачу імпульсів грошово-кредитної політики на основні макроекономічні змінні.

Складовими інституційного забезпечення механізму управління грошово-кредитною політикою є банківська система і фінансовий ринок. Тобто, відповідна інституційна основа для здійснення грошово-кредитної політики в Україні виникла із створенням банківської системи та фінансових ринків як необхідної передумови функціонування її трансмісійного механізму. Сучасні підходи науковців до вивчення інституційного забезпечення грошово-кредитної політики висувають ряд вимог до цих складових, зокрема до банківської системи: [2, с. 27]:

- 1) наявність дворівневої (або більше) банківської системи;
- 2) законодавче закріплення за центральним банком статусу резервної структури банківської системи та законодавче надання центральному банку статусу кредитора останньої інстанції для банків другого рівня і статусу фінансового агента уряду;

3) забезпечення незалежності центрального банку від органів виконавчої і законодавчої влади, достатньої для проведення ним самостійної грошово-кредитної політики;

4) наявність розгалуженої мережі банківських установ, спроможної задовольнити попит на кредитні ресурси;

5) наявність системи державного регулювання банківської діяльності та забезпечення високого рівня довіри всіх верств населення до банківської системи в цілому і кожного банку зокрема.

Щодо першої та другої вимоги стосовно інституційного забезпечення грошово-кредитної політики, то відповідно до Закону «Про банки і банківську діяльність» в Україні, як і в розвинутих країнах світу, створена і функціонує дворівнева банківська система. В Законі України «Про національний банк України» визначено, що відповідно до своїх функцій Національний банк України визначає та проводить грошово-кредитну політику, монопольно здійснює емісію національної валюти України та організовує її обіг, виступає кредитором останньої інстанції для банків і фінансовим агентом уряду.

Водночас виконання третьої вимоги стосовно забезпечення юридичної та фактичної незалежності центрального банку від органів виконавчої і законодавчої влади, достатньої для проведення ним самостійної грошово-кредитної політики не знаходить однозначної практичної реалізації і єдності в поглядах вітчизняних фахівців. Так, надання НБУ статусу особливого центрального органу державного управління формально виводить його з-під юрисдикції уряду, а фактично робить нікому не підконтрольною інституцією, яка вправі розв'язувати безпрецедентно широкий комплекс проблем, що безпосередньо впливають на економічну й фінансову безпеку країни. Відповідно до ст. 53 Закону «Про Національний банк України» не допускається втручання органів законодавчої та виконавчої влади або їх посадових осіб у виконання функцій і повноважень Ради Національного банку чи Правління Національного банку. З упевненістю можна констатувати, що виконавча і навіть законодавча влада в Україні не має реального впливу на емісійну, валютну і грошово-кредитну політику країни. До того ж грошово-кредитна політика не контролюється ані Президентом, ані Верховною Радою, ані Кабінетом Міністрів України. Відповідно до ст. 9 Закону, контроль за виконанням основних засад грошово-кредитної політики покладено на Раду Національного банку. Тобто, в питаннях розробки й реалізації грошово-кредитної політики, а також контролю за виконанням її цільових орієнтирів НБУ володіє абсолютною незалежністю. В Законі також передбачено заборону на фінансову допомогу державі на випадок гострої потреби. Ст. 54 забороняє Національному банку «надавати прямі кредити як у національній, так і в іноземній валюті на фінансування витрат державного бюджету України».

Зауважимо, що питання забезпечення незалежності центрального банку як передумови для здійснення ефективного грошово-кредитного регулювання стало у зв'язку з необхідністю підтримання стабільності національної грошової одиниці шляхом запобігання розвитку інфляційних процесів, які можуть бути викликані проінфляційними рішеннями уряду при проведенні політики соціальних видатків чи підтриманні малоефективних виробництв під час здійснення структурної політики. Так, міжнародні дослідження виявили, що між незалежністю центрального банку та інфляцією існує обернена залежність. Дослідження, проведені на початку 90-х років, довели існування у промислово розвинутих країнах чіткої залежності між ступенем незалежності центральних банків і рівнем інфляції. Проте виявити таку чітку залежність для країн з економікою, що розвивається, не вдалося [6, с. 2]. На наш погляд, це пояснюється тим, що фактори інфляції у цих країнах дещо різняться. До того ж вважаємо доцільним визнати, що цілі грошово-кредитної політики центральних банків країн, які відчувають брак фі-

нансових ресурсів для розвитку вітчизняної економіки та її структурної перебудови, повинні бути підпорядковані, у першу чергу, інтересам відродження національного виробництва, хоча б і за рахунок більш високих темпів інфляції, в порівнянні з більш розвинутими ринковими економіками. У цьому випадку не можна не погодитися з думкою фахівців про те, що держава не повинна стояти на колінах, випрошуючи свої ж гроші у свого банку. У той же час правомірним є вирішення питання про забезпечення незалежності грошово-кредитної політики від впливу діяльності політичних кланів, які вносять певні дисбаланси і додатковий елемент невизначеності в діяльність грошово-кредитного ринку. У першу чергу це стосується відсутності критеріїв призначення та нечіткості окремих критеріїв звільнення Голови Правління НБУ, а також співпадіння строків каденцій депутатів Верховної Ради України та Голови Правління НБУ.

У документі Національного банку «Консультації щодо зміцнення ролі НБУ у забезпеченні цінової стабільності» зазначено, що, на відміну від багатьох країн (навіть країн Східної Європи, які нещодавно приєдналися до ЄС), посада Голови Національного банку України законодавчо не є належним чином захищеною від політичного тиску. По-перше, це виявляється в тому, що п'ятирічний термін перебування Голови НБУ на посаді є коротшим за відповідні терміни членів Ради НБУ і не довшим за термін повноважень Президента та Верховної Ради України. Тобто він може співпадати із виборчими циклами, що посилює вплив політичного чинника під час призначення Голови НБУ. По-друге, відставку за політичними мотивами в українському законодавстві прямо визначено як підставу для завершення терміну перебування Голови на посаді. Отже, чинне законодавство допускає та навіть створює підґрунтя для зміни керівництва НБУ з будь-яких політичних або суб'єктивних мотивів та допускає можливість політичного впливу при прийнятті рішень з монетарної політики. Яскравим прикладом цього стали політичні рішення спочатку щодо тривалої девальвації на користь експортерів, а потім одномоментної ревальвації гривні, за якою вже відчувалося лобіювання інтересів імпортерів, а також відсутність своєчасного реагування на зростаючий попит на іноземну валюту, що в умовах міжнародної фінансової кризи призвело до падіння курсу вітчизняної валюти з одночасним зростанням цін на імпортовані товари. Відповідно до статті 10 Закону «Про Національний банк України» повноваження призначеного складу Ради Національного банку достроково припиняються у разі оголошення їй недовіри Президентом України або Верховною Радою України у зв'язку з тим, що виконання Основних засад грошово-кредитної політики за підсумками року не забезпечило стабільність грошової одиниці України. Звідси можна констатувати, що існуюче в Україні законодавство, по-перше визначає відповідальність за те, що навіть не має чіткого визначення в законодавчих актах, (в Україні й досі немає законодавчого визначення поняття «стабільності грошової одиниці»), а, по-друге, заздалегідь підштовхує керівні органи Національного банку до проведення обмежувальної грошово-кредитної політики, яка безумовно залишатиме реальний сектор економіки без так потрібних йому грошових вливань. Враховуючи вищенаведене, можна стверджувати про існування політичного тиску з боку можновладних осіб на прийняття рішень монетарної влади, які, на жаль, не завжди враховують інтереси держави і її громадян, а також відсутність чітких критеріїв відповідальності за прийняття управлінських рішень щодо реалізації грошово-кредитної політики в країні. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне внесення відповідних змін у основний закон, що регламентує діяльність Національного банку.

Четверта вимога щодо інституційної організації грошово-кредитної політики стосується наявності широкої мережі банківських установ, які б охоплювали всі регіони країни і надавали максимально широкий спектр банківських послуг як юридичним, так і фізичним особам. Саме за існування такої мережі, як відмічає

Я. Грудзевич, центральний банк спроможний досягати найвищої ефективності у грошово-кредитному регулюванні економіки країни [2, с. 28]. Кількісну насиченість банківської системи держави в умовах ринкової економіки характеризує здатність наявних банківських установ своєчасно та якісно задовольнити попит на банківські послуги з боку суб'єктів економіки.

Статистика щодо мережі банківських установ у країнах ЄС та в Росії свідчить про те, що в основному кількість банків у розвинутих країнах Європи складає від 1 до 5 одиниць на 100 тисяч населення. Розраховані коефіцієнти щодо кількості банків на 100 тисяч населення склали у США – 3,3, в Японії та Швейцарії – 4,9 та 4,8 відповідно [9, с. 56]. Натомість, показник української банківської системи сьогодні складає 0,43 – це значно нижче, ніж у багатьох успішних країнах світу та відповідає стану насиченості банківськими установами у країнах, що розвиваються (Росія – 0,93, Аргентина – 0,6, Болгарія – 0,5, Чехія – 0,4, Бразилія – 0,1 [7, с. 306].

Однією із найсерйозніших проблем розвитку вітчизняної банківської системи є її нерациональна територіальна структура. Розподіл банківських установ по регіонах України станом на 01.01.2008 р. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл банківських установ по регіонах України станом на 01.01.2008 р.*

Регіони України	Кількість банківських установ						Всього банківських установ у регіоні
	юридичних осіб	питома вага, %	філій	питома вага, %	відділень	питома вага, %	
АР Крим	1	0,5	64	4,5	1278	5,8	1343
Вінницька	0	0,0	38	2,7	609	2,8	647
Волинська	2	1,1	23	1,6	445	2,0	470
Дніпропетровська	14	7,5	125	8,8	1743	7,9	1882
Донецька	11	5,9	123	8,7	1989	9,1	2123
Житомирська	0	0,0	33	2,3	434	2,0	467
Закарпатська	1	0,5	40	2,8	593	2,7	634
Запорізька	3	1,6	45	3,2	880	4,0	928
Івано-Франківська	1	0,5	47	3,3	577	2,6	625
Київська	0	0,0	34	2,4	829	3,8	863
Кіровоградська	0	0,0	42	3,0	423	1,9	465
Луганська	2	1,1	68	4,8	830	3,8	900
Львівська	5	2,7	78	5,5	1137	5,2	1220
Миколаївська	0	0,0	57	4,0	668	3,0	725
Одеська	10	5,4	77	5,4	1365	6,2	1452
Полтавська	3	1,6	63	4,4	848	3,9	914
Рівненська	0	0,0	26	1,8	444	2,0	470
Сумська	2	1,1	46	3,2	514	2,3	562
Тернопільська	0	0,0	36	2,5	340	1,5	376
Харківська	11	5,9	54	3,8	1336	6,1	1401
Херсонська	0	0,0	41	2,9	493	2,2	534
Хмельницька	0	0,0	41	2,9	493	2,2	534
Черкаська	0	0,0	50	3,5	824	3,7	874
Чернівецька	0	0,0	30	2,1	429	2,0	459
Чернігівська	3	1,6	39	2,7	636	2,9	678
м. Київ	117	62,9	99	7,0	1817	8,3	2033
Всього	186	100,0	1419	100,0	21974	100,0	23579

*Складено за даними Національного банку України

Отримані результати виявили, що в одинадцяти областях України немає жодного банку – юридичної особи. Найбільша кількість юридичних осіб розташована в м. Києві – 117 одиниць. У Дніпропетровській області – 14 юридичних осіб, в Харківській та Донецькій відповідно – по 11 юридичних осіб, в Одеській – 10 юридичних осіб. Нерівномірно розподілені й філії та безбалансові відділення. Найгірші показники в Рівненській області (питома вага філій не перевищує 1,8 % загальної кількості філій в Україні), Тернопільській області (питома вага філій та відділень склала відповідно 2,5 % та 1,5 %), Житомирській (2,3 % та 2,0 %). Це, у свою чергу, підкреслює низький рівень інституційної розвиненості української банківської системи, яка поки ще не в змозі забезпечити достатній і якісний рівень банківських послуг.

Табл. 2 демонструє, що не всі регіони користуються однаковими можливостями щодо отримання кредитів від банківської системи.

Таблиця 2

Вимоги за кредитами банків в економіку в розрахунку на одну особу у розрізі регіонів України станом на 1 січня 2008 р.*

Регіон	Вимоги за кредитами в економіку		Вимоги за кредитами банків в економіку в розрахунку на одну особу	
	Всього, млн грн.	У т. ч. довгострокові, млн грн.	Кількість населення	Сума виданих кредитів в розрахунку на одну особу, грн.
Автономна республіка Крим	11827	9506	2347895	5037,28
м. Київ	201072	121158	2743038	73302,67
Вінницька	6074	4844	1664834	3648,41
Волинська	6633	4794	1037187	6395,18
Дніпропетровська	52286	36696	3380847	15465,36
Донецька	38214	25791	4512420	8468,63
Житомирська	4054	3444	1299116	3120,58
Закарпатська	5316	4586	1242949	4276,93
Запорізька	12269	9391	1824595	6724,23
Івано-Франківська	7437	6374	1381778	5382,20
Київська	5777	5074	1731950	3335,55
Кіровоградська	3221	2531	1032094	3120,84
Луганська	8423	5922	2340026	3599,53
Львівська	14951	11972	2553284	5855,60
Миколаївська	7755	5802	1198710	6469,45
Одеська	28843	23322	2390451	12065,92
Полтавська	8335	6042	1516673	5495,58
Рівненська	4393	3266	1151560	3814,83
Сумська	4359	3125	1188922	3666,35
Тернопільська	3709	2991	1095422	3385,91
Харківська	21564	16350	2779042	7759,51
Херсонська	5498	4319	1102467	4987,00
Хмельницька	5368	4422	1345360	3990,01
Черкаська	5503	4125	1309390	4202,72
Чернівецька	4044	3494	903575	4475,56
Чернігівська	4111	2818	1127291	3646,80

*Складено за даними Національного банку України

Найбільші вклади банків здійснюються в економіку міста Києва – 73302,67 млн грн. на одну особу, Одеської області – 12065,92 грн., Дніпропе-

тровської області 15465,36 грн., Донецької та Харківської областей – відповідно 7759,51 та 8468,63 грн. на одну особу. Кредитні вкладення в економіку інших регіонів є істотно меншими. Найнижчі показники зафіксовано у Тернопільській і Кіровоградській областях – 3385,91 і 3335,55 грн. відповідно. Через значну концентрацію грошових ресурсів у місті Києві та вищеназваних областях знижується насичення грошима інших регіонів України, без чого великою мірою неможливе економічне зростання.

Аналіз насиченості регіонів банківськими установами підтверджує факт диспропорційного стану розвитку банківської системи в країні. У той же час територіальна нерівномірність розміщення банків може істотно впливати на економічний розвиток регіону, вимивати з нього акумульовані фінансові ресурси, перетворювати його у депресивний, не забезпечувати вільного доступу всіх суб'єктів господарювання до кредитних коштів і в результаті – негативно позначатися на реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України.

Вимоги щодо наявності системи державного регулювання банківської діяльності та пруденційного нагляду за банками, а також забезпечення високого рівня довіри всіх верств населення до банківської системи досить тісно перекликаються. Так, саме система державного регулювання банківської діяльності, своєчасне запобігання виникненню криз у банківській системі та проведення зрозумілої і передбачуваної грошово-кредитної політики створює фундамент, на якому побудовано інститут довіри з боку суб'єктів економічної діяльності до банківської системи. У контексті цього слід зазначити, що в Україні банківський сектор економіки є найбільш регульованим, про що свідчить безліч нормативних актів з регулювання як банківської діяльності взагалі, так і окремих банківських операцій. Проте деякі регуляторні акти потребують вдосконалення та узгодження з іншими нормативними актами, зокрема це стосується чіткого визначення мети грошово-кредитної політики в Законі «Про Національний банк України», внесення коректив в Інструкцію з регулювання діяльності банків України від 28.09.2001 № 368 щодо перегляду системи існуючих нормативів і узгодження мінімального розміру статутного капіталу для банків, удосконалення механізмів встановлення процентних ставок Національного банку, законодавчого закріплення механізму емісії, внесення змін у Положення про регулювання ліквідності комерційних банків від 26.09.2006 р. № 378 на предмет більш активного використання інструментів рефінансування для регулювання ситуації на грошово-кредитному ринку і збільшення об'ємів довгострокового банківського кредитування. В Україні мають місце розбіжності в Законі «Про національний банк України» і Бюджетному кодексі України в частині визначення строків надання Основних засад грошово-кредитної політики. Також необхідна розробка нормативної бази здійснення строкових валютних операцій, що дозволить використовувати ці фінансові інструменти для страхування валютних ризиків, ймовірність виникнення яких стає більш високою за умов переходу до плаваючого валютного курсу. Також слід додати, що в Законі «Про банки і банківську діяльність» передбачено створення спеціалізованих банків в Україні, проте регламентація їх діяльності та перелік виконуваних ними операцій розкрити дуже слабо. І хоча для України на сьогодні більш притаманним є універсальний характер організації банківської справи з одночасним поєднанням комерційної та інвестиційної банківської діяльності, перспективна доцільність становлення і розвитку інвестиційних банків та інших спеціалізованих банків в Україні є очевидною.

Як окреме проблемне питання необхідно відмітити, що в Україні не завжди завчасно спрацьовує система превентивних заходів щодо подолання фінансових криз. Тобто в арсеналі Національного банку є повний набір інструментів для реалізації таких заходів, проте вони здійснюються тоді, коли вже ситуація виходить з-під контролю. Наочно це було продемонстровано бездіяльністю Національного

банку, коли за своєчасної валютної інтервенції та введення ліміту валютної маржі можна було попередити подорожчання американського долара та протидіяти відтоку вкладів населення. Ці заходи було все ж таки здійснено, а також доповнено й більш жорстким – заборона видачі вкладів, по яких не настав строк повернення. Певно, що його проведення у ситуації, яка склалася в банківській системі, було цілком виправданим, проте воно суперечить нормам чинного законодавства, викликає панічні настрої населення і не може не підірвати кредит довіри до держави і державних установ. Слід пам'ятати, що сьогодення фінансова криза виникла не тільки із світової кризи, а, в першу чергу, є хибним наслідком внутрішньої політики держави. Державі слід ретельно проаналізувати чинне законодавство щодо гарантування кредитів і механізмів відповідальності позичальників та його вдосконалення, забезпечити для фінансових установ надійний порядок відшкодування збитків у разі неповернення кредитів – однак в жодному разі не згортати кредитну діяльність у державі, бо вона є головною умовою дієздатності сучасної економіки.

Наведений перелік питань вдосконалення нормативних актів з регулювання банківської діяльності далеко не повний, проте він дозволяє виокремити ті з них, які потребують подальшого науково-практичного обґрунтування у сфері інституційного забезпечення функціонування механізму управління грошово-кредитною політикою та формування на цій основі високоефективної системи запобігання виникненню криз у банківській системі, що саме й дозволить забезпечити високий рівень довіри до неї з боку економічних агентів.

Другою складовою інституційного забезпечення функціонування механізму управління грошово-кредитною політикою є фінансовий ринок і окремі його сегменти. Як складова інституційного забезпечення механізму управління грошово-кредитною політикою та необхідна умова функціонування її трансмісійного механізму, фінансовий ринок повинен мати розвинену мережу кредитно-фінансових інститутів, які б могли надавати високоякісні фінансові послуги. Підвищення ролі фінансового ринку в інституційному забезпеченні грошово-кредитної політики залежить, насамперед, від рівня його розвитку і характеризується кількістю і розмаїттям кредитно-фінансових інститутів, якістю і послуг, які надаються цими установами, наявністю розробленої нормативної бази, розмаїттям використовуваних фінансових інструментів.

Найдинамічніше в Україні розвивається банківський сектор фінансового ринку, на який припадає три чверті сукупних активів фінансового сектора. У зв'язку з цим на сучасному етапі функціонування фінансового ринку України саме банківській системі відведено центральне місце у виконанні основних функцій фінансового ринку – акумуляції і трансформації фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування економіки держави. Водночас, досить динамічно в Україні розвивається такий елемент небанківського сектора фінансового ринку, як кредитні спілки. На кінець 2008 р. зобов'язання кредитних спілок перед своїми членами складала 3757,4 млн грн., що більш як в 6,5 разів більше за аналогічний показник 2004 р. [10].

Дослідження українського ринку цінних паперів як складової інституційного забезпечення грошово-кредитної політики показали, що за роки незалежності в Україні в основному було сформовано умови для його функціонування, а саме: наявність торговельних систем, зниження ризиків інвестицій і забезпечення свободи переміщення капіталів, наявність відповідної нормативної бази. Був прийнятий пакет законодавчих актів, основними з яких є: Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» та Закон України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг», які регулюють діяльність учасників ринку. Проте ефективність функціонування цього ринку є низькою, а результати його діяльності не задовольняють як основних учасників ринку так і суспільство в ці-

лому. До основних чинників, які негативно впливають на розвиток вітчизняного ринку цінних паперів, можна віднести: недостатній рівень захисту прав власників і покупців цінних паперів (в Україні практично відсутні механізми реального захисту акціонерної власності дрібних акціонерів), низький рівень нормативного і інформативного забезпечення учасників ринку, обмеженість асортименту цінних паперів, які реально використовуються на вітчизняних ринках цінних паперів, порівняно аналогічними ринками розвинених держав.

Що стосується такої складової фінансового ринку як страховий ринок, то у нинішньому своєму стані він є ще надто слабким і складає лише 0,9 % ВВП, хоча в Словенії він складає 4,7 %, Естонії – 3,6 %, Словаччині та Польщі – по 3 % [4, с. 47].

Матеріали дослідження дають підставу стверджувати, що до основних проблем, які негативно впливають на діяльність фінансового ринку України і заважають його подальшому розвитку як інституційної передумови функціонування механізму управління грошово-кредитною політикою та її трансмісійного механізму можна віднести: недостатню ефективність системи державного регулювання економічних відносин, високу вартість банківського капіталу, диспропорції між об'ємами активів і пасивів банків з різними строками погашення, обмеженість інструментів фінансового ринку, наявність інформаційної асиметрії фінансового ринку та інсайдерської інформації, незадовільну структуру грошової маси, низький рівень довіри до фінансово-кредитних установ з боку населення, посилення залежності фінансового ринку від зовнішніх шоків і коливань, які є наслідком фінансових криз в інших країнах.

До негативних факторів, що ставлять під загрозу ефективність проведення грошово-кредитної політики, слід віднести неузгодженість взаємодії основних регуляторів фінансового ринку. Взаємодія цих органів здебільшого зводиться до співпраці у справі надання інформації про порушників правил функціонування фінансового ринку. Досліджуючи роботу органів регулювання фінансовим ринком також слід звернути увагу на можливість позбавлення Національного банку наглядових повноважень у сфері банківської діяльності, яка останнім часом дискутується в кругах вітчизняних економістів. Погоджуючись з А. Т. Ковальчуком вважаємо, що дану позицію не можна сприймати однозначно позитивно, чи негативно з декількох причин: по-перше сучасна конструкція дворівневої банківської системи, в якій НБУ, наділений функціями контролю і нагляду, дозволяє кваліфіковано оцінювати ефективність чинних нормативно-правових актів, своєчасно їх удосконалювати, оперативно вносячи назрілі зміни і доповнення; по-друге на практиці негативні наслідки від зміни існуючої конструкції контрольно-наглядових функцій можуть набагато перевищити бажаний позитивний результат, тому, що будуть порушені нормотворчі повноваження НБУ і налагоджений правопорядок всієї банківської системи. Наприклад, ісландський досвід засвідчує: виокремлення банківського нагляду зі структури центрального банку та передача його іншому регулятору може призвести до втрати частини вже накопиченого досвіду, послабленню довіри до фінансових посередників. Так, в Ісландії застосовується модель єдиного регулятора, і виконання функцій нагляду за діяльністю фінансового сектора покладено на Адміністрацію фінансового нагляду. У той же час до функцій Центрального банку Ісландії не належить регулювання і нагляд за функціонуванням банківської системи, проте він наділений повноваженнями та високим рівнем незалежності у здійсненні монетарної політики, що полягає в забезпеченні стабільності цін, утриманні показника інфляції на рівні не вище 2,5 % за рік і виконанні функції кредитора останньої інстанції. На думку голови ради директорів Центробанку Ісландії Давида Одссона, така модель нагляду виявилася неефективною [8, с. 22–26]. На нашу думку, позбавлення Національного банку наглядових повноважень у сфері банківської діяльності, з враху-

ванням негативного зарубіжного досвіду не є доцільним. Існуюча в Україні конструкція регулювання фінансового ринку є цілком спроможною забезпечувати ефективне регулювання діяльності фінансових установ. Скоріше питання поки ще недостатньої ефективності державного регулювання лежать у площині слабкої нормативно-правової бази, недостатньої координації діяльності регуляторів і розмежування сфер їх впливу.

Таким чином, дослідження інституційних передумов функціонування механізму державного управління грошово-кредитною політикою дозволило сформулювати такі висновки.

1. Під механізмом державного управління грошово-кредитною політикою доцільно розуміти сукупність правових норм, методів та засобів державного впливу на грошово-кредиту політику для забезпечення виконання її цільових орієнтирів.

2. Важливою передумовою для ефективного функціонування механізму управління грошово-кредитною політикою є наявність належного інституційного забезпечення грошово-кредитної політики, основними складовими якого є банківська система і фінансовий ринок.

3. Аналіз інституційного середовища функціонування механізму державного управління грошово-кредитною політикою показав, що в Україні бракує дієвих механізмів державного контролю і звітності за результати проведення грошово-кредитної політики при одночасному існуванні політичного тиску з боку можновладних осіб на прийняття рішень монетарної влади.

4. Основними проблемами, які негативно впливають на діяльність фінансового ринку як складової інституційного забезпечення функціонування механізму управління грошово-кредитною політикою в Україні є: недостатня ефективність системи державного регулювання економічних відносин, висока вартість банківського капіталу, диспропорції між об'ємами активів і пасивів банків з різними строками погашення, обмеженість інструментів фінансового ринку, незадовільна структура грошової маси, невисокий рівень довіри до фінансово-кредитних установ з боку населення, посилення залежності фінансового ринку від зовнішніх шоків і коливань, які є наслідком фінансових криз в інших країнах.

5. Для забезпечення ефективного функціонування механізму державного управління грошово-кредитною політикою та забезпечення позитивного впливу останньої на розвиток вітчизняної економіки необхідно покращити її інституційне середовище шляхом:

- вдосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність Національного банку України та інших суб'єктів грошово-кредитної політики. Для узгодження діяльності суб'єктів управління грошово-кредитною політикою доцільно внести принципово важливі зміни в Закон України «Про Національний банк України», зокрема: змінити редакцію статті 53, яка не допускає втручання органів законодавчої та виконавчої влади в діяльність Правління та Ради НБУ та передбачити затвердження Основних засад грошово-кредитної політики Верховною Радою України; передбачити можливість використання цільової емісії для фінансування капітальних видатків бюджету; посилити відповідальність НБУ перед главою держави і парламентом країни;

- приведення у відповідність нормативно-правової бази щодо узгодження вимог, форм і методів регулювання в різних нормативно-правових документах, які регулюють процес формування й реалізації грошово-кредитної політики та внести зміни з метою усунення існуючих колізій;

- прийняття окремих законодавчих актів щодо діяльності спеціалізованих банків та фінансових компаній в Україні;

- сприяння збільшенню довіри до національної грошової одиниці і банківської системи за рахунок проведення зрозумілої і прозорої грошово-кредитної політики;

– розширення безготівкових розрахунків, створення стимулів для активнішого залучення банками коштів населення на вкладні рахунки в банках з метою стабілізації об'ємів зростання готівки поза касами банків.

6. Актуальним на сьогодні залишається питання співпраці та координації діяльності органів державного регулювання та нагляду за фінансовими ринками. Доведено, що в Україні недоцільно змінювати існуючу конструкцію регулювання та нагляду, оскільки питання поки ще недостатньої ефективності державного регулювання лежать у площині слабкої нормативно-правової бази, недостатньої координації діяльності регуляторів і розмежування сфер їх впливу.

Подальші дослідження інституційних передумов функціонування механізму державного управління грошово-кредитною політикою потрібно сконцентрувати у напрямі вдосконалення існуючої нормативно-правової бази та формування на цій основі системи запобігання виникненню фінансових криз, що саме й дозволить забезпечити ефективну роботу фінансового ринку та підвищить довіру до банківської системи з боку економічних агентів.

Бібліографічні посилання

1. Атаманчук В. Г. Теория государственного управления : курс лекций / В. Г. Атаманчук. – М. : Юридич. л-ра, 1997. – 400 с.
2. Грудзевич Я. Розвиток інституційної основи грошово-кредитної політики в Україні / Я. Грудзевич // Вісник Нац. банку України. – 2006. – № 6. – С. 27–29.
3. Державне управління : словник-довідник / уклад.: [Д. В. Бакуменко, (кер. творчого кол.), Д. О. Безносенко, І. М. Варзар, В. М. Князєв, С. О. Кравченко, Л. Г. Штика]; за заг. ред. Князєва В. М., Бакуменка В. Д. – К. : УАДУ, 2002. – 228 с.
4. Дмитрієва О. А. Сфера фінансових послуг в економіці України: організаційні заходи державного регулювання : дис. кандидата економ. наук: 08.00.03 / О. А. Дмитрієва. – К., 2008. – 176 с.
5. Ковальчук А. Т. Финансовое право в рыночных системах (теоретическое исследование в практическом контексте) : моногр. / А. Т. Ковальчук. – К. : Парламентское изд-во, 2008. – 506 с. – ISBN 978-966-611-640-9.
6. Кроливецкая В. Э. Денежно-кредитная политика в России: Анализ угроз / В. Э. Кроливецкая // Бизнес и банки. – 2006. – № 29(815). – С. 1–3.
7. Крупко Т. В. Проблеми інституційного розвитку банківської системи України / Т. В. Крупко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Д. : ДНУ, 2007. – Вип. 229 : У 4 т. – Т. III. – С. 305–309.
8. Міщенко С. Проблеми реалізації монетарної політики в умовах структурних дисбалансів (на прикладі Ісландії) / С. Міщенко // Вісник Нац. банку України. – 2009. – № 3. – С. 22–26.
9. Мовсесян А. Мировой опыт реорганизации банковских систем [Электронный ресурс] А. Мовсесян, А. Либман // Банковское дело в Москве. – 2002. – № 2(86). – С. 56–61: <http://www.bdm.ru>.
10. Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг: <http://www.dfp.gov.ua>.
11. Офіційний веб-сайт Національного банку України: <http://www.bank.gov.ua>.
12. Про Національний банк України : закон України [Електронний ресурс]: від 20.05.1999, № 679 – XIV зі змінами та доповненнями станом на 25.12.2008 р. / Офіц. веб-сайт Верховної ради України. Режим доступу до тексту: <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Про банки та банківську діяльність: закон України [Електронний ресурс]: від 07.12.2000, № 2121-III зі змінами та доповненнями станом на 12.12.2008 р. / Офіц. веб-сайт Верховної ради України. Режим доступу до тексту: <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Про затвердження інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: постанова Національного банку України [Електронний ресурс]: від 28.09.2001 № 368, зі змінами і доповненнями станом на 15.02.2008 р. / Офіц. веб-сайт Верховної ради України. Режим доступу до тексту: <http://zakon.rada.gov.ua>.
15. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: постанова Правління Національного банку України [Електронний ресурс]: від 26.09.2006 р.,

№ 378, зі змінами і доповненнями станом на 26.09.2006 р. / Офіц. веб-сайт Верховної ради України. Режим доступу до тексту: <http://zakon.rada.gov.ua>.

16. Федорчак О. Класифікація механізмів державного управління: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до тексту: www.nbuv.gov.ua.

Надійшла до редколегії 25.09.2009.

УДК 332.13

С. О. Ішук

Інститут регіональних досліджень НАН України

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Проведено оцінку зарубіжного досвіду кластеризації економіки, зокрема, динаміки розвитку кластерів у країнах-членах ОЧЕС. Окреслено проблеми, що супроводжують формування кластерних структур в Україні, і обґрунтовано рекомендації щодо їх вирішення.

Ключові слова: кластеризація економіки, кластери, конкурентоспроможність, розвиток.

Проведена оценка зарубежного опыта кластеризации экономики, в частности, динамики развития кластеров в странах-членах ОЧЭС. Очерчены проблемы, сопровождающие формирование кластерных структур в Украине, и обоснованы рекомендации по их решению.

Ключевые слова: кластеризация экономики, кластеры, конкурентоспособность, развитие.

Evaluation of foreign experience in clustering of economy is conducted, in particular, the dynamics of clusters' development in member countries of BSEC. Problems accompanying the formation of cluster structures in Ukraine are defined, as well as recommendations for their solution are based.

Key words: clustering of economy, clusters, competitiveness, development.

Актуальність проблеми. Сучасні тенденції поглиблення процесів глобалізації економіки посилюють конкуренцію на світових ринках, а відтак, зумовлюють необхідність формування масштабних інтегрованих господарських структур, причому як міжрегіонального, так і міждержавного рівня. Висока ефективність усіх організаційно-правових форм кластерів, що виникають у економіках більшості країн світу підтверджує об'єктивність та неминучість становлення кластерної моделі національної економіки в Україні.

Аналіз останніх наукових публікацій. Дослідження вітчизняних та зарубіжних фахівців із питань утворення нових територіальних виробничих систем підтверджують об'єктивність та неминучість процесів *кластеризації* з огляду на високу ефективність усіх організаційно-правових форм кластерів, що виникають у економіках більшості країн світу [3–5].

Актуальність цієї проблематики для економічної науки та практики зумовлює існування різних трактувань категорії «кластер», зокрема як «територіального об'єднання взаємопов'язаних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, які спрямовують свою діяльність на виробництво продукції світового рівня» [3] або як «неформального об'єднання організацій і фірм, пов'язаних між собою технологічно і економічно за ознакою (бажано) географіч-

ної близькості». Таке означення кластера пропонується Регіональною науково-промисловою асоціацією «Гал Авто», що створена і діє на теренах Західного регіону України.

Також поняття «кластер» трактується як «зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють «золотий перетин» усієї економічної системи, що забезпечує конкурентні позиції на регіональному, національному та світовому ринках» [1].

Мета і задачі дослідження. З огляду на важливість тематики дослідження для господарської практики детального аналізу потребує зарубіжний досвід класифікації економіки в контексті використання його в Україні.

Кластер може включати різну кількість підприємств, незалежно від їхніх розмірів. Деякі кластери, що виникають у промислово розвинутих країнах, формуються переважно з малих та середніх підприємств. Такими кластерами насичена економіка Італії, в багатьох індустріальних регіонах якої створені і функціонують невеликі кластерні структури. Натомість в інших європейських країнах для кластерів характерні принципово інші організаційні форми. Так, у шотландській моделі кластерів, яка визнана базовою в Європейському Союзі, в центрі мережі підприємств, що утворюють кластер, знаходиться велика виробнича компанія (як правило, науково-технічного профілю), навколо якої концентруються всі інші учасники кластеру. Ця компанія утворює ядро кластерної структури, і, таким чином, є фундаментальною (у плані потенціалу) базою для її функціонування та розвитку.

Основними детермінантами формування кластерних структур, за даними Світового економічного форуму, є [6]:

- доступність до своєрідних природних умов регіонів;
- близькість до відокремлених регіональних ринків, недосяжних для великих виробничих структур;
- забезпеченість спеціалізованою робочою силою;
- можливість доступу до обмежених інформаційних ресурсів;
- низька вартість трансакційних витрат;
- можливість залучення до співпраці самостійних економічних суб'єктів регіону на взаємовигідних умовах.

Господарська практика розвинутих країн свідчить, що домінуючу роль у формуванні конкурентного ринкового середовища відіграють промислові кластери, бо саме їм належать стратегічні конкурентні переваги в індустріальній сфері внаслідок широких можливостей щодо впровадження нових технологій, підвищення продуктивності праці, масштабного залучення іноземних інвестицій, диверсифікації міжгалузевих зв'язків, а в підсумку – зростання рівня та якості життя населення. Таким чином, від успішного розвитку кластера вирає не лише його близьке (у територіальному розумінні) оточення, але й економіка регіону та національна економіка загалом. А відтак, висока конкурентоспроможність країни базується на сильних конкурентних позиціях окремих кластерів, передусім промислових, оскільки вони і визначають інноваційну спроможність економіки.

Структура промислових інноваційних кластерів формується під впливом багатьох чинників, які відображають специфіку окремих регіонів, але найпоширенішою є німецька схема утворення кластерів такого типу [3]. Ефективність цієї моделі доведена високим рівнем економічного розвитку Німеччини як одного з лідерів ЄС.

Для України в процесах формування кластерних структур важливим є досвід країн-членів Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). ОЧЕС – це міжурядова організація, яка заснована 1 травня 1999 р. на базі Договору про чорноморське економічне співробітництво від 25 червня 1992 р. і об'єднує

12 країн Причорномор'я і Південних Балкан. Штаб-квартира цієї Організації розташована в Стамбулі.

Економічний інтерес до чорноморського регіону невинно зростає не лише через наявність у цьому регіоні природних ресурсів (енергоносіїв, руд металів та металоїдів), але і внаслідок важливості трансформації економіки його країн у напрямі динамічного розвитку. Середні темпи зростання ВВП останніх перебувають на рівні 6–8 % за рік і переважають аналогічні показники в країнах Західної Європи.

Отже, проведемо оцінку динаміки розвитку кластерів у країнах-членах ОЧЕС, що висвітлена в [4] за підсумками проведеного в жовтні 2007 р. у Стамбулі II семінару Організації з проблем кластеризації малих і середніх підприємств.

Туреччина. Кластеризація турецької економіки триває від початку 1990-х рр. Ці процеси стали популярними практично в кожному регіоні країни. Відповідно до затвердженої Національної програми кластеризації на 2007–2008 рр., кластери розподілені на всій території Туреччини, залежно від наявності природних ресурсів, які переробляються.

Специфікою кластерної моделі розвитку переважної більшості територій є те, що в них формувалися здебільшого низько- або середньо-технологічні кластери з більшою інтенсивністю праці невисокої кваліфікації. У підсумку виникло порівняно багато кластерів, що спеціалізуються на виробництві текстилю, одягу, взуття, харчових продуктів, тари, сувенірів. Лише чотири ключові (із позицій індустріального розвитку) регіони, розташовані на північному заході країни – Стамбул, Анкара, Ізмір і Бурса – зуміли створити на своїй території декілька високотехнологічних кластерів, які пов'язані з машинобудуванням та виробництвом будівельних матеріалів.

Румунія. За останні 15 років в економіку країни активно запроваджується італійська модель виробничого кластера або «індустріального округу», який формується переважно з малих та середніх підприємств. Причому щорічно створюється близько 1000 нових італійсько-румунських компаній. Уперше такі унікальні виробничі структури (індустріальні округи) формувалися в період 1950–1960 рр. в північній частині Італії, розташованій у передгір'ї Альп.

Нині «індустріальні округи» – кластери – розміщені:

- на північному сході і північному заході (кластери текстилю і виробництва одягу);
- в районі Бухареста і на південному сході країни (кластери машинобудування);
- у центрі і на північному заході (кластери деревообробки);
- у південних районах (кластери виробництва продуктів харчування);
- у Бухаресті (хімічні кластери).

Нові кластери формуються на всій території країни.

Болгарія. У межах реформування економіки в 2003 р. була розроблена Болгарська ініціатива конкурентоспроможності, заснована на кластерній моделі. У вересні 2004 р. затверджена Національна інноваційна стратегія розвитку економіки на 2007–2013 рр., яка базується на активізації діяльності інноваційних кластерів. Найпріоритетнішими на цьому етапі визначені кластери інформаційно-комунікаційних технологій, агропромислового комплексу і автомобілебудування.

Вірменія. Процеси кластеризації відбуваються в країні швидкими темпами. Найбільшого розвитку досягли кластери, які займаються обробкою алмазів, виготовленням вин та коньяків, продуктів харчування, металовиробів, а також спеціалізуються на гірській і туристичній галузях. Формуються нові кластери, пов'язані з інформаційними технологіями. За останні роки високий рівень активності проявляє Вірменський фармацевтичний кластер, унікальний тим, що займається виробництвом медикаментів із цілющих трав. У 2007 р. випуск натуральних ліку-

вальних засобів досягнув 24 % від загального обсягу медикаментів, що виготовляються цим кластером. Також швидкими темпами відбувається розвиток кластера органічного землеробства, значна частка продукції якого скеровується передусім на задоволення внутрішнього споживчого попиту.

Російська Федерація. Основним механізмом вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності країни стала розробка державної стратегії конкурентного розвитку Росії і регіональних інноваційних систем, яка містить комплекс заходів, що реалізуються на макро-, мезо- і мікрорівнях, на кожному з яких кластерна політика займає пріоритетну позицію. Під керівництвом «Союзу розвитку наукоградів», який охоплює 37 муніципальних формувань, активізувалася діяльність, спрямована на прискорення інноваційного розвитку країни і поступового формування High-Tech кластерів.

У цьому напрямі Росія активно співпрацює з *Казахстаном*, який розгорнув широку діяльність щодо кластеризації економіки. І хоча Казахстан не є членом ОЧЕС, доцільно проаналізувати програму створення в цій країні кластерних структур, оскільки такий досвід може бути корисним для України.

З метою диверсифікації економіки в Казахстані у 2003 р. затвердили Стратегію індустріально-інноваційного розвитку до 2015 р. У її основу закладено формування національних кластерів у секторах нафтової, газової, харчової і текстильної промисловості, будівельних матеріалів, туризму, транспортно-логістичних послуг, інжинірингу. Базою для розвитку економіки країни є енергетичні ресурси, а тому розпочато створення нафтохімічного кластера, зорієнтованого на співробітництво з компаніями Росії, США, Китаю, Індонезії та Азербайджану. Окрім експорту нафти і газу, в межах кластера передбачається виробництво пластмас, поліпропілену та інших матеріалів.

У країні також почав розвиватися транспортно-логістичний кластер «Земля-Море-Небо», центральним об'єктом якого має стати розширення морського порту «Актау». В останньому до 2015 р. передбачається створити декілька окремих зон, куди планується вкласти близько 70 млрд доларів. Першою буде промислово-виробнича зона з наголосом на формуванні High-Tech кластера «Aktay Industries». Друга зона – мультимодальний транспортно-логістичний кластер «Free Trade», який об'єднає торгово-виставкові об'єкти з терміналами, митницею і банками. Поряд із цими формуваннями створюється курортна зона «Кендерлі», яка має стати основою туристичного кластера на Каспійському морі. Саме цей досвід варто перейняти Україні для створення подібних структур у південних причорноморських областях (Одеській, Миколаївській, Херсонській) з огляду на їхній транзитний (наявність портів) і курортно-рекреаційний потенціал.

Значні масштаби проектів розвитку кластерних об'єднань у Казахстані доповнюються програмою відновлення берегових ліній наполовину висушеного Аральського моря шляхом регулювання стоку руслом річки Сирдар'ї і формування в цьому регіоні рибного кластеру, що передбачає будівництво трьох рибопереробних підприємств, згідно з міжнародними стандартами.

Динамічно реалізується і казахська програма створення та розвитку агропромислових кластерів, зокрема з виробництва бавовни, м'яса, молока, вовни, фруктів, овочів, рису та сої. Вони формуються як транскордонні міжнародні альянси.

В Україні зусилля загальнонаціональних і регіональних органів влади та бізнесових організацій, спрямовані на запровадження кластерної моделі розвитку економіки в різних регіонах, підтверджують ефективність і перспективність руху в цьому напрямі. Так, зокрема, в Західному регіоні функціонують кластери у Хмельницькій (будівельний, швейний, продуктовий і туристичні) та Івано-Франківській (Тисменицький хутряний кластер і кластер народних промислів «Сузір'я») областях, а в Рівненській області сформовано кластер «Полісся Рокит-

нівщини». Також проектується створення кластерних структур широкого спектра в усіх областях регіону.

На Львівщині, за результатами експертної оцінки виробничого та ринкового потенціалу промислових підприємств області, які визначають загальнообласні фінансово-економічні показники, формування кластерних систем у найближчій перспективі можливе у таких сферах діяльності:

- виробництво вантажо-піднімальної техніки;
- виробництво деревини та виробів із деревини, меблеве виробництво;
- вторинні енергетичні матеріали;
- будівництво;
- інформаційні технології;
- мода, текстиль, рітейл;
- книговидавництво;
- біотехнології, медичні та ветеринарні препарати.

Водночас досвід становлення і розвитку кластерів на Поділлі, в Прикарпатті, Поліссі, Севастополі свідчить про те, що формування сучасних партнерських відносин між органами місцевої влади і діловими колами, а також науководослідницькими центрами, які підтримують виробництво, є складним комплексним процесом. В Україні дотепер залишається несприятливим підприємницький клімат і спостерігається певна невизначеність щодо формування і реалізації політики підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Згідно з даними Світового економічного форуму [6], за останні роки рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності постійно знижується. При цьому однією з основних (і своєрідних) проблем для нашої країни залишаються труднощі, пов'язані зі створенням інституційних умов для трансформації економіки.

Висновки і перспектива подальших досліджень. Стратегічний курс соціально-економічних перетворень в Україні у напрямі становлення та розвитку регіональних кластерних структур має базуватися на активній державній підтримці процесів кластеризації. Це вимагає вирішення багатьох завдань, основними серед яких, з огляду на досвід проаналізованих країн, є [2]:

- проведення комплексного моніторингу соціально-економічного розвитку територій із метою визначення пріоритетів у формуванні загальнонаціональних і регіональних виробничих та інших спеціалізованих кластерів;
- затвердження стратегії підвищення конкурентоспроможності країни та її регіонів на основі ефективного функціонування інноваційних кластерних структур;
- створення національної і регіональних рад із питань конкурентоспроможності, які будуть координувати процеси розробки та реалізації програм формування інноваційних кластерних об'єднань;
- розробка за участю НАН України, адміністрацій регіонів, державних і бізнесових організацій (до прикладу, Торгово-промислової палати та ін.) регіональних програм розвитку, передусім високотехнологічних кластерів інноваційного типу;
- забезпечення на законодавчому рівні формування сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища та інвестиційної привабливості територій із акцентом на співробітництві влади, бізнесу, науки і громадських організацій в інноваційних проектах;
- заохочення ініціативи приватного сектора в розвитку кластерів шляхом спрощення організації партнерських відносин між державними і недержавними організаціями та установами, а також забезпечення ефективної технічної підтримки і надання інформаційних послуг;
- поширення повної та вичерпної інформації про кластери в ділових колах.

Отже, кластеризація як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки має зайняти належне місце в цілісній та всебіч-

но обґрунтованій стратегії державної економічної політики, яка, своєю чергою, не повинна обмежуватися виключно економічними проблемами, а комплексно охоплювати всі найважливіші сфери соціально-економічного розвитку суспільства: науково-технічну, екологічну, демографічну та інші.

Бібліографічні посилання

1. Вітер І. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки як передумова європейської інтеграції України / І. Вітер // Економіка промисловості – 2003. – № 3 (21) – С. 11–19.
2. Ішук С. О. Кластерна модель регіональної економіки: міжнародний досвід у контексті перспектив для України / С. О. Ішук // Міжнародне науково-технічне співробітництво : Матеріали V (XVIII) Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – С. 127.
3. Колединський С. Б. Регіональні аспекти формування інноваційних кластерних структур / С. Б. Колединський // Труды Одесского политех. ун-та: Науч. и производ.-практ. сб. по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2004. – Вып. 2 (22). – С. 298–302.
4. Соколенко С. І. О кластеризации в странах ОЧЕС / С. І. Соколенко // Діловий вісник. – 2007. – № 12 (163). – С. 8–9.
5. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nation. – London: Macmillan Press Ltd, 1990. – 235 p.
6. World economic forum – www.weforum.org.

Надійшла до редколегії 27.10.2009.

УДК 330.342(477.63)

Я. А. Бондаренко, В. А. Дмитрієва

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РАЙОНИ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: БАГАТОВИМІРНА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

Розглянуто проблеми регіонального управління та розвитку на прикладі районів Дніпропетровської області

Ключові слова: соціально-економічний стан, область, райони, моделювання, кореляція, кластер, компонентний аналіз, інтегральна оцінка.

Рассматриваются проблемы регионального управления и развития на примере районов Днепропетровской области

Ключевые слова: социально-экономическое состояние, область, районы, моделирование, корреляция, кластер, компонентный анализ, интегральная оценка.

The article is dedicated to problems of district management and development on the data base of Dnipropetrovs'k region

Key words: social and economical state, region, districts, modeling, correlation, methods of cluster analyze and main components.

Метою даної роботи є представлення результатів аналізу сучасного соціально-економічного стану районів Дніпропетровської області методами багатовимірної оцінювання та розкриття особливостей їх розвитку.

Розвиток виробничих регіонів обумовлює «стан здоров'я» всієї української економіки. За словами економістів розвиток будь-якого регіону безпосередньо визначається такими складовими, як темп економічного зростання, фінансова

незалежність та соціальний стан, які взаємопов'язані. Дніпропетровська область є одним з промислових регіонів України з експортноорієнтованою економікою, що важливо для розвитку держави. Проблеми цієї області властиві й іншим промисловим регіонам. Їх не вирішеність негативно впливає практично на всі стабілізаційні процеси в Україні. За даними існуючих статистичних обстежень, серед основних проблем можна назвати такі, як висока концентрація промислового виробництва та, як наслідок, велике техногенне навантаження, значний рівень смертності населення, низька народжуваність, неефективна інноваційна діяльність, значна фондо- та енергоємність виробництва.

Дати відповідь на питання, що саме викликає названі проблеми, у чому полягають особливості розвитку окремих районів області, дозволило порівняння економічних станів адміністративно-територіальних одиниць Дніпропетровської області, дослідження впливу окремих районів на загальний результат її діяльності та визначення позитивних і негативних тенденцій соціально-економічного розвитку районів залежно від внеску економічної, соціальної та фінансової складових. Для виконання поставленого завдання застосовані методи багатовимірної аналізу, такі як компонентний та кластерний аналіз, інтегральне оцінювання. Компонентний аналіз застосовано для зниження розмірності масиву даних та виявлення прихованих факторів, що пояснюють кореляцію між ознаками та відмінності між районами. Кластерний аналіз дозволив виділити групи районів, подібних за соціально-економічним станом. Обчислення інтегрального показника дало можливість комплексно оцінити та проранжувати їх за станом.

При моделюванні складних причинно-наслідкових механізмів у дослідженнях часто виникає проблема надлишковості інформації, коли екзогенні змінні x_i , включені в ознаковий простір моделі є висококорельованими (або між ними виявлено функціональний зв'язок). Для забезпечення адекватності моделі реальному процесу вдаються до заміни такого типу ознакової множини меншою кількістю некорельованих величин, які б зберігали всю інформацію щодо причинно-наслідкового механізму формування явища і не впливали на точність результатів аналізу [2, с. 149]. Серед методів, що дозволяють узагальнювати значення ознак, найпоширеніший у застосуванні метод головних компонент. Його основним призначенням є виявлення прихованих факторів, які пояснюють кореляцію між ознаками та відмінності між об'єктами [1; 7]. Використання методу ґрунтується на припущенні, що ознаки x_i є індикаторами певних існуючих властивостей явища. Якщо таких першопричин декілька, в ознаковому просторі X виокремлюються групи висококорельованих ознак. Ідентифікація компонент, тобто надання їм певного змісту, залежить від ознакової множини X .

Однією з умов статистичного моделювання є однорідність сукупності, у якій виявлені закономірності є сталими і їх можна застосувати до всіх досліджуваних об'єктів. Поняття однорідності пов'язують з наявністю таких спільних властивостей і рис, які визначають їх подібність, належність до одного й того ж типу. Однорідними вважаються сукупності, яким властивий симетричний, нормальний розподіл. Нормальний розподіл величин в соціально-економічних процесах є рідкісним явищем. Однією з поширених форм неоднорідності сукупностей соціально-економічних явищ є їх внутрішня розшарованість. Це зумовлено нерівномірністю розвитку окремих одиниць сукупності і своєрідністю умов, у яких вони функціонують. Одні сукупності поділяються на чітко визначені, ізольовані класи, іншим властива латентна, прихована структура [2, с. 36].

Поділ сукупності на однорідні класи називається класифікацією. Ідея класифікації ґрунтується на поняттях подібності й відмінності. Методологічний принцип класифікації містить два фундаментальних положення: 1) в один клас об'єднуються подібні між собою одиниці сукупності; 2) ступінь подібності одиниць, які належать до одного класу, вища, ніж ступінь подібності одиниць, відне-

сених до різних класів. За першою схемою оцінювання подібності здійснюється на основі однієї чи декількох ознак, які формують «образ класу». У традиційній схемі класифікації ці ознаки ієрархічно впорядковуються за своєю вагомістю. На кожному кроці поділу сукупності до уваги береться лише одна ознака, тобто відбувається послідовне формування, покрокове уточнення, детальніше описування класів. У невеликих за обсягом сукупностях можливості використання такої схеми класифікації обмежені [2, с. 41]. Друга схема класифікації використовує множину класифікаційних ознак одночасно. Будь-яка одиниця сукупності, яка описується множиною ознак, геометрично інтерпретується як точка у багатовимірному просторі, а відстань наблизеності двох точок одна до одної розглядається як їх подібність, або однорідність. Існують різні варіанти реалізації багатовимірної схеми класифікації. Однак, всі вони умовно поділяються на такі категорії: перша включає конструювання багатовимірних інтегральних оцінок, на основі яких проводиться класифікація за традиційною схемою; друга являє собою автоматичну багатовимірну класифікацію методами кластерного аналізу, коли поняття однорідності задається певними метриками [5, с. 469]. У дослідженні стану Дніпропетровської області застосування кластерного аналізу дозволило перевірити припущення про наявність певної структури в сукупності районів та провести їх класифікацію з урахуванням ознак, які відображають соціально-економічні аспекти їх діяльності.

Економічний аналіз будь-якого району області зумовлений необхідністю його характеристики з різних позицій: соціально-економічної ефективності його діяльності, обсягів виробництва і ролі району в економіці області [4, с.19]. Однак, потреба розглянути всі аспекти діяльності багатовимірних соціально-економічних об'єктів зумовлює необхідність та обґрунтованість побудови такого агрегованого показника, який врахує всі позитивні та негативні впливи на стан цих об'єктів. Поширеною формою побудови такого агрегованого показника є інтегральна оцінка. Існують різні методи інтегрального оцінювання, серед яких можна виділити експертні, апіорні, «розпізнавання образів», факторного та компонентного аналізу. До експертних методів відносять прямі або непрямі експертні оцінки порівняльних значень агрегованого показника або їхніх параметрів, причому достовірність отриманих результатів залежить від задіяних до аналізу досвідчених експертів, чиї оцінки є суб'єктивними. При застосуванні апіорних методів вид інтегрального показника і його параметри обирають згідно з теоретичними уявленнями про сутність досліджуваного економічного явища, характер взаємозв'язку вихідних показників, їх значеннями для порівняння економічних процесів. Методи «розпізнавання образів» як методи класифікації об'єктів, мають більш об'єктивний характер, ніж попередні. Їх використовують для групування показників, серед яких виділяють найбільш типовий та розглядають його як інтегральну характеристику для відповідної групи вихідних показників [3, с. 56].

За своєю суттю, соціально-економічний стан районів представляється як агреговане поняття, а точніше, характеристика, яку можна виміряти інтегральним показником, чисельне значення якого визначається процедурою зведення різноякісних характеристик (окремих показників розвитку районів) до єдиної величини. Завдання його побудови по вихідних значеннях показників можна розглядати водночас як зниження розмірності ознакового n -го простору до одиниці. Для оцінки соціально-економічного стану кожного району Дніпропетровської області використана методика, запропонована Б. І. Смагіним та С. К. Неуйміном, які застосували інтегральне оцінювання для визначення рівня освоєння території суб'єктами Російської Федерації [4].

При формуванні інформаційної бази дослідження було використано дані по 22 адміністративних районах, згідно з офіційним (на 2009 р.) адміністративно-територіальним розподілом Дніпропетровської області. Для характеристики роз-

витку області було обрано 26 показників, серед яких враховано характеристики сільськогосподарського сектора економіки, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності, соціальні фактори та інші. На початковому етапі дослідження по вихідних показниках, які мають різні одиниці вимірювання, була проведена стандартизація.

У результаті застосування компонентного аналізу було виділено три головні компоненти, які дозволили пояснити 71,0 % дисперсії даних.

Аналіз факторних навантажень дозволив з'ясувати, що найбільший вплив на першу компоненту (яка пояснила майже 45 % сумарної дисперсії) мають показники зовнішньоекономічної діяльності, виробництва продуктів та послуг, показники попиту та пропозиції робітників на ринку праці, обсягів основних засобів, реалізованих населенню послуг, інвестування в основний капітал, обсягів експорту-імпорту. Іншими словами, перша компонента характеризує внесок складових у валовий продукт та зовнішньоекономічну діяльність.

Найбільшими факторними навантаженнями на другу компоненту (пояснила 14,7 % дисперсії) визначилися показники обсягів виробництва зернових культур та кількості поголів'я великої рогатої худоби. Крім того, позитивний, але не значний, вплив на компоненту мають показники обсягу експорту та кількості поголів'я птиці. Таким чином, друга компонента відображає вагомість внеску діяльності сільськогосподарської галузі у соціально-економічний стан області.

Третю компоненту (яка описує 11,6 % сумарної дисперсії) можна охарактеризувати як соціальний фактор, вагомий вплив якого визначається таким показником соціального навантаження, як рівень безробіття населення.

Виділення груп районів, подібних за соціально-економічним станом, проведене із застосуванням кластерного аналізу. В основу класифікації було покладено компоненту формування валового продукту і зовнішньоекономічної діяльності, компоненту продуктивності сільського господарства та компоненту соціального навантаження. При проведенні кластерного аналізу використано процедуру класифікації з евклідовою метрикою. Включення районів до груп відбувалося за принципом «дальнього сусіда». У результаті було виділено три групи районів.

До першої групи увійшли дванадцять районів: Межівський, Софіївський, Юр'ївський, Васильківський, Павлоградський, Томаківський, Царичанський, Широківський, Криничанський, Петропавлівський, Криворізький та П'ятихатський. Характерно, що фактично 55 % всіх районів Дніпропетровської області характеризуються соціально-економічним станом на рівні середнього.

Другу групу утворили п'ять районів: Синельниківський, Солонянський, Магдалинівський, Верхньодніпровський та Покровський. З'ясувалося, що 23 % районів області визначаються соціально-економічним станом нижче середнього.

Третя група включає Нікопольський, Петриківський та Апостолівський райони. Їхня частка у загальній сукупності складає 14 % районів Дніпропетровської області і вони характеризуються показниками соціально-економічного стану вище середнього.

Окремо виділилися Дніпропетровський та Новомосковський райони, як нетипові, оскільки вони мають специфічні особливості та за всіма показниками чітко відокремлюються від решти районів області.

Кінцевим етапом дослідження є визначення інтегрального показника соціально-економічного стану районів Дніпропетровської області та проведення порівняльного аналізу. Інтегральна оцінка формується множиною факторів, які вимірюються відповідними показниками. У даній роботі використано узагальнюючі показники економічного стану, отримані методом головних компонент.

Методика визначення інтегрального показника передбачає поділ показників стану або розвитку на стимулятори та дестимулятори, які необхідні для визначен-

ня «еталона» та «антиеталона». Слід зазначити, що стимуляторами розвитку серед отриманих показників є компоненти формування валового продукту, ведення зовнішньоекономічної діяльності та продуктивності сільського господарства. Дестимулятором виявилася компонента соціального навантаження, яка відображає рівень безробіття.

Вектор-«еталон» авторської моделі має значення:

$$E = (3,668; 1,939; -1,729),$$

тобто, кожна компонента еталонного вектора E є найкращим значенням показника соціально-економічного стану в досліджуваній сукупності.

Вектор-«антиеталон» має такі значення:

$$A = (-0,837; -2,837; 3,185)$$

або кожна компонента антиеталонного вектора A є найгіршим значенням показника стану в сукупності районів.

Відстань між «еталоном» та «антиеталоном» має значення:

$$d = \sqrt{(3,668 + 0,837)^2 + (1,939 + 2,837)^2 + (-1,729 - 3,185)^2} = 8,198$$

Була обчислена відстань від стандартизованих векторів рівня розвитку районів до «антиеталона». За результатами аналізу виявилось, що найбільше наближеним до «еталону» є Дніпропетровський район, тому що він має максимальний рівень за першою компонентою, яка відображає найбільший внесок району у валовий продукт області та експортну діяльність. Досить віддаленими від «антиеталону» є Петриківський та Нікопольський райони, які в принципі займають друге місце (після Дніпропетровського району) за рівнем позитивного впливу своєї діяльності на стан області в цілому.

За результатами розрахунку інтегральних показників W_i було зроблено такі висновки. Найвищий інтегральний показник соціально-економічного стану характерний для Дніпропетровського району, який можна назвати лідером серед районів області. Це можна пояснити тим, що на його території зосереджена найбільша кількість населення, підприємств та організацій, основних засобів. Нагадаємо, що цей район дає найбільший внесок у обсяги виробництва та експорту-імпорту продукції області.

Переважає кількість районів області має середнє значення інтегрального показника соціально-економічного стану (від 0,53 до 0,59). Серед дванадцяти районів цього рівня найнижчий ступінь в групі має П'ятихатський район, в якому існує проблема робочих місць та кваліфікованих працівників. Найкращим соціально-економічним станом відзначився Широківський район, що зумовлюється великою кількістю підприємств та організацій на його території та наявністю значних обсягів інвестицій в основний капітал. Решта районів групи (Криворізький, Софіївський, Царичанський, Юр'ївський, Васильківський, Криничанський, Павлоградський, Межівський, Петропавлівський та Томаківський) характеризуються ефективністю діяльності підприємств та значними обсягами сільськогосподарського виробництва.

До другої групи увійшли райони, для яких значення інтегрального показника коливається в діапазоні від 0,40 до 0,49, що є найнижчим значенням по сукупності, зокрема, Синельниківський, Покровський, Магдалинівський, Солонянський та Верхньодніпровський. Головною причиною незадовільного стану даних районів є вузька спеціалізація, що викликає проблему робочих місць, та у свою чергу, незважаючи на невисоку чисельність населення в цих районах, значний рівень безробіття. Ці райони потребують проведення більш ефективної політики, яка буде

спрямована на збільшення числа основних та оборотних фондів та підвищення рівня економічного розвитку за рахунок створення робочих місць, які сприятимуть всебічному розвитку районів.

Невисокий рівень розвитку характерний і для Новомосковського району. Однак, його не можна віднести до другої групи через специфічні особливості: він досить капіталоемний, про що свідчать витрати та внески у його розвиток, які є найбільшими серед всіх адміністративно-територіальних одиниць області.

До третьої групи увійшли райони з найвищими показниками соціально-економічного стану (значення інтегрального показника коливається в межах від 0,60 до 0,77). Слідом за Дніпропетровським районом, найвищим ступенем економічного розвитку характеризуються Петриківський, Нікопольський та Апостолівський райони. На їхній території зосереджена велика кількість суб'єктів ЄДРПОУ, основних засобів, велика чисельність населення, достатні об'єми інвестицій в основний капітал. Крім того, економічному розвитку сприяє й ефективна зовнішньоекономічна діяльність.

На основі проведеного аналізу можна сформулювати заходи регіональної політики, які мають сприяти економічному розвитку: розширення спеціалізації у вузькоспеціалізованих районах; створення додаткових робочих місць; збереження і залучення в економіку висококваліфікованих працівників; особливо в працездатному віці; залучення нових інвестицій в розвиток діючих підприємств та виправдане рентабельністю створення нових; розвиток інфраструктури районів; підтримка якісного вітчизняного виробництва шляхом правильної податкової та економічної політики; розвиток системи професійної освіти і охорони здоров'я як галузей спеціалізації; розміщення в районах адміністративних і суспільних установ, фондів державного, міжнародного, світового значення; залучення туристичних потоків усіх типів і т. д. При цьому найважливішим механізмом підвищення рівня економічного розвитку області слід розглядати вдосконалення регіонального управління.

Бібліографічні посилання

1. Благущ П. Факторный анализ с обобщениями / П. Благущ. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 248 с.
2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Райская Н. Н. Рейтинг регионов по интегральному показателю инвестиционной привлекательности / Н. Н. Райская, Я. В. Сергиенко, А. А. Френкель // Вопросы статистики. – 2009. – № 1.
4. Смагин Б. И. Сущность и методика определения показателей освоённости региона / Б. И. Смагин, С. К. Неуймин // Вопросы статистики. – 2005. – № 12.
5. Сошников Л. А. Многомерный статистический анализ в экономике / Л. А. Сошников, В. Н. Тамашевич, М. Шефер. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
6. Статистические методы исследования корреляций в экономике. – М. : Статистика, 1972. – 180 с.
7. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ // Дж.-О. Ким, Ч. У. Мьюллер, У. Р. Клекка и др. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.

Надійшла до редколегії 25.11.2009.

М. В. Гудзь*Інститут економіко-правових досліджень НАН України***МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ
ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ
ТЕРИТОРІЙ**

Досліджено методичні основи визначення критеріїв і параметрів проведення моніторингу реалізації стратегії регіону. Проведено моніторинг результативності реалізації стратегії використання потенціалу курортно-рекреаційних територій Запорізького Приазов'я.

Ключові слова: еколого-економічний потенціал, менеджмент, ефективність.

Исследованы методические основы определения критериев и параметров проведения мониторинга реализации стратегии региона. Проведен мониторинг результативности реализации стратегии использования потенциала курортно-рекреационных территорий Запорожского Приазовья.

Ключевые слова: эколого-экономический потенциал, менеджмент, эффективность.

In the article the methodical basis of criterion and parameter determination for conducting of monitoring of region strategy realization is investigated. The monitoring of resultative strategy realization of Zaporozhsky Priazovye resort-recreation territories' potential use is conducted.

Key words: ecological economic potential, management, efficiency.

Постановка проблеми. Питання оцінки ефективності реалізації розвитку територій не є новими у економічних дослідженнях. Більше того, Постановою Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2005 р. № 263 «Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій» затверджена методика оцінювання конкретного регіону [1]. Разом з тим, ця тема невичерпна, оскільки жодна методика не може охопити якісні параметри розвитку території. До того ж необхідна статистична база, особливо на місцевому та локальному рівні, майже не ведеться. Певною мірою це зауваження стосується й моніторингу потенціалу території та окремих його складових, які у літературі досліджені не повною мірою і на основі самих різноманітних підходів і методик. Відповідно системні дослідження моніторингу саме стратегій реалізації потенціалу курортно-рекреаційних територій (КРТ) відсутні.

Аналіз останніх публікацій. Слід зазначити, що методологічна та методична база дослідження окремих аспектів проблеми напрацьована зарубіжними й вітчизняними вченими. Зокрема Гаррі П. Хатрі досліджують теоретичні й методичні аспекти моніторингу програм і стратегій у суспільному секторі [2]; І. Р. Гафуров робить оцінку економічного потенціалу регіону [3]; М. Д. Балджи, С. К. Харічков [4], П. В. Гудзь [5] – розглядають методологію і методику комплексного діагностування природогосподарювання у регіоні; Я. О. Побурко [6], М. Ф. Семейрик [7] – вивчає питання вибору і побудови методики системи інтегрованого моніторингу регіону та ін. Разом з тим немає досліджень, присвячених моніторингу реалізації сукупного потенціалу КРТ.

Постановка завдання. Мета роботи – обґрунтувати методичні підходи до проведення моніторингу результативності реалізації стратегії використання потенціалу курортно-рекреаційних територій.

Виклад основного матеріалу. Моніторинг результативності – це метод виміру поточних показників і їх використання для поліпшення роботи. У літературі зазначається, що моніторинг результативності має три обмеження.

1. Дані, отримані в ході моніторингу, не пояснюють, за рахунок чого досягнуто той або інший результат.

2. Одна з головних спірних проблем моніторингу результативності – проблема відповідальності. Загальна відповідальність за отримані результати створює стимул до прийняття новаторських рішень для підвищення результативності надаваних послуг навіть в умовах край обмежених ресурсів.

3. Інформація, отримана в ході моніторингу результативності, становить тільки частину відомостей, необхідних керівникам і виборним посадовим особам для прийняття рішень [8, с. 15].

Моніторинг результативності не заміняє даних про основні витрати, необхідність приймати стратегічні рішення, а також не скасовує здорового глузду, ефективного менеджменту, лідерських якостей і творчого підходу. Головна мета моніторингу результативності – звернути увагу на проблему.

У рамках моніторингу результативності ефективність визначається як відношення використаних ресурсів (кошти, час персоналу або інший фізичний внесок) до виготовленого за рахунок цих ресурсів продукту. Показник питомих витрат, що погоджує витрати з отриманими продуктами, повсюдно використовувався раніше. Проблема з використанням даних співвідношень полягає в тому, що показники роботи можна поліпшити за рахунок зниження якості продукту. Наприклад, «витрати на одного обслугованого туриста» – це індикатор ефективності, спрямований на продукт. «Витрати на одного туриста, стан якого покращився після одержання послуги» – це індикатор ефективності, спрямований на результат. Він дає набагато яснішу картину реальних досягнень реалізації стратегії чи програми.

Показник моніторингу – конкретна кількісна міра кожного аспекту розглянутої діяльності (наприклад, продукту або результату). Простими прикладами продукту є площа освоєних рекреаційних територій, кількість благоустроєних пляжів, кількість підготовлених звітів, кількість проведених курсів підвищення кваліфікації регіональних і муніципальних менеджерів. Відтак, урахування та облік виробленого продукту є необхідною передумовою кращої практики менеджменту.

Щодо іншої категорії моніторингу ефективності – результатів, то тут слід зауважити, що у поняття «продукт» входять як зроблений фізично продукт, так і результати проробленої роботи. У сфері моніторингу результативності суспільних послуг розходження між продуктом і результатом проводиться дуже чітко. Результати – це події, явища або зміни стану, поведінка, позиції, що свідчать про прогрес у досягненні цілей реалізації стратегії використання потенціалу КРТ. Таким чином, результати пов'язані з головною функцією стратегії, тобто з тим, для чого вона існує.

Результат – це не те, що «зробила» сама стратегія, а наслідок її діяльності. У цьому випадку під результатом розуміється ефект від здійсненої діяльності. Розходження між результатом і продуктом прекрасно ілюструє такий приклад: «Число пацієнтів, що пройшли курс реабілітації у курортній оздоровниці, – це продукт, а відсоток виписаних з кардіологічного відділення санаторію пацієнтів, які після лікування змогли вести самостійне життя, – це результат».

Отже, дійсним показником корисності витрачених зусиль є не виготовлений продукт, а отриманий результат (ефект). Результат, обумовлений цілями діяльності організації, – це ті блага, які одержує клієнт і все населення в цілому в результаті надаваних послуг. Змішання продукту й результату – це змішання діяльності й досягнень. Вимір результативності подає корисну інформацію й допомагає приймати правильне рішення, але не заміняє змістовного аналізу явищ.

Часто-густо у літературі змішується зміст категорій ефективності і продуктивності. Відношення обсягу ресурсів до обсягу продуктів (або результатів) називається ефективністю. Зворотнє відношення – обсягу продуктів (або результатів) до обсягу ресурсів – продуктивністю. Приведемо приклади індикаторів продуктивності, заснованих на результатах:

- число громадян, що продовжили свою працездатність після завершення курсу лікування чи реабілітації, розраховуючи на одну одиницю витрат по програмі (або на годину роботи персоналу);
- число мешканців міста, котрі задоволені якістю отриманих суспільних благ (послуги) з благоустрою території, на одиницю витрат на надання комунальної послуги.

З функціональної точки зору виділяють два типи моніторингу:

- моніторинг ситуації покликаний визначити зміни умов чи незмінний стан, пов'язаний із моніторингом зовнішніх чинників реалізації стратегії;
- моніторинг процесу – тобто відстеження процесу впровадження тих чи інших елементів стратегії реалізації потенціалу та досягнення конкретних результатів.

Процедури моніторингу процесу використання потенціалу КРТ передбачають відстеження з боку посадових осіб плану виконання робіт (програми моніторингу), звіт керівника програми (проекту) щодо ходу моніторингу ефективного використання рекреаційних земель та його проміжних результатів (збір даних, аналітичні дослідження), оприлюднення звіту на засіданнях постійних депутатських комісій, координаційних радах, сесії районної ради з метою врахування при прийнятті управлінських рішень (рис. 1).

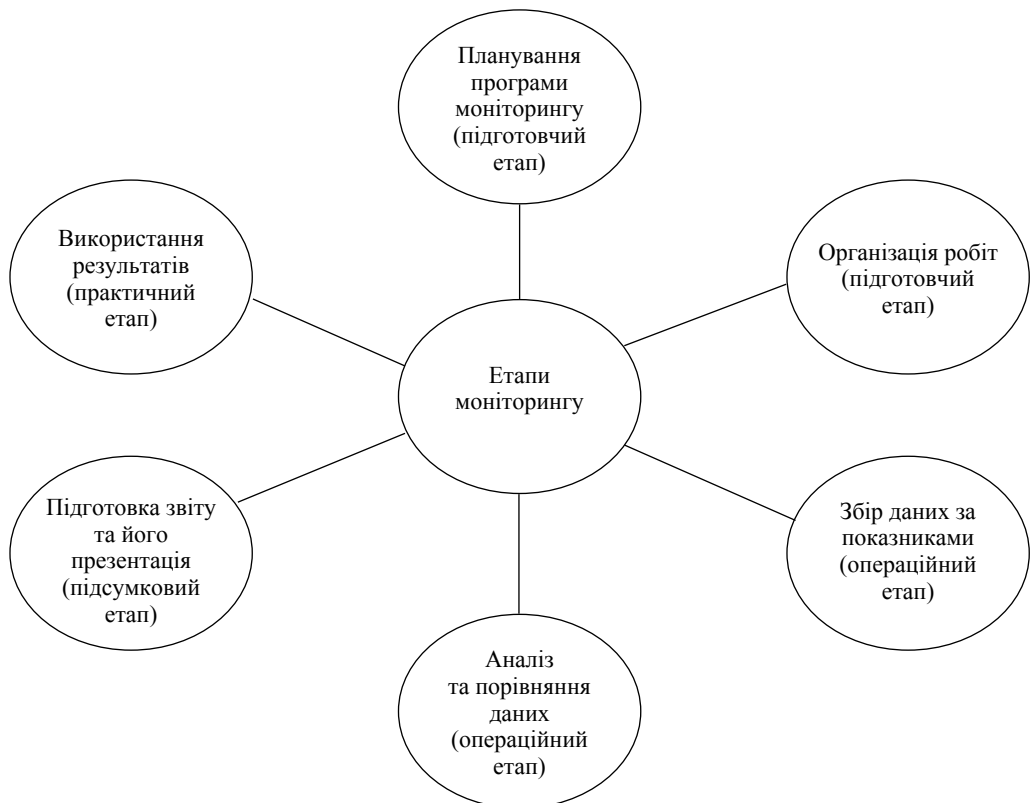


Рис. 1. Основні етапи моніторингу стратегії використання потенціалу КРТ

Для розробки плану моніторингу необхідно визначитись із системою індикаторів і показників. Індикатори описують результати реалізації стратегії чи програми в операційно вимірювальних величинах: кількість, якість, тип інвесторів, час, місце тощо.

У якості прикладної проблеми досліджувалась реалізація стратегії ефективного використання потенціалу курортно-рекреаційних територій приморських районів Запорізької області, а саме: Бердянський, Приазовський, Приморський, Якимівський райони, місто Бердянськ як центр рекреаційного району. Для дослідження економічного потенціалу КРТ Запорізького Приазов'я використано масив чинників, який було систематизовано й структуровано за групами:

- виробничий потенціал;
- сервісний потенціал;
- соціально-демографічний потенціал;
- рекреаційний потенціал.

Для оцінювання вказаних видів потенціалу КРТ використано шкалу оцінки стану економічної системи за Харінгтоном.

Виходячи із наявності офіційної статистики, до першої групи індикаторів виробничого потенціалу території віднесено такі показники: площа території та кількість населення (як системоутворюючі показники), кількість суб'єктів ЄДРПОУ, індекси обсягів промислового виробництва і інвестицій в основний капітал, а також іноземних інвестицій, середньорічна кількість найманих працівників (табл. 1).

Для дослідження динаміки розвитку економічного потенціалу за цими показниками розраховано щільність населення та щільність суб'єктів ЄДРПОУ:

$$C = \frac{P}{S}, \quad (1)$$

де P – значення показника, щільність якого треба знайти,

S – площа території,

C – щільність показника.

Розраховано також темпи зростання наступних чотирьох індикаторів для кожного із вказаних районів Запорізького Приазов'я:

$$T_i = \frac{P_i}{P_{i-1}}, \quad (2)$$

де P_i – значення показника за поточний рік,

P_{i-1} – значення показника за попередній рік,

T_i – ланцюговий індекс (темп зростання).

КРТ міста Бердянськ за виробничим потенціалом в цілому знаходиться у стані глобальної стійкості (7,19 бала), а чотири райони в стані гіперстійкості, причому найвищий рівень має Якимівський район (5,08 бала), а найнижчий – Приазовський район (4,55 бала), але в 2008 р. темп зростання економічного потенціалу значно скоротився по місту Бердянськ і по названих районах унаслідок руйнівних процесів у макроекономіці, що детерміновано системною фінансовою кризою в країні. Аналогічно розраховувалися показники і інших видів потенціалу КРТ.

Проведені розрахунки використання існуючої стратегії реалізації потенціалу КРТ регіону дозволяють зробити узагальнений висновок, що за ступенем реалізації сукупного потенціалу місто Бердянськ і райони Запорізького Приазов'я за шкалою Харінгтона знаходяться в стані гіперстійкості. У даному значенні гіперстійкість розуміється як оцінка потенціалу КРТ приазовських районів Запорізької області, перш за все, як готовність, можливість природно-рекреаційного ресурсу до освоєння, але на засадах відтворення КРТ, оскільки рекреаційний регіон

Таблиця 1
Моніторинг реалізації виробничого потенціалу курортно-рекреаційних територій Запорізького Приазов'я

Показники оцінки функціонування потенціалу	Роки	Отримані розрахункові значення по територіях регіону						Тенденція розвитку	Оптимізація значення середньорозрахункових показників	Отримане значення за бальною оцінкою					Середньоважене значення за бальною оцінкою					
		Запорізька область	Місто Бердянськ	Бердянський район	Приазовський район	Приморський район	Якимівський район			Місто Бердянськ	Бердянський район	Приазовський район	Приморський район	Якимівський район	Місто Бердянськ	Бердянський район	Приазовський район	Приморський район	Якимівський район	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Щільність населення	2004							max	1462,7						10,00	0,10	0,10	0,16	0,14	
	2005																		0,14	
	2006																			
	2007																			
	2008	66,95	1462,70	15,30	14,87	22,8	20,47			10	0,1	0,1	0,16	0,14						
	2004	1,50	32,90	0,270	0,331	0,353	0,318			8,63	0,07	0,09	0,1	0,08						
	2005	1,56	34,15	0,270	0,337	0,366	0,33	max	38,11	8,96	0,07	0,09	0,1	0,09	9,39	0,07	0,09	0,10	0,09	
	2006	1,63	35,74	0,285	0,340	0,374	0,332			9,38	0,07	0,09	0,1	0,09						
Щільність розташування об'єктів ЄДПРОУ	2007	1,70	38,08	0,289	0,370	0,399	0,349			9,99	0,08	0,1	0,1	0,09						
	2008	1,74	38,11	0,297	0,371	0,404	0,357			10	0,08	0,1	0,11	0,09						
	2004	1,00	0,97	1,35	0,93	1,02	1,09	max	1,63	5,95	8,28	5,71	6,26	6,69						
	2005	0,87	0,92	0,80	0,93	0,68	1,46			5,64	4,91	5,71	4,17	8,96	6,18	5,97	5,97	4,11	6,00	
	2006	1,06	0,85	0,77	1,06	0,31	0,38			5,21	4,72	6,5	1,9	2,33						
	2007	1,08	1,63							10,00										
	2008	0,83	0,67							4,11										
	2004	1,02	0,97	0,92	1,38	1,39	1,08	max	2,57	3,77	3,58	5,37	5,41	4,2	3,92	4,28	3,80	4,67	4,76	
Обсяг інвестицій в основний капітал	2005	0,90	0,92	0,76	0,52	0,40	0,89			3,58	2,96	2,02	1,56	3,46						
	2006	1,05	0,85	1,10	1,41	0,91	2,57			3,31	4,28	5,49	3,54	10,00						
	2007	1,38	1,63	1,27	1,23	0,96				6,34	4,94	2,80	4,79	3,74						
	2008	0,62	0,67	1,45	0,85	2,07	0,62			2,61	5,64	3,31	8,05	2,41						
	2004	1,23	1,24	1,26	1,40	1,10	1,31	max	2,47	5,02	5,10	5,67	7,53	5,3	6,15	6,02	5,30	5,99	6,40	
	2005	1,20	0,83	1,10	1,19	1,10	0,88			3,36	4,45	4,82	4,45	3,56						
	2006	1,18	1,91	1,12	1,76	0,94	2,26			7,73	4,53	7,13	3,81	9,15						
	2007	1,64	2,26	1,49	1,30	1,01	2,12			9,15	6,03	5,26	4,09	8,58						
Обсяг іноземних інвестицій	2008	1,16	1,35	2,47	0,90	2,46	1,34			5,47	10,0	3,64	9,96	5,43						
	2004	0,97	0,94	0,91	0,88	0,93	0,92	max	1,03	9,13	8,83	8,54	9,03	8,93	9,69	9,37	9,09	9,46	9,44	
	2005	0,995	1,01	0,98	1,02	1,00	0,98			9,81	9,51	9,22	9,71	9,51						
	2006	1,01	0,998	0,98	1,05	0,96	0,96			9,69	9,51	9,9	9,32	9,32						
	2007	1,01	1,02	0,98	0,97	0,95	1,00			9,90	9,51	9,42	9,22	9,71						
	2008	0,99	1,02	0,98	0,86	1,03	1,00			9,90	9,51	8,35	10	9,71						
	2004							2004	Результати	6,50	5,17	5,08	5,67	5,04	7,19	4,88	4,55	4,72	5,08	
	2005							2005		6,27	4,38	4,37	4,00	5,12						
Кількість найманих працівників	2006							2006		7,06	4,62	5,82	3,73	6,18						
	2007							2007		9,08	5,14	4,40	4,55	5,53						
	2008							2008		7,02	5,07	3,10	5,66	3,56						
Загальний рівень ефективності функціонування сукупного потенціалу за 10- бальною шкалою, за роками																				

Північного Приазов'я від східного кордону України з Росією, Новоазовського району до кордону з Херсонською областю, а це майже 450 км рекреаційних територій, є малоосвоєним, за виключенням рекреаційної зони Бердянської коси і курорту Кирилівка.

Висновки. За результатами проведеного дослідження встановлено, що при моніторингу стратегії використання потенціалу КРТ слід пам'ятати, що справжнім показником, у якому відображаються наслідки реалізації стратегії, є не продукти чи товари, а результати, що відображають ефективність реалізації потенціалу. Отримані аналітичні дані визначають КРТ Запорізького Приазов'я як стійку соціо-природо-екологоекономічну систему, здатну до освоєння у напрямі оздоровчого та пізнавального туризму.

Перспективою подальших досліджень має стати моніторинг потенціалу КРТ Запорізького і Донецького Приазов'я.

Бібліографічні посилання

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2005 року № 263 «Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій» // Офіційний вісник України. – 2005. – № 4. – С. 1893.
2. Гарри П. Хатри. Мониторинг результативности в общественном секторе / Гарри П. Хатри ; пер. с англ. А. Михайловой. – К. : Нова преса, 2006. – 457 с.
3. Гафуров И. Р. Оценка экономического потенциала территории и эффективности мероприятий территориального стратегического программирования / И. Р. Гафуров // Регионология. – 2005. – № 1 (50). – С. 121–136.
4. Балджи М. Д. Основи діагностики комплексного природокористування : регіональний вимір : моногр. / М. Д. Балджи, С. К. Харічков. – Одеса: Ін-тут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, 2008. – 144 с.
5. Гудзь П. В. Методологія економічної діагностики розвитку територій (регіонів): методика дослідження / П. В. Гудзь // Інноваційні шляхи розвитку курортно-рекреаційних регіонів та ринків : зб. наук. пр. / НАН України. Ін-тут економіко-правових досліджень; редкол.: Мамутов В. К. (відп. ред.) та ін. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 307 с.
6. Побурко Я. О. Нові завдання моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів / Я. О. Побурко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіону: методологічні підходи : зб. наук. пр. – Вип. 3 (53)'2005 / НАН України. Інститут регіональних досліджень / редкол.: відп. ред. М. І. Долішній. – Л., 2005. – С. 8–20.
7. Семерик М. Ф. Комплексне оцінювання використання економічного потенціалу у Львівській області (Україна) і Велькопольському воєводстві (Польща) / М. Ф. Семерик // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіону: методологічні підходи : зб. наук. пр. – Вип. 3 (53)'2005 / НАН України. Інститут регіональних досліджень / редкол.: відп. ред. М. І. Долішній. – Л., 2005. – С. 106–113.
8. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / М. Лендєл, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський ; за ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського. – К. : К. І. С. , 2007 – 80 с.

Надійшла до редколегії 25.04.2010.

Ю. М. Чайка

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»***МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ОПТИМАЛЬНОСТІ
СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Запропоновано методикку оцінки оптимальності економічної структури, яка дозволяє визначити, наскільки основні типи структури та загальна структура національної економіки відповідають сучасним вимогам соціально-економічної ефективності й надає можливість розробити шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: оптимальність структури економіки, інтегральні показники, загальнонаціональний показник оцінки структури економіки.

Предложена методика оценки оптимальности экономической структуры, которая позволяет определить насколько основные типы структуры и общая структура национальной экономики отвечают современным требованиям социально-экономической эффективности и дает возможность разработать пути ее усовершенствования.

Ключевые слова: оптимальность структуры экономики, интегральные показатели, общенациональный показатель оценки структуры экономики.

The proposed methods of the estimation of optimal economic structure that allows to define how the main types of structure and the general structure of the national economy correspond to the modern requirements of the social-economic effectiveness and enables to develop the ways of their improvement.

Key words: optimality of economy structure, integral indices, nation-wide economy structure estimation index.

Характеристика пропорцій структури національної економіки та виявлення їх оптимальних співвідношень завжди були одними з найважливіших напрямів досліджень учених-економістів. За радянських часів проблему соціально-економічного оптимуму розглядали як центральну теоретико-методологічну проблему всієї політекономії [1, с. 150]. Актуальною вона залишається і в пострадянський для трансформаційних економік період. У сучасних роботах вітчизняних та зарубіжних науковців визначаються оптимальні пропорції основних типів структур, характерні для країн з розвинутою ринковою економікою [4; 6], досліджуються співвідношення елементів суспільного виробництва, які забезпечують економіці соціально-орієнтований характер [3], здійснюється оцінка оптимальних пропорцій з урахуванням теоретичних основ циклічного розвитку та катастроф [2].

Одним з найважливіших напрямів дослідження соціально-економічного оптимуму є вибір показників, що дозволяють оцінити структуру національної економіки з точки зору її відповідності оптимальним пропорціям, згідно яких можна розробити варіанти її подальшого розвитку.

Існуючі показники оцінки оптимальності структури національної економіки умовно об'єднані у дві групи. Першу групу складають показники, що дозволяють оцінити узагальнені кінцеві пропорції розвитку економіки. Перш за все, це частка фонду споживання у національному доході, співвідношення валового внутрішнього продукту та валового випуску [5; 7; 8]. Іншу групу утворюють показники, що характеризують вихідні пропорції економіки, проміжні етапи виробництва, які спричинили досягнення певних кінцевих результатів. Такими показниками є пропорції форм власності, організаційно-економічної, технологічної структури та ін. [4; 6].

Вважаючи обидві групи показників пріоритетними та необхідними для загальної оцінки структури національної економіки, доцільно розробити систему взаємопов'язаних показників, що дозволить оцінити як початкові, так і кінцеві пропорції функціонування та розвитку економіки.

Метою дослідження є розробка методики оцінки оптимальності структури національної економіки, що дозволить комплексно охарактеризувати основні структурні особливості національної економіки, оцінити загальну оптимальність структури національної економіки та її основних підсистем. Для вирішення поставленої задачі використані методи системно-структурного підходу, а також методи статистики та економічного аналізу.

Національна економіка є складною макроекономічною системою, що складається з підсистем, а ті, у свою чергу, із низки елементів. Тому для дослідження та оцінки оптимальності структури національної економіки запропонована система показників, що показана на рис. 1.

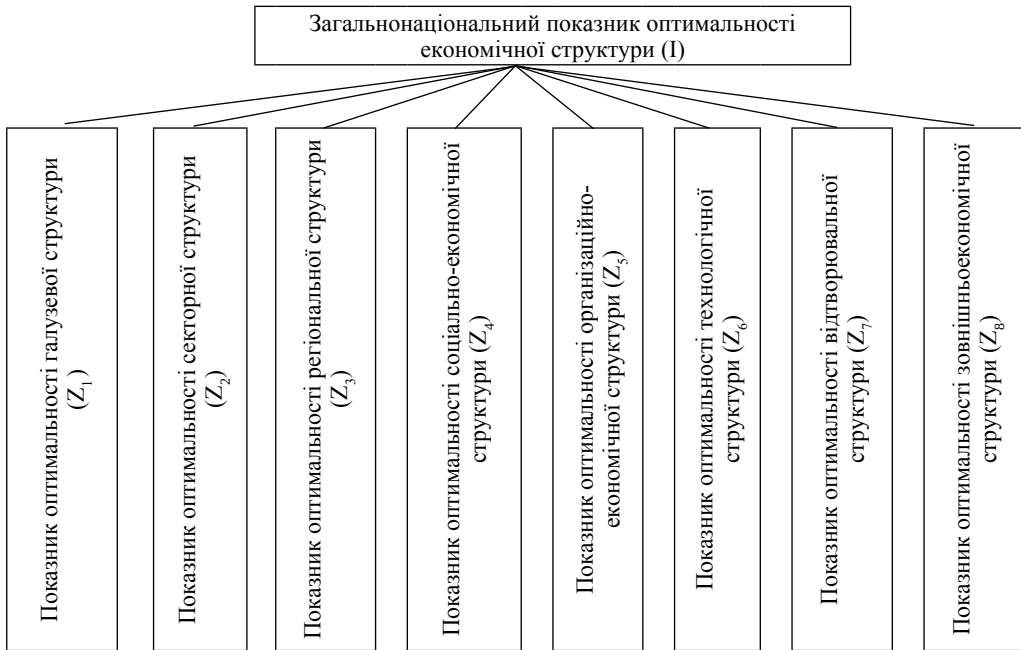


Рис. 1. Система показників оцінки оптимальності структури національної економіки

Загальна оцінка оптимальності структури національної економіки здійснюється за допомогою інтегральних показників оптимальності основних типів структури економіки (Z_i), які, з одного боку, є складовими загальнонаціонального показника оптимальності структури національної економіки, а з іншого, об'єднують у собі показники, що характеризують співвідношення пропорцій основних типів структур.

Основними типами структур пропонується вважати ті, що характеризують суб'єкти національної економіки, відносини, що виникають між ними та іншими національними економіками. До таких типів структур віднесені галузева, секторна, регіональна, відтворювальна, соціально-економічна, організаційно-економічна, технологічна та зовнішньоекономічна структури.

Об'єднати інтегральні показники оптимальності визначених типів структур в єдиний загальнонаціональний показник оптимальності структури економіки (I) дозволяє методика розрахунку середньої арифметично зваженої:

$$I = \sum_{i=1}^n a_i Z_i, \quad (1)$$

де I – загальнонаціональний показник оптимальності структури економіки;

Z_i – інтегральний показник оцінки оптимальності i -го типу структури економіки ;

a_i – вагові коефіцієнти, що відображають вплив інтегрального показника i -го типу структури на загальнонаціональний показник.

У залежності від цілей дослідження, інтегральні показники оптимальності окремих типів структур можуть розглядатися як рівні за значенням або як різновагові коефіцієнти, що визначатимуться експертним шляхом, серед N -го числа експертів як відношення суми балів, що дали всі експерти даному типу структури, до загальної суми балів.

Для розрахунку інтегральних показників оцінки оптимальності основних типів структур економіки запропоновано використовувати відносні показники оптимальності структури (P_{ij}), змістом яких є порівняння фактично досягнутих рівнів розвитку структури з оптимально можливими.

Порівняти структуру економіки, що досліджується з визначеними оптимальними пропорціями, дозволяє методика багатокритеріальної порівняльної оцінки, яка передбачає нормалізацію показників, розрахунок експертним шляхом вагових коефіцієнтів та розрахунок комплексного інтегрального показника.

$$Z_i = \sum_{j=1}^m b_{ij} P_{ij}; \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^m b_{ij} = 1, \quad (3)$$

де b_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску j -го показника в інтегральний індекс i -го типу структури економіки;

P_{ij} – нормалізовані значення j -их показників i -го типу структури.

У свою чергу, P_{ij} розраховується таким чином:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{ij,st}}, \quad (4)$$

де x_{ij} – фактичні дані j -го показника, i -го типу структури економіки;

$x_{ij,st}$ – нормативні (найкращі у світі, або планові) значення j -го показника i -го типу структури.

Процес нормалізації показників здійснюється з урахуванням їхнього впливу на загальний показник. Показники-стимулятори впливають позитивно й мають високий рівень j -го параметра, для них $P_{ij} > 1$. Дестимулятори впливають негативно, для них $P_{ij} < 1$. Щоб звести їх до однозначної характеристики, для дестимуляторів відношення P_{ij} обчислюють як обернену величину.

Одним з головних етапів оцінки оптимальності структури національної економіки є відбір показників, що дозволять відобразити основні особливості функціонування і розвитку структури національної економіки. При відборі визначених показників пропонується використовувати такі методологічні принципи оцінки оптимальності структури.

1. Оптимальна структура розглядається згідно загальноприйнятого визначення соціально-економічного оптимуму як така, що забезпечує досягнення поставлених цілей за даних внутрішніх та зовнішніх умов. Враховується, що оптимальність достатньо відносне поняття. Оптимальні пропорції змінюються в різні періоди часу, навіть в один й той самий період пропорції будуть відрізнятися для різ-

них національних економік і навіть регіонів, що пов'язано зі змінами оптимальних пропорцій в ході розвитку суспільства та економічної системи.

2. Основні цілі сучасного розвитку економіки визначаються згідно концепції стійкого розвитку. У найбільш узагальненому вигляді це – подолання бідності, подолання страху та забезпечення майбутнього. Досягнення поставлених цілей потребує вирішення проблем економічного, соціального та екологічного напрямів. Економічний вимір сталого розвитку передбачає зростання добробуту членів суспільства, ліквідацію бідності шляхом ефективного використання ресурсів, збалансованого розвитку країн з різними рівнями розвитку.

3. Найкращих результатів у напрямі досягнення визначених цілей досягають країни, розвиток яких має постіндустріальний та соціально-орієнтований характер. Макроекономічні пропорції, що свідчать про їх економічну ефективність та соціальну орієнтованість, обрані в якості оптимальних значень і використовуються як еталон пропорцій для розвитку інших країн, в тому числі, й для України.

4. У зв'язку з тим, що оптимальні пропорції структури національної економіки змінюються під впливом зовнішніх та внутрішніх умов функціонування національної економіки, еталонні значення оптимальних пропорцій рекомендується переглядати на рідше, ніж один раз на два роки. При визначенні оптимальних пропорцій також необхідно вказувати умови функціонування, для яких вони характерні.

Практичне використання запропонованої методики розглянемо на прикладі оцінки інтегральних показників оптимальності галузевого та відтворювального типів структур економіки України.

Інтегральний показник оптимальності галузевої структури (Z_1) та відтворювальної структури (Z_2) розраховані згідно даних, наведених у табл. 1. Їхні значення дорівнюють $Z_1 = 0,72$ та $Z_2 = 0,89$ відповідно.

Таблиця 1

Показники оцінки оптимальності галузевої та відтворювальної структури економіки України

Показники оцінки оптимальності основних типів структури національної економіки	Оптимальне	Фактичне
	значення ^{*)} , $X_{ij,st}$	значення ^{**)} , X_{ij}
1. Галузева структура		
1.1. Питома вага сектора послуг у ВВП, %	70	51
1.2. Питома вага сектора послуг у загальній зайнятості, %	70	51
1.3. Питома вага переробної промисловості у ВВП, %	16	23
2. Відтворювальна структура		
2.1. Питома вага оплати праці у ВВП, %	55	50
2.2. Питома вага податків за виключенням субсидій на виробництво та імпорт у ВВП, %	10	12,5
2.3. Питома вага нагромадження у ВВП, %	20	27,4
2.4. Питома вага кінцевого споживання домашніх господарств та НКОДГ у ВВП, %	60	60,1
2.5. Питома вага державних витрат у ВВП, %	34	32
2.6. Питома вага витрат на освіту, % у ВВП	6	5,4
2.7. Питома вага витрат на охорону здоров'я, % ВВП	9	5,7

^{*)} – оптимальні значення показників розраховані на основі макроекономічних пропорцій економік розвинених країн 2000–2007 рр. ^{**)} – фактичні значення відповідають пропорціям економіки України за 2007 р.

Порівнюючи їх з аналогічними показниками розвинених країн, які обрані в якості еталона й дорівнюють одиниці, можемо зробити висновок, що визначені типи структур, незважаючи на значні структурні трансформації вітчизняної економіки й досі не відповідають оптимальним стандартам розвинених країн. У більшій мірі це стосується галузевого типу структури, який характеризується недорозвиненістю сектора послуг, що вказує на недосконалість галузевих та відтворювальних пропорцій вітчизняної економіки і потребує розробки програм їх удосконалення.

Запропонована методика оцінки оптимальності структури національної економіки дозволяє комплексно оцінити оптимальність основних типів структури та загальної структури національної економіки.

Оцінку оптимальності структури національної економіки доцільно здійснювати відповідно таких етапів: відбір показників, що дозволяють охарактеризувати структурні особливості функціонування та розвитку структури національної економіки; виявлення оптимальних значень цих показників, що притаманні країнам з економічно-ефективною та соціально-орієнтованою економікою; здійснення багатокритеріального комплексного порівняльного аналізу оптимальних пропорцій з фактичними значеннями структури економіки країни, що досліджується; розрахунок інтегральних показників оптимальності основних типів структур та загальнонаціонального показника оптимальності структури національної економіки.

Запропонована методика дозволяє здійснити порівняльний аналіз оптимальності окремих типів структур у межах однієї країни, міждержавний аналіз інтегральних показників оптимальності основних типів структур та показників загальнонаціональної оптимальності. Оцінка рівня розвитку структури національної економіки та її динаміки є основою для розробки шляхів удосконалення структури національної економіки, які дозволять підвищити її соціальну та економічну ефективність.

Для загальної оцінки оптимальності структури економіки планується розробити макроекономічні показники та визначити їхні оптимальні значення для секторної, технологічної, соціально-економічної та інших типів структур.

Бібліографічні посилання

1. Данилов-Данильян В. И. Методологические аспекты теории социально-экономического оптимума / В. И. Данилов-Данильян // Экономика и математические методы. – 1980. – Т. XVI. – Вып. 1. – С. 146–164.
2. Беленцов В. Н. Кризис и структурные пропорции в развитии макроэкономической системы / В. Н. Беленцов // Економіка промисловості. – 2008. – № 4(43). – С. 41–51.
3. Иванов С. Структурна оптимізація параметрів суспільного виробництва / С. Иванов // Банківська справа. – 2005. – № 1. – С. 36–44.
4. Гизатуллин Х. Н. О выборе оптимальной структуры форм хозяйствования в переходный период / Х. Н. Гизатуллин, К. В. Павлов // Общество и экономика. – 1993. – № 6. – С. 31–30
5. Национальная экономика : учеб. / под ред. П. В. Савченко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2007. – 864 с.
6. Тамбовцев В. Л. Проблема оптимизации воспроизводственных процессов в социально-ориентированной рыночной экономике / В. Л. Тамбовцев // Общество и экономика. – 1997. – № 1–2. – С. 175–193.
7. Красильников О. Проблемы структурных преобразований в экономике / О. Красильников // Экономист. – 2001. – № 8. – С. 52–58.
8. Арцишевский Л. Проблемы структурной перестройки экономики / Л. Арцишевский, Б. Райзберг // Экономист. – 2000. – № 1. – С. 47–52.

Надійшла до редколегії 11.10.2009.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 65.290

І. Ю. Калмикова, О. А. Сліпко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВИКОРИСТАННЯ АВСМ- МЕТОДОЛОГІЇ ПРИ СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ

Визначено можливості використання АВС-калькулювання в управлінні. Розглянуто двомірну модель АВС/АВМ. Виявлено причини недієвості системи АВС, формалізованої в рамках бухгалтерського обліку. Визначено, що впровадження АВС-системи є ефективним, якщо АВС-інформація застосовується при управлінні видами діяльності (процесами) на підприємстві.

Ключові слова: АВС-калькулювання, управління за видами діяльності (АВМ), АВС/АВМ-модель.

Определены возможности использования АВС-калькулирования в управлении. Рассмотрено двухмерную модель АВС/АВМ. Определены причины нежизнеспособности системы АВС, формализованной в рамках бухгалтерского учёта. Определено, что внедрение АВС-системы является эффективным, если АВС-информация используется при управлении видами деятельности (процессами) на предприятии.

Ключевые слова: АВС-калькулирование, управление за видами деятельности (АВМ), АВС/АВМ-модель.

The opportunities of use of process-based methods are determined in the article: ABC-costing, activity-based management (ABM). The two-dimensional ABC/ABM model is observed. The reasons of inefficiency of ABC-system provided into accounting are determined. The article indicates that the implementation of ABC-system is efficient in case of its use in activity-based management in a firm.

Key words: ABC-costing, Activity-based management (ABM), Two-dimensional ABC/ABM-model.

Актуальність проблеми. За ринкових умов успішність діяльності суб'єктів господарювання тісно пов'язана з упровадженням стратегічних методів управління. В основі визначення та реалізації стратегічних рішень лежить система стратегічного управління витратами, яка є аналітичною системою співвідношення значимої бухгалтерської інформації зі стратегією підприємства. Незважаючи на популярність та усвідомлення важливості впровадження сучасних управлінських технологій, їх застосування на вітчизняних підприємствах ще не набуло значного поширення. Практика впровадження методів стратегічного управління витратами (СУВ) ускладнена недооцінкою застосування концепції управління за видами діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Сукупність методів, в основі яких лежить принцип управління за видами діяльності, утворюють методологію, яка в літературі зустрічається під назвою АВСМ (Activity Based Costing Management).

У методологічне сімейство ABCM входять такі інструменти: ABM (Activity Based Management) – управління за видами діяльності, що беруть участь у формуванні ланцюга вартості; ABC (Activity Based Costing) – калькулювання витрат за видами діяльності; ABB (Activity Based Budgeting) – планування бюджету на основі виконуваних процесів; ARP (Activity Resource Planning) – функціональне планування ресурсів на основі аналізу процесів. У теорії та практиці часто обмежуються дослідженням та впровадженням методу ABC переважно з метою визначення більш точного рівня собівартості продукції, не зачіпаючи дослідження процесів, які формують вартість продукції. Це значно обмежує потенціал даної технології. Більше того, формалізація ABC-системи в рамках обліку робить цю систему неефективною.

Мета. У рамках даної статті особлива увага зосереджена на можливостях використання ABC-калькулювання на підприємстві. Розглянуто модель використання ABC-інформації при управлінні процесами, а також причини недієвості ABC-системи, формалізованої в рамки бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. З англійської мови Activity-Based Costing перекладають переважно як «калькулювання за видами діяльності». Категорія діяльності (activity) є невід’ємною складовою не тільки назви методу, а і його сутності. ABC-калькулювання передбачає, що причиною виникнення витрат є не продукція, а діяльність, яка спрямована на виробництво цієї продукції. Саме через види діяльності, які здійснюються для виробництва продукції, переноситься вартість ресурсів. Використання методу ABC було зумовлене перш за все потребою розподілу накладних витрат (частка яких зростала) між видами продукції.

Особливістю механізму формування собівартості продукції за ABC-методом є те, що він дозволяє отримувати структуровані дані про: види діяльності (процеси), що формують ланцюг цінності продукту, ресурсні та функціональні фактори витрат, ресурси, об’єкти витрат (продукти, послуги, споживачі, канали збуту, певні процеси). Таку інформацію, яку можна отримати в результаті впровадження ABC-системи, називають ABC-інформацією. Враховуючи зміст ABC-інформації, можна виділити чотири головні напрями використання методу ABC (рис. 1).

Використання ABC-методу дозволяє не тільки розраховувати собівартість окремих видів продукції. Завдяки інформаційній основі, яка формується в процесі калькулювання за видами діяльності, можна:

- визначати вартість окремих процесів (видів діяльності);
- визначати ефективність здійснення видів діяльності,
- порівнювати витрати на виконання видів діяльності з аналогічними показниками на інших підприємствах;
- приймати рішення щодо удосконалення процесів, їх ліквідації чи створення нового процесу.

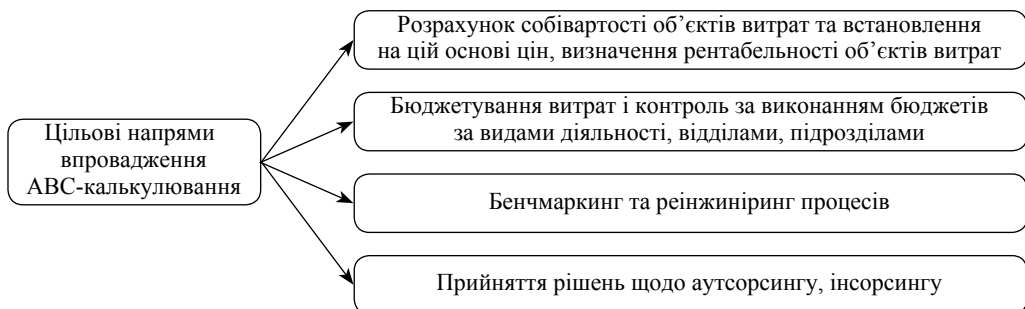


Рис. 1. Напрями впровадження ABC-калькулювання

Визначення вартості процесів, які безпосередньо пов'язані з обслуговуванням певних видів споживачів чи з певним каналом збуту, дозволяє в подальшому аналізувати рентабельність цих об'єктів витрат.

Управління на основі ABC-інформації, спрямоване на аналіз видів діяльності з метою пошуку шляхів зниження витрат у розрізі ланцюга вартості, ефективного використання ресурсів, покращення якості виконання процесів, вдосконалення цінності продукту для споживача, називають «управлінням за видами діяльності» (або «управлінням за процесами») – ABM – Activity Based Management.

Зв'язок управління за видами діяльності з ABC-калькулюванням П. Терни показав за допомогою двомірної моделі ABC/ABM (рис. 2).



Рис. 2. Двомірна ABC/ABM модель [3, с. 16]

Зображені на рисунку блоки, що формують вертикаль, моделюють процес формування собівартості продукції на основі принципу «продукція споживає види діяльності, а види діяльності споживають ресурси». Блоки, що утворюють горизонталь, відображають процес управління на основі ABC-інформації, яка дає змогу пояснити причини виникнення видів діяльності, витрат на їх здійснення, причинно-наслідкові зв'язки з носіями витрат, визначити ефективність виконуваних видів діяльності. Розуміння сутності управління витратами за використання концепції ABC здійснюється через розуміння видів діяльності, процесів, що здійснюються на підприємстві. Виходячи з цього, стратегічне управління витратами можна трактувати, в першу чергу, як управління за видами діяльності (ABM).

ABC-модель покликана дати відповідь на запитання: «яка вартість речей?», а ABM-модель – «чому речі мають таку вартість? і «наскільки добре виконуються види діяльності?»

Більшість іноземних економістів зазначають, що фірми більше потребують управління, що базується на видах діяльності (ABM), ніж систем обліку, в основі яких лежить цей принцип. Упровадження системи ABC-калькулювання без подальшої розробки системи управління видами діяльності в розрізі формування

ланцюга цінності продукту, в основі якого лежить ABC-інформація, робить використання системи ABC значно неефективним. Ефективною системою ABC більшість дослідників вважають тоді, коли прибутки від покращення інформації про витрати перевищують адміністративні витрати на її отримання.

У вітчизняній літературі з управлінського обліку ABC-метод розглядається переважно як інструмент розподілу накладних витрат. На початку практики використання ABC ця перевага була розцінена як привід до впровадження ABC в систему бухгалтерського обліку. Базуючись на висновках практичних досліджень, Дж. Шанк [1] зазначає, що при зміні традиційної системи обліку на облік за видами діяльності, більша частина зусиль витрачається на утримання цієї системи. Система обліку ABC, будучи в рамках бухгалтерського обліку, перестає бути цінною з точки зору стратегічного управління витратами (СУВ). Зважаючи на це, Дж. Шанк виділяє три основні проблеми формалізації ABC-методу в системі бухгалтерського обліку:

1. Статичний погляд на витрати (ABC розподіляє всі види поточних витрат на продукти не враховуючи обґрунтування цих дій в стратегічному аспекті). Стратегічна ж спрямованість передбачає перегляд того, які види діяльності дійсно додають цінність для споживача і як здійснювати ці види діяльності з максимальною ефективністю. Дж. Шанк розглядає розподіл видів діяльності згідно їх ефективності та здатності створювати цінність продукту з точки зору споживача (рис. 3).

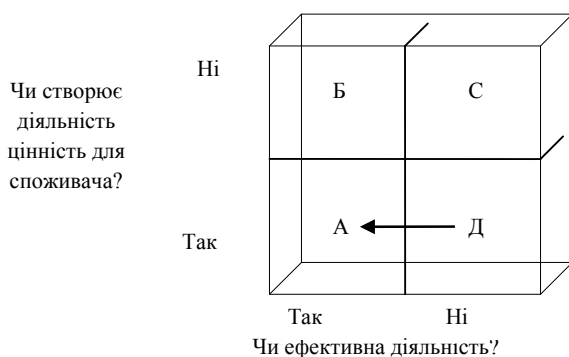


Рис. 3. Структура видів діяльності за здатністю створювати цінність [1, с. 102]

Згідно цієї структури, тільки види діяльності А повинні розподілятися на продукти. Види діяльності в квадранті Д повинні розглядатися з точки зору пошуку шляхів їх ефективного використання; вони мають потенціал переходу в квадрант А. Види діяльності квадранту С повинні бути зведені до нуля. Необхідно також досліджувати можливість переходу ресурсів, що використовуються для здійснення процесів квадранту Б, на ті процеси, що створюють додану цінність. Проте, слід зазначити, що ризик використання цього підходу полягає в тому, що на практиці складно фінансово оцінити вклад деяких видів діяльності у формуванні ланцюга цінності продукту. Такі процеси часто помилково відносять до тих, що не створюють цінності. У результаті може бути прийняте хибне управлінське рішення щодо ліквідації таких видів діяльності. Виключення або мінімізація процесів, які не додають цінності з точки зору споживачів, може призвести до виходу з ладу всієї системи підприємства.

2. Строге розмежування витрат на виробництво продукту і витрат за певний період. ABC-система, формалізована в системі бухгалтерського обліку, основну увагу зосереджує на детальному відображенні поточних виробничих витрат. Стратегічне ж управління витратами передбачає вивчення всіх витрат, що беруть участь у формуванні цінності продукції. Так, на сьогодні на більшості підпри-

емств вагома частина витрат виробництва стратегічного характеру вже понесена задовго до того, як продукт надходить в стадію виробництва (наприклад, витрати на дослідження та розробки), або буде понесена через деякий час після стадії виробництва (наприклад, витрати на маркетинг і розподіл). Саме ці компоненти витрат є суттєвими для стратегічного аналізу. СУВ повинно розглядати повні витрати в стратегічному аспекті, незважаючи на те, наскільки точно оцінені ці витрати у виробничому сегменті ланцюга вартості.

3. Облік виробничих витрат відображає стратегію поточного дня, а не майбутнього. ABC-облік витрат створює основу для створення поточної стратегії – стратегії сьогоднішнього дня. Його застосування для розробки стратегії на майбутні періоди є сумнівним. Це спостереження є наслідком визнання обмеженості будь-якої формалізованої системи обліку. Стратегічне ж управління витратами передбачає постійну переоцінку поточного конкурентного позиціонування на користь альтернативних варіантів, які будуть адаптовані до майбутньої конкурентної ситуації.

Отже, ABC-метод у першу чергу слід сприймати як стратегічний інструмент управління витратами, а не формалізовану систему обліку.

Що стосується ефективності системи ABC, то вона може бути досягнута лише при інтеграції в систему управління за видами діяльності. Деякі автори стверджують, що рівень ефективності досліджуваних методів значно різниться в залежності від етапу впровадження системи ABC/M (рис. 4).

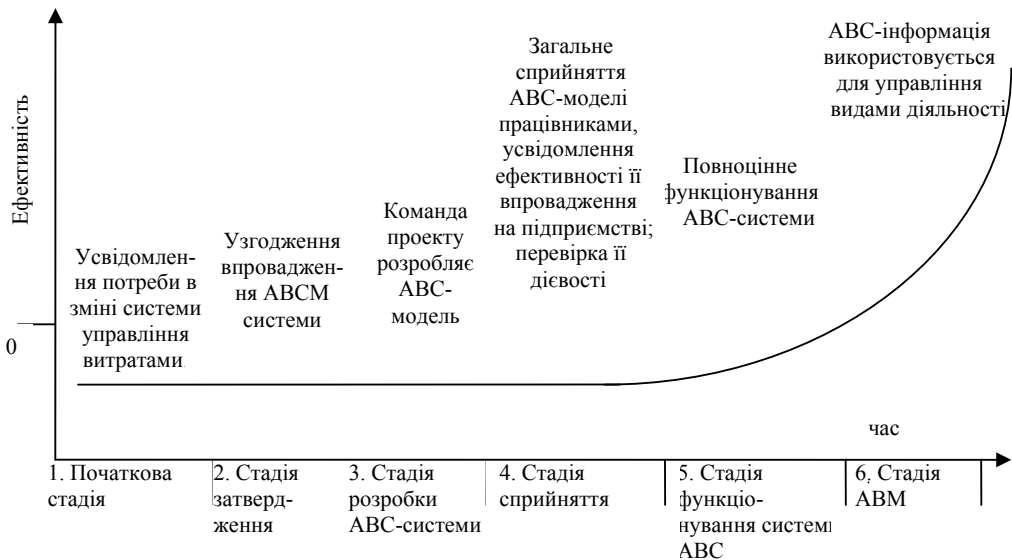


Рис. 4. Стадії впровадження ABC/M [4, с. 6]

Як свідчить практика впровадження ABC-калькулювання, зростання ефективності від впровадження ABC-системи починається на стадії її використання з метою прийняття управлінських рішень на основі точної інформації про собівартість різних видів продукції. Ефект від використання методу ABC швидше зростає вже на стадії управління за видами діяльності, на якій розширяється поле використання ABC-інформації. На цій стадії здійснюється аналіз видів діяльності, визначення напрямів підвищення ефективності виконання процесів, зниження витрат, покращення якості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Впровадження ABC-системи на підприємстві не вимагає зміни поточної системи бухгалтерського обліку. Як свідчить практика, на підприємствах, де ABC-метод розглядався як аль-

тернатива традиційній системі обліку, система ABC була громіздкою, складною в розумінні, неефективною. ABC-метод слід розглядати перш за все не як систему обліку, а як стратегічний інструмент управління витратами. ABC-калькулювання є інформаційною базою для прийняття стратегічних рішень. Тому має розроблятися та впроваджуватися інтегровано з методом АВМ, який полягає у визначенні та оцінці процесів, що здійснюються в процесі ведення господарської діяльності, на основі ABC-інформації з метою здійснення аналізу ланцюга вартості, прийняття рішень щодо покращення стратегічних та оперативних рішень на підприємстві.

Бібліографічні посилання

1. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами / Дж. Шанк, В. Говиндараджан; пер. с англ. Е. П. Бугаевой. – СПб. : ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.
2. Kaplan R. Cost and effect : using integrated cost systems to drive profitability and performance / R. Kaplan, R. Cooper. – Harvard Business University, 1998. – 346 p.
3. Statements on management accounting: № 4T Implementing Activity Based Costing. / Institute of Management Accountants (IMA). – Montvale, 2006. – P. 35.
4. Krumwiede K. Implementing Information Technology Innovations: The Activity-Based Costing Example / K. Krumwiede, H. Roth // Advanced Management Journal. – 1997. – Vol.62. – Issue 4. – P. 4–10.

Надійшла до редколегії 3.11.2009.

УДК 330.341.1

М. В. Ситницький

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ «SMART»

Наведено методичний підхід до оцінювання рівня стратегічної гнучкості вітчизняних машинобудівних підприємств із застосуванням методу розстановки пріоритетів «smart», який на відміну від інших методів, уможливив детальний аналіз зовнішнього та внутрішнього стратегічного потенціалу ЗАТ «ЗАЗ», ВАТ «ЛуАЗ», ТОВ «Єврокар», ТОВ «КрАСЗ», ТОВ «АГАТ» у довгостроковій та короткостроковій перспективі в абсолютних показниках. Розраховано індекс конкордації між підходами до оцінювання з використанням методу «Аналізу ієрархій» та методу «smart», що засвідчило узгодженість одержаних оцінок рівня стратегічної гнучкості машинобудівних підприємств з використанням вищезазначених методичних підходів.

Ключові слова: стратегічна гнучкість підприємства, оцінювання стратегічної гнучкості підприємства, управління стратегічною гнучкістю підприємства.

Приведен методический подход к оцениванию уровня стратегической гибкости отечественных машиностроительных предприятий с применением метода расстановки приоритетов «SMART», который в отличии от других методов, сделал возможным детальный анализ внешнего и внутреннего стратегического потенциала ЗАО «ЗАЗ», ОАО «ЛуАЗ», ООО «Еврокар», ООО «КрАСЗ», ООО «АГАТ» в долгосрочной и краткосрочной перспективе в абсолютных показателях. Рассчитан индекс конкордации между подходами к оцениванию с использованием метода «Анализа иерархий» и метода «SMART», что удостоверяло согласованность полученных оценок уровня стратегической гибкости машиностроительных предприятий с использованием вышеупомянутых методических подходов.

Ключевые слова: стратегическая гибкость предприятия, оценивание стратегической гибкости предприятия, управление стратегической гибкостью предприятия.

The methodical going is resulted near the evaluation of level of strategic flexibility of national machine-building enterprises with the use of method of placing of priorities of «SMART», which in a difference from other methods, did possible the detailed analysis of external and internal strategic potential of closed joint-stock company «ZAZ» and open joint-stock company «LuAz», «Eurokar» LTD, «KrASZ» LTD, «AGAT» LTD in a long-term and short-term prospect in absolute indexes. The index of konkordacii is expected between going near an evaluation with the use of method of «Analysis of hierarchies» and method of «SMART», that certified co-ordination of the got estimations of level of strategic flexibility of machine-building enterprises with the use of afore-mentioned methodical approaches.

Key words: Strategic flexibility of enterprise, evaluation of strategic flexibility of enterprise, management strategic flexibility of enterprise.

Пошук сучасного методичного інструментарію для об'єктивного оцінювання стратегічної гнучкості підприємств вітчизняної машинобудівної галузі України є пріоритетним і актуальним напрямом дослідження. Саме інноваційні підходи до визначення основних критеріїв, які формують стратегічну гнучкість підприємства та їх професійне оцінювання дадуть змогу відповісти на виклики сучасних кризових умов, що склалися в промисловому секторі, насамперед у машинобудівній галузі України. Поточна економічна ситуація в Україні ускладнюється з кожним днем. Низький рівень ліквідності банківської системи унеможливило застосування відпрацьованих механізмів кредитування вітчизняної промисловості, що у свою чергу сповільнює темпи економічного зростання та нівелює розвиток нових технологічних напрацювань, які в довгостроковій перспективі забезпечили б країну конкурентоспроможною та наукоємною продукцією. Разом з цим, значно ускладнюють реалізацію інноваційно-інвестиційної моделі розвитку вітчизняного машинобудування та інших високотехнологічних галузей промисловості України такі чинники: незбалансована фіскальна політика держави виражена через високий податковий тиск та наперед зібрані податки, що на поточний момент свідчить про перевиконання дохідної частини, а в майбутніх періодах утворить значну нестачу бюджетних коштів; затримка та непрозорість повернення ПДВ; корумпованість вищих ешелонів влади; девальвація національної валюти; негативний торговельний баланс та його значне від'ємне сальдо; відсутність програм реальної підтримки та заохочення вітчизняних фахівців з інноваційним мисленням і, як наслідок, значний «відтік інтелекту» за кордон; велика кількість обтяжливих ліцензійних умов; необґрунтована пільгова політика для окремих секторів промисловості; лобіювання інтересів вузького кола корпоративних структур; приватизація стратегічних державних об'єктів за значно заниженою ціною від їх реальної ринкової вартості; непрозорість тендерної політики; послаблення антимонопольного контролю; непрогнозованість цінової політики стосовно енергоресурсів, що значно впливає на кінцеву ціну продукції і її конкурентоспроможність; втрата державного контролю над вертикально інтегрованими галузями з причини їх майже повної приватизації та корпоратизації; відсутність дешевих і довгострокових кредитних ресурсів; нестабільність митної політики. На поточний момент фінансово-економічна система та промисловий сектор України значно розбалансовані і вимагають негайного переоцінювання ситуації, що виникла, розробки і реалізації системних та рішучих антикризових дій.

До такого стану вітчизняну промисловість призвело, перш за все, різке падіння обсягів виробництва, яке почалося у третьому кварталі 2008 р. і було спричинене значним зниженням попиту на продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Головна проблема цієї ситуації була закладена ще у 2004 р. коли інтенсифікувались процеси стимулювання попиту за рахунок розвитку кредитних відносин і доступністю дешевих грошових ресурсів. У позичальників з'явилося

відчуття, що такий динамічний розвиток економіки буде нескінченним і інвестування кредитних ресурсів у розробку нових більш досконалих інноваційних продуктів та модернізацію виробництва з упровадженням енергозберігаючих технологій не є пріоритетним. Кошти витрачалися в основному на споживчі потреби підприємств та незначне переобладнання виробничих ліній, які не встигали за розвитком науково-технічного прогресу [6].

Разом з цим, викликають занепокоєння і заяви компетентних фахівців з розвитку вітчизняного машинобудування, зокрема Голови підкомітету з питань тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі Комітету Верховної Ради України з питань податкової та митної політики Т. Ш. Васадзе, який вважає, що основною моделлю розвитку машинобудівної галузі України має стати не власний інноваційний розвиток та створення конкурентних вітчизняних технологій, а забезпечення реалізації окремих тактів технологічного циклу інших високорозвинених країн, що призведе до експансії в нашу країну іноземних товарів та перетворення кадрового потенціалу України в інструмент обслуговування високих технологій інших країн. На нашу думку, цей шлях не відповідає інтересам України, як повноправного члена Світової торговельної інституції. Єдиним шляхом системного розвитку машинобудівної галузі України є нарощування власного науково-технічного потенціалу на основі ранжування технологій за пріоритетністю та системне інвестування в них. Слід підкреслити, що інвестування повинне відбуватися тільки в рамках чітких програм розвитку галузі та її секторів з прогнозними показниками зростання та визначеними строками отримання кінцевого результату, яким має стати конкурентоспроможна на міжнародних ринках вітчизняна продукція, наприклад автомобіль чи літак повністю вітчизняного виробництва. Це дасть і довгоочікувані робочі місця, економічне зростання та вирішення значного обсягу соціально-економічних проблем. Обов'язковим у реалізації зазначеної політики є визначення сфер відповідальності за результат та жорсткий контроль з метою недопущення зловживання інвестованими коштами та їх банального «проїдання», що зараз і спостерігається у багатьох сферах вітчизняної промисловості.

Проблема відсутності розроблених висококваліфікованими фахівцями реальних, своєчасних та актуальних програм розвитку галузей, націлених на отримання кінцевого результату, все ще залишається невирішеною та відкритою. Такий стан машинобудівної галузі України спричинив низку наших досліджень з метою визначення основних пріоритетів розвитку галузі та вдосконалення інструментарію управління важливими процесами ведення господарської діяльності на її підприємствах. У рамках розпочатих досліджень на основі [4] був запропонований методичний підхід для оцінювання стратегічної гнучкості вітчизняних машинобудівних підприємств по відношенню до конкурентів з використанням методу «Аналізу ієрархій» [5]. Розвиваючи зазначений напрям, виникає необхідність розробити підхід до оцінювання рівня стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України в абсолютних показниках та перевірити узгодженість розроблених підходів.

Науковими дослідженнями у цій галузі знань займалися багато вітчизняних учених: В. Г. Балан, Л. Є. Довгань, В. А. Євтушевський, І. А. Ігнатська, В. Д. Немцов, С. В. Оборська, В. М. Самочкін, А. О. Старостіна, Д. М. Черваньов, А. В. Шегда, З. Є. Шершньова та інші. Серед зарубіжних фахівців слід виділити роботи: І. Ансофа, Д. Моргана, К. Прахалада, Г. Саймона, Г. Томаса, Д. Тіса, Г. Хемела та інших.

І. Ансоф до оцінювання стратегічної гнучкості підприємства підходив через визначення його стратегічної вразливості з використанням багатокритеріального аналізу. За цим підходом оцінювання базувалося на таких етапах: визначення найбільш ймовірних та суттєвих для підприємства несподіванок; оцінювання

потенційного впливу кожної несподіванки; оцінювання гнучкості кожної стратегічної зони господарювання підприємства; вимірювання ймовірного впливу відповідних несподіванок на підприємство шляхом визначення показника впливу за кожним критерієм; встановлення орієнтовного показника стратегічної гнучкості підприємства для всього його стратегічного набору. Зазначений показник може бути виражений двома способами на основі визначення максимального рівня прибутку, який може бути отриманий в зоні з певним рівнем нестабільності та встановлення максимального рівня прибутку, яким підприємство може ризикувати у випадку стратегічної несподіванки [1, с. 62–63].

В. Самочкін у своїх дослідженнях розглядав гнучкість у контексті здатності виробничого потенціалу підприємства переорієнтовуватися (удосконалювати виробничі лінії, впроваджувати нові технології виробництва продукції, оптимізувати логістичні процеси на підприємстві тощо) за мінімальний період часу для випуску нової, більш сучасної продукції з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а маркетинговому і стратегічному аспекту не приділялося значної уваги. Це можна пояснити тим, що аналіз відбувався на прикладі підприємств з адміністративно-командною системою управління і не розвиненою інфраструктурою ринкових відносин.

Метою нашого дослідження є розробка методичного підходу до оцінювання рівня стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України в абсолютних показниках. Для досягнення мети в роботі поставлені такі завдання: по-перше, визначити основні критерії оцінювання стратегічної гнучкості підприємства; по-друге, на їхній базі провести оцінювання рівня стратегічної гнучкості вітчизняних машинобудівних підприємств в абсолютних показниках; по-третє, перевірити узгодженість розробленого підходу до оцінювання рівня стратегічної гнучкості вітчизняних машинобудівних підприємств з підходом, заснованим на застосуванні методу «Аналізу ієрархій».

Основні критерії для оцінювання стратегічної гнучкості машинобудівних підприємств визначимо спираючись на розроблену нами раніше комплексну модель процесу оцінювання стратегічної гнучкості підприємства, що базується на тринадцяти основних факторах:

1. Зовнішньої стратегічної гнучкості:

– мікрооточення: вплив конкурентів, вплив постачальників, вплив потреб споживачів, вплив державних органів;

– макрооточення: вплив соціальних чинників, вплив технологічних чинників, вплив економічних чинників, вплив політичних чинників.

2. Внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства: вплив виробничої гнучкості, вплив маркетингової гнучкості, вплив фінансової гнучкості, вплив кадрової гнучкості, вплив структурної гнучкості [5, с. 25].

Виходячи із зазначених критеріїв, визначимо абсолютне значення показника стратегічної гнучкості підприємства. Для такого розрахунку застосуємо підхід з використанням методу розстановки пріоритетів (метод «SMART») [2, с. 156].

Цей метод є одним із найвідоміших евристичних методів, що використовує прості процедури одержання інформації та її агрегування в загальну оцінку альтернативи, запропонований Е. Едвардсом. Представимо даний метод як сукупність етапів, відповідно до яких:

1. Визначаємо та упорядковуємо критерії оцінювання стратегічної гнучкості підприємства, в нашому випадку це фактори внутрішньої та зовнішньої стратегічної гнучкості, систематизовані раніше [5, с. 28] на прикладі п'яти підприємств машинобудівної галузі України: Запорізький автомобілебудівний завод (ЗАТ «ЗАЗ»), Завод «Єврокар» (ТОВ «Єврокар»), Луцький автомобілебудівний завод (ВАТ «ЛуАЗ»), Кременчуцький автоскладальний завод (ТОВ «КрАСЗ»), Мелітопольський автогідроагрегат (ТОВ «АГАТ») за важливістю.

2. На основі визначених раніше критеріїв оцінювання внутрішньої та зовнішньої стратегічної гнучкості підприємства, призначимо найважливішому критерію оцінку 100 балів. Застосовуючи процедуру парного порівняння критеріїв за важливістю, надамо бальну оцінку w_i кожному з критеріїв та нормуємо їхню вагу за формулою $W_i = \frac{w_i}{\sum_{k=1}^n w_k}$, де n – кількість критеріїв. Детальні розрахунки наведемо у табл. 1.

Таблиця 1

Експертні оцінки важливості критеріїв стратегічної гнучкості підприємства

Критерії	ЗАТ «ЗАЗ»	БАТ «ЛугАЗ»	ТОВ «Єврокар»	ТОВ «КрАСЗ»	ТОВ «АГАТ»	R	W-вага K_n
K1	50	30	90	15	100	100	0,50
K2	50	90	15	50	100	50	0,25
K3	60	11	45	35	100	30	0,15
K4	100	25	15	85	85	20	0,10
					разом	200	
K5	45	65	25	15	100	15	0,08
K6	100	65	10	20,00	60,00	30,00	0,15
K7	55	100	35	10,00	100,00	100,00	0,50
K8	50	95	52	15,00	100,00	55,00	0,28
					разом	200,00	
K9	100	15	100	50,00	50,00	55,00	0,26
K10	100	30	12	55,00	55,00	100,00	0,48
K11	35	20	55	10,00	100,00	30,00	0,14
K12	55	10	45	45,00	100,00	10,00	0,05
K13	30	15	90	90,00	100,00	15,00	0,07
					разом	210,00	

3. Визначимо рівень кожної альтернативи (стратегічну гнучкість внутрішню та зовнішню у мікро- і макрооточенні) r_i^k за кожним із критерієм (табл. 2), за шкалою від 0 до 100 балів (i – порядковий номер критерію, k – номер альтернативи).

Таблиця 2

Оцінювання за факторами макро- та мікрооточення

Альтернатива (r)	ЗАТ «ЗАЗ»	БАТ «ЛугАЗ»	ТОВ «Єврокар»	ТОВ «КрАСЗ»	ТОВ «АГАТ»
	25,00	15,00	45,00	7,50	50,00
	12,50	22,50	3,75	12,50	25,00
	9,00	1,65	6,75	5,25	15,00
	10,00	2,50	1,50	8,50	8,50
Мікрооточення	56,50	41,65	57,00	33,75	98,50
	3,38	4,88	1,88	1,13	7,50
	15,00	9,75	1,50	3,00	9,00
	27,50	50,00	17,50	5,00	50,00
	13,75	26,13	14,30	4,13	27,50
Макрооточення	59,63	90,75	35,18	13,25	94,00
	26,19	3,93	26,19	13,10	13,10
	47,62	14,29	5,71	26,19	26,19
	5,00	2,86	7,86	1,43	14,29
	2,62	0,48	2,14	2,14	4,76
	2,14	1,07	6,43	6,43	7,14
Внутрішня	83,57	22,62	48,33	49,29	65,48

4. Визначаємо загальну оцінку (рейтинг) стратегічної гнучкості у внутрішньому та зовнішньому середовищі на макро- та мікрорівнях скориставшись формулою $R^k = \sum_{i=1}^n W_i \cdot r_i^k$. Отримані результати розрахунків наводимо у табл. 3.

Таблиця 3

Рівень альтернатив стратегічної гнучкості

Альтернатива	ЗАТ «ЗАЗ»	БАТ «ЛуАЗ»	ТОВ «Єврокар»	ТОВ «КрАСЗ»	ТОВ «АГАТ»
Мікрооточення	33,90	24,99	34,20	20,25	59,10
Макрооточення	23,85	36,30	14,07	5,30	37,60
Внутрішня	45,96	12,44	26,58	27,11	36,01

5. На основі отриманих даних табл. 3 упорядковуємо альтернативи і отримаємо загальний рівень стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України (рис. 1).

Отже, з наведеного на рис. 1 результату можна зробити висновок, що рівні стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України: ЗАТ «ЗАЗ», ТОВ «Єврокар», БАТ «ЛуАЗ», ТОВ «КрАСЗ», ТОВ «АГАТ» корелюють з попередніми результатами, отриманими при використанні методу «Аналізу ієрархій» [5, с. 31]. Відповідно найвищий рівень стратегічної гнучкості (79,53) має ТОВ «АГАТ», а найнижчий рівень (38,6) – ТОВ «КрАСЗ».

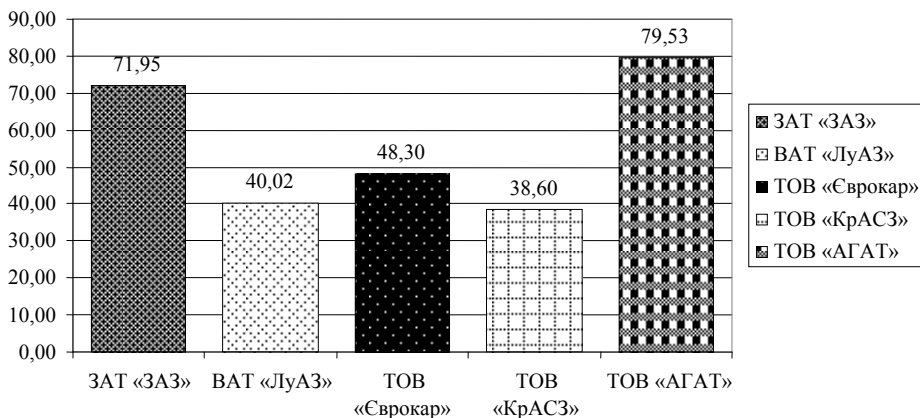


Рис. 1. Рівень стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України

Для перевірки об'єктивності отриманих даних з використанням підходів до оцінювання стратегічної гнучкості машинобудівних підприємств із застосуванням методу «Аналізу ієрархій» та методу «SMART» необхідно визначити індекс узгодженості між ними. Узгодженість перевіримо за допомогою двох методів, які використовуються для оцінювання ступеня узгодженості думок двох експертів: методу визначення коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та методу визначення коефіцієнта рангової кореляції Кендела [2, с. 74].

Обчислення першого методу базуються на формулі $\rho = 1 - \frac{6 \cdot S_p}{m(m^2 - 1)}$, де $S_p = \sum_{i=1}^m (r_{1j} - r_{2j})^2$ – сума квадратів відхилень рангів всіх об'єктів ($-1 \leq \rho \leq 1$).

Якщо $\rho = 1$, то ранжування повністю співпадають (повна узгодженість); якщо $\rho = -1$, то ранжування повністю протилежні.

Отже за наведеним алгоритмом визначимо індекс узгодженості:

$$S_p = (2 - 2)^2 + (4 + 5)^2 + (3 - 3)^2 + (5 + 4)^2 + (1 - 1)^2 = 2;$$

$$\rho = 1 - \frac{6 \cdot 1}{5(5^2 - 1)} = 1 - \frac{6}{5 \cdot 24} = 1 - \frac{1}{20} = \frac{19}{20} = 0,95.$$

Отримано високий індекс узгодженості результатів оцінювання рівня стратегічної гнучкості – 0,95. Це свідчить про узгоджену об'єктивність застосованих методів.

Перевіримо отриманий результат методикою визначення коефіцієнта рангової кореляції Кендела (τ). Цей метод передбачає використання формули

$$\tau = \frac{2S_\tau}{m(m-1)} = \frac{S^{(+)} - S^{(-)}}{m(m-1)}, \text{ де } S^{(+)} - \text{число узгоджених пар об'єктів (показників);}$$

$S^{(-)}$ – число неузгоджених пар об'єктів (показників, параметрів); S_τ – різниця між числом узгоджених і неузгоджених пар; m – число об'єктів (показників) ранжування ($-1 \leq \tau \leq 1$). Якщо $\tau = 1$, то ранжування повністю співпадають (повна узгодженість); якщо $\tau = -1$, то ранжування повністю протилежні.

За цією формулою проводимо розрахунки $S^{(+)} = \frac{2(4 + 2 + 2 + 1)}{20} = \frac{18}{20} = 0,9$, і отримуємо також досить високе значення узгодженості – 0,9, яке ще раз підкреслює достовірність використання розробленого методичного забезпечення оцінювання рівня стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України за двома підходами.

Розроблений [5, с. 23–31] методичний підхід до оцінювання рівня стратегічної гнучкості вітчизняних машинобудівних підприємств з урахуванням ефекту синергізму на основі методу багатокритеріального аналізу дав змогу визначити не тільки відносні значення стратегічної гнучкості підприємств, а й рівні гнучкості, обумовлені впливом факторів мікро-, макросередовища підприємства та його потенціалу (внутрішнє середовище), що значно збільшило вагу показника стратегічної гнучкості. Разом з цим, висвітлений у поточній роботі методичний підхід до оцінювання стратегічної гнучкості підприємства з використанням методу розстановки пріоритетів «SMART», уможливив детальний аналіз зовнішнього та внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства у довгостроковій та короткостроковій перспективах у абсолютних показниках. Отримані результати дадуть змогу інтенсифікувати прийняття виважених управлінських рішень стосовно коригування стратегічного курсу підприємства. Перевірка індексу конкордації засвідчила узгодженість одержаних оцінок рівня стратегічної гнучкості машинобудівних підприємств з використанням вищезазначених методичних підходів.

Бібліографічні посилання

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 319 с.
2. Балан В. Г. Прийняття управлінських рішень. Методи, моделі, терміни, поняття, категорії. Тестові завдання. Ділові ігри / В. Г. Балан. – К. : Нічлава, 2008. – 465 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. – М. : Радио и связь. 1993. – 320 с.
5. Ситницький М. В. Методичне забезпечення оцінки стратегічної гнучкості вітчизняних підприємств / В. Г. Балан, М. В. Ситницький // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2008. – № 2. – С. 23–31.
6. Ситницький М. В. Управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / М. В. Ситницький // 36. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, аспірантів та студ., КНУ ім. Т. Шевченка: [Інвестиційні та інноваційні складові розвитку внутрішнього ринку України в умовах глобалізації], (Київ, 5–6 листопада 2009). – 2009. – С. 103–104.

Надійшла до редколегії 25.11.2009.

М. М. Дерев'янюк*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ**

Проаналізовано проблеми управління еколого-економічним потенціалом підприємств. Розглянуто економічні механізми і принципи управління еколого-економічним потенціалом підприємства.

Ключові слова: еколого-економічний потенціал, управління, ефективність.

Проанализированы проблемы управления эколого-экономическим потенциалом предприятий. Рассмотрены экономические механизмы и принципы управления эколого-экономическим потенциалом предприятий.

Ключевые слова: эколого-экономический потенциал, управление, эффективность.

Problems of management in ecological economic potential of the enterprises are analysed. Economic mechanisms and principles of management in ecological economic potential of the enterprises are considered.

Key words: ecological economic potential, management, efficiency.

Актуальність проблеми. В Україні, як і в інших країнах світу, господарська діяльність супроводжується втратою якості навколишнього природного середовища (забруднення повітря, ґрунтів, підземних і поверхневих вод, погіршення якості продукції рослинництва і тваринництва), які призводять як до прямих, так і до опосередкованих економічних збитків. Сьогодні від вирішення теоретичних і практичних проблем екологічно чистого виробництва залежить саме існування людського суспільства і його подальший здоровий розвиток. Адекватне управління еколого-економічним потенціалом виробництва має істотне значення для поліпшення ситуації в охороні навколишнього середовища і використання природних ресурсів у країні і світі.

Аналіз останніх наукових досліджень. До комплексу екологічно спрямованих заходів, що запобігають або знижують негативний вплив антропогенної діяльності на природу, у широкому розумінні відносять всі види господарської діяльності, які як прямо, так і побічно сприяють зниженню або ліквідації негативного впливу дій людини на довкілля. Питанню еколого-економічної оцінки природоресурсного потенціалу підприємств присвячено багато наукових праць вітчизняних учених (Т. П. Авраменко, В. І. Заїкін, Ю. Б. Козлова, Е. А. Маркосова, М. А. Невская, М. С. Салпагарова, А. В. Соколов, Ю. І. Стадницький та ін.) та іноземних учених (К. Гофмана, Д. Гросмана, Г. Дейлі, Дж. Медоуза, Т. Панайоту, Н. Шафіка та ін.).

Вирішення цих проблем зумовило створення у деяких країнах широкомасштабних та занадто дорогих програм спостереження за якістю та станом життєво важливих природних ресурсів. Проведений аналіз наукових досліджень показав, що зменшення забруднення навколишнього середовища проблема не технологічна, а економічна, викликана дорожнечою протизабруднюючих заходів [1]. Наявні статистичні дані (Звіти про стан навколишнього природного середовища в Дніпропетровській області за 2007, 2008 рр. Міністерства охорони навколишнього природного середовища України) свідчать про наростаючі соціальні та економічні втрати від забруднення довкілля та об'ємах емісій забруднюючих речовин в навколишнє середовище.

Мета дослідження. У сучасних умовах з метою оптимізації прийняття господарських рішень при всьому різноманітті їхніх видів і форм з наукових пози-

цій необхідним є формування принципово нових підходів до управління еколого-економічного компонентаю діяльності суб'єктів системи. У статті ставляться завдання проаналізувати проблеми управління еколого-економічним потенціалом підприємств, економічні механізми і принципи управління еколого-економічним потенціалом підприємства.

Результати досліджень. Екологічний аспект цього питання має багато визначень. Найчастіше екологію тлумачать як науку про взаємозв'язок живих організмів та середовища їх існування. В середині XIX ст. стало остаточно зрозумілим, що неможливо вивчати живі організми окремо від їхнього середовища існування. Саме поняття «екологія» («наука про баланс») у 1866 р. увів видатний німецький біолог Ернст Геккель, який описав екологію як «науку про відносини організму з навколишнім зовнішнім світом, куди ми в широкому розумінні можемо включити всі умови існування» [2]. Після Геккеля в поняття «екологія» вносилися різні за змістом визначення, які розширювали предмет цієї галузі знань. У широкому значенні екологія визначається як комплексна інтегральна наука, що досліджує навколишнє середовище (екосферу планети), його вплив на суспільство та зворотну реакцію природи на діяльність людства. При цьому взаємний вплив суспільства і навколишнього середовища має переважно економічний характер.

З викладеного випливає, що еколого-економічний аспект економічної діяльності суб'єктів можна розглядати як потенційні можливості розвитку економічної системи з урахуванням екологічних обмежень з економічної точки зору.

Разом з тим потенціальні можливості в контексті динамічного їх характеру набувають форми потенціалу, під яким розуміється максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [7]. Відповідно еколого-економічний потенціал залучає до себе інтегральну сукупність чинників стійкого розвитку соціально-економічної системи підприємства у мінливому середовищі господарювання з урахуванням багаторівневих, різнокритеріальних обмежень. Останнє твердження свідчить про неможливість при формуванні і управлінні еколого-економічним потенціалом узгодження всіх обмежень одночасно.

Разом з тим завдання організаційно-економічного характеру повинні бути в певному розумінні узгоджені, щоб їхні екстремальні значення визначалися єдиною характеристикою. Таку вимогу слід вважати цілком природною, оскільки система не може бути запропонована для розв'язання зовсім різноманітних і різнорідних завдань. У тому випадку, коли вихідні дані мають велику область розкиду, що є характерним для системи управління еколого-економічним потенціалом, вони потребують групування за певними загальними характерними властивостями, які дадуть змогу віднести завдання до конкретизованої галузі діяльності, яка належить до компетенції однієї з підсистем. Тоді для підсистеми визначають свої локальні потенціали, узгоджені лише із завданнями цих підсистем, а загальний потенціал системи узгоджується з окремими частковими потенціалами, і, як підсумок, із глобальними цілями економічної системи.

Задача формування еколого-економічного потенціалу підприємства і розробка принципів основ цього процесу є необхідними з метою максимально повної реалізації потенційних перспектив господарюючого суб'єкта в несталих умовах його функціонування і флуктуаційної взаємодії із навколишнім середовищем.

Такий підхід необхідний для досягнення кінцевих цілей стійкого розвитку, а також формування оптимальної структури еколого-економічного потенціалу, яка

реагує в реальному масштабі часу на зміни стратегічних напрямів розвитку підприємства, з виконанням умов оптимізації досягнення ефективних результатів.

Кожне підприємство в сучасних умовах постійної зміни сили впливу факторів зовнішнього середовища орієнтоване на пошук альтернативних шляхів розв'язання проблем формування свого еколого-економічного потенціалу, основні з яких зводяться до:

- композиційної побудови структури еколого-економічного потенціалу, принципів і методів їх оптимізації;
- орієнтування на передбачення зміни умов господарювання, пошук і використання нових життєздатних технологічних підходів до ідентифікації і наступної реалізації потенційних можливостей підприємства з урахуванням першорядності екологічного чинника в процесі досягнення довгострокових цілей його розвитку.

Відповідно до вищевикладеного, при формуванні еколого-економічного потенціалу підприємства особливу увагу необхідно приділити організації системи випереджального виявлення найбільш важливих факторів, які впливають на якісну і своєчасну організацію цього процесу, а також систематизації й урахуванню дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища, що безпосередньо на нього впливають.

Спроможність системи підпорядкувати процеси формування еколого-економічного потенціалу відповідно до стратегічних цілей підприємства досягається формуванням системи управління еколого-економічним потенціалом, яке необхідне для:

- діагностики стану підприємства;
- моделювання розвитку еколого-економічного потенціалу підприємства;
- визначення оптимальних способів використання еколого-економічного потенціалу підприємства.

Управління – це безперервний складний і динамічний процес впливу на об'єкт управління, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети (оптимальних результатів при найменших затратах часу та ресурсів).

Сьогодні, в «епоху без закономірностей» (за П. Друкером), управління є невід'ємною складовою людського буття, воно дозволяє ефективно реалізувати сильні сторони, а слабкі – елімінувати. Без управління неможлива ніяка спільна діяльність людей. Управління – ключовий, вирішальний фактор цивілізації, бо «все искусство управления ..., состоит в том, чтобы своевременно учесть и знать, где сосредоточить свои главные силы и внимание» [4].

Система управління досі проявляє дуже значну інерцію і, незважаючи на корінні економічні реформи останнього десятиріччя, ситуація у сфері природокористування ще не зазнала якісних змін. Управління системою буде ефективним тільки в тому випадку, коли буде спиратися на принципи, які встановлюються відповідно до законів і відображають внутрішні взаємозв'язки і взаємозалежності системи.

У розвиток управлінських аспектів економічних процесів у сфері природокористування на макрорівні доцільно, передусім, визначити сукупність організаційних і методичних спеціальних та загальнонаукових принципів управління еколого-економічним потенціалом підприємства, які можна звести до таких десяти моментів:

- цілеспрямована система управління еколого-економічним потенціалом підприємства має базуватися на загальних принципах управління, таких як демократичність, наукова обґрунтованість, єдність інтересів суспільства, колективу та особистості, але з пріоритетом інтересів суспільства;
- управління еколого-економічним потенціалом підприємства потрібно здійснювати на всіх стадіях його відтворення – формування, розвитку та вико-

ристання, які складають єдиний механізм, спрямований на вирішення загального завдання;

- управління еколого-економічним потенціалом має будуватися за принципом комплексності, який передбачає розроблення єдиної системи показників оцінки рівня потенціалу, що характеризують усі ланки системи та враховують множинність сфер і багатоаспектність аналізу і, зокрема, оцінку негативного впливу факторів;

- залежність екологічних результатів від економічних можливостей формування, розвитку й використання потенціалу, які у свою чергу залежать від ефективності функціонування підприємства;

- інтегрування структурно-функціональних параметрів процесу управління еколого-економічним потенціалом підприємства з динамікою науково-технічної, природоохоронної і виробничої діяльності за розвитком цих напрямів, а також циклом функціонування системи організаційних форм її реалізуючих;

- принцип плановірності, пропорційності та динамізму означає, що система управління еколого-економічним потенціалом підприємства має бути забезпечена інформаційно-технологічним інструментарієм, який дозволяє вирішувати прогнози, планові, аналітичні й оперативні завдання із застосуванням адекватного арсеналу методів і засобів;

- системність, безперервність і надійність управління еколого-економічним потенціалом підприємства і характеризується злагодженістю функціонування системи, налагодження зворотного зв'язку між усіма компонентами управляючих органів та об'єктів управління виявляється у створенні таких організаційно-господарських та технічних умов, за яких враховується специфіка самого процесу управління, невизначеність структури й обсягу потреб;

- управління еколого-економічним потенціалом повинно забезпечувати прогресивність результатів діяльності, орієнтованої на досягнення найвищого науково-технічного рівня та обґрунтованої комплексними розрахунками еколого-економічних показників;

- гнучкість реакцій на зміну зовнішнього оточення, здатність підприємства реагувати на зміни рівня еколого-економічного потенціалу залежно від зміни мотивів, цілей і завдань, які забезпечують гнучкість управління і сприйняття нововведень;

- орієнтація на стимулювання подальшого науково-технічного розвитку, досягнення найкращих результатів при мінімально допустимому рівні витрат, тобто ефективність використання еколого-економічного потенціалу.

Основною метою управління еколого-економічним потенціалом як системи взаємопов'язаних чинників, які забезпечують цілеспрямований, упорядкований стимулюючий вплив на еколого-економічний потенціал, є забезпечення ефективного його використання.

На сьогоднішній день можна сформулювати багато підзадач, пов'язаних із формуванням і управлінням еколого-економічним потенціалом, які відповідають типовим прийомам опису задач управління, але основне завдання полягає не тільки в тому, щоб мобілізувати сили, розуміти цю необхідну функцію, а в тому, щоб сприяти на практиці використанню принципів і рекомендацій, розробляти конкретні пропозиції по максимізації рівня використання потенційних можливостей системи.

Отже, концепція побудови системи управління еколого-економічним потенціалом підприємства в сучасних умовах визначає:

- необхідність обов'язкової настанови аспекту (національний, регіональний, галузевий рівень підприємства) багатогранного поняття – еколого-економічний потенціал, у якому він розглядається, при цьому еколого-економічний потенціал

одного рівня обов'язково впливає на еколого-економічний потенціал іншого і здатний як гальмувати, так і стимулювати зростання;

– різноманітні чинники, що впливають на розвиток еколого-економічного потенціалу системи, не обмежуються стандартними показниками еколого-економічної ефективності виробництва, а включають рівень інвестицій в економіку промисловості, рівень структурної перебудови і т. п.;

– відсутність позитивних і тривалих довгострокових ефектів результатів навіть хоч в одній з взаємозалежних компонент підтверджує наявність негативних тенденцій, здатних надалі звести нанівець наявні позитивні зміни, оскільки дійове управління еколого-економічним потенціалом системи безпосередньо пов'язано з усіма компонентами розвитку національної і регіональної економіки і тим середовищем, у якому воно здійснюється;

– вибір пріоритетних напрямів розвитку еколого-економічного потенціалу, оскільки практичні товарно-грошові відносини між виробниками і споживачами товарів не можуть урахувати значної кількості еколого-економічних ефектів і наслідків навіть у межах поточного періоду.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Основною умовою пристосування виробничої системи до динамічного зовнішнього оточення та нестійкого спектра внутрішніх чинників є її спроможність адаптуватися та створювати механізм використання виникаючих сприятливих тенденцій, адекватно реагувати на трансформацію економічних відносин. Система управління еколого-економічним потенціалом системи повинна характеризуватися гнучкістю, під якою розуміють спроможність системи цілеспрямовано адаптуватися до мінливого, складного середовища і здійснювати цей процес пристосування з мінімальними витратами, забезпечуючи ефективність діяльності промислового підприємства.

Викладене дає підґрунтя стверджувати про необхідність подальшого дослідження еколого-економічного потенціалу підприємств, науково і практично ефективних методів управління ним, виявлення причин, які приводять до зміни еколого-економічного потенціалу та кількісного виміру їхньої ролі в процесі життєдіяльності підприємства; нових можливостей взаємоузгодженості екологічних і економічних факторів впливу на потенціал підприємства, оскільки ефективне стратегічне управління еколого-економічним потенціалом підприємств сприятиме зміцненню їхньої конкурентоздатності в умовах ринкової економіки, орієнтованої на сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Бібліографічні посилання

1. Стадницький Ю. До проблеми концепції екологічної політики і механізму її реалізації / Ю. Стадницький // Економіка України. – № 5. – 2005. – С. 75–79.
2. <http://www.refine.org.ua/pageid-1223-1.html>
3. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення / В. Г. Бикова // Фінанси України. – № 6. – 2005. – С. 56–61.
4. Пітер Ф. Друкер. Енциклопедія менеджмента.
5. <http://www.refine.org.ua/pageid-1732-1.html>
6. <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kladchenko/library/index2.htm>
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк.

Надійшла до редколегії 10.10.2009.

Л. В. Попкова, А. Ю. Сенюра*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ В АСПЕКТІ ТЕХНІЧНОГО
ПЕРЕОСНАЩЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Проаналізовано існуючі підходи щодо трактування економічного поняття «трудо-
вий потенціал», приведено основні компоненти досліджуваної категорії, мето-
дично представлено структуру технічного переоснащення промислового підприє-
мства. Запропоновано дослідити взаємозв'язок процесів оновлення між технічним та
соціальним аспектами виробничої діяльності підприємства.

Ключові слова: трудовий потенціал, технічне переоснащення, основні засоби, підпри-
ємство.

Проанализированы существующие точки зрения относительно трактовки эконо-
мического понятия «трудо-
вой потенциал», использовано основные компоненты исследуемой категории, методически представлено структуру технической переоснастки промышленного предприятия. Предложено исследовать взаимосвязь процессов обновления между техническим и социальным аспектами производственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: трудовой потенциал, техническое переоснащение, основные сред-
ства, предприятие.

The existed approaches to the economic term «working force potential» definition are analyzed. The main components of the analyzed category are represented. The structure of the technically modernized enterprise is methodically performed.

Key words: working force potential, technical modernization, fixed assets, enterprise.

Актуальність проблеми. Перспективи світової економіки у XXI ст. визначаються характером переходу країн до нового етапу розвитку продуктивних сил: від індустріальної стадії, де домінувало велике механізоване машинне виробництво, до постіндустріальної, де будуть переважати сфера послуг, наука, освіта. Виробництво матеріальних благ, безумовно, збереже свою значимість, але його економічна ефективність буде визначатися, в першу чергу, використанням висококваліфікованих кадрів, нових знань, технологій і методів управління. Особливістю сучасних процесів є те, що підприємства втратили контроль за станом свого трудового потенціалу та процесами його формування й використання. Падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримки у виплаті заробітної плати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, у свою чергу, заважає проведенню технічного оздоровлення виробництва, упровадженню новітніх технологій та виробництву конкурентоспроможної та якісної продукції.

Аналіз останніх наукових публікацій. Проведені дослідження показали, що сучасна економічна теорія характеризується відсутністю єдиних методологічних підходів до категорії трудового потенціалу. Теоретико-методологічні та економіко-організаційні основи трудового потенціалу розглянуто в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Едвард Лазер [8], Паул А. Давід, Джон Лопез [9], А. С. Панкратов [5], Б. М. Генкін [1], В. М. Ковальов, В. С. Рижиков, О. Л. Єськов [2], М. І. Скаржинський, І. Ю. Баландін, А. І. Попов, [7], Г. П. Сергєєва, Л. С. Чижова [6]. У своїй монографії Паул А. Давід, Джон Лопез акцентують, що концепція людського потенціалу визначається комплексно і включає в себе можливість інтерпретації потоків сенсорних даних та інформації, а також надання різних «сервіс-входів» для фізичної праці у звичайному виробничому про-

цесі [9]. Саме людський потенціал є тим фактором, який впливає на технічний рівень оснащення підприємства. Оскільки генерація знань є передумовою технічного розвитку будь-якої ланки економіки, автори представили схематично понятійну категорію «людський потенціал», в якій використовуються основи макроекономічної теорії. Людський потенціал – це взаємозв'язок отриманих навичок, котрі залишаються протягом усього життя. Людський капітал має значний вплив на створення нових знань у виробничій практиці, оскільки знання є стратегічною зброєю людського потенціалу. М. І. Скаржинський [7] трактує трудовий потенціал як одну з форм особистого фактора, який, на його думку, проходить у своєму розвитку ряд дослідницьких стадій: ресурсну, факторну (яка залежить від умов виробництва) й виробничу. Він підкреслює, що «виробнича здатність особистого фактора, яка виражена через потенційно можливий кінцевий результат, набуває економічну форму трудового потенціалу». Такий методологічний підхід правомірний тільки для визначення трудового потенціалу матеріального виробництва і не охоплює всього змісту поняття.

Узагальнивши теоретичні здобутки, Б. М. Генкін [1] розглядає трудовий потенціал як інтегральну характеристику кількості, якості та сукупної здатності до праці, якою визначаються можливості окремої людини, різних груп та працездатного населення в цілому для участі в суспільно корисній діяльності. Під трудовим потенціалом А. С. Панкратов [5] розуміє величину, похідну від чисельності трудових ресурсів, фонду робочого часу та інтенсивності трудової діяльності. Іншими словами, трудовий потенціал – це результат, який може бути отриманий при повній реалізації кількісних можливостей. Представники цієї точки зору акцентують увагу тільки на кількісній визначеності трудового потенціалу, залишаючи осторонь якісні характеристики. Г. Сергеева і Л. Чижова [6] вважають трудовий потенціал ресурсами праці, якими володіє суспільство; чисельність працездатного населення та його якісні характеристики (стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація тощо) визначають реальне значення «трудоного потенціалу». По суті, цієї точки зору притримується М. Гольдін [2], який пише, що кількісні характеристики трудового потенціалу визначаються чисельністю трудових ресурсів. Трудовий потенціал людини є частиною його потенціалу як особистості. По відношенню до індивідуума трудовий потенціал – це частина потенціалу людини, яка формується на основі природних здібностей, освіти, виховання і життєвого досвіду.

Мета і задачі дослідження. Поглиблення теоретичних досліджень і методичних розробок, пов'язаних з уточненням економічної категорії «трудоного потенціал», визначення різниці (відмінності) в існуючих підходах до змісту досліджуваного поняття у працях вітчизняних та зарубіжних авторів, оскільки розуміння економічної природи і технологічного змісту її дасть можливість накреслити шляхи підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому.

Основні результати дослідження. Керуючись метою даного дослідження, покажемо основні відмінності в запропонованих підходах при розгляді понятійної категорії «трудоного потенціал». Вітчизняні науковці розглядають цю категорію як комплексну, що містить в собі джерела, засоби, ресурси праці, що можуть бути використані для вирішення визначеної мети. Для характеристики трудового потенціалу і якісної оцінки його елементів економісти запропонували схему класифікації, представлену у табл. 1 [4].

Згідно цієї таблиці показники, котрі характеризують дані компоненти, можуть відноситись як до самої людини, так і до різних колективів, у тому числі до персоналу підприємства. Трудовий потенціал є частиною самого потенціалу людини, що формується на основі природних даних, освіти, життєвого досвіду та виховання. Приведені вище компоненти трудового потенціалу характеризують психікофізичні можливості людини брати участь у трудовій діяльності, мож-

ливість генерації нових ідей, наявність знань та навичок, необхідних для виконання обов’язків та різних видів робіт.

Таблиця 1

Класифікація елементів трудового потенціалу

Компоненти трудового потенціалу	Об’єкти аналізу та їхні характеристики		
	Підприємство	Людина	Суспільство
Здоров’я	Втрати робочого часу через хвороби і травми	Працездатність	Середня тривалість життя
Моральність	Взаємини між співробітниками	Ставлення до оточуючих	Ставлення до дітей, старих
Творчий потенціал	Кількість винаходів, патентів, нових виробів на одного працюючого	Творчі здібності	Доходи авторських прав, кількість патентів і міжнародних премій
Активність	Заповзятливість	Прагнення і реалізація здібностей	Темпи науково-технічного прогресу
Організованість	Втрати від порушень дисципліни	Актуальність, раціональність, дисциплінованість	Рівень розвитку законодавства
Освіта, знання	Середній час навчання	Частка фахівців з вищою освітою, витрати на підвищення кваліфікації	Витрати на освіту з державного бюджету
Професіоналізм	Якість продукції, втрати від браку	Уміння, рівень кваліфікації	Доходи від експерта, витрати від аварії
Ресурси робочого часу	Чисельність працівників, річний робочий час на одного робітника	Річний робочий час	Частка працездатного населення, рівень безробіття

Трактування категорії «трудового потенціалу» зарубіжними авторами представлено на рис. 1 [9].

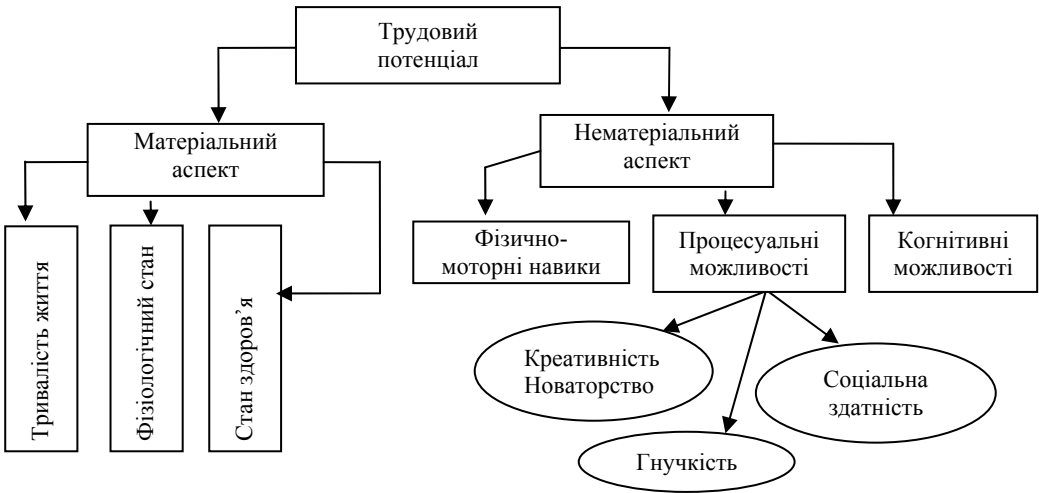


Рис. 1. Трудовий потенціал

Концепція «трудового потенціалу» складається з матеріальної та нематеріальної основи. До матеріальної основи відносять цілу низку макро- «фізіологічних» понять: авторитет, сила, витримка. Стан здоров’я та схильність до хвороб розглядається поряд з довголіттям – більш складним поняттям, що характеризує умовну тривалість життя і залежить від фізичного стану людини. До нематеріальної основи, котра зображена в правій стороні рис. 1, відносять три основні групи:

психомоторні навички, когнитивні та процесуальні здібності. Остання з них досить детально досліджена і включає три види процесуальних можливостей:

- здатність до творчості та новаторства;
- гнучкість (вживається в значенні не тільки як можливість виконувати дію фізично, але й здатність легко сприймати зміни);
- соціальна здатність – сукупність таких особистих якостей, як працьовитість, вірність, співпраця.

Це все відіграє особливо важливу роль у формуванні та підтримці розширених мереж соціальних взаємодій і коаліційної діяльності. Головна специфіка сутності трудового потенціалу полягає у тому, що під впливом постійних змін суспільних форм і видів праці поступово розвивається людський фактор, підвищуються якісні характеристики робочої сили. Це, у свою чергу, має зворотний вплив на виробництво і зумовлює необхідність якісного оновлення форм його організації. При цьому останні супроводжуються тим, що індивіди, по-перше, як носії здатності до праці, по-друге, як учасники процесу праці загалом, по-третє, як члени суспільства, вступають з цього приводу в певні відносини, які становлять основний зміст трудового потенціалу як соціально-економічної категорії.

Представлені підходи розкривають як внутрішні, так і зовнішні складові трудового потенціалу. При цьому авторами зазначено, що, крім економічних і соціальних аспектів функціонування трудового потенціалу, необхідно враховувати й організаційний аспект. У зв'язку з цим необхідно проводити періодичний аналіз і раціоналізацію організаційних структур підприємства з урахуванням низки факторів, які є перспективними з погляду регулювання заходів у сфері трудового потенціалу, оскільки саме ці заходи щодо мобілізації резервів у використанні трудового потенціалу підприємства не пов'язані зі значними капіталовкладеннями і можуть бути реалізовані у відносно короткий час.

Важливою умовою розвитку сучасного промислового підприємства є систематичне оновлення основних засобів, упровадження нової техніки, прогресивних технологій, адаптивної організації виробництва та праці. На підприємстві процесу технічного переоснащення передусь розробка планів технічного розвитку, що включає комплекс заходів щодо підвищення технічного рівня виготовленої продукції, впровадження передових технологічних процесів та оновлення обладнання і виробничих площ.

Основою для розробки планів з використанням усіх наявних на підприємстві резервів є проведення аналізу технічного рівня підприємства. В економічній літературі вчені-економісти по-різному трактують поняття «рівня виробництва», тобто ця категорія може охоплювати різні аспекти: технічний, організаційний, техніко-економічний, фінансовий, фінансово-економічний.

Базовою основою інтенсифікації виробництва є якісне вдосконалення засобів праці, котре проводиться як шляхом реконструкції підприємства, так і технічним переоснащенням виробництва. Технічне переоснащення підприємства здійснюють згідно з планом технічного розвитку підприємства. Технічне переоснащення направлено на відновлення активної частини основних виробничих фондів, на покращення організації праці, на вдосконалення технологічних процесів та на підвищення якості виготовленої продукції. Схематично структуру технічного переоснащення машинобудівного підприємства відтворено на рис. 2 [9].

Елементи структури технічного переоснащення залежать від загальних задач підприємства, його спеціалізації, внутрішніх та зовнішніх факторів, що визначають вектори технічного та економічного розвитку. Відновлення обладнання планується на основі детального аналізу його структури та рівня використання. Для визначення економічної ефективності від впровадження нової техніки та прогресивних технологій використовується комплекс показників, за допомогою котрих можливо визначити величину річного економічного ефекту. Пріоритетними показниками, що характеризують економічну ефективність є річний економічний



Рис. 2. Структура технічного переоснащення підприємства

ефект та його складові: собівартість продукції та інвестиції, котрі необхідні для впровадження заходів по оновленню.

Можливість отримання органічного взаємозв'язку інноваційних процесів між технічною та соціальною складовою виробничого управління підприємства досягається за рахунок методології, визначеної в науковій практиці як реінжиниринг. В основу моделі покладено синтез двох напрямів технічного переоснащення: організація виробництва і праці та реінжиниринг, котрий акцентує увагу на зміні технологічної структури виробництва.

Висновки і перспектива подальших розробок. Удосконалення формування та використання трудового потенціалу має спиратися на накопичений вітчизняний та зарубіжний досвід, у першу чергу, це стосується державного фінансування і стимулювання внутрішньофірмової підготовки кадрів, використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування та застосування системи матеріального заохочення різних категорій працівників до високоефективної трудової діяльності. У якості подальших наукових розробок слід запропонувати нові резерви підвищення трудового потенціалу та удосконалити методику визначення цього показника.

Бібліографічні посилання

1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М. : Норма, 2007. – 448 с.
2. Гольдин М. И. Актуальные проблемы развития трудового потенциала общества зрелого социализма / М. И. Гольдин // Вопросы философии. – 2007. – № 6.
3. Ковальов В. М. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посіб. / В. М. Ковальов, В. С. Рижиков, О. Л. Єськов; за ред. В. М. Ковальова. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 256 с.
4. Мустафина А. А. Техническое перевооружение и адаптация компании в современных экономических условиях / А. А. Мустафина // Научное издание «Ученые записки», вып. 17. – Казань : Изд-во КГФЭИ, 2004. – С. 315–319.
5. Панкратов А. С. Трудовой потенциал в системе управления производством / А. С. Панкратов. – М. : Изд-во МГУ, 1983.
6. Сергеева Г. П. Эффективное использование трудового потенциала / Г. П. Сергеева, Л. С. Чижова. – М. : Знание // Новое в жизни, науке, технике. – 2005. – № 6.
7. Скаржинский М. И. Трудовой потенциал социалистического общества / М. И. Скаржинский, И. Ю. Баландин, А. И. Попов. – М. : Экономика, 2002.
8. Edward P. Lasear, Paul Oyer Personnel Economics – 2008 National Bureau of Economic Research, Working Paper 01/13.
9. Paul A. David, Gohn Gabriel Goddard Lopez (2003) Knowledge, Capabilities and Human Capital Formation in Economic Growth – 2003 National Bureau of Economic Research, Working Paper 01/13.

Надійшла до редколегії 1.12.2009.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 336.77+658.012

Р. В. Іванов

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ

Проаналізовано методи оцінки кредитоспроможності фізичних осіб, що найчастіше використовуються в банківському секторі економіки України. Запропонована методика, що ґрунтується на статистичних методах технічної діагностики, проілюстрована можливість її використання.

Ключові слова: кредитоспроможність, кредит, позичальник, фізична особа, банки.

Проанализированы методы оценки кредитоспособности физических лиц, которые чаще всего используются в банковском секторе экономики Украины. Предложена методика, которая основывается на статистических методах технической диагностики и проиллюстрирована возможность ее использования.

Ключевые слова: кредитоспособность, кредит, заёмщик, физическое лицо, банки.

The methods of estimation of solvency are analysed. Offered method which is based on the statistical methods of technical diagnostics and the illustrated possibility of its use.

Key words: creditworthiness, credit, loaner, sole proprietor, banks.

Актуальність проблеми. Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується зростаючою конкуренцією на ринку роздрібного банківського кредитування, зокрема кредитування фізичних осіб [1].

Привабливість кредитування фізичних осіб для банків обумовлена використанням високих відсотків, які дозволяють банкам отримувати високу відсоткову маржу за досить короткий час [2]. Основний спосіб боротьби за клієнта – цінова конкуренція, в той час, як інноваційне лідерство, яке забезпечує не такий швидкий, але стабільний результат, до сих пір не отримало достатнього рівня розвитку [3; 4].

Аналіз структури активів банківської системи України свідчить про те, що більш ніж третина з них припадає на кредитний портфель. Кредитні операції банку є провідними серед інших як за прибутковістю, так і за масштабністю розміщення коштів. Для фізичних осіб це, перш за все: видача споживчих кредитів, автокредитування, іпотечне кредитування, освітнє кредитування, кредитування за допомогою пластикових карток [5; 6].

Разом з цим, зазначена операція є досить ризикованою, а збільшення частки таких кредитів у портфелі збільшує кредитний ризик банку [7].

Однією з базових проблем кредитування фізичних осіб є достовірна класифікація потенційних позичальників на «хороших» та «поганих». Тобто основним засобом попередження можливих втрат є правильна оцінка спроможності клієн-

тів виконати фінансові зобов'язання [8]. З точки зору здатності юридичних і фізичних осіб своєчасно та повністю виконати свої платіжні зобов'язання, зазначена властивість визначається як платоспроможність [9]. Але, з огляду на зміст представленої роботи, далі буде досліджуватися кредитоспроможність позичальника, яка є якісною оцінкою, що дається банком до розгляду питання про можливість і умови кредитування та дозволяє передбачити ймовірність своєчасного повернення позичок та їх ефективного використання [9; 10].

Проблема значно загострилася в умовах глобальної фінансової кризи, яка, як відомо, в значній мірі була зумовлена саме розбалансуванням в галузі кредитування. Зміни, що відбуваються в економіці України, потребують істотних змін у взаємовідносинах між комерційними банками та їхніми клієнтами. Змін і вдосконалення вимагають також процедури оцінки кредитоспроможності, зокрема, фізичних осіб [11–13].

Таким чином, аналіз існуючих та розробка нових методів оцінки кредитоспроможності фізичних осіб є актуальною науково-практичною задачею, розв'язування якої відкриває нові шляхи вдосконалення фінансової системи країни.

Аналіз останніх наукових досліджень. На даний час для розв'язування задачі оцінки кредитоспроможності фізичних осіб найчастіше використовується кредитний скоринг, суть якого полягає в тому, що кожен з параметрів рівня кредитоспроможності має реальну оцінку, яка відображається певною кількістю балів [12; 13] (табл. 1). Підсумкова сума балів – це оцінка кредитоспроможності [13]. Для прийняття позитивного рішення необхідно, щоб сума балів була більшою, ніж певний рівень, який визначається адміністрацією банківської установи.

При цьому, інформація про бали в скорингових картах та правила, за якими приймається рішення про видачу кредиту є конфіденційною і не міститься у відкритих джерелах.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на кредитоспроможність фізичної особи

Категорія	Деякі чинники категорії
Базова персональна інформація	Стать, вік, освіта та ін.
Інформація про сімейний стан	Стан в шлюбі, кількість дітей та ін.
Реєстраційна інформація	Прописка, термін проживання за даною адресою та ін.
Інформація про зайнятість	Спеціальність, сфера діяльності підприємства та ін.
Інформація про фінансовий стан	Зарплата, інші нарахування і утримання
Інформація про забезпеченість	Майно, цінні папери та ін.
Інформація про кредитну історію	Кількість минулих кредитів, поточні зобов'язання та ін.

Більш сучасним, прогресивним та об'єктивним вважається спосіб отримання і формалізації знань (Data Mining). Він базується на накопичених статистичних даних, на основі яких будується, наприклад, «дерево рішень». Вхідними параметрами є чинники, що впливають на кредитоспроможність згідно висунутій гіпотезі. Виходом «дерева» буде рішення про видачу кредиту або відмову [14].

Задачі подібного роду розв'язуються на базі платформи Deductor. Механізми Deductor дозволяють як створити консолідоване сховище інформації про позичальників, забезпечуючи до того ж і несуперечність інформації, що зберігається, так і формалізувати знання експертів, створивши моделі класифікації позичальників з достовірністю більше 90 %.

Каменем спотикання зазначеної методики є якість початкових даних, від чого безпосередньо залежить якість побудованої моделі. Щоб забезпечити її, необхідно дотримуватися такого алгоритму [14]:

1. Висунення гіпотези – припущення про вплив тих або інших чинників на досліджувану задачу. Цю задачу вирішують експерти, покладаючись на свій досвід і знання. Результатом етапу є перелік зазначених чинників.

2. Збір і систематизація даних – надання даних у формалізованому вигляді, підготовка даних у певному вигляді (наприклад, дотримання впорядкованості за часом).

3. Підбір моделі і тестування – комбінування різних механізмів аналізу, оцінка експертами адекватності одержаної моделі. Повернення на попередні кроки при неможливості отримання прийнятних результатів (наприклад, перевірка чергової гіпотези).

4. Використовування прийнятної моделі і її вдосконалення.

У більшості методик, які використовуються на практиці, основними чинниками, що впливають на рішення про видачу кредиту є саме ті, що наведені в табл. 1, а більшість банків вже володіє статистичними даними по кредитуванню фізичних осіб (для побудови достовірної моделі достатньо інформації за 3–4 роки).

Тому, розробка методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб полягає здебільшого в побудові коректної математичної моделі та її вдосконалення.

Мета роботи. Враховуючи високу актуальність проблеми класифікації потенційних позичальників при кредитуванні фізичних осіб та в умовах наявності у банків достатньої статистичної бази даних по кредитуванню фізичних осіб, метою даної роботи є розробка рекомендацій щодо ефективного використання статистичних методів діагностики для розв'язання задачі класифікації, що розглядається в роботі.

Основні результати дослідження. У загальному випадку, задачу діагностики можна сформулювати так: існує деяка система, яка може знаходитися у відомій множині станів. Відомою є сукупність параметрів (ознак), що характеризують кожен із станів. Необхідно розробити правило, на основі якого запропонований для класифікації об'єкт може бути віднесений до одного із станів [15; 16].

З точки зору класифікації потенційних позичальників, під сукупністю ознак слід розуміти множину тих факторів, що впливають на оцінку кредитоспроможності, яка розглядається як стан системи. Деякі із зазначених ознак наводилися вище в табл. 1.

У задачах діагностики стани системи часто описуються за допомогою комплексу ознак, представленого у формалізованому вигляді

$$K = (k_1, \dots, k_j, \dots, k_v), \quad (1)$$

де кожна з ознак k_j має m_j розрядів $(k_{j1}, \dots, k_{jm_j}, \dots)$. У результаті обстеження стає відомою реалізація окремої ознаки

$$k_j^* = k_{js} \quad (j = \overline{1, v}) \quad (2)$$

та усього комплексу ознак K^* . Індекс $*$ означає конкретне значення (реалізацію) ознаки.

Існують два основних підходи до задачі розпізнавання: імовірнісний та детерміністський [16]. Постановка задачі при імовірнісних (статистичних) методах є такою: існує система, яка знаходиться в одному з n станів D_i . Відома сукупність ознак, кожна з яких з певною імовірністю характеризує стан системи. Необхідно побудувати правило, за допомогою якого запропонована сукупність реалізацій ознак була б віднесена до одного з можливих станів. Бажано також оцінити вірогідність прийнятого рішення та ступінь ризику помилкового рішення.

Основною перевагою статистичних методів розпізнавання є можливість урахування ознак різної природи, бо вони характеризуються безрозмірними величинами – ймовірностями їх появ. Саме тому вони широко використовуються для розв'язування задач класифікації в різноманітних галузях: техніці, медицині та ін. [15–17].

При диференціальній діагностиці (розпізнавання двох станів) для розв'язання задач класифікації часто застосовується метод послідовного аналізу (метод Валь-

да) [16]. Його зручність обумовлена можливістю скорочення кількості досліджень для отримання рішення із заданим ступенем ризику. При цьому комплекс ознак (1) потребує ранжування, що дещо ускладнює задачу.

Указані недоліки відсутні в методі Байєса, який ґрунтується на узагальненій формулі Байєса [16]. Він дозволяє одночасно враховувати дискретні та неперервні ознаки, що забезпечується використанням ймовірностей появ ознак при різних станах.

Якщо існує стан (діагноз) D_i та проста ознака k_j , яка зустрічається при цьому діагнозі, то ймовірність сумісної появи події (наявність у об'єкта діагнозу D_i та ознаки k_j) дорівнює

$$P(D_i k_j) = P(D_i)P(k_j / D_i) = P(k_j)P(D_i / k_j). \quad (3)$$

З цієї рівності випливає формула Байєса

$$P(D_i / k_j) = P(D_i) \frac{P(k_j / D_i)}{P(k_j)}. \quad (4)$$

Компоненти, які входять до формули (4), мають такий зміст: $P(D_i)$ – ймовірність діагнозу D_i , яка визначається за статистичними даними (апостеріорна ймовірність діагнозу). Так, якщо раніше було обстежено N об'єктів і у N_i об'єктів було виявлено діагноз D_i , то

$$P(D_i) = \frac{N_i}{N}. \quad (5)$$

$P(k_j / D_i)$ – ймовірність появи ознаки k_j у об'єктів із станом D_i . Якщо серед N_i об'єктів, які мають діагноз D_i , у N_{ij} виявлено ознаку k_j , то

$$P(k_j / D_i) = \frac{N_{ij}}{N_i}. \quad (6)$$

$P(k_j)$ – ймовірність появи ознаки у всіх об'єктів незалежно від стану (діагнозу) об'єкта. Нехай з загального числа об'єктів ознака k_j була виявлена у N_j об'єктів, тоді

$$P(k_j) = \frac{N_j}{N}. \quad (7)$$

У рівності (4) $P(D_i / k_j)$ – ймовірність діагнозу D_i після того, як стала відомою наявність у об'єкта, що розглядається ознаки k_j (апостеріорна ймовірність діагнозу).

Якщо дослідження проводиться за комплексом ознак (1), а в результаті обстеження стає відомою реалізація ознаки (2) та усього комплексу ознак K^* , то формула Байєса набуває вигляду

$$P(D_i / K^*) = P(D_i) \frac{P(K^* / D_i)}{P(K^*)} \quad (i = 1, 2, \dots, n), \quad (8)$$

де $P(D_i / K^*)$ – ймовірність діагнозу D_i після того, як стали відомими результати досліджень за комплексом ознак K , $P(D_i)$ – попередня ймовірність діагнозу D_i (за попередніми статистичними даними).

Формула (8) відноситься до будь-якого з n можливих станів (діагнозів). Припускається, що система знаходиться лише в одному з указаних станів, тому

$$\sum_{s=1}^n P(D_s) = 1. \quad (9)$$

Якщо комплекс ознак складається з v діагностично незалежних ознак, то для визначення $P(K^* / D_i)$ використовується формула

$$P(K^* / D_i) = P(k_1^* / D_i)P(k_2^* / D_i) \dots P(k_v^* / D_i). \quad (10)$$

У більшості практичних задач, особливо при великій кількості ознак, можна приймати умову незалежності ознак навіть при наявності суттєвих кореляційних зв'язків між ними.

Ймовірність появи комплексу ознак K^*

$$P(K^*) = \sum_{s=1}^n P(D_s)P(K^* / D_s). \tag{11}$$

Узагальнена формула Байєса в цьому випадку може бути записана у вигляді [16]

$$P(D_i / K^*) = \frac{P(D_i)P(K^* / D_i)}{\sum_{s=1}^n P(D_s)P(K^* / D_s)} \quad (i = 1, 2, \dots, n), \tag{12}$$

де $P(K^* / D_i)$ визначається формулою (10). При цьому

$$\sum_{i=1}^n P(D_i / K^*) = 1. \tag{13}$$

Для розв'язування задачі класифікації потенційних позичальників у якості факторів, що впливають на кредитоспроможність фізичної особи, автором даної роботи пропонується обирати ті, що містяться в табл. 1. При цьому, запропоновано класифікувати позичальників із використанням локальних кредитних історій, тобто з урахуванням підсумків кредитних відносин між банком та позичальниками. Це є можливим у випадках короткотермінових кредитів, які й є переважними для фізичних осіб.

Для цього рекомендовано систематизувати дані, розбиваючи їх на групи, згідно з можливими станами (діагнозами) (табл. 2).

Таблиця 2

Перелік варіантів оцінки кредитоспроможності фізичних осіб

Номер діагнозу	Опис діагнозу
Д1	Кредит буде видано і повернено в строк
Д2	Кредит буде видано і повернено після певних ускладнень (затримка, судовий позов)
Д3	Кредит буде видано і не повернено
Д4	Відмова в кредиті

З огляду на табл. 1 визначається комплекс K , в якому кожна з ознак має m_j розрядів. Наприклад:

Таблиця 3

Комплекс ознак для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб за методом Байєса

Номер ознаки	Назви ознаки	Розряди ознак
K1	Вік	18–27
		28–40
		40–55
		Більше 55
K2	Стать	Чоловіча
		Жіноча
K3	Освіта	Середня
		Спеціальна
		Вища
K4	Наявність у власності квартири	До 50 кв.м.
		До 90 кв.м
		Вище 90 кв.м.
		Відсутня

Продовження табл. 3

Номер ознаки	Назви ознаки	Розряди ознак
K5	Наявність автівки	Іномарка до 5 рок.
		Іномарка старше 5 рок.
		Вітчизняна до 3 років
		Вітчизняна старше 3 р.
		Відсутня
K6	Заміська власність	Будинок
		Ділянка
		Відсутні
K7	Наявність постійної роботи	Більше 5 років
		Від 1 до 5 років
		До 1 року
		Відсутня
і т. д.		

Згідно з табл. 2 і табл. 3 формується база статистичної інформації, на основі якої, за формулами (5),(6),(7), обчислюються основні кількісні характеристики, що використовуються в методі Байєса [16]. У результаті його використання для класифікації потенціального позичальника, який характеризується певним комплексом ознак, отримуються числові значення ймовірностей конкретних станів (див. табл. 2). Особі, яка приймає рішення про видачу кредиту, пропонується використовувати для остаточного аналізу правило максимуму: найбільшому значенню ймовірності відповідає стан, який рекомендовано прийняти для класифікації позичальника. Зазначене правило може бути уточнене введенням порогового значення для ймовірності діагнозу:

$$P(D_i / K^*) \geq P_i, \tag{13}$$

де P_i – заздалегідь обраний рівень розпізнавання для діагнозу D_i . При цьому ймовірність найближчого конкуруючого діагнозу не повинна перевищувати $(1-P_i)$. При умові $P(D_i / K^*) < P_i$ рішення про діагноз не приймається і необхідна додаткова інформація про об’єкт.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Якщо серед чинників, що впливають на кредитоспроможність фізичних осіб обрані такі, що наведені в табл. 1 і банківська установа володіє достатньою статистичною інформацією для побудови достовірної моделі, то для класифікації потенційних позичальників доцільно використовувати статистичні методи діагностики. Для диференціальної діагностики можна застосовувати метод послідовного аналізу (метод Вальда), до недоліків якого слід віднести необхідність ранжування ознак за важливістю (інформативністю).

Вказані недоліки відсутні в методі Байєса, який характеризується високим рівнем ефективності при наявності достатньої статистичної інформації і нескладністю аналітичних розрахунків. При цьому, методу Байєса притаманні деякі недоліки, зокрема помилки при розпізнаванні станів, що рідко зустрічаються.

Тому особливості використання статистичних методів діагностики, зокрема методів Байєса і Вальда, потребують подальших досліджень.

До того ж актуальною залишається проблема отримання достовірної інформації про потенційного позичальника та засоби її перевірки.

Бібліографічні посилання

1. Ворошилова И. В. К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков [Електронний ресурс] / И. В. Ворошилова, И. В. Сурина // Режим доступа: ej.kubagro.ru/2005/08/03/p03.asp

2. Кочетков В. М. Основи аналізу діяльності банку / В. М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2003. – 116 с.
3. Шевченко И. В. Совершенствование качества обслуживания клиентов кредитными организациями путем внедрения новейших банковских технологий / И. В. Шевченко, О. А. Левицкая // Финансы и кредит. – 2004. – № 22(160). – С. 3–7.
4. Зверев О. А. Конкуренция на рынке банковских услуг и задачи банковского менеджмента / О. А. Зверев // Финансы и кредит. – 2004. – № 18(156). – С. 3.
5. Бондар О. Державне житлове кредитування населення в Україні: стан та шляхи вдосконалення / О. Бондар // Економіст. – 2001. – № 11. – С. 48–51.
6. Туник Г. М. Регулювання кредитної діяльності банку / Г. М. Туник // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 119–125.
7. Парасій-Вергуненко І. Л. Аналіз банківської діяльності / І. Л. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 276 с.
8. Спіфанов А. С. Проблеми кредитування та оцінки кредитоспроможності клієнтів банку / А. С. Спіфанов, В. П. Міщенко // Банківська справа. – 1997. – № 5. – С. 12–14.
9. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с.
10. Селіванов А. І. Банківське право України / А. І. Селіванов. – К. : Вид. Дім «Ін Юрс», 2000. – 384 с.
11. Потійко Д. А. Аналіз кредитоспроможності в умовах ринкових відносин / Д. А. Потійко // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 118–123.
12. Садеков А. А. Кредитний скоринг – методика оптимізації та управління кредитними ризиками / А. А. Садеков, Н. О. Лісова // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 116–122.
13. Шульга Н. П. Оцінка кредитоспроможності клієнта: Рекомендації банкіру при видачі кредиту / Н. П. Шульга. – К. : КІБ «Україна», 1995. – 273 с.
14. Системи підтримки прийняття рішень / О. І. Пушкар, В. М. Гіковатий, О. С. Євсєєв, Л. В. Потрашкова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 304 с.
15. Голинкевич Т. А. Прикладная теория надежности / Т. А. Голинкевич. – М. : Высш. шк., 1985. – 168 с.
16. Биргер И. А. Техническая диагностика / И. А. Бюргер. – М. : Машиностроение, 1978. – 240 с.
17. Гублер Е. В. Вычислительные методы анализа и распознавания патологических процессов / Е. В. Гублер. – Л. : Медицина, 1978. – 294 с.

Надійшла до редколегії 12.10.2009.

УДК 519.23+330.115

В. В. Огліх, Є. В. Мотурнак, Г. П. Хіль

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

Досліджено проблему вибору ефективних методів дослідження внутрішнього валютного ринку України та оцінку валютних ризиків підприємств, що формують портфель валют для беззбиткового зберігання вільних коштів.

Ключові слова: курси валют, хаос, валютний портфель, теорія ігор.

Исследована проблема выбора эффективных методов исследования внутреннего валютного рынка Украины и оценка валютных рисков предприятий, формирующих портфель валют для безубыточного хранения свободных средств.

Ключевые слова: курсы валют, хаос, валютный портфель, теория игр.

The paper is devoted to the problem of choosing effective research methods for internal currency market of Ukraine and foreign exchange risk assessment firms that form the portfolio exchange for free storage without loss of funds.

Key words: exchange rates, chaos, currency portfolio, the theory of games.

Актуальність проблеми. Процес глобалізації відрізняє високий рівень складності, невизначеності, динамізму та стохастичності протікання у світовій фінансовій системі, які впливають на зростання ризиків і втрат у разі прийняття управлінських рішень. Значні темпи розвитку ставлять нові, вищі вимоги до методології та інструментарію керування економічними системами всіх рівнів. Проблеми фінансового складника, через особливу соціальну роль фінансового сектора торкаються кардинальних інтересів широких верств суспільства та економічних суб'єктів.

Саме це обумовлює актуальність, наукову та практичну значимість досліджень, спрямованих на удосконалення методів прогнозування, моніторингу та керування фінансовими ресурсами з метою підвищення рівня надійності результатів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Задача формування оптимального валютного портфеля відноситься до проблем керування конфліктними процесами, які виникають у соціально-економічній сфері та менеджменті. Водночас наявність проявів хаотичної поведінки у світовій валютній системі [1–3], яка суттєво впливає на формування економічних умов свідчить про неефективність застосування класичних методів і моделей. Потреба у розв'язанні таких задач та побудові математичних моделей в рамках парадигми відкритих систем [4], тобто коли аналізується не лише процес взаємообміну системи із зовнішнім середовищем, а й в першу чергу вплив дії зовнішніх факторів – валютних курсів, ставок оподаткування тощо – диктує необхідність переорієнтації методології моделювання.

Формування ефективного валютного портфеля класичними методами базується на нормальному розподілі приростів валютних курсів, що не відповідає реальності [1; 3]. Авторами було проведено дослідження динаміки валютного курсу [3] з використанням методів теорії хаосу [1; 5–12] для таких валют, як долар США, канадський долар, японська єна, швейцарський франк, євро, британський фунт.

Традиційні моделі часових рядів [13;14] не можуть забезпечити асимптотичну ефективність прогнозу та адекватно врахувати всі характерні риси, однією з яких є притаманний валютному ринку стохастичний характер динаміки фінансових ресурсів та порушення припущення про нормальність розподілу.

Мета дослідження. Метою роботи є розробка методології та інструментарію визначення закономірностей та специфіки динаміки валютних курсів, які характеризуються асиметричним розподілом з товстими хвостами та встановлення таких стратегій поведінки та параметрів формування валютного портфеля, які найбільш повно відображають інтереси інвестора у задоволенні його уподобань щодо ризикованості та прибутковості.

Результати досліджень. Сформулюємо задачу розміщення вільних валютних коштів підприємства у вигляді задачі формування ефективного валютного портфеля.

Залежно від стратегії, етапу розвитку та поточної економічної ситуації цілі, які стоять перед фірмою, що отримала в результаті своєї діяльності певну кількість готівки у одній валюті і планує зберігати її протягом деякого часу, мають бути різними:

– мінімізація ризику втрати капіталу внаслідок зміни курсів валют через деякий проміжок часу, якщо головною метою фірми є збереження коштів, а не валютні спекуляції;

– мінімізація ризику втрати капіталу внаслідок зміни курсів валют за умови отримання фіксованого доходу через деякий проміжок часу, якщо фірма встановлює мінімальний граничний рівень дохідності від валютних операцій;

– максимізація очікуваного доходу від інвестування коштів у портфель m валют, якщо основною метою фірми є отримання доходу від валютних операцій.

У зв'язку з тим, що кошти можуть знецінитися через зміну курсу, є сенс задля зниження ризику, зберігати їх у певній пропорції в кількох валютах. Тому існує потреба в сучасному інструментарії розв'язання задачі формування валютного портфеля з урахуванням фрактальної природи валютних часових рядів.

Дослідження показало, що всі зміни валютних курсів не є незалежними випадковими величинами з нормальним розподілом, а мають стійкий розподіл Парето та довгострокові залежності, що зумовлює неадекватність результатів використання традиційних методів формування портфеля валют ринковим реалієм. Зокрема, для валютної пари JPY/USD розподіл приростів валютного курсу має вигляд (рис. 1, а). На діаграмі R/S-аналізу (рис. 1, б) видно, що нахил графіка до втрати довготермінової пам'яті значно перевищує 0,5, що свідчить про існування внутрішніх залежностей і фрактальність ряду.

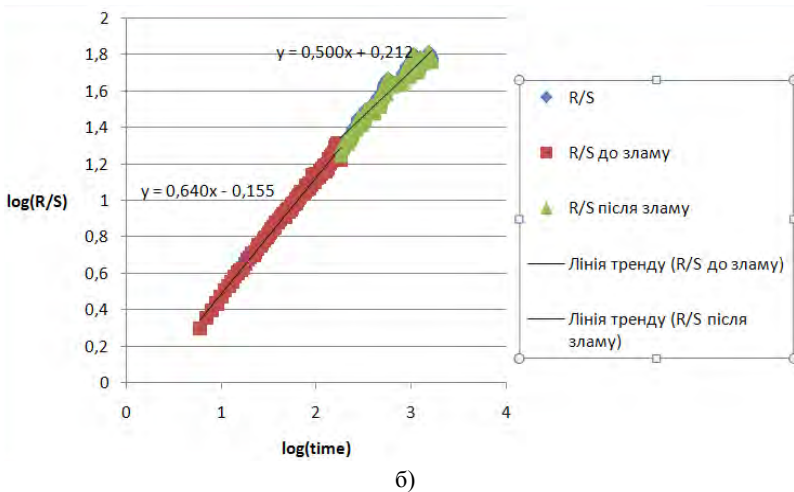
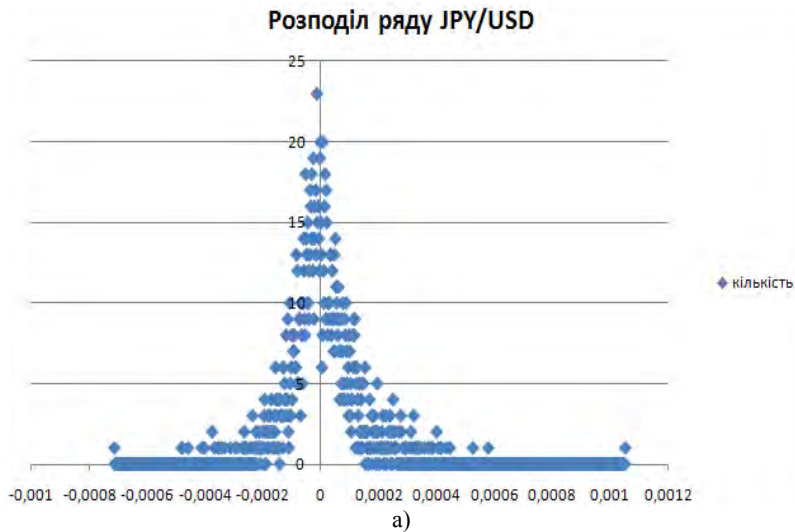


Рис. 1. Аналіз курсу JPY/USD, 03.01.1978 – 19.05.2009 (щотижневі дані):
а) діаграма розподілу приростів курсу; б) графік нормованого розмаху у подвійних логарифмічних координатах

Математичні моделі задач можуть бути зображені таким чином.

Задача мінімізації ризику втрати капіталу внаслідок зміни курсів валют через деякий проміжок часу полягає у тому, щоб, виходячи з даних про S_{ij} (значення курсу валюти j по відношенню до базової у момент часу $t, j=1, \dots, m; t=1, \dots, n$), визначити пропорції розподілу коштів між валютами у портфелі.

Ризик втрати капіталу R – функція від часток валют у портфелі, та величини середнього відхилення курсу j валюти по відношенню до базової від його середнього значення, тобто її волатильності, що відображає рівняння

$$R = f(V_j, X_j), \quad j = 1 \dots m,$$

де $X_j, j=1 \dots m$ – частка валюти j у портфелі;

$V_j, j=1 \dots m$ – волатильність курсу j -ї валюти, визначення якої становить окрему задачу. Вхідними даними до неї є динаміка курсів валют:

$$V_j = g(S_{ij}), \quad t = 1 \dots n, \quad j = 1 \dots m,$$

де $S_{ij}, t=1 \dots n, j=1 \dots m$ – значення курсу валюти j у момент часу t .

Таким чином,

$$R = f(g(S_{ij}), X_j), \quad t = 1 \dots n, \quad j = 1 \dots m.$$

Конкретний вид функцій $f(V_j, X_j)$ та $g(S_{ij})$ суттєво залежить від наявності або відсутності закономірності у динаміці хоча б однієї з валют.

Тоді в загальному вигляді задача мінімізації ризику втрати капіталу через деякий проміжок часу матиме вигляд:

$$R = f(g(S_{ij}), X_j) \rightarrow \min,$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m X_j = 1, \\ X_j \geq 0, \quad j = 1 \dots m. \end{cases}$$

Математична модель задачі мінімізації ризику втрати капіталу внаслідок зміни курсів валют за умови отримання фіксованого доходу через деякий проміжок часу відрізняється наявністю обмеження на отриманий дохід. Очікуваний дохід M – функція від часток валют у портфелі, та величини очікуваної зміни курсу j валюти по відношенню до базової за один період часу, тобто її дохідності, що відображає рівняння

$$M = k(M_j, X_j), \quad j = 1 \dots m,$$

де $X_j, j=1 \dots m$ – частка валюти j у портфелі;

$M_j, j=1 \dots m$ – дохідність j -ї валютної пари, визначення якої становить окрему задачу. Вхідними даними до неї є динаміка курсів валют:

$$M_j = l(S_{ij}), \quad t = 1 \dots n, \quad j = 1 \dots m.$$

Таким чином,

$$M = k(l(S_{ij}), X_j), \quad t = 1 \dots n, \quad j = 1 \dots m.$$

Конкретний вид функцій $k(M_j, X_j)$ та $l(S_{ij})$ залежить від наявності або відсутності закономірності у динаміці хоча б однієї з валют.

Тоді в загальному вигляді задача мінімізації ризику втрати капіталу у разі якщо забезпечується деякий фіксований рівень доходу матиме вигляд:

$$R = f(g(S_j), X_j) \rightarrow \min,$$

$$\left\{ \begin{array}{l} M = k(l(S_j), X_j) \geq \bar{M}, \\ \sum_{j=1}^m X_j = 1, \\ X_j \geq 0, \quad j = 1 \dots m. \end{array} \right.$$

де $\bar{M}$ – фіксований рівень очікуваного доходу.

У разі розв'язання задачі максимізації очікуваного доходу від інвестування коштів у портфель m валют, особа, яка приймає рішення про розподіл коштів (ОПР), має врахувати можливі сценарії розвитку ситуації на валютному ринку. Оскільки, в основі відносин на валютному ринку лежить конфлікт інтересів, оптимальним розв'язком є стратегія, яка забезпечить найкращий результат з найгірших. Ринкова ситуація може розвиватися за одним з n сценаріїв. Зі свого боку, ОПР може реалізувати одну з m стратегій – покупка j -ї валюти, $j=1 \dots m$.

Математична модель цієї задачі являє собою матричну антагоністичну гру з матрицею виграшів A . Строки матриці A характеризують стратегії зовнішнього середовища (сценарії розвитку ситуації на валютному ринку), стовпці – чисті стратегії фірми (ОПР). На перетині i строки та j стовпця елемент показує виграш фірми у разі реалізації j -ї стратегії фірми та i -го стану середовища.

Розглядатимемо загальну ситуацію, коли гра не має розв'язку в чистих стратегіях, тобто необхідна диверсифікація портфеля валют. Гра антагоністична: виграш фірми вважатимемо програшем зовнішнього середовища (ринку). Виграші гравця 1 (програші гравця 2) визначені матрицею A . На разі, якщо розглядати песимістичний, очікуваний та оптимістичний варіанти розвитку ринкової ситуації матриця A буде мати вигляд:

$$A = \begin{pmatrix} M_1(1 - V_1) & M_2(1 - V_2) & \dots & M_m(1 - V_m) \\ M_1 & M_2 & \dots & M_m \\ M_1(1 + V_1) & M_2(1 + V_2) & \dots & M_m(1 + V_m) \end{pmatrix}.$$

Або

$$A = \begin{pmatrix} 1(S_{i1})(1 - g(S_{i1})) & 1(S_{i2})(1 - g(S_{i2})) & \dots & 1(S_{im})(1 - g(S_{im})) \\ 1(S_{i1}) & 1(S_{i2}) & \dots & 1(S_{im}) \\ 1(S_{i1})(1 + g(S_{i1})) & 1(S_{i2})(1 + g(S_{i2})) & \dots & 1(S_{im})(1 + g(S_{im})) \end{pmatrix}.$$

Оптимальна змішана стратегія ОПР, тобто оптимальні долі валют у портфелі $X = X_1, \dots, X_m$, може бути визначена через розв'язок максимінної задачі теорії ігор:

$$v = \min \left(\sum_{j=1}^m A_{ij} X_j \right) \rightarrow \max, \quad i = 1 \dots n,$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m A_{ij} X_j \geq v, \quad i = 1 \dots n, \\ \sum_{j=1}^m X_j = 1, \\ X_j \geq 0, \quad j = 1 \dots m, \end{array} \right.$$

де v – ціна гри, тобто виграш фірми (програш ринку), який можна отримати при реалізації оптимальної змішаної стратегії.

Усі три задачі ускладнені тим, що нам невідомі функції залежності волатильності $g(S_{ij})$ та дохідності $l(S_{ij})$ від динамік курсів для кожної з валютних пар. У разі, якщо досліджуваний ряд виявиться фракталом, в роботі пропонується отримати оцінку ризику, виходячи з п'яти показників, що характеризують динаміку зміни валютних курсів.

У моделях задач будемо використовувати показник Херста H , міру кореляції всередині ряду C , тривалість одного циклу T , розмірність фазового простору F та найбільший показник Ляпунова $L_{\max}$ визначивши показник ризику як середньозважену величину нормалізованих значень показників, де вагові коефіцієнти визначаються особою, що приймає рішення, виходячи з цілей та пріоритетів фірми. Оскільки, всі показники мають різну розмірність, потрібно привести їх до нормалізованого вигляду. У моделях ми будемо використовувати такі позначення:

$\bar{S}_j$ – нормоване значення курсу j -ї валюти;

$\alpha, \beta, \gamma, \delta, \varepsilon$ – суб'єктивні коефіцієнти, що можуть вводитися ОПР для урахування значущості певного показника;

$\bar{H}$ – нормоване значення показника Херста, $H = \log\left(\frac{R}{S}\right) / \log n$;

N – кількість досліджуваних періодів часу;

$\bar{C}$ – нормоване значення міри кореляції всередині ряду $\bar{C} = 2^{2H-1} - 1$;

$\bar{T}$ – нормоване значення довжини орбітального періоду;

$\bar{F}$ – нормоване значення фрактальної розмірності фазового простору;

$L_{\max j} = L_1 = \left(\frac{1}{t}\right) * \sum_{j=1}^T \ln(L^1(t_{j+1}) / L(t_j))$ – максимальний показник Ляпунова;

t – часовий лаг;

T – орбітальний період;

$L^1(t_{j+1})$ – відстань між траєкторіями після «еволюційного періоду»;

$L(t_{j1})$ – початкова відстань між траєкторіями.

Задача мінімізації ризику втрати капіталу внаслідок зміни курсів валют через деякий проміжок часу має вигляд

$$R = \sum_{j=1}^m R_j * X_j \rightarrow \min$$

$$R_j = \frac{\alpha * \bar{H}_j + \beta * \bar{C}_j + \gamma * \bar{T}_j + \delta * \bar{F}_j + \varepsilon * \frac{L_{\max j}}{\bar{S}_j} * 100}{\alpha + \beta + \gamma + \delta + \varepsilon};$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m X_j = 1; \\ X_j \geq 0, \quad j = 1 \dots m. \end{cases}$$

Задача мінімізації ризику втрати капіталу за умови отримання фіксованого доходу через деякий проміжок часу задається умовами

$$R = \sum_{j=1}^m R_j * X_j \rightarrow \min$$

$$R_j = \frac{\alpha * \bar{H}_j + \beta * \bar{C}_j + \gamma * \bar{T}_j + \delta * \bar{F}_j + \varepsilon * \frac{L_{\max j}}{\bar{S}_j} * 100}{\alpha + \beta + \gamma + \delta + \varepsilon};$$

$$\begin{cases} M = \sum_{j=1}^m \mu_j * X_j = \bar{M}; \\ \sum_{j=1}^m X_j = 1; \\ X_j \geq 0, \quad j = 1 \dots m. \end{cases}$$

Задача максимізації очікуваного доходу від інвестування коштів у портфель m валют має такий вигляд:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m A_{ij} X_j \geq v, \quad i = 1 \dots n, \\ \sum_{j=1}^m X_j = 1, \\ X_j \geq 0, \quad j = 1 \dots m, \end{cases}$$
$$A = \begin{pmatrix} \overline{\mu_1(1 - R_1)} & \overline{\mu_2(1 - R_2)} & \dots & \overline{\mu_m(1 - R_m)} \\ \overline{\mu_1} & \overline{\mu_2} & \dots & \overline{\mu_m} \\ \overline{\mu_1(1 + R_1)} & \overline{\mu_2(1 + R_2)} & \dots & \overline{\mu_m(1 + R_m)} \end{pmatrix};$$
$$R_j = \frac{\alpha * \overline{H_j} + \beta * \overline{C_j} + \gamma * \overline{T_j} + \delta * \overline{F_j} + \varepsilon * \frac{L_{\max j}}{\overline{S_j}} * 100}{\alpha + \beta + \gamma + \delta + \varepsilon},$$

де $\overline{\mu_j}$ – нормована дохідність валюти j ,
 $\overline{R_j}$ – нормована оцінка ризику валюти j .

За допомогою розробленої авторами інформаційно-аналітичної системи було проведено глибокий аналіз валютного ринку для п'яти валютних пар, результати якого було використано при формуванні оптимального валютного портфеля. При цьому був проведений порівняльний аналіз (табл. 1) запропонованого підходу з результатами, отриманими у разі використання стохастичного рівняння Іто та методу Марковіца.

Таблиця 1
Результати розв'язання задач формування ефективного валютного портфеля

Валюта	Задача формування ефективного валютного портфеля за умови							
	мінімізації ризику			мінімізації ризику за фіксованого доходу			максимізації очікуваного доходу	
	Теорія Хаосу	Лінійна модель	Метод Марковіца	Теорія Хаосу	Лінійна модель	Метод Марковіца	Теорія Хаосу	Лінійна модель
EURUSD	0	0	0	0	0	0	0	0
GBPUSD	0	0	0	0	0	0	0	0
CHFUSD	1	0	0	0,8170438	0	0	0,5422	0
JPYUSD	0	1	0,9982	0,18295721	1	0,9982	0,4578	1
CADUSD	0	0	0,0018	0	0	0,0018	0	0

Результати розрахунків, одержані з використанням теорії хаосу, значно відрізняються від результатів, що були б отримані, якби R/S аналіз не проводився. Значущість результатів, отриманих за допомогою методів теорії хаосу під-

тверджується тим, що вони співпадають з рекомендаціями досвідчених валютних трейдерів, що працюють на ринку Форекс.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проблеми аналізу швидкоплинної інформації обумовлені відсутністю досвіду опису систем з широким спектром зовнішніх впливів, які постійно змінюються, дискретним характером статистичних даних, наявністю післядії та ірраціональністю у людській діяльності. Не лише складно отримати формалізоване уявлення про еволюцію економічних нелінійних систем, хаотичну динаміку, нерівноважні процеси, а й, можливо, важко зрозуміти взаємозалежності показників. Один із шляхів у напрямку розробки інструментарію для аналізу та агрегування нелінійно взаємодіючої економічної інформації, яка швидко змінюється, з метою розробки різних сценаріїв прогнозу розвитку має лежати у площині застосування методів теорії хаосу.

Авторами запропоновано комплекс моделей, алгоритмів та програмний продукт, який дає можливість не лише експертам з валютного інвестування, а й менеджерам проводити якісний порівняльний аналіз тенденцій валютних курсів та формувати свої стратегії щодо валютних портфельних інвестицій.

Розрахунки за моделями доводять суттєву залежність результату від розподілу початкових даних, тобто наявності або відсутності закономірностей в їхній динаміці. Використання невідповідних методів (моделей на основі стохастичного диференціального рівняння Іто, методу побудови оптимального портфеля Марковіца) може мати критичний вплив на об'єктивність результатів, і призводити до неправильного вибору стратегії вкладення коштів, наслідком чого може бути втрата капіталу. Зокрема, метод побудови оптимального портфеля Марковіца у разі його застосування для розв'язання задачі мінімізації ризику втрати капіталу внаслідок зміни курсів валют через деякий проміжок часу та задачі мінімізації ризику втрати капіталу внаслідок зміни курсів валют за умови отримання фіксованого доходу через деякий проміжок часу гарантує достовірні результати якщо вихідні дані мають нормальний розподіл. А, як було доведено, динаміка валютних курсів для всіх проаналізованих валютних пар виявляє фрактальні властивості, а природи курсів розподілені не за нормальним законом, а згідно розподілу Парето.

Бібліографічні посилання

1. Peters E. Fractal Market Analysis. Applying Chaos Theory to Investment and Economics / E. Peters. – NY: John Wiley & Sons, INC, 1994. – 336 с.
2. Быстрай Г. П. Валютные рынки: математическое моделирование хаотических состояний: Препринт / Г. П. Быстрай, Е. В. Николаева, А. В. Журкина. – Екатеринбург : УрО РАН, 2001.
3. Мотурнак Є. В. Порівняльний аналіз застосування традиційних статистичних методів та методу фрактального аналізу для оцінки валютних ризиків українських підприємств / Є. В. Мотурнак // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту. Серія Економіка. – Т. 10/1. – № 16. – 2009. – Вип. 3/1. – С. 140–146.
4. Чернавский Д. С. Синергетика и информация. Динамическая теория информации / Д. С. Чернавский. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 288 с.
5. Шустер Г. Детерминированный хаос. Введение / Г. Шустер. – М. : Мир, 1988. – 240 с. 6. Кроновер Р. М. Фракталы и хаос в динамических системах. Основы теории / Р. М. Кроновер. – М. : Постмаркет, 2000. – 352 с.
7. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Едиториал УРСС, 2008. – 296 с.
8. Заславский Г. М. Стохастичность динамических систем / Г. М. Заславский. – М. : Наука, 1984. – 271 с.
9. Сергеева Л. Н. Моделирование поведения экономических систем методами нелинейной динамики (теории хаоса) / Л. Н. Сергеева. – Запорожье : ЗГУ. – 2002. – 227 с.
10. Максишко Н. К. Аналіз і прогнозування еволюції економічних систем / Н. К. Максишко, В. А. Перепелиця. – Запоріжжя : Поліграф, 2006. – 248 с.

11. Максишко Н. К. Моделирование экономики методами дискретной нелинейной динамики / Н. К. Максишко. – Запоріжжя : Поліграф, 2009. — 324 с.
12. Раевна Е. В. Модели диагностики фрактальности в процессе развития экономики Украины / Е. В. Раевна // Проблеми економічної кібернетики : тези доп. XIV Всеукр. наук.-метод. конф. (8–9 жовтня 2009 р. м. Харків). – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2009. – С. 122–124
13. Baillie Richard T. Prediction in Dynamic Models with Time Dependent Conditional Variances / R. T. Baillie and T. Bollerslev // Journal of Econometrics, – 1992. – № 52. – P. 91–113.
14. Bera A. K. ARCH Models: Properties, Estimation and Testing / A. K. Bera, M. L. Higgins // Journal of Economic Surveys. – 1993. – № 7. – P. 305–362.

Надійшла до редколегії 10.09.2009.

УДК 330.46(075)

О. А. Романюха, О. Г. Яковенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЗАГАЛЬНОСИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ЕФЕКТИВНОГО ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розглянуто основні постулати теорії прийняття рішень з універсальних позицій взаємодії систем. Наведено принципи еволюційного стратегічного розвитку економічної системи, задачі і цілі ефективного прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: теорія прийняття рішень, еволюційно спрямований менеджмент, цілі орієнтування, економічна система, надсистема, підсистема, невизначеність, багатокри-теріальність.

Рассмотрены основные постулаты теории принятия решений с универсальных позиций взаимодействия систем. Приведены принципы эволюционного стратегического развития экономической системы, задачи и цели эффективного принятия управленческих решений.

Ключевые слова: теория принятия решений, эволюционно-направленный менеджмент, целеориентирование, экономическая система, надсистема, подсистема, неопределенность, многокритериальность.

General principles of decision making theory are explained from the universal viewpoint of system interaction. The principles of evolutionary strategic development of an economic system, its goals and objectives of efficient decision making are described.

Key words: decision making theory, evolutionary directed management, target orientiering, economic system, oversystem, subsystem, undeterminance, multicrity.

Актуальність проблеми. Унікальністю нашого часу є глобальні інтеграційні процеси у всіх сферах життєдіяльності людства. Серед учених різних напрямів усе більше прихильників знаходить собі комплексний, системний підхід. Це пов'язано з тим, що жодну систему не можливо розглядати без урахування взаємозв'язків і її (системи) функції в більшій системі. Усе більше уваги приділяється таким питанням: глобальна парадигма розвитку людства, країни, регіону; ціннісні орієнтири «здорової» еволюційно-спрямованої системи господарювання [1; 5; 9; 10].

Аналіз останніх наукових досліджень. Соціально-економічні системи, такі як підприємства, фірми, корпорації і т. п., крім складної внутрішньої структури

мають багаторівневі взаємовідношення у навколишньому середовищі. Характерними ознаками задач прийняття управлінських рішень нашого сьогодення є великі інформаційні потоки і наявність суперечливих вимог, які необхідно враховувати і узгоджувати.

У наш час на допомогу процесу управління прийшла наука – теорія прийняття рішень (ТПР). Вона має міждисциплінарну природу і подібна до таких наук, як кібернетика, системний аналіз, синергетика, загальна теорія систем [1–4]. ТПР привнесла в методологію пізнання нову наукову парадигму: суб'єкт і об'єкт управління розглядаються як єдина система. Це означає повну рівність суб'єктивних і об'єктивних оцінок у процесі прийняття рішень. Введення в науку «некерованого» чинника (індивідуальні особливості особи, яка приймає рішення (ОПР)), дало привід для розвитку двох напрямів ТПР – психологічного і математичного. Але подальший розвиток науки привів до їх об'єднання. Таким чином, у наш час ми маємо науку, яка швидко розвивається і відповідає всім потребам інформаційного часу. Вона відображає культуру мислення і може бути застосована у будь-якій сфері діяльності людини, яка пов'язана з розв'язанням складних інформаційно-наповнених задач.

Мета дослідження. Метою даної роботи є розробка універсального підходу до процесу прийняття управлінських рішень в економічних системах. Такий підхід ґрунтується на розумінні загальних законів розвитку систем будь-якої природи та слідуванню їм. Грамотний і еволюційно-спрямований менеджмент підприємства має бути орієнтовано на узгодження взаємодій підприємства з більшою соціально-економічною системою: регіональною, державною, планетарною і т. д.

Результати досліджень. Опишемо з позиції загальносистемних підходів основні постулати ТПР: багатокритеріальність, наявність невизначеностей, необхідний суб'єктивізм оцінювання і неоднозначність оптимальності остаточного рішення.

ТПР розглядає процес прийняття рішень як цілісну систему взаємодії двох складових:

- об'єкта управління – деяку систему, наприклад економічну, яка потребує структурних і комунікативних змін;

- суб'єкта управління, або ОПР, який не тільки **спрямований і зацікавлений** зробити зміни, він має **уповноваження** для цього і несе повну **відповідальність** за прийняте рішення.

Ці три характеристики ОПР дуже важливі, бо, якщо не має хоча б одного з них, управління об'єктом стає: у перших двох випадках – неможливим, у третьому – неконтрольованим.

Визначимо чотири головних компоненти в процесі прийняття рішень. Це:

- вертикаль ієрархічних зв'язків системи: «Ціль, програма розвитку ↔ Ресурси»;

- горизонталь відношень із зовнішнім середовищем (взаємовідношення з партнерами, клієнтами, постачальниками): «Управлінські дії ↔ Результат».

У стародавній слов'янській культурі ці компоненти мали назву чотирьох стихій: Вогонь – цілі; Земля – ресурси; Повітря – активність, дії; Вода – результат (рис. 1).

Методика, що пропонується. Опишемо основні компоненти процесу прийняття рішень. Пояснимо з точки зору такого підходу джерело походження основних характеристик задач ТПР: багатокритеріальності, суперечливості вимог, невизначеності, необхідності суб'єктивного оцінювання.

Цілі. Будь-яке управління неможливо без чіткого усвідомлення і розуміння цілей. Відповідь на питання: «що є причиною теперішнього часу?», укладена в полярності. По-перше, це – майбутнє як сенс, мотив, імпульс будь-яких дій сьогодні. По-друге, це – минуле як їх поступова реалізація. Майбутнє проявляє себе

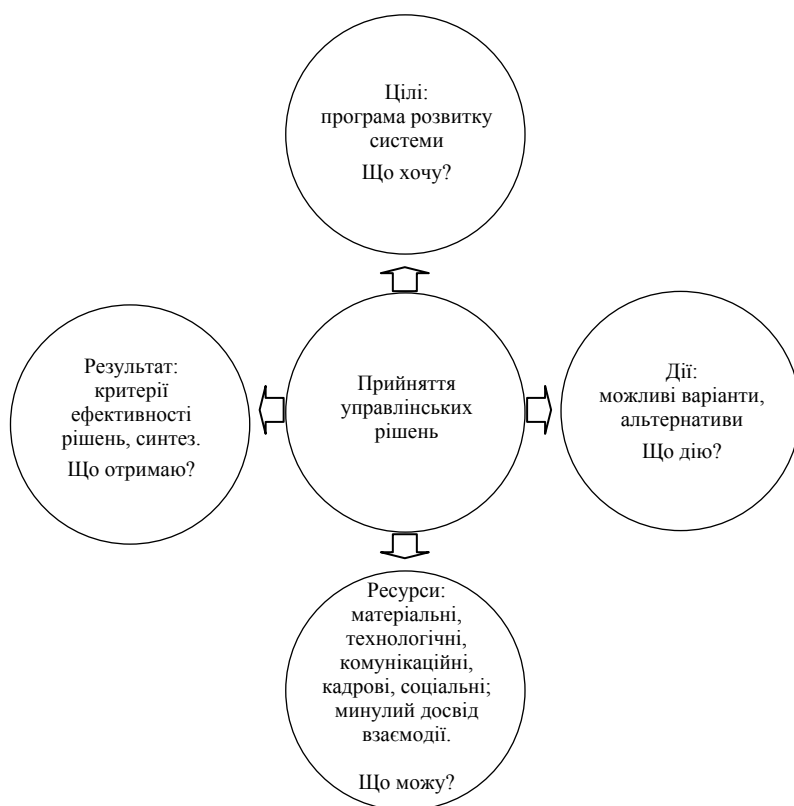


Рис. 1. Основні компоненти процесу прийняття рішень

у теперішньому часі через свідомість, минуле – через матеріальні процеси. З цієї точки зору, цілі системи – це її **майбутнє**, або причина розвитку, ресурси – її **минуле** або наслідок, а прийняття рішень – **сьогодення** або перехідний процес.

Звідки система бере свій «образ майбутнього»? Жодна система у просторі і часі не існує ізольовано. Вона, як матрьошка, включена до більшої системи, та – в ще більшу і т. д. У зворотному напрямку, структурна організація системи дозволяє відокремлювати в ній підсистеми і т. д. (рис. 2). Очевидна вкладеність менших систем до більших говорить про ієрархію систем як один з універсальних принципів побудови всесвіту [6; 7].

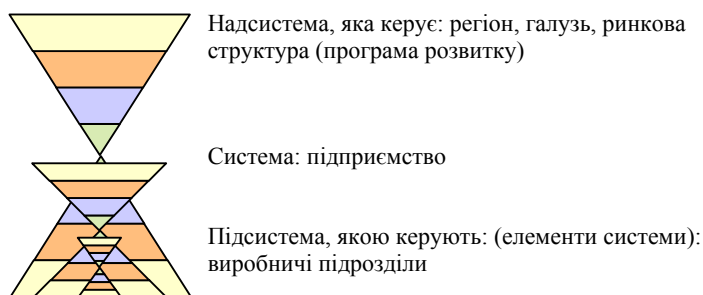


Рис. 2. Тріада ієрархічного зв'язку систем

Нескінченний ланцюг триад: надсистема – система – підсистема, приводить до висновку, що існування будь-якої системи, у тому числі і економічної, повинно мати сенс з позиції більшої системи. Нескладно уявити собі «успіхи» підприємства, яке виробляє нікому непотрібний товар або надає непотрібні послуги.

Підприємство є частиною більшої системи і має в ній відповідну функцію (місію). Надсистема стимулює підприємство на розвиток – виконання цієї функції, а участь підприємства в узгодженій роботі більшої системи надає йому безперечні переваги. Надсистема володіє як більшим простором проявлення, так і більшою енергоємністю, які у значній мірі стають доступними підприємству, яке інтегровано в її роботу.

Між надсистемою і системою відбувається взаємне збагачення і взаємний розвиток:

- розуміння і прийняття цілей надсистеми як орієнтир цілеорієнтування дає підприємству шлях його найбільш ефективного еволюційного розвитку. У наш час поняття місії міцно увійшло у стратегічний менеджмент підприємства. Місія закріплює пріоритет інтересів системи більшого рівня перед інтересами її компонент;

- більша система накопичує додаткові еволюційні якості. Ця властивість системи зветься **синергетичністю** – односпрямованість дії компонент посилює ефективність функціонування системи;

- як підсистема, підприємство набуває додаткові якісно нові властивості. Сукупні властивості системи завжди більші за суму властивостей її частин – властивість **емерджентності**;

- більша система регулює і стимулює темп розвитку підсистем. Позитивні (і негативні) ефекти функціонування підсистем мають властивість множення, а не додавання – властивість **мультиплікативності** [3; 4].

Під розвитком системи будемо розуміти якісні незворотні зміни в функціональній структурі і структурі її зв'язків, які накопичуються за деякий проміжок часу. Тому «несвіткість» системи не у всіх випадках є дисфункцією. Вона може відображати динаміку її розвитку.

У процесі управління необхідно враховувати, що будь-які системи володіють властивістю **адаптивності** – прагнення до стану рівноваги, адаптації параметрів системи до мінливості параметрів зовнішнього середовища. Таким чином, будь-яка система постійно знаходиться у боротьбі двох суперечливих вимог:

- система прагне до розвитку – більша система стимулює її до змін і придбання більших можливостей і нової якості;

- система намагається зберегти свою минулу структуру і сталими зовнішні і внутрішні зв'язки.

Підприємство і зовнішнє середовище мають складну систему комунікацій:

- ієрархічні (вертикальні) – зв'язки із системами вищих рівнів;

- горизонтальні – зв'язки з системами одного рівня;

- внутрішні – зв'язки між компонентами системи.

Зрозуміло, що багаторівневість взаємозв'язків породжує в управлінському цілеорієнтуванні **суперечливість** і **багатокритеріальність**. Тому одна з основних задач в прийнятті рішень – це усвідомлення і побудова ієрархії цілей, ранжування цілей за їхньою вагою і першочерговістю. **Цілі системи будуються від загального до частинного.**

Тут виникає проблема. З позиції меншої системи цілі більшої надсистеми не можливо усвідомити повністю, бо вона має і більшу сферу життєвого простору, і більший досвід управління. Курт Гедель (1931 р.) математично довів, що жодна система не може пізнати себе зсередини без урахування місця і ролі в надсистемі (теорема неповноти [8]). Таким чином, процесу цілеорієнтування притаманна ще і наявність **невизначеностей**.

Ресурси системи будемо розглядати як минулий досвід взаємодій системи. Для економічної системи – це комплекс її матеріальних, технологічних, кадрово-професійних, комунікативних і соціальних ресурсів.

Розвиток будь-якої системи базується на спадковості – збагаченні минулого досвіду. В іншому випадку, кожного разу потрібно було б починати процес прийняття рішень спочатку, знову будуючи елементи системи, зв'язки між ними.

При прийнятті рішень необхідно розуміти, що ресурси, як минулий досвід, також несуть у собі багаторівневість тріади: надсистема – система – підсистема, а тому фіксують конфліктність і невизначеність минулих цілей. Це означає, що існують ті причинно-наслідкові зв'язки, які залишилися нами невизначеними. Вони усвідомлюються нами у процесі прийняття рішень у тій мірі, яка необхідна для досягнення нових цілей (майбутнього системи).

Компонента «Дії» в задачі прийняття рішень містить у собі зміни форми, структури внутрішніх і зовнішніх зв'язків об'єкта управління, які приводять, за думками ОПР, до досягнення цілей з урахуванням можливостей (ресурсів) системи.

Напрямок активності змін системи – **від частинного до загального**. І знову присутні невизначеності, але вже в горизонтальній структурі взаємодій. Інші системи, які залучені до сфери життєдіяльності об'єкта управління, також знаходяться у розвитку. Кожна з них має свій індивідуальний темп, алгоритм, досвід інтеграції і накопичення нового досвіду.

Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, тому цільові управлінські рішення здійснюються в умовах **невизначеності** – неповного розуміння як свого нового розташування у більшій системі, так і зовнішнього горизонтального синергетичного простору.

На цьому етапі прийняття рішень розробляються альтернативні варіанти дій, здійснюється планування. Математичний розділ ТПР має у своєму розпорядженні цілу низку методів узгодження і ранжування альтернатив за багатьма критеріями.

Велику популярність у наш час набуває апарат нечіткої математики [11]. У ній науково закріплена нечіткість сприйняття людини, яка виникає за рахунок роботи синтетичної (правої) частини мозку. Природа через механізми мислення людини говорить про важливість системного (цілісного) підходу і його партнерства з аналітичним підходом (робота лівої частини мозку). Цю дуальність і вбрала в себе нечітка математика, яка об'єднує у єдину систему елементи множини і функцію належності. Відмітимо, що побудова функцій належності має суб'єктивний характер, що близько до висновків ТПР.

Слід зауважити, що всі методи оцінки альтернатив здійснюються з орієнтацією на результат – аналізуються можливі наслідки рішення.

Результат прийняття рішень формується як причинно-наслідковий механізм, який відображає зворотну реакцію середовища на управлінські структурно-комунікативні зміни в системі.

Зрозуміло, що результат ніколи не співпадає з «ідеальним» образом системи на початку прийняття рішень. Це пов'язано з тим, що практично ми будемо знаходитися у принципово новому просторі взаємодій, де змін зазнала не тільки наша система і системи партнерів, але й більша система, яка стимулювала нас на розвиток. У процесі прийняття і реалізації управлінських рішень система крім нового досвіду взаємозв'язків отримує також і нові цілі від оновленої надсистеми, що означає нову невизначеність задачі розвитку.

На цьому етапі у системи з'являється вибір – зупинитися на попередньому рівні, який експлуатує лише минулий досвід, або вступити в новий цикл прийняття рішень, узгоджуючи свій розвиток з розвитком інших систем.

Все вищенаведене говорить про **особливу значущість ОПР**. «Комплектація» кожної складової задачі прийняття рішень напряму залежать від його (у наш час від командної) компетентності, професіоналізму, від рівня його свідомості і світогляду, як особистої здібності пізнавати закони взаємодії у більших системах [9]. Наведемо відомий афоризм І. Гете: «Кожен чує лише те, що розуміє».

Висновки та перспективи подальших досліджень. Якщо розглядати у цілому чотири аспекти: цілі, ресурси, дії, результат, тоді пояснюються базові постулати, на яких засновано теорію прийняття рішень [10] (табл. 1).

Таблиця 1

Основні постулати ТПР

Проблеми	«За»
Тотальна невизначеність суттєво ускладнює процес прийняття рішень	Невизначеність як недетермінованість розвитку системи, означає свободу вибору шляхів її розвитку і наявність ефективних і неефективних рішень
Багатокритеріальність і суперечливість цілей змушує ОПР працювати в умовах компромісу і узгодження	Орієнтування розвитку системи на інтеграцію з надсистемою (побудова вектора цілей від загального до частинного) дозволяє системі залучити ресурси і енергію більшої системи
Суб'єктивізм як обов'язкова компонента процесу прийняття рішень	Накопичення досвіду управління системою рівноцінно розширенню сфери її життєдіяльності і скороченню циклів набування нового досвіду
Відсутність єдиного оптимального рішення	Будь-яке рішення є найкращим для конкретного ОПР в даній ситуації в даних умовах

Системне прийняття рішень, яке враховує тріаду зв'язків: надсистема – система – підсистема, дозволяє для кожного об'єкта прийняття рішень визначити програму його цільової стратегічної орієнтації і ефективного еволюційного розвитку. Слідування загальним законам побудови і взаємодії систем дозволяє упорядкувати «хаотичний» потік інформації у:

- надсистемний потік, який задає системі причину, тенденції, орієнтири, програму і параметри розвитку;
- підсистемний потік інформації про елементи системи, які здійснюють свої зв'язки шляхом виконання своїх функцій;
- процес інтеграції – формування або перебудови системи/підприємства, як перехідного процесу (рис. 3).

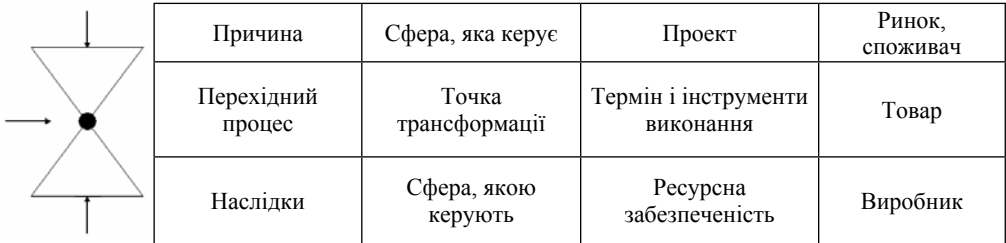


Рис. 3 Тріада орієнтирів системи

Таким чином, прийняття управлінських рішень – це процес:

- узгодження вертикалі: цілі – ресурси;
- планування кроків по горизонталі: дії – результат, – вибір найбільш ефективного алгоритму реалізації програми.

Запропонований підхід може бути застосовано до систем будь-якої природи: економічних, соціальних, психологічних.

Бібліографічні посилання

1. Экономическая кибернетика. Донецк. : Юго-Восток. – Т. 1. : – 2005. – 573 с.
2. Beer. S. Platforms for Chance / Beer. S. – John Wiley&Sons, 1994. – 582 p.
3. Бертуланфи Л. Общая теория систем / Л. Бертуланфи // Исследования по общей теории систем. – М. : Наука, 1969. – 270 с.

4. Хомяков Д. М. Основы системного анализа / Д. М. Хомяков, П. М. Хомяков. – М. : Мех.-мат. МГУ, 1996. – С. 121, 123.
5. Поляков В. А. Универсальная экономическая теория. Организационный механизм управления / В. А. Поляков. – М. : Амрита-Русь, 2004. – 192 с.
6. Поляков В. А. Основы системного мировоззрения / В. А. Поляков. – М. : Амрита-Русь, 2004. – 108 с.
7. Поляков В. А. Универсология / В. А. Поляков. – М. : Амрита-Русь, 2007. – 322 с.
8. Успенский В. А. Теорема Гёделя о неполноте «Популярные лекции по математике» / В. А. Успенский. – М. : Наука, 1982. – 110 с.
9. Яковенко А. Г. Концептуальные подходы к принятию управленческих решений с позиций общих принципов системообразования / А. Г. Яковенко, О. А. Романюха // Між-нар. наук. журн. : Економічна кібернетика. – 2008. – № 5 – 6 (29 – 30). – С. 4– 9.
10. Капра Ф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем / Ф. Капра; пер. с англ. – М. : ИД София, 2003. – 336 с.
11. Недосекин А. О. Применение нечетких множеств к задачам управления финан-сов / А. О. Недосекин. – На сайте www.cfin.ru.

Надійшла до редколегії 30.10.2009.

УДК 33(075.8)

Р. В. Іванов, С. О. Білан

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРО МЕТОДИКУ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ РОЗТАШУВАННЯ РОЗПОДІЛЬНОГО ЦЕНТРУ

Проведено критичний аналіз методу центру тяжіння, який використовується для визначення місця розташування центру системи розподілення. Запропоновано коректні методики розв'язування поставленої задачі. Здійснено розрахунки для конкретних даних та зроблено порівняльний аналіз результатів.

Ключові слова: логістика, розподільний центр, транспортні мережі.

Проведен критический анализ метода центра тяжести, который используется для определения места расположения центра системы распределения. Предложена корректная методика решения поставленной задачи. Выполнены расчеты для конкретных данных и проведено сравнение результатов.

Ключевые слова: логистика, распределительный центр, транспортные сети.

The walkthrough of method of centre of gravity, which is used for a location of center of the distributing system, is conducted in the article. The correct method of decision of the put task is offered. Calculations are executed for concrete information and comparison of results is conducted.

Key words: logistics, distribution centre, transport networks.

Актуальність проблеми. Основними категоріями даних, з якими доводиться мати справу в логістиці є місце розташування клієнтів, об'єм замовлень, територіальне розміщення виробництва, складів та центрів розподілу, вартість транспортних перевезень від кожного складу або заводу до клієнтів, існування транспортних агентств і рівень сервісу, який вони пропонують, місце розташування поставальників, рівні запасів товарів, які в кожен проміжок часу є в наявності на складі та розподільних центрах [1].

Задача оптимального розміщення логістичних потужностей, зокрема розподільних центрів, є класичною задачею логістики [1–5]. У ній необхідно знайти

таке місце розташування розподільних центрів або складів відносно постачальників та споживачів, при якому сумарні логістичні витрати є мінімальними.

Серед факторів, які впливають на оптимальність розміщення об'єктів виділяють такі [1]:

- природні ресурси;
- населення;
- робоча сила;
- податки і субсидії;
- транспортні послуги;
- пошук і задоволення споживачів;
- енергопостачання;
- товарні потоки.

Тільки їх комплексне дослідження дозволяє прийняти правильне рішення про оптимальне розташування розподільного центру в регіоні. Однак, перш ніж розв'язувати комплексну задачу, необхідно визначити оптимальне місце розташування об'єкта, враховуючи такі основні фактори, як відстані між компонентами логістичної системи, об'єми вантажів, транспортні тарифи, час доставки вантажу тощо [4; 5].

Тому вивчення методів визначення місця розташування розподільних центрів, аналіз та оцінка границь їх використання слід вважати актуальною науково-практичною задачею сучасної логістики.

Аналіз останніх наукових досліджень. У роботі [6] відзначалося, що задача визначення оптимального місця розташування розподільного центру стає актуальною за умов розвиненої транспортної мережі, тобто можливості пересування між об'єктами. Це дійсно так для задач подібного типу, коли передбачається пересування по автомагістралях. Хоча, як відомо, розрізняють наземний, повітряний та водний транспорт. У свою чергу, наземні види транспорту поділяють на залізничний, автомобільний та трубопровідний; водні – морський та річний; повітряний – авіаційний. Тому, для певного класу задач обмеження на можливість пересування між об'єктами або відсутні, або мають умовний характер.

Для визначення єдиного місця, в якому мінімізуються транспортні витрати, в сучасній логістиці найчастіше використовується методика, яка ґрунтується на тому, що його можна розглядати як точку, в якій врівноважуються сили, відповідні до умов транспортування [1; 5; 6]. Спрощена модель такого методу використовується для визначення місця розташування об'єкта за мінімумом загальної кількості тонно-кілометрів для транспортування товарів, які входять і виходять.

У логістиці цей метод отримав назву «метод центру тяжіння» [1]. У ньому використовуються принципи елементарної статистики – розділу теоретичної механіки [8], а саме тієї її частини, де розглядаються системи сил.

У припущенні, що кожен пункт споживання отримує однакову кількість вантажу, координати точки розміщення розподільного центру (x_0, y_0) обчислюються як середнє арифметичне відповідних координат кожного з N об'єктів [1; 5; 6]:

$$x_0 = \sum_{i=1}^N x_i / N, \quad y_0 = \sum_{i=1}^N y_i / N. \quad (1)$$

У випадку, коли в різних точках зосереджено, відповідно, ω_i вантажу, то використовується формула [6]

$$x_0 = \frac{\sum_{i=1}^N \omega_i x_i}{\sum_{i=1}^N \omega_i}, \quad y_0 = \frac{\sum_{i=1}^N \omega_i y_i}{\sum_{i=1}^N \omega_i}. \quad (2)$$

З математичної точки зору задача визначення координат точки розміщення розподільного центру (x_0, y_0) полягає в мінімізації цільової функції

$$F = \sum_{i=1}^N \omega_i \sqrt{(x_i - x_0)^2 + (y_i - y_0)^2} \rightarrow \min, \quad (3)$$

в якій під коренем обчислюються відповідні відстані від розподільного центру до інших об'єктів.

При цьому в сучасній логістиці й досі відсутня повна ясність відносно того, чи можна використовувати формули (1), (2) для розв'язування цієї задачі і чи можуть вони забезпечити оптимальне розташування складу. Так, у роботі [7] автором наводяться декілька прикладів, які підтверджують наявність суперечок при використанні зазначеного методу.

Мета роботи. Враховуючи високу актуальність проблеми та наявність низки нез'ясованих питань метою даної роботи є проведення окремого та узагальненого аналізу коректності використання «методу центру тяжіння» для визначення координат розподільного центру.

Основні результати дослідження. Наявність суперечливості в тому, що формули (1), (2) дають змогу знайти точку рівноваги, а розв'язок задачі (3) – мінімізувати загальну кількість тонно-кілометрів, дали підстави для пошуку задач, в яких «метод центру тяжіння» не коректний.

Найпростішим є випадок, коли необхідно знайти координати розподільного центру відносно двох точок, в які слід постачати однакову кількість вантажу. У цьому випадку формули (1) зведуться до формул координат середини відрізка. У той час, коли для будь-якої точки відрізка, що сполучає зазначені пункти, сумарні відстані до його кінців будуть однаковими і дорівнювати саме довжині відрізка.

Якщо розглянути два пункти споживання А і В, відстань між якими становить 200 км (зручно розглядати задачу відносно координатної прямої, на якій в початку відрізка розташовано пункт А, а в точці $x = 200$ – пункт В), в пункт А слід щоденно постачати 40 т продукції, а в пункт В – 60 т, то згідно формул (2) склад слід розмістити на координатній прямій в точці, яка має координату:

$$x_0 = (40 \cdot 0 + 60 \cdot 200) / 100 = 120.$$

Тобто на відстані 120 км від пункту А в сторону пункту В. При такому розміщенні цільова функція (3) буде дорівнювати:

$$F = 40 \cdot 120 + 60 \cdot 80 = 9600 \text{ (т} \cdot \text{км)}. \quad (4)$$

Якщо ж розмістити склад в пункті В, то функція (3) дорівнюватиме:

$$F = 40 \cdot 200 + 60 \cdot 0 = 8000 \text{ (т} \cdot \text{км)},$$

що на 1600 (т·км) менше ніж значення (4), яке отримано за допомогою «методу центру тяжіння».

Розглянемо задачу (3) в загальному вигляді. Це задача нелінійного програмування, яка називається задачею на умовний екстремум або класичною задачею оптимізації [9]. Вона може бути розв'язана згідно з умовою, що в точці умовного екстремуму окремі похідні цільової функції дорівнюють нулю. Маємо систему

$$\begin{cases} \frac{\partial F}{\partial x_0} = 0; \\ \frac{\partial F}{\partial y_0} = 0. \end{cases} \quad (5)$$

Підстановка функції (3) в систему (5) зводить її, згідно правил диференціювання, до вигляду

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N \omega_i \frac{(x_i - x_0)}{\sqrt{(x_i - x_0)^2 + (y_i - y_0)^2}} = 0; \\ \sum_{i=1}^N \omega_i \frac{(y_i - y_0)}{\sqrt{(x_i - x_0)^2 + (y_i - y_0)^2}} = 0. \end{cases} \quad (6)$$

Розв'язуючи систему (6), визначаються точки, в яких цільова функція (3) може мати екстремальне значення.

Очевидно, що система (6) зводиться до виразів (2) лише у випадку, коли знаменники усіх доданків в обох рівняннях однакові, тобто відстані від усіх пунктів до розподільного центру однакові, що є суперечливістю. З цього випливає, що значення, отримані за формулами (2), та розв'язок оптимізаційної задачі (3) не співпадають. Крім того, можна стверджувати, що оптимальний розв'язок задачі (3) дає значення цільової функції не більше, ніж те, що отримується при підстановці в неї координат, отриманих за допомогою формул (2).

Визначення точного аналітичного розв'язку задачі (3) як розв'язку системи (6) є досить складною задачею у зв'язку з формою рівнянь, які входять у вказану систему. Це є підставою для залучення для її розв'язку комп'ютерних технологій, однією з яких може бути «Пошук розв'язку» в пакеті MS Excel.

У випадку, коли в пунктах, що розташовані в точках з координатами (0;0), (0;9), (3;0), існує однакова потреба у вантажі, «метод центру тяжіння» дає координати розподільного центру (1;3), для яких значення цільової функції дорівнює 12,85.

Розв'язок задачі (3), отриманий в даних умовах за допомогою «Пошук розв'язку» в пакеті MS Excel і дає координати розподільного центру (1,06; 0,81) та цільової функції – 11,7. Це підтверджує задеклароване вище твердження.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, на основі усього вищепереліченого можна стверджувати:

- «метод центру тяжіння», який використовується в сучасній логістиці, не дає можливості визначити оптимальні, з точки зору мінімізації загальної кількості тонно-кілометрів, координати розподільного центру;
- для визначення оптимальних координат розподільного центру слід використовувати математичну модель у формі (3);
- складність аналітичних розрахунків для розв'язування задачі (3) вимагає використання комп'ютерних технологій, в якості яких, враховуючи рівень складності задачі, можуть бути використані стандартні пакети.

Бібліографічні посилання

1. Джонсон Д. Современная логистика / Д. Джонсон, Д. Вуд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 624 с.
2. Baker C. B. Transportation of Troops and Material / C. B. Baker. – Kansas City: Hudson Publishing, 1905. – 125 p.
3. Dawson L. M. Early Development of physical Distribution Thought / Dawson L. M. Early // Reading in Physical Distribution Management. – New York: Macmillan, 1959. – P.9–18.
4. Гайдаенко О. В. Логистика / О. В. Гайдаенко, А. А. Гайдаенко. – М. : Изд-во «КноРус», 2009. – 272 с.
5. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высш. и сред. спец. учеб. заведений / А. М. Гаджинский. – М. : Информ.-внедренч. центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
6. Гаджинский А. М. Выбор места расположения склада [Електронный ресурс] / А. М. Гаджинский // «Справочник экономиста» № 8, 2004. – Режим доступа: <http://www.profiz.ru/se/8-2004>.
7. Мадера А. Г. Определение оптимального размещения логистических возможностей [Електронный ресурс] / А. Г. Мадера. – <http://www.sklada.ru>

8. Бухгольц Н. Н. Основной курс теоретической механики / Н. Н. Бухгольц. – М. : Наука, 1972. – 468 с.

9. Зайченко Ю. П. Исследование операций / Ю. П. Зайченко. – К. : Вища шк., 1979. – 392 с.

Надійшла до редколегії 24.12.2009.

УДК 330.4

І. П. Величко, Н. М. Лихо

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДІАГНОСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНСТРУМЕНТІВ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ

Розглянуто можливість змінити попит споживачів за допомогою чотирьох основних елементів маркетингової політики комунікацій: реклами, стимулювання збуту, індивідуального (особистого) продажу та зв'язків з громадськістю. Для того, щоб визначити конкретні засоби впливу на споживчий попит на окремий продукт, усі існуючі товари на ринку були умовно розділені на п'ять груп. Згідно із вказаною класифікацією в розрізі різних товарних груп проводилося анкетування. При проведенні дослідження враховувалися особливості поведінки споживачів, а також різні ситуації при здійсненні споживачами свого вибору.

Ключові слова: комунікаційна політика, реклама, стимулювання збуту, індивідуальний продаж, зв'язки з громадськістю, основні товари постійного попиту, товари імпульсивного придбання, товари для надзвичайних випадків, товари попереднього попиту, товари особливого попиту.

Рассмотрена возможность изменить спрос потребителей с помощью четырех основных элементов маркетинговой политики коммуникаций: рекламы, стимулирования продаж, индивидуальных (персональных) продаж и связей с общественностью. Для того, чтобы определить конкретные способы влияния на потребительский спрос на конкретный продукт, все существующие на рынке товары были условно разделены на пять групп. В соответствии с указанной классификацией в разрезе разных товарных групп проводилось анкетирование. При проведении исследования учитывались особенности поведения покупателей, а также разные ситуации при осуществлении покупателями своего выбора.

Ключевые слова: коммуникационная политика, реклама, стимулирование продаж, индивидуальная продажа, связь с общественностью, основные товары постоянного спроса, товары импульсивной покупки, товары для экстренных случаев, товары предварительного спроса, товары особого спроса.

In the article it was examined possibility of changing consumers demand with the help of the four basic elements of marketing policy of communications: advertisings, sales, individual (personal) sales and public relations. In an order to define concrete facilities of influence on consumer demand on a separate product, it is necessary to divide all existent commodities at the market into five groups. According to the mentioned classification, in different segments of commodity groups questioning was conducted. During the research the special attention has been given to behaviour of consumers in various situations when they have to make the decision of purchasing some goods.

Key words: communication policy, advertising, stimulation of demand, personal selling, public relations, basic commodities of permanent demand, commodities of impulsive purchase, commodities for unusual cases, commodities of preliminary demand, commodities of the special demand.

Проблема ефективного використання засобів маркетингової політики комунікацій як ніколи актуальна в період фінансової та економічної кризи. У цей пе-

ріод у підприємства не вистачає коштів на експеримент щодо того, які саме заходи є найефективнішими саме для того товару, дистрибуцією якого займається підприємство. Крім того, цінові війни, що мають місце на українському ринку здатні зробити з підприємства банкрута. Тому багато організацій в цей час шукають альтернативних шляхів збільшення обсягів продажу. Стандартна модель (для товарів з еластичним попитом) «чим нижча ціна тим вищий обсяг продажу» вже не спрацьовує. Не тільки тому, що не кожне підприємство може підтримувати демпінгування цін, а ще й тому, що сучасний споживач може пов'язати зниження ціни зі зниженням якості продукції. У такому випадку про підвищення прибутку за рахунок підвищення обсягів продажу підприємство може забути. Саме тому в цей момент організаціям необхідно визначити засіб, який гарантовано і з найменшими витратами, але одночасно і з найбільшою віддачею забезпечив би підприємствам України безбанкрутне існування.

Аналіз досліджень виявив, що питанням впливу маркетингової комунікації на попит споживачів в основному займалися теоретично. Зокрема, в статті І. Імас [3], розглядається це питання з боку різноманітних стратегій ціноутворення в залежності від цілей підприємства. Та які б не були цілі підприємства: прагнення завоювати частку ринку, підвищити прибутковість, проникнути на ринок або захистити свої ринкові позиції, всі вони не поривно пов'язані з обсягами продажів. Теоретичні аспекти маркетингової політики комунікацій розглядаються також в статті В. Ю. Гречкова «Еще раз про маркетинг-микс, или не оставит ли наконец в покое концепцию 4Р?» [2] та в інтернет-статті «Роль маркетингу в риночній економіці» [6]. В іншому джерелі [5] питання розглядається з більш практичної точки зору: стосовно втілення методів комунікаційної політики у життя. Але в жодному джерелі немає визначення щодо того, якими інструментами необхідно користуватися для підвищення попиту споживачів на конкретний товар. Ми також не мали змогу дізнатися відношення покупців до кожного інструменту в умовах певного товару і конкретної ситуації. Тому дуже важливо визначити найефективніші засоби впливу на попит і змусити обсяги продажів зростати незалежно від ціни на товар або ступінь еластичності попиту, хоча впливовість цих факторів не залишає сумнівів.

Мета проведення дослідження полягає в тому, щоб визначити, яким чином підприємство може найбільш ефективно використовувати всі існуючі засоби комунікаційної політики для підвищення споживчого попиту на той чи інший товар.

Для подальшого викладення матеріалу необхідно дати визначення деяких термінів. Усі існуючі товари на ринку умовно було поділено на групи, для кожної з яких проводилося опитування.

До першої групи товарів належать продукти повсякденного вжитку [1]: – ті товари, купівля яких відбувається за відсутністю особливих роздумів та порівняння з іншими аналогічними товарами (зубна паста, газета, кофе). Тут особливу роль грає звичка і її подолання вимагає певне стимулювання.

Продукти попереднього попиту [1] – товари, які купуються після оцінки асортиментів, порівняння з аналогами за якістю і ціною, з урахуванням даних про виробника, а також на основі реального досвіду користування цими або аналогічними товарами; до них відносяться, як правило, товари тривалого користування.

Товари особливого попиту [1] – товари з унікальними характеристиками й окремі марочні товари, заради придбання яких значна частина покупців готова затратити додаткові зусилля. Прикладами подібних товарів можуть служити конкретні марки й типи модних товарів, автомобілі, стереоапаратура, чоловічі костюми.

Сутність дослідження полягає в необхідності визначити за допомогою яких заходів просування товару підприємство може впливати на попит споживачів. Цільова аудиторія – чоловіки, жінки у віці від 18 до 40 років. Було важливо дізнати-

ся не тільки те, яким засобом підвищення попиту довіряють споживачі, а й мотиви, якими користується споживач при виборі товарів.

У першу чергу було розглянуто основні товари постійного попиту, тобто ті, що купуються регулярно (відносяться до групи товарів повсякденного вжитку). За результатами дослідження виявилось, що 80 % споживачів роблять закупівлі продуктів разом із своїми родичами. Рівень якості продукту споживачі оцінюють перш за все, за терміном придатності (75 %), друге місце займає власний досвід користування цим товаром (71 %). На третьому місці знаходиться безпосереднє місце покупки (35 %). І незначну кількість відсотків набрали такі варіанти, як: склад товару та рівень відомості марки-виробника.

Виявилось, що подолати звичку покупця купувати один і той самий товар досить важко. При ситуації, коли покупець тривалий час користувався пральним порошком однієї торговельної марки, а потім ціна на цей порошок підвищилася, а ціна на інші порошки залишилась сталою, 77 % респондентів відповіли, що все одно куплять цей порошок під дією різних причин. Споживачі виявилися достатньо проінформовані про існуючі на ринку товари постійного попиту, 44 % опитуваних відповіли, що інформації скоріше достатньо, ніж недостатньо.

Думки споживачів розділилися стосовно того, за допомогою яких методів можна вплинути на попит на той товар, ціна якого підвищилася (рис. 1): 63 % респондентів відповіли, що у такому випадку попит на товар можна підвищити завдяки рекламі на ТВ, в друкованих виданнях тощо. 50 % відповіли, що попит можна підвищити завдяки акції на кшталт дві упаковки за ціною однієї. І 35 % відповіли, що попит можна підвищити завдяки дегустаціям.

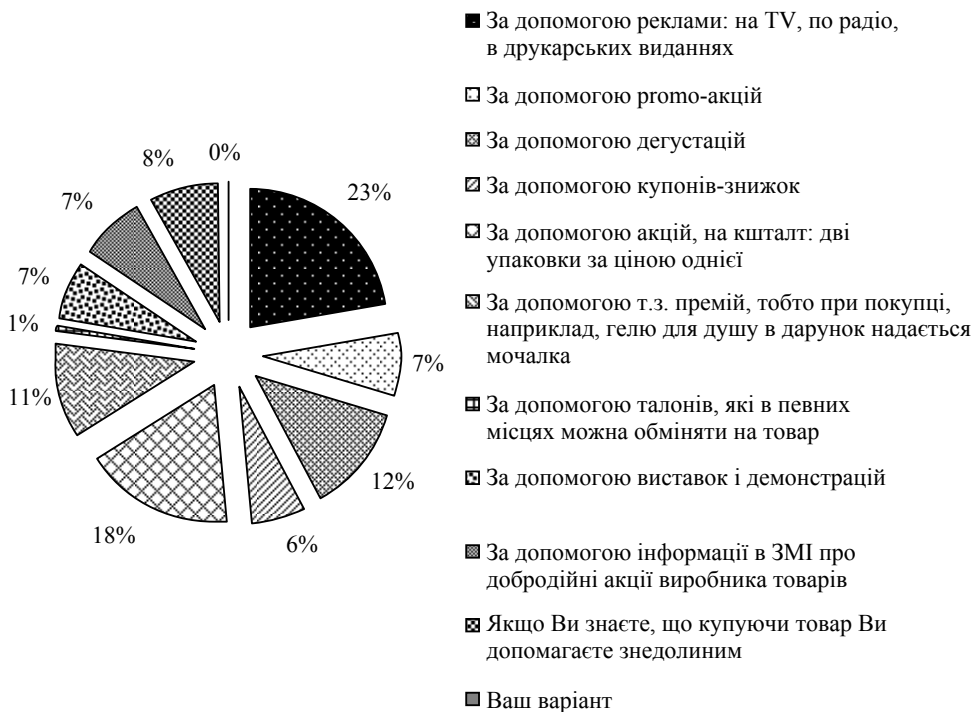


Рис. 1. Необхідні дії щодо підвищення попиту на товар, ціна якого зросла

Фірма, яка хоче, щоб Ви перейшли на користування її товарами, відмовившись від звичного Вам товару, на думку респондентів, повинна покращити якість товару до такого ступеня, щоб він дійсно яскраво відрізнявся від аналогічного товару іншого виробника. Так вважає 81 % респондентів.

Отже, виявилось, що 81 % опитуваних вважає, що якість – головний критерій вибору товару, 77 % не перешли б на користування іншим товаром, навіть якби ціна на звичний товар підвищилася, а ціна товару знаходиться лише на шостому місці за ступенем важливості для респондентів.

Потім було розглянуто товари імпульсивного придбання. Виявилося, що велика частка людей роблять свої покупки імпульсивно. При анкетуванні 56 % опитуваних відповіли, що іноді вони купують товар, який вони навіть не збирались купувати, йдучи до магазину. А 15 % взагалі відповіли, що завжди коли вони йдуть до магазину, вони купують такі товари.

Підштовхнути покупця до імпульсивної покупки може (рис. 2): настрій (33 %), розкрученість торговельної марки або яскрава упаковка, або знижена ціна (21 % опитуваних). Отже, підприємству необхідно привернути увагу до свого товару таким чином, щоб покупець навіть не здогадувався про це.



Рис. 2. Умови, які підштовхують покупця до імпульсивного придбання

За ситуації, коли товар респонденту не потрібен, або поки що не потрібен, 54 % відповіли, що вони не куплять такий товар навіть якщо на нього встановлена знижена ціна. І, разом з тим, 31 % опитуваних все ж таки придбає товар за мотивом: коли закінчиться цей товар все рівно прийдеється купляти новий.

Наступна група товарів – це товари екстреного випадку. Респондентам було запропоновано таку ситуацію: вони знаходяться на відпочинку, вже декілька днів іде дощ, і потрібно купити парасольку.

З усіх варіантів (рис. 3) 54 % відповіли, що вони зайдуть до будь-якого магазину, де буде продаватися парасолька і куплять її незалежно від того дорога вона буде чи дешева. Однак, 25 % обійдуть усі магазини в пошуках найдешевшої парасольки.

Респондентам було запропоновано таку ситуацію: зима, мороз – 27, потрібно купити обігрівач. 42 % будуть ходити по магазинах до тих пір, поки не знайдуть оптимальний по відношенню «ціна-якість» обігрівач. 35 % відповіли, що куплять перший обігрівач, що трапиться їм на шляху.

При виборі товарів екстреного випадку, 67 % буде спиратися на якість, а 25 % буде спиратися на ціну.

У ситуації, коли родич респондента хворий і йому терміново необхідні ліки, 73 % купить ліки в першій аптеці, де вони будуть у наявності, а 25 % буде купувати ліки в тій аптеці, якій вони довіряють незалежно від ціни.

Результати дослідження товарів екстреного випадку свідчать про те, що такі товари у більшості ситуацій купуються без попереднього вибору. Але коли споживач має час на роздуми, то він скоріше за все зверне свою увагу на якість про-

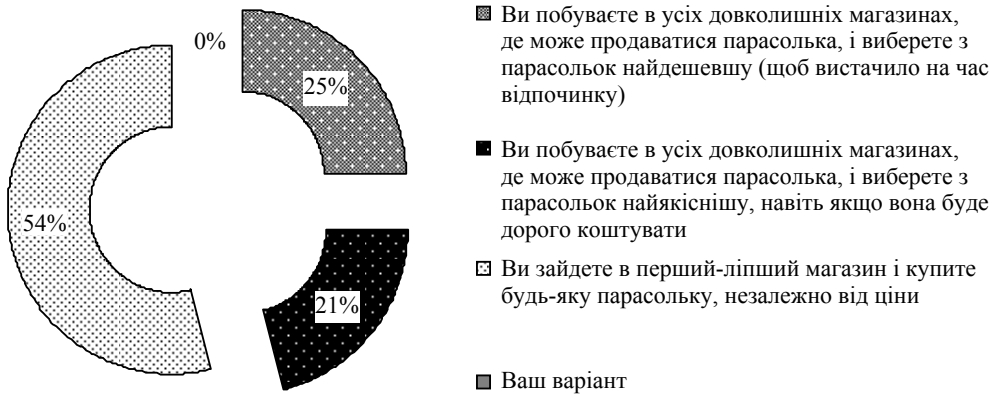


Рис. 3. Рішення покупців щодо екстреного придбання парасольки

дукту, перш ніж купити його. Характерною рисою для товарів екстреного випадку є те, що споживачі не звертають увагу на ціну.

Далі йдеться про товари попереднього вибору. Товари попереднього вибору 65 % опитуваних купують разом з іншими членами родини. Рівень якості таких товарів 69 % визначають за гарантією, 63 % за ціною, 44 % за власним досвідом споживання цього товару і 27 % оцінюють товар візуально.

Інформації про товари попереднього вибору скоріше не вистачає, ніж вистачає відповідним 42 % опитуваних і 29 % відповіли навпаки.

Попит на товари попереднього вибору, ціна яких підвищилась, можна підняти за рахунок (рис. 4): 71 % – реклами, 46 % – демонстрацій, 44 % – акцій два товари за ціною одного.

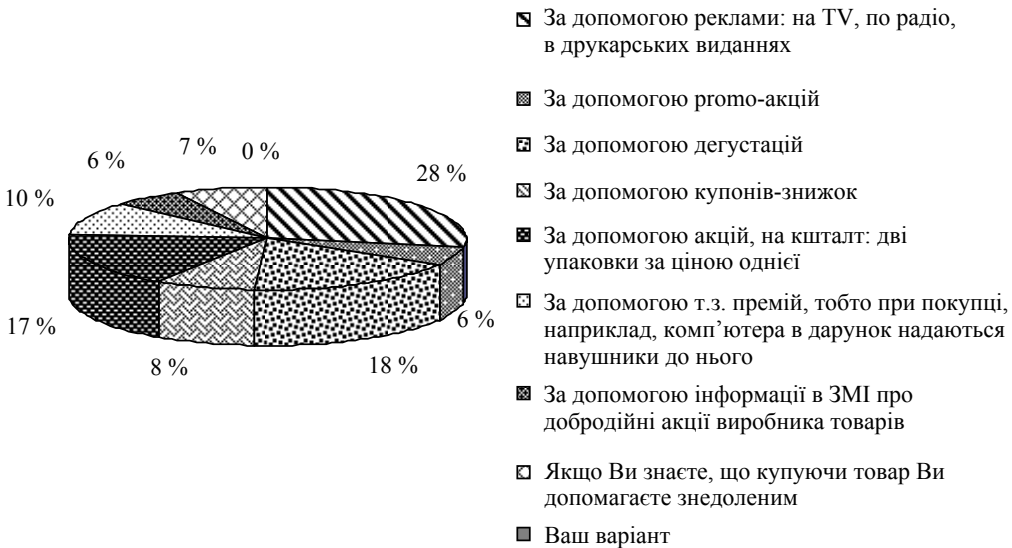


Рис. 4. Способи підвищення попиту на товари попереднього вибору

Щоб респондент придбав, наприклад, телевізор визначеної торговельної марки, а не той телевізор, який він збирався, коли йшов до магазину, потрібно: 71 % – підвищити якість товару до такої міри, щоб він явно відрізнявся від аналогічних товарів інших виробників.

Було запропоновано ситуацію: респондент придбав холодильник торговельної марки X і дуже задоволений придбанням. Зараз він хоче придбати мікрохвильову піч того ж виробника X. Але, завітавши до магазину, виявляється, що мі-

крохвильова піч Х дорожче, ніж інші мікрохвильові печі. Респонденти відповіли таким чином: якщо мікрохвильова піч дорожча за інші печі, опитувані все одно її придбають за різними причинами (якість, надійність). 31 % придбає товар іншого виробника, якщо ціна на мікрохвильову піч підніметься більше, ніж на 100 гривень.

Товари особливого попиту – це остання група товарів, яка розглядалася. Згідно результатів дослідження (рис. 5), 40 % опитуваних має невелику потребу у товарах особливого попиту, 23 % купують такі товари іноді, нерегулярно. Стимулом до придбання товарів особливого попиту для 72 % є якість товарів, можливість їх тривалішої експлуатації, для 52 % є престижність торговельної марки, для 38 % – це імідж, який створюється за допомогою товару.

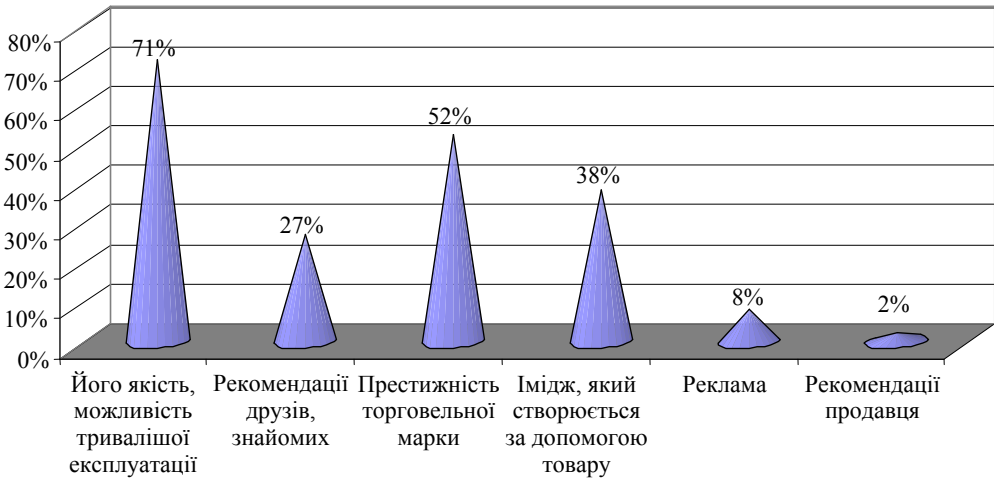


Рис. 5. Стимули до придбання товарів особливого попиту

67 % вважає, що краще, щоб товар був дорожчим, але якіснішим. 50 % опитуваних визначає, що товар особливого попиту якісний за критерієм складу товару (якщо це одяг), 44 % за особистим досвідом і візуальною оцінкою зовнішнього вигляду, 35 % визначає за країною-виробником. 42 % опитуваних вважає, що інформації про товари попереднього попиту скоріше достатньо, ніж недостатньо. У першу чергу (56 %) респонденти хотіли б отримувати інформацію про те, як відрізнити відомий товар від підробки. Якщо ціна на товар престижної торговельної марки знизиться, то 54 % опитуваних подумає, що це добре, тому що можна буде придбати більше цього товару, а 44 % подумають, що скоріше знизилась якість товару і, як результат, його ціна. 40 % опитуваних оцінили якість товарів особливого попиту на три бали, 38 % на два бали і 23 % на 5 балів.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок даного напрямку.

За результатами дослідження індивідуальний продаж та різноманітні заходи стимулювання збуту є досить ефективними засобами підвищення попиту споживачів на товари з еластичним попитом. Але для того, щоб споживач прислуховувався до думки продавця-консультанта, продавець повинен бути компетентним і мати професійну думку з приводу товару. Тому на останньому етапі доведення товару до споживача необхідною умовою є професіоналізм робітника торговельної мережі. Ефективно вплинути на думку споживача у випадку еластичного попиту можна за допомогою таких методів просування товару, як: презентації, дегустації, акції, знижки, статті у друкованих виданнях.

Досить несподіваним результатом були відповіді про встановлені знижки, за допомогою яких ми переконалися, що ціна не є головним критерієм вибо-

ру, а є лише допоміжним засобом у випадку, якщо два товари за іншими параметрами приблизно однакові. Було цікаво дізнатися думку самих споживачів про те, за допомогою чого краще можна підвищити зацікавленість людини яким-небудь товаром, а саме, найбільшу кількість зайняли такі відповіді: думка про товар професіонала в даній галузі, попередній досвід користування товаром знайомими, промо-акції, дегустації, демонстрації та ін. Виявилось, що людину можна підштовхнути до купівлі тієї речі, яка їй не потрібна. Найчастіше це відбувається тоді, коли людині дають можливість відчутти, що річ може належати людині (дотик, примірка).

У разі, якщо попит нееластичний або відносно нееластичний, доцільно використовувати такі інструменти комунікаційної політики, як: реклама, зв'язки з громадськістю.

Але слід зазначити, що підприємство не повинно обмежуватися тільки деякими окремими заходами заохочення покупця. Найкращий варіант – це синтез всіх методів, тому що тільки в цьому випадку досягається повна, всебічна, загальна реакція споживачів на продукт на ринку, що проявляється в збільшенні об'ємів продажу.

Підприємство повинне особливу увагу приділяти якості своєї комунікаційної політики. Це доводить необхідність розробки схеми повного використання потенціалу доступного комунікаційного інструментарію, що є сукупністю як інструментів, використовуваних для створення методичних основ комунікаційної політики (закономірності, ефекти, принципи і правила здійснення комунікаційної політики, а також матриці, моделі і алгоритми), так і інструментів, використовуваних при її реалізації (засоби комунікації).

Тенденція до інтеграції маркетингових комунікацій, тобто спільне використання реклами, паблік рілейшнз, стимулювання збуту, прямого продажу, комунікацій в місцях продажу і дієвого маркетингу з іншими елементами комплексу маркетингу – одне з найвизначніших маркетингових досягнень.

Отже, після проведеного дослідження ми дійшли висновку, що істотно вплинути на споживачів можна тільки за допомогою усіх відомих інструментів комунікаційної політики, які вжиті разом. У період економічної кризи багато підприємств відмовилося від функціонування відділу маркетингу або від послуг окремих маркетингових фірм, посилаючись на дороговизну вищезгаданих заходів. Але слід пам'ятати, що ефект від правильно і своєчасно використаних інструментів маркетингової комунікаційної політики набагато перевищує витрати на їх використання. Адже правильно вибрана стратегія маркетингу перетворює «явний провал» на сенсаційний успіх [4].

Бібліографічні посилання

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1991
2. Гречков В. Ю. Еще раз о маркетинг-микс, или не оставит ли наконец в покое концепцию 4Р? / В. Ю. Гречков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 3.
3. Імас І. Мы за ценой не постоим / І. Імас // Новый маркетинг. – 2006. – № 8 (62).
4. Маркетинг : підруч. /В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Виноградов та ін. – К. : Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005.
5. Соловьева Е. Применение методов интегрированных маркетинговых коммуникаций при разработке и проведении маркетинговых мероприятий / Е. Соловьева // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2006. – № 6.
6. www.my-market.ru/market_42/ «Роль маркетингу в риночній економіці»

Надійшла до редколегії 22.10.2009.

В. В. Волкова, О. А. Крапівная*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ПОБУДОВИ РЕКРЕАЦІЙНИХ
МАРШРУТІВ ДЛЯ ТУРИСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ**

Запропоновано модель оптимальної побудови рекреаційних маршрутів для туристичної компанії.

Ключові слова: туристична компанія, рекреаційний маршрут, коефіцієнт аттрактивності рекреаційного об'єкта, граф сполучень між рекреаційними об'єктами, система оптимальних екскурсійних маршрутів.

Предложена модель оптимального построения рекреационных маршрутов для туристической компании

Ключевые слова: туристическая компания, рекреационный маршрут, коэффициент аттрактивности рекреационного объекта, граф сопряженности между рекреационными объектами, система оптимальных экскурсионных маршрутов.

In the article the model of optimum construction of excursion routes is offered for a tourist company

Key words: tourist company, excursion route, coefficient of attractive of excursion object, graph of connections between excursion objects, system of optimum excursion routes.

Актуальність проблеми. У сучасних умовах туризм перетворився на глибоке соціально-економічне і, разом з тим, політичне явище, що виступає стабілізатором налагодження та укріплення відносин між державами, дійовим фактором посилення престижу країни у світовому співтоваристві та ділових колах. Туризм значною мірою впливає на розвиток міжнародних зв'язків, пожвавлення економічного стану країни та окремих регіонів, можливість поповнення валютних надходжень. Туристична галузь є високодохідною галуззю, порівняною за ефективністю інвестиційних вкладень в нафтогазовидобувну і переробну галузь. Економічна значимість туризму визначається його позитивним впливом на економіку країни й окремих регіонів.

Туризм як галузь економіки здатна забезпечувати:

- збільшення дохідної частини бюджетів усіх рівнів;
- збільшення робочих місць у сфері туризму й споріднених галузях;
- залучення іноземних інвестицій в економіку країни;
- стимулювання розвитку ключових галузей економіки: будівництва, сільськогосподарства, транспорту, зв'язку, торгівлі тощо;
- стимулювання економіки індустріально слаборозвинених, малонаселених районів;
- поліпшення якості життя місцевого населення;
- збереження якості навколишнього середовища, поширення відповідального поводження з природними об'єктами і об'єктами природної спадщини;
- формування сучасного туристичного ринку.

Таким чином, у сфері туризму тісно переплетені інтереси культури і транспорту, безпеки і міжнародних відносин, екології і зайнятості населення, готельного бізнесу і санітарно-курортного комплексу, туризм стимулює розвиток цих всіх секторів економіки.

Аналіз останніх наукових досліджень. Усе вищезначене обумовлює необхідність системного підходу до широкого кола проблем організації, планування рекреації, створення нових моделей управління туристичною діяльністю.

Система моделей розвитку туристичного бізнесу може бути представлена такими підсистемами [7, с. 23]:

- інвестування у туристичну галузь;
- розвиток рекреаційного туристичного комплексу;
- регулювання туристичних потоків та розвиток маршрутів;
- реклама туризму.

У вітчизняній і зарубіжній літературі неодноразово досліджувалися питання використання математичних моделей та методів для аналізу динаміки зміни туристичного потоку на територіях окремих областей рекреації [1, с. 566] та прогностичних оцінок попиту на туристичні ресурси [2, с. 118; 3, с. 54]. Запропоновано низку моделей інвестування у туристичну галузь, розподілу ресурсів між секторами туристичного бізнесу [4, с. 39] та визначення в'їзних туристичних потоків [5, с. 231]. Однак існує ціла низка задач, що відносяться до підсистеми регулювання туристичних потоків та розвитку маршрутів, яка опрацьована недостатньо.

Мета дослідження. Метою роботи є використання наукового підходу до формування екскурсійних подорожей та побудови рекреаційних маршрутів для туристичної компанії на засадах математичного моделювання.

Важливою задачею для успішного функціонування туристичної фірми є задача оптимальної побудови рекреаційних маршрутів. Під рекреаційним маршрутом розуміється не тільки пересування в просторі, але й цикл рекреаційних занять, що здійснюється в межах однієї рекреаційної зони. Тоді під комунікаціями розуміються технологічні зв'язки, що визначають припустиму послідовність проходження рекреаційних занять.

Розглянемо економічну постановку задачі оптимальної побудови рекреаційних маршрутів, розв'язання якої складається з двох етапів: попереднього і основного.

Нехай розглядається туристична база відпочинку у рекреаційній зоні. На території рекреаційної зони є низка об'єктів, що володіють рекреаційною цінністю. У цикл рекреаційних занять для відпочиваючих турбази входять одноденні екскурсії на ці об'єкти. Туристичною фірмою, що є представником організації екскурсійних послуг, на попередньому етапі розробляються одноденні екскурсійні подорожі на визначені рекреаційні об'єкти. Подорожі різняться кількістю об'єктів відвідування. Кожному об'єкту, що має рекреаційною цінність, ставляться у відповідність так звані коефіцієнти аттрактивності (привабливості). Подорожі повинні бути рівноцінними з точки зору їх сумарних аттрактивних цінностей. Після того, як об'єкти для кожної подорожі визначені, вирішується основна задача – знаходження маршрутів здійснення подорожей по обраних об'єктах. Відомі відстані між рекреаційними об'єктами. Необхідно побудувати систему оптимальних екскурсійних маршрутів, що проходять через задані рекреаційні об'єкти так, щоб їх зв'язував найменший шлях.

Представимо математичну модель задачі оптимальної побудови рекреаційних маршрутів. Розглядається турбаза відпочинку у рекреаційній зоні. На території зони є n об'єктів, на які передбачено одноденні екскурсії. Усі можливі об'єкти та сполучення між ними задаються у вигляді графа, представленого на рис. 1.

На попередньому етапі розв'язання задачі туристичною фірмою розробляються z видів подорожей для відпочиваючих. Подорожі різняться кількістю об'єктів відвідування серед n можливих. Кількість об'єктів, на котрі прибувають туристи, по r – му виду подорожі – n_r , $r=1, \dots, z$. На рис. 2 зображено граф, на якому представлено r -й вид подорожі, що включає в себе відвідування об'єктів, позначених темним кольором.

Сполучення між рекреаційними об'єктами для кожної з подорожей задаються матрицями суміжності $M^r = [m_{ij}^r]$, $r=1, \dots, z$, де елемент m_{ij}^r – i -й об'єкт в r -й подорожі, для котрого в загальному випадку на графі існує дуга до однієї з вер-

шин $a, b, \dots, h$. (рис. 2). Тоді матриця суміжності для r -тої подорожі має такий вигляд:

$$M^r = \begin{matrix} & a & b & e & f & g & h \\ \begin{matrix} a \\ b \\ h \\ f \end{matrix} & & h & h & a & a & a \\ & h & \infty & g & g & e & b \\ & f & \infty & f & \infty & \infty & e \end{matrix}$$

Кожна подорож характеризується сумарною аттрактивною цінністю λ_r , $r=1, \dots, z$, що складається з коефіцієнтів аттрактивності об'єктів кожної путівки, $\lambda_r = \sum_{i=1}^{n_r} \lambda_i^r$, де λ_i^r – коефіцієнт аттрактивності i -го об'єкта за r -м видом путівки. Вартість путівки на r -й ($r=1, \dots, z$) вид подорожі залежить від обраного маршруту та місць відпочинку.

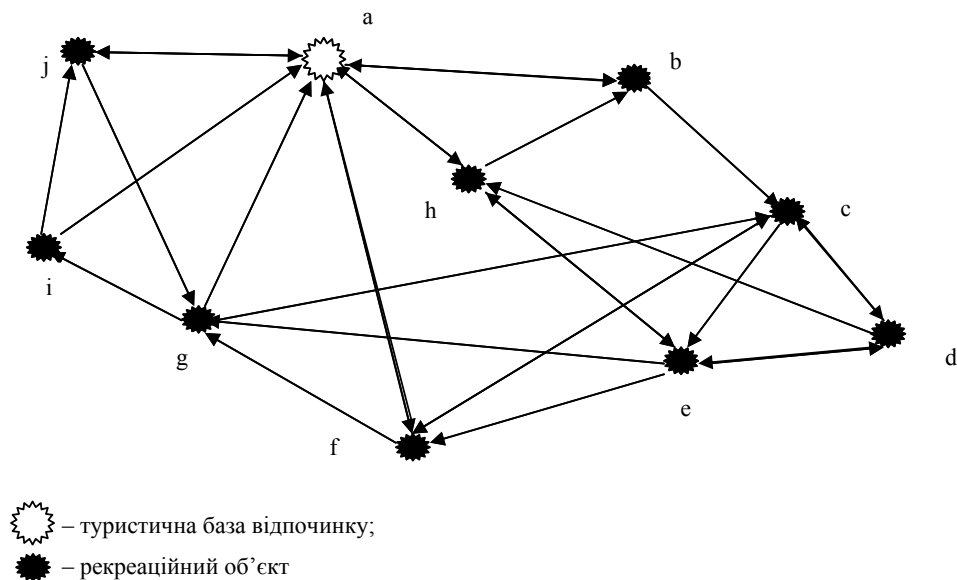


Рис. 1. Граф сполучень між рекреаційними об'єктами

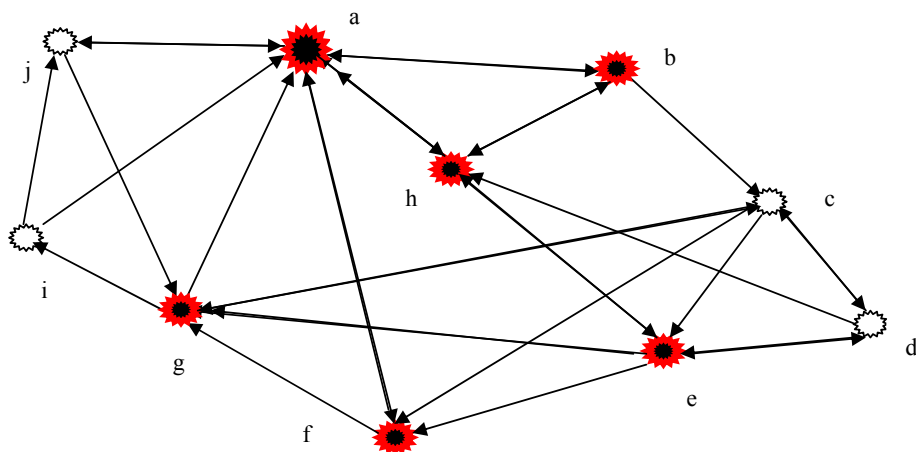


Рис. 2. Подорож r -го виду на графі сполучень між рекреаційними об'єктами

Необхідно обрати рекреаційні об'єкти для кожної подорожі так, щоб $\lambda_1 \approx \lambda_2 \approx \dots \approx \lambda_r \approx \dots \approx \lambda_z$. За бажанням особи, що приймає рішення, деякі відвідувані об'єкти кожної подорожі можуть повторюватися в будь-якій іншій подорожі: $x_i \in X^1 \cap x_i \in X^2 \cap \dots \cap x_i \in X^r \cap x_i \in X^{r+1} \cap \dots \cap x_i \in X^z$.

Задачею, що визначається на основному етапі, є побудова найкоротшого маршруту між обраними рекреаційними об'єктами для кожної подорожі. Тобто задача пошуку найкоротшого маршруту вирішується стільки разів, скільки подорожей розроблено.

Відстані між усіма аттрактивними об'єктами відомі та задаються для кожної з подорожей квадратними матрицями A_{ij}^r , $r=1, \dots, z$; $i=1, \dots, n_r$; $j=1, \dots, n_r$, де a_{ij}^r – відстань між об'єктами i та j у подорожі r .

Необхідно побудувати систему одноденних оптимальних екскурсійних маршрутів $S_1, \dots, S_z$, що проходять через задані рекреаційні об'єкти так, щоб їх зв'язував найменший шлях.

Попередній етап розв'язання задачі оптимальної побудови рекреаційних маршрутів було виконано на основі обробки статистичних даних щодо привабливості рекреаційних об'єктів та їхньої кількості. Таким чином було одержано певні подорожі, що є рівнозначними за характеристикою їхніх сумарних аттрактивних цінностей. Основний етап задачі було реалізовано за допомогою алгоритму Робертса і Флореса пошуку найкоротшого шляху на графі [6, с. 238].

Розв'язок задачі моделювання оптимальної побудови рекреаційних маршрутів дав змогу побудувати по заданих подорожах конкретні маршрути та обрати мінімальні за довжиною.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати досліджень, представлені у даній роботі, можуть бути використані у практичній діяльності туристичних фірм. Запропонована модель дає можливість визначити таку множину рекреаційних маршрутів, що відповідають заданим вимогам та дозволяють скоротити час та видатки туристичної фірми на проведення екскурсійних подорожей.

Бібліографічні посилання

1. Сигел. Практическая бизнес статистика / Сигел, Эндрю; пер. з англ. – М. : Вильямс, 2002. – 578 с.
2. Бачурін А. В. Економетричні методи в системі управління / А. В. Бачурін. – К. : Наук. думка, 1993. – 179 с.
3. Лемешев М. Я. Оптимізація рекреаційної діяльності / М. Я. Лемешев, О. А. Щербина. – К. : Наук. думка, 1996 – 78 с.
4. Антюфеев Г. В. Модели распределения ресурсов мегаполиса между секторами туристического бизнеса / Г. В. Антюфеев, Н. Н. Жигирев, Ш. У. Низаметдинов // Экономика и математические методы. – 2002. – Т. 38. – № 4. – С. 39–48.
5. Левизов А. С. Моделирование туристских потоков по показателям инфраструктуры регионов Центрального федерального округа / А. С. Левизов, В. Ф. Архипова // Экономика региона. – 2007. – № 18. – С. 23–32.
6. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход / Н. Кристофидес. – М. : Мир, 1978. – 432 с.
7. Волкова В. В., Крапивная О. А. Система моделей розвитку туристичного бізнесу / В. В. Волкова, О. А. Крапивная // Моделювання сучасних економічних процесів та інформаційних технологій. – 2009. – Т. 1. – С. 22 – 24.

Надійшла до редколегії 15.10.2009.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.13.017

А. І. Ігнатюк

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Досліджено підходи до визначення сутності глобальних галузевих ринків, фактори, що визначають їх формування та розвиток в умовах постіндустріальної економіки.

Ключові слова: інформаційна економіка, глобальний галузевий ринок, ефекти мереж, конкуренція, попит, пропозиція.

Исследуются подходы к определению сущности глобальных отраслевых рынков, факторы, которые воздействуют на их формирование и развитие в условиях постиндустриальной экономики.

Ключевые слова: информационная экономика, глобальный отраслевой рынок, сетевые эффекты, конкуренция, спрос, предложение.

In this article are researched determination approaches for nature of global industrial markets and factors which affect its formation and development in the post-industrial economics.

Key words: information economics, global industrial markets, network effects, competition, demand, supply.

Найяскравішою тенденцією світового розвитку кінця XX – початку XXI ст. стала глобалізація, яка охопила всі аспекти життєдіяльності людства, та має прояв на економічному, соціальному, екологічному, культурному та інших рівнях. Глобалізація економічного розвитку пов'язана, перш за все, зі зміною форм господарської діяльності країн світу та її окремих суб'єктів. Найбільш яскраво охарактеризував сучасну економіку М. Кастельс, назвавши її як інформаційну та глобальну, обумовлену появою глобальної взаємопов'язаної мережі [1]. Інформаційна, оскільки продуктивність і конкурентноздатність факторів або агентів залежать в першу чергу від їхньої здатності генерувати, обробляти та ефективно використовувати інформацію, що заснована на знаннях. Глобальна, тому що головні види діяльності та їхні складові організуються у глобальному масштабі безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що пов'язує економічних агентів. Таким чином, головною тенденцією світового розвитку є формування глобальної мережевої економіки, що заснована на інформації та знаннях. Її визначають як середовище, в якому будь-яка компанія чи індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть легко та з мінімальними затратами контактувати з будь-якою іншою компанією чи просто індивідом з приводу спільної праці, торгівлі, для обміну ідеями та ноу-хау чи для задоволення [2, с. 264–265].

На основі мережевого розповсюдження інформації та знань, розвитку процесів інтернаціоналізації господарського життя новий характер набуває система

ринкових відносин між економічними суб'єктами. Формується цілісна система глобального ринку, змінюючи форми та методи конкуренції між фірмами.

Сьогодні більшість країн світу відкрили свої кордони для торгівлі, інвестицій та інформації. Більше того, досвід розвинених країн свідчить, що глобальні стратегії розвитку на всіх рівнях економіки забезпечують конкурентоспроможність країни.

Проблемам економічної глобалізації присвячені роботи відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як В. Базилевич, О. Білорус, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Гесць, С. Глазьев, Н. Гражевська, М. Кастельс, В. Паньков, А. Філіпенко, А. Чухно, Ю. Яковець та інших. Першим проаналізував економічну глобалізацію як суто ринковий феномен Т. Левітт, опублікувавши у 1983 р. роботу «Глобалізація ринків». Найбільш широко надав характеристику глобальним ринкам та напрямам підвищення конкурентноздатності національних економік в умовах глобалізації М. Портер. Особливості функціонування глобальних ринків стали основою для аналізу стратегічних концепцій діяльності фірм у менеджменті, зокрема у роботах Г. Гольдштейна, А. Інкпена, О. Каніщенко, Д. -Н. Ласку, К. Рамасвані, А. Старостіної, П. Уолтерса, А. Тичинського, Б. Тойна та інших. Проте економіко-теоретичний аналіз сутнісних ознак та форм прояву ринкових відносин на глобальному рівні, на нашу думку, зроблено недостатньо.

Метою статті є дослідження умов формування, закономірностей функціонування глобальних галузевих ринків та аналіз їх сутнісних ознак.

Існують різні точки зору щодо часу формування глобальних тенденцій світового розвитку. А. С. Філіпенко визначає, що на сьогодні склалися два підходи до періодизації економічної глобалізації. Згідно з першим, глобалізація розпочалася ще з періоду Великих географічних відкриттів, а другий підхід пов'язує глобалізацію з економічним розвитком кінця ХХ ст. [3, с. 20–21]. Як «вищу стадію (ступінь, форму) інтернаціоналізації господарського життя та її серцевини – науково-виробничої інтернаціоналізації» глобалізацію економіки визначає В. Паньков [4, с. 225]. Проте питання про співвідношення глобалізації економіки та її інтернаціоналізації залишається дискусійним. Виокремлюють такі підходи: ототожнення глобалізації з інтернаціоналізацією виробництва й капіталу; трактування глобалізації як сучасної (новітньої) стадії інтернаціоналізації господарського життя; аналіз інтернаціоналізації як історично-еволюційної підготовки глобалізації, так званої протогобалізації [2, с. 135–136]. На нашу думку, інтернаціоналізація господарського життя лежить в основі процесів глобалізації, є її вищою стадією. А. Старостіна та О. Каніщенко визначили декілька етапів глобалізації економічних систем на основі інтернаціоналізації [5, с. 61–62]. Першим рівнем є внутрішня (пасивна) інтернаціоналізація окремих видів господарської діяльності та цілих економічних систем. Наступним етапом є зовнішня (активна) інтернаціоналізація за рахунок здійснення експортних операцій, спільних підприємств та прямих іноземних інвестицій. Подальша інтернаціоналізація господарського життя приводить до інтеграції ринків та економік на регіональних рівнях, пов'язуючи в один ринок декілька країн певного регіону на основі стереотипізації ринків. Більш зрілому етапу інтернаціоналізації економічних систем притаманні: інтеррегіональний рівень інтеграції економік, мультинаціональна (транснаціональна) діяльність суб'єктів, особливо ТНК, які формують основи для економічної стандартизації. Унаслідок подальшої транснаціоналізації бізнесу компанії починають розробляти стратегії діяльності, сприймаючи світовий ринок як єдиний та повністю гомогенний. Глобалізація стає вищою формою інтернаціоналізації економічних систем. Проте, як стверджують автори, галузева ознака залишається важливим «критерієм детермінації глобалізаційного рівня економічних процесів».

Об'єктивні основи розвитку глобалізаційних процесів, на нашу думку, були закладені товарно-грошовими відносинами, інтернаціоналізація яких призводить

до формування глобальних галузевих ринків. Протягом століть можна спостерігати суперечливі тенденції відособлення економічних суб'єктів та їх поєднання в єдиний ринок. Суспільний поділ праці, процеси спеціалізації та відокремлення товаровиробників приводять до формування ринкових відносин, де конкуренція є стимулом до постійного розширення географічних меж ринків, оскільки зростання обсягів виробництва та капіталу стимулюють пошук нових ринків збуту з метою отримання прибутків. Спочатку ринок вийшов за межі міста та отримав регіональне значення, далі ринкові відносини охопили національний рівень, потім національні ринки стають лише сегментами світових, а сьогодні, внаслідок процесів інтернаціоналізації економіки, компанії сприймають весь світ як єдиний ринок. Рівні глобалізації відображають фактично еволюцію розвитку ринкових відносин: окремих компаній, галузевих ринків, окремих країн та світовий.

Перші дослідження економічної глобалізації пов'язані саме з аналізом ринкових відносин. У роботі «Глобалізація ринків» Т. Левітт визначає, що глибокі зміни в технології, зокрема комунікаціях, інформації, а також формування єдиних споживчих переваг у більшості країн світу, незважаючи на культурні розбіжності, приводять до появи глобальних ринків стандартизованих споживчих товарів, унаслідок чого компанії змушені змінювати стратегію діяльності із транснаціональної на глобальну. Ознаками глобальних ринків, на його думку, є те, що, по-перше, багатонаціональні компанії стають глобальними внаслідок зміни стратегії діяльності, по-друге, відбувається продаж стандартизованих та високотехнологічних продуктів по всьому світу [6].

Існує багато причин глобалізації конкурентних відносин, серед яких К. Омає, характеризуючи ринки індустриальних країн Європи, Північної Америки та Японії (так званої Триади) виділив наступні [7, с. 10–14]. По-перше, внаслідок розвитку комунікацій, засобів транспорту та туризму споживачі формують все більш однорідний ринок. Зростаюча схожість потреб та бажань сприяють створенню потенційного ринку «всесвітніх товарів», що є привабливим для фірм, оскільки це надає додатний ефект масштабу у виробництві, рекламі тощо. По-друге, розповсюдження технічного прогресу відбувається настільки швидко, що нові товари необхідно продавати відразу на всіх ринках, оскільки затримка із пропозицією на одному з них загрожує тим, що конкурент із схожим товаром може отримати домінуючу позицію, відтворити яку дуже складно. По-третє, витрати на розробку деяких товарів є настільки високими, що покрити їх можна лише працюючи в масштабах глобального світового ринку. По-четверте, на ринках з'являються транснаціональні сегменти споживачів, які є привабливими для міжнародних фірм.

Подальший аналіз глобалізації ринкових відносин був зроблений у роботах М. Портера. Автор глибоко дослідив причини формування глобальних ринків, їхні ознаки, відмінності багатонаціональної та глобальної стратегій фірми. У роботі «Міжнародна конкуренція» М. Портер зазначає, що «конкуруючі фірми проводять дійсно глобальну стратегію: продають свою продукцію по всьому світу; шукають матеріали і компоненти також по всьому світу; з метою економії розміщують виробництво у багатьох країнах. Крім того, вони вступають у союзи з фірмами інших країн, щоб отримати доступ до «джерел їхньої сили»» [8, с. 33].

У роботі «Стратегія конкуренції» М. Портер дає таке визначення: «Глобальна галузь – це та, в якій стратегічні позиції конкурентів на основних географічних чи національних ринках зазнають фундаментального впливу їхніх глобальних позицій» [9, с. 280]. Це означає, що на глобальних галузевих ринках стратегічна позиція фірм у конкурентній боротьбі підсилюється комплексною скоординованою системою виробництва у світовому масштабі. Автор визначає тенденції та зовнішні чинники глобалізації конкуренції [9, с. 292–301]. Тенденціями, які відіграють важливе значення для конкуренції в глобальних галузях, є: стирання відмінностей між країнами у таких сферах як рівень доходів, вартість факторів ви-

робництва, енергоносії, методи маркетингу, канали розподілу частково за рахунок агресивної політики багатонаціональних компаній, які поширюють свою методику у світі; агресивна індустріальна політика з метою стимулювання виробництва у певних секторах економіки та ліквідація менш бажаних видів діяльності; визнання та протекція найважливіших активів з боку держави; вільне переміщення технологій; виникнення нових великомасштабних ринків; конкуренція з боку фірм нових індустріальних країн. До зовнішніх чинників глобалізації М. Портер відносить: зростаючу економію за рахунок масштабів виробництва; спадні витрати на перевезення та складування; раціоналізацію або зміни в каналах розподілу; зміни вартості факторів виробництва; послаблення відмінностей між економічними та соціальними умовами різних країн; послаблення обмежень з боку уряду, зокрема скасування квот, тарифів, сприяння у міжнародному співробітництву на технічній основі тощо.

У роботі «Конкуренція» М. Портер визначає, що природа міжнародної конкуренції між багатонаціональними (транснаціональними, міжнародними) компаніями зазнала істотних змін у певних галузях [10, с. 361–362]. Терміном «багатонаціональна» автор називає компанію, істотна частка діяльності та ринкові інтереси якої знаходяться за межами її власної країни. Такі компанії функціонують у мультилокальних та глобальних галузях. У випадку мультилокальних галузей: фірма обирає різні стратегії для зарубіжних ринків, а проблеми конкуренції розглядає незалежно від будь-якого конкретного ринку; кожний зарубіжний філіал функціонує як стратегічно незалежний підрозділ, оперативна діяльність якого є автономною; штаб-квартири компаній координують фінансові інструменти управління, маркетингову політику, можуть централізувати частину науково-дослідних робіт, розробок, конструювання, виробництво окремих комплектуючих виробів.

На відміну від мультилокальних галузей, у межах глобальної галузі: конкуренція розгортається між всесвітньою системою виробничих і збутових ресурсів різних мультинаціональних компаній; філіали компанії, що розташовані у певних країнах, можуть спеціалізуватися на виробництві лише певної частини асортименту товарів, обмінюючись з іншими підрозділами системи; компанія може встановлювати ціни в одній країні в залежності від того, який ефект вона хоче мати в іншій країні; цілі отримання прибутків у кожній країні можуть бути різними в залежності від індивідуального впливу на цінову політику, ефективності всесвітньої системи або позиції даного філіалу відносно основного глобального конкурента; стратегія діяльності компанії є централізованою, а різні аспекти оперативної інформації – децентралізованими або централізованими в залежності від ситуації; компанія прагне реагувати на конкретні потреби місцевого ринку, намагаючись уникнути зменшення ефективності глобальної системи в цілому.

С. Гошел та Н. Норія пропонують аналізувати міжнародне середовище діяльності фірми з урахуванням двох величин [11]: по-перше, **локальні сили**, такі як місцеві смаки, звички споживачів, державні та регулюючі органи, які очікують, що фірма буде мати здібності до локального реагування та адаптації; по-друге, **глобальні сили**, такі як ефекти масштабу, одноманітний споживчий попит, всесвітня конкуренція, однорідність товарів, що потребує глобальної інтеграції та стандартизації. Кожна з цих величин може розглядатися як сильна або слабка. Відповідно створюються чотири типи умов зовнішнього середовища, в якому може опинитися компанія.

1. Глобальне середовище, коли сили глобальної інтеграції потужні, а потреба у локальному реагуванні є невеликою. Від компанії на таких ринках потребується структурна єдність. Така ситуація притаманна ринкам високотехнологічних товарів, де локальні сили не існують або не мають істотного впливу.

2. У багатонаціональному (або багаторегіональному) середовищі сильними є локальні сили, а глобальні – слабкими. Головним фактором успіху на ринку тако-

го типу є адаптація до місцевих умов, тому компанії у кожному новому середовищі обирають новий тип поведінки. До цієї категорії відносяться більшість ринків продуктів харчування, де смаки споживачів та кулінарні традиції є важливими факторами, що визначають переваги та поведінку споживачів.

3. У міжнародному середовищі слабкими є як локальні, так і глобальні сили. До такого середовища відноситься, наприклад, ринок цементу. З одного боку, ця продукція є високостандартизованою як у виробництві, так і в розподілі, що зменшує потребу у локальному реагуванні, проте собівартість його виробництва та транспортні витрати роблять недоцільною глобальну інтеграцію.

4. Транснаціональне середовище характеризується значним впливом локальних і глобальних сил. Діяльність фірми у такій ситуації потребує стандартизації, централізації та реагування при цьому на локальні ситуації. Наприклад, виробництво вантажівок компанії Volvo, Volvo Truck, які розроблялися для світового ринку, але за необхідністю у конструкції роблять незначні зміни, оскільки післяпродажне обслуговування здійснюють місцеві дилери.

У роботі «Глобальна стратегія: створення і підтримка переваг крізь кордони» А. Інкпен та К. Рамасвані пропонують певні характеристики глобальних та мультилокальних галузевих ринків [12, с. 15–17]. До мультилокальних належать галузі за такими ознаками: продукція продається на міжнародному рівні; компанії обслуговують переважно країну або регіональних споживачів; компанії мають підрозділи із високим ступенем автономності у багатьох країнах; одні й ті самі конкуренти не обов'язково представлені на всіх крупних ринках; конкурентні відносини існують між суб'єктами двох країн або на регіональному рівні; стратегічна позиція компанії на одному ринку не впливає на позиції на інших ринках; штаб-квартира компанії прив'язана до країни базування; більшість ланцюгів створення вартості виконується у межах країни, де компанія створена.

Для глобальних галузевих ринків характерні такі ознаки: продукція галузі продається на міжнародних ринках; компанії обслуговують покупців по всьому світу; конкурентами на всіх великих ринках є одні й ті ж самі фірми; конкуренція проявляється в глобальному масштабі; стратегічне позиціонування компанії на одному ринку фундаментально впливає на позицію на інших ринках; загальною практикою є створення підрозділів на ринках базування крупних конкурентів; штаб-квартира не залежить від країни базування; ланцюги створення вартості працюють в оптимальних місцях розташування; компанії закуповують ресурси по всьому світу; компанії комбінують переваги, що створені на локальних ринках, з тими, які є результатом міжнародної співпраці (економія на масштабі та репутація бренду, що передається); провідні компанії створюють однаковий тип переваг на інших складових ринку (компанії з перевагами у країні А мають такі самі переваги у країнах В, С тощо).

У навчальному посібнику «Економіка зарубіжних країн» автори пропонують розрізняти глобальні ринки за такими критеріями: присутність суб'єктів міжнародних економічних відносин з різними культурними особливостями усіх рівнів економічного розвитку на всіх континентах світу; великі значення компаній за показниками розподілу активів та отримання доходів у країнах присутності; високий ступінь спеціалізації та кооперації в країнах присутності; наявність у компаній глобальних стратегій ринкової діяльності [13, с. 76–77].

Узагальнюючи еволюцію підходів до аналізу глобальних ринків та галузей, головних ознак та характеристик, можна визначити **глобальний галузевий ринок** як сукупність відносин між суб'єктами різних країн з приводу виробництва та обміну стандартизованого продукту певного виду діяльності на всіх континентах світу, коли будь-які рішення, що приймають компанії на ринку однієї країни, істотно впливають на їхні позиції на ринках інших країн.

Завдяки науково-технічному прогресу відбулися істотні **зміни у базових умовах функціонування глобальних галузевих ринків**. Емпіричні закономірності у сфері мікроелектроніки та телекомунікацій на технічному рівні заклали основи інформаційної технології. Різне зменшення витрат на переробку, зберігання та передачу інформації перетворили мікротехнології у завжди готовий для використання ресурс; розширилися можливості використання мікроелектроніки у різних виробках та системах, зокрема автомобілях, медичній техніці, побутовій та промисловій апаратурі, телекомунікаціях. Довгостроковою тенденцією стало безперервне підвищення продуктивності у мікроелектроніці та комунікаційній техніці. Лише за допомогою телекомунікаційної інфраструктури можлива глобальна передача інформації, що закладає основи для переходу до мережевої економіки.

В умовах мережевої організації господарських зв'язків нові властивості набувають товари, що продаються. М. Кац та К. Шапіро визначили, що певні товари мають **додатні зовнішні ефекти споживання**, тобто корисність, яку отримують споживачі благ, залежить від числа інших споживачів, що належать до тієї ж «мережі», що й він сам. Для таких товарів корисність зростає в залежності від кількості агентів, що споживають дане благо [14, с. 500–501]. Додатні мережеві зовнішні ефекти можуть бути викликані: прямим фізичним впливом числа покупців на якість товару, що характерні для технологій зв'язку, таких як телефон, телекс, телефакси, мережеві бази даних; необхідністю післяпродажного обслуговування, що залежить від стажу діяльності та розміру сервісної мережі, які, у свою чергу, можуть залежати від числа раніше проданих одиниць товару; непрямою взаємодією з багатьма покупцями, наприклад персональних комп'ютерів, оскільки обсяг та різноманітність програмного забезпечення, що сумісне з даним комп'ютером, буде зростаючою функцією числа проданих одиниць обчислювальної техніки.

Фактором, що поєднує товари у мережі, є їхня сумісність. Коли споживач оцінює товар вище, за умови, що він є сумісним з товарами інших споживачів, має місце **мережева зовнішня сумісність** (у німецькомовних країнах – мережевий ефект або ефект мережевої вигоди). М. Кац та К. Шапіро виділяють два головних способи досягнення сумісності: по-перше, прийняття галузевого стандарту, коли для досягнення сумісності продукції декілька фірм повинні діяти спільно; по-друге, на основі створення адаптерів (пристроїв сполучення), коли конкретна фірма в односторонньому порядку робить свій товар сумісним із товаром іншої фірми або групи фірм [14, с. 522–523]. Автори також визначають умови, за яких фірми будуть виробляти сумісні товари. Якщо сумісність досягається стандартизацією товарів, а фірми не можуть встановити виплати один одному, то дана група фірм буде виробляти сумісну продукцію тоді й лише тоді, коли кожна з цих фірм у підсумку збільшить свій прибуток. Якщо сумісність досягається за допомогою адаптерів, а міжфірмові виплати недосяжні, то продукція двох фірм буде виготовлюватися сумісною, якщо хоча б одна з фірм буде вважати це прибутковим. Якщо міжфірмові виплати реалізуються, то фірми будуть робити свої товари сумісними тоді й лише тоді, коли збільшення прибутків фірм перевищить сумарну вартість сумісності.

На основі роботи М. Каца та К. Шапіра, Р. Вайбер виділяє прямі та непрямі мережеві ефекти [15]. **Прямий мережевий ефект** виникає лише тоді, коли корисність від товару безпосередньо підвищується завдяки використанню аналогічного товару іншими споживачами. **Непрямий, або ринково обумовлений мережевий ефект**, виникає коли комплектуюча продукція стає дешевше та доступніше. Він має місце, коли за умови зростання попиту на товар, як правило, підвищується заміненість комплектуючої продукції; покращується сервіс внаслідок завчасної підготовки запчастин, технічного та ремонтного обслуговування тощо; формуються ринкові стандарти, які стимулюють масове виробництво, сприяючи підвищенню якості продукту та зниженню витрат виробництва.

Таким чином, на основі властивостей товарів, що продаються у мережі, економісти визначають об'єктивну тенденцію до стандартизації продукції, що буде реалізовуватися фірмами на ринках, яка призводить до їх глобалізації. Т. Левітт [6] та К. Омає [7] визначили стандартизацію як характерну ознаку глобальних ринків на основі таких гіпотез: завдяки технологіям, засобам транспорту та комунікаціям світ стає гомогенним; споживачі готові відмовитися від специфічних переваг заради того, щоб отримати дешевші та якісні товари; гомогенізація світу, яка викликана стандартизацією, забезпечує ефект масштабу, що зменшує собівартість продукції.

Проте існують певні суперечності щодо гіпотези всезагальної гомогенізації та стандартизації на глобальних ринках. Зокрема, Ж. -Ж. Ламбен наводить аргументи, які, навпаки, сприяють кастомізації, тобто задоволенню специфічних потреб різних ринків [16, с. 88–89]. По-перше, незважаючи на те, що гомогенізація потреб дійсно відбувається, мова йде про лише про «сегменти» споживачів із однаковими очікуваннями, які існують у всіх країнах. Паралельно з цими «всесвітніми» тенденціями спостерігається персоніфікація споживання, внаслідок чого виникають більш різноманітні сегменти, які до того ж істотно відрізняються за рахунок різних культурних та регіональних цінностей у кожній країні. По-друге, багато товарів, які визнані по всьому світу, наприклад, сумки «Louis Vuitton», фотоапарати «Canon», користуються комерційним успіхом, однак не є дешевими. По-третє, не зовсім правильним є твердження, що виникнення ефекту масштабу пов'язане із глобальною стандартизацією, оскільки використання гнучких виробничих систем, що припускають миттєву зміну послідовних операцій та глибоку спеціалізацію, дозволяє використовувати переваги стандартизації та одночасно задовольняти індивідуальні потреби замовників. По-четверте, неузгодженість технічних умов та стандартів, які діють у різних країнах, змушує фірми виробляти багато варіацій одного й того ж самого товару.

Таким чином, проблема для глобальних компаній полягає в можливості узгодити стандартизацію та кастомізацію товарів, концентруючися на схожих характеристиках ринків, яких, скоріше за все, буде ставати все більше, проте враховувати відмінності у культурі, цінностях та перевагах споживачів. У більшості випадків сьогодні, на наш погляд, це пов'язано з тим, що глобальні ринки все ще формуються, проте ця тенденція буде спостерігатися ще достатньо тривалий час.

Розуміння мережевих ефектів стало фундаментальним для сучасного маркетингу, особливо багатьох високотехнологічних товарів, пов'язаних з телекомунікаціями й Інтернетом. Поступове розуміння такого явища, як мережевий ефект, почало використовуватися в конкурентній політиці. Ринок називається «мережевим», якщо споживачі отримують користь від таких елементів:

1. Мережа користувачів. Цінність мережі користувачів продукту залежить від кількості її суб'єктів всередині й за межами організації. Чим більша кількість користувачів є в «мережі», тим більшу корисність одержує споживач від використання продукту. Тому «цінність» продукту для покупця залежить не тільки від самого продукту, але й від розміру мережі користувачів.

2. Мережа комплементарних продуктів. Цінність мережі залежить від кількості різноманітних комплементарних (доповнюючих) продуктів і послуг. Чим більше кількість продуктів, що доповнюють один одного, і послуг, тим більшу користь (цінність) споживач отримує з самого продукту.

3. Мережа виробників. Цінність мережі залежить від кількості постачальників продукту і рівня конкуренції між ними. Покупці не люблять купувати продукти у «єдиного» постачальника й воліють мати численних кваліфікованих продавців. Значення мережевого ефекту полягає в тому, що на мережевих ринках покупці розподіляють ресурси між конкуруючими продуктами в залежності як від ха-

рактистик самого продукту, так і від цінності «системи інтегрованих мереж», що оточують продукт.

Разом з цим, на галузевих ринках із мережевим ефектом спостерігаються найвищі бар'єри входження фірм на ринки. Як правило, на розвинених мережевих ринках працює одна компанія. Кращим прикладом є Microsoft зі своєю операційною системою Windows, під керівництвом якої працює більше 90 % всіх комп'ютерів у світі. Спочатку конкурентів було багато, тепер залишилися одиниці, і позиції компанії практично непорушні за рахунок того, що люди не перейдуть на інші операційні системи, оскільки немає ніяких гарантій, що їхні програми й файли будуть працювати в іншій операційній системі.

Характерною ознакою глобальних ринків в інформаційній економіці є **зрушення в структурі витрат**. У більшості галузей частка постійних витрат суттєво зросла при зменшенні граничних витрат, оскільки витрати виробництва першого примірника інформаційного продукту є достатньо високими, а наступних копій зовсім невелика. Для підприємств це означає, що витратам на дослідницько-конструкторські роботи, які вони мають нести задля постійного підвищення продуктивності сучасних технологій, протистоять ринкові доходи, що зменшуються. Відповідно, з метою здійснення крупних передвиробничих інвестицій фірмам необхідно брати участь у стратегічних альянсах для реалізації спільних технологічних розробок, що посилює концентрацію глобальних галузевих ринків. Іноді підприємства з метою зменшення постійних витрат перетворюють свої підрозділи у самостійні фірми.

Безпосередній вплив на поведінку господарчих суб'єктів мають також зміни у продуктивності капіталу, яка у напівпровідниковій промисловості та мікроелектроніці постійно й швидко зростає, при одночасній швидкій зміні технологічних інновацій, скороченні життєвого циклу продукції та зменшенні її ціни. Для підприємств це означає звуження прибуткових сегментів ринку.

Стратегічним фактором успіху на ринках стає час, оскільки, по-перше, якщо запізнитися із входження на ринок, то присутності не вистачить для покриття високих постійних витрат; по-друге, може сформуватися новий стандарт, який визначить подальший розвиток ринку.

Швидка заміна існуючої техніки призводить до ситуації невизначеності у поведінці покупця і, як наслідок, до відкладеного попиту, оскільки споживач сподівається на зменшення цін та на швидку появу продуктивнішої технології.

Таким чином, високі постійні витрати, зростання продуктивності капіталу та, одночасно, відкладений попит є стимулом до нових інновацій, які б забезпечили зменшення витрат. У майбутньому слід очікувати: збільшення потужностей у сфері передачі даних, унаслідок чого комунікаційні можливості стануть майже необмеженими; витрати на ділянку діапазону частот зменшаться та не будуть мати значення для господарюючого суб'єкта і, як наслідок, час та витрати подолання відстані втратять силу як обмеження у сфері комунікації; система гіперзв'язку, яка характеризується прямими мережевими ефектами, буде визначати вартість інформації, що пропонується через мережі.

Фундаментальний висновок, який робить М. Портер із дослідження глобальних ринків, полягає у тому, що конкуренція на них здійснюється такими способами, які істотно впливають на економічне становище країн. ***Здатність фірм країн отримати конкурентну перевагу в глобальних галузях приносить вигоди і в торгівлі, і в закордонних інвестиціях*** [8, с. 73].

Для досягнення конкурентної переваги на ринку фірма повинна мати менші витрати на види діяльності, які створюють цінність товару, або збільшувати цінність для споживачів шляхом диференціації продукції і надбавкою до ціни. Глобальні мережі нарахування вартості змінюють форми міжнародної економічної діяльності та пропонують нові можливості для країн, що розвиваються, щодо роз-

ширення торгівлі і підтримку сталого зростання за рахунок нетрадиційного експорту. Залучення підприємств таких країн до глобальних ланцюгів вартості може надати доступ до нових ринків, технологій, менеджменту.

Виходячи з проведеного аналізу сутності та основних тенденцій розвитку глобальних галузевих ринків можна зробити такі висновки.

1. Глобальні галузеві ринки – це сукупність відносин між суб'єктами різних країн з приводу виробництва та обміну стандартизованого продукту певного виду діяльності на всіх континентах світу, коли будь-які рішення, що приймають компанії на ринку однієї країни істотно впливають на їхні позиції на ринках інших країн.

2. Основними чинниками формування глобальних галузевих ринків є: інтернаціоналізація господарського життя, стирання відмінностей між країнами у виробництві та розподілі продукції, галузева політика країн щодо стимулювання та ліквідації окремих видів діяльності, виникнення нових ринків, посилення конкуренції, зростаюча економія за рахунок масштабів виробництва, спадні витрати на перевезення та складування, зміни вартості факторів виробництва, послаблення обмежень з боку уряду тощо.

3. Розвиток глобальних галузевих ринків визначають суперечливі тенденції, які, з одного боку, сприяють стандартизації продукції, посиленню концентрації ринків, збільшенню бар'єрів входження фірм на ринки за рахунок мережевих ефектів, зростанню продуктивності капіталу та збільшенню інновацій. З іншого боку, визначальними для діяльності фірм залишаються національні відмінності між споживачами у різних секторах ринків, гнучкі системи технологій, які дозволяють швидко пристосувати виробництво для індивідуальних потреб покупців, що потребує кастомізації продукції.

4. Врахування специфічних особливостей глобальних галузевих ринків дозволяє правильно визначити напрями підвищення конкурентноздатності на рівні фірми, галузей та економіки країн.

Бібліографічні посилання

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 200 с.
2. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
3. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
4. Паньков В. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы / В. Паньков // Безопасность Евразии. – 2008. – № 1. – С. 221–245.
5. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна, О. Капіщенко // Економіка України. – 2008. – № 5. – с. 58–65.
6. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – № 61, May-June. – P. 92–102.
7. Ohmae K. The Triad World View / K. Ohmae // The Journal of Business Strategy. – 1987. – № 7 (4). – P. 8–19.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
10. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
11. Goshel J. P. Horses for Courses: Organisation Forms for Multinational Corporations / J. P. Goshel, N. Noyria // Sloan Management Review. – Winter, 1993. – P. 23–35.
12. Inkpen A. C. Global strategy: creating and sustaining advantage across borders / A. C. Inkpen, K. Ramaswamy. – N.Y. : Oxford University Press, 2006. – 247 с.

13. Старостіна А. О. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. / А. О. Старостіна, А. О. Длігач, Н. В. Богомаз. – К. : Знання, 2009. – 454 с.
14. Кац М. Л. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость / М. Л. Кац, К. Шапиро // Вехи экономической мысли: Т. 5. Теория отраслевых рынков; пер. с англ. под общ. ред. А. Г. Слуцкого. – СПб.: «Эконом. школа», 2003. – С. 500-535 (Katz M. L., Shapiro C. Network externalities, competition and compatibility / M. L. Katz, C. Shapiro // American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. № 3. June. – P. 424 – 440).
15. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 86–91.
16. Ламбен Ж. -Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. -Ж. Ламбен; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2006. – 800 с.

Надійшла до редколегії 22.11.2009.

УДК 339. 9(075. 8)

С. В. Фомішин

Херсонський національний технічний університет

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА: РЕАЛЬНЕ ЯВИЩЕ І НАУКОВЕ ПОНЯТТЯ

Розглянуто глобалізацію світового господарства як реальне явище і як наукове поняття. Приведено і зіставлено думки різних дослідників цього процесу.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, глобальна економіка, світове господарство.

Рассматривается глобализация мирового хозяйства как реальное явление и как научное понятие. Приводятся и сопоставляются мнения различных исследователей этого процесса.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, глобальная экономика, мировое хозяйство.

In the article globalization of world economy as real phenomenon is examined and as a scientific concept. Led and compared opinions of different researchers of this process.

Key words: globalization, internationalization, global economy, world economy.

Актуальність проблеми. Всебічна інтернаціоналізація, що розповсюджується сьогодні практично на всі країни світу, всі сфери виробництва і обігу, обумовлює виникнення і формування якісно нового явища в поступальному розвитку цивілізації – глобалізацію світогосподарського розвитку. Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, які зростають та відбиваються на постійно зростаючих зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау. Якщо раніше господарство практично кожної країни було самовідтворюючою системою, то починаючи з ХХ ст., така система – тільки світове господарство в цілому. Національні економіки все більше, крок за кроком, зрощуються в єдиний економічний організм. Відмінна особливість цього економічного організму в тому, що тут домінують принципи ринкової економіки, об'єктивні закономірності міжнародного розподілу праці, інтернаціоналізації виробництва і капіталу.

Розвиток окремих економік обумовлюється все більше рухом світового господарства як єдиного цілого, що дозволяє говорити про перехід його в якісно новий стан – глобалізаційну фазу розвитку. Взаємозалежність держав стає визна-

чальною межею процесу глобалізації. Слід врахувати, що економічна глобалізація розвивається не сама по собі, а паралельно із глобалізацією політичною, соціокультурною, екологічною, демографічною, виступаючи в цілому як нова епоха в історії людства, її новий ступінь. Інша справа, що глобалізація світогосподарська визначає інші складові, базу подальшого розширення і стійкого розвитку всього цього процесу. Внаслідок цього їй відводиться особливе місце в даному економічному дослідженні, де вона виступає як економічний феномен.

Аналіз останніх наукових публікацій. Актуальність проблеми глобалізації сучасного економічного розвитку не одне десятиріччя зумовлює увагу до неї наукових інститутів, окремих вчених і наукових шкіл усього світу. Найбільш повно питання глобалізації досліджуються в роботах В. Андерсона, С. Аміна, У. Бека, А. Беловой, Є. Г. Брунера, А. Бузгаліна, Дж. К. Гелбрейта, Е. Драчева, П. Ф. Друкера, Дж. Даннінга, М. В. Загладіна, В. П. Колесова, М. Косолапова, А. М. Лібмана, Д. С. Львова, М. Максимової, А. Неклесси, В. Є. Новицького, І. М. Осадчої, В. Рамзеса, О. І. Рогача, В. Т. Рязанова, Є. Савельєва, Н. Симонія, С. І. Соколенка, А. Тейта, Л. Туроу, М. Фридмана, А. Дж. Тойнбі, А. С. Філіпенка, С. Чугрова, Л. Шинкарука, Ю. В. Шишкова, А. Сльянова та ін. Водночас чимало питань в теорії глобалізації залишаються невирішеними. Достатньо сказати, що суперечки починаються вже з поняття категорії «глобалізація». У останні десятиліття проблеми прискореного становлення глобальної економіки отримали особливу науково-практичну значущість, що знов зумовило поглиблення інтересу до цих процесів.

Мета і задачі дослідження. Оскільки явище глобалізації об'єктивне та історично закономірне, виникає необхідність проаналізувати на фоні сучасного прискореного розвитку глобальної економіки наявні у світовій економічній літературі погляди на походження і трактування цього феномену. Порівняльний аналіз останніх має істотне значення для адекватного наукового осмислення сучасних проблем глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Уперше термін «глобалізація» з'явився в 1983 р. у статті Т. Льовіта в журналі «Гарвард бізнес ревью». Спочатку під цим терміном розумілося утворення єдиних світових ринків, на яких діють великі корпорації, що виробляють аналогічні товари і послуги. Нині існує безліч підходів до розуміння глобалізації, що відображається у численних визначеннях цього процесу, які часто вступають в протиріччя один з одним. Мають місце інтерпретації сутності, вибору змістовності та послідовності початку її процесів. Варто врахувати, що глобалізація як категорія поступово поширюється не лише на базисні елементи окремих національних країн, а й на всю систему надбудовчих відносин, а отже, охоплює всю систему суспільних відносин: соціальні, політичні, правові, культурні, ідеологічні та ін. Отже, за генетичним підходом, висхідним етапом сучасної глобалізації був і залишається процес інтернаціоналізації всіх складових суспільно-економічної формації, який еволюціонує від менш розвинутих економічних та інших суспільних форм до розвиненіших. В економічній літературі на тісний взаємозв'язок між інтернаціоналізацією та глобалізацією вказують більшість українських та російських економістів, проте чітко ці категорії не розмежовують. Так, російський економіст А. Сльянов зазначає, що «глобалізація означає глибоку трансформацію капіталістичної системи і черговий етап у світовому інтеграційному розвитку» [1, с. 15]. У колективній праці російських вчених за ред. В. П. Колесова зазначено, що глобалізація – це нова стадія інтернаціоналізації господарського життя із врахуванням не лише досягнень гранично можливих масштабів останнього, а й якісно нових її характеристик [2, с. 284]. В. Іноземцев підтверджує указану думку більш чітко. Він відмічає, що глобалізація – процес формування оптимальних умов функціонування світового капіталізму [3, с. 42]. На думку Р. Хасбулатова, «поняття глобалізації у власне економічному трактуванні найправильніше віднести до процесу накопичення структурних зрушень і

поетапного формування органічно цілісного, взаємозв'язаного і взаємозалежного всесвітнього господарства, окремі ланки якого органічно переплетені фінансово-економічними, виробничо-технічними, інформаційними і іншими зв'язками, що постійно зміцнюються і стають набагато всестороннішими, багаточисельнішими і глибшими, ніж на попередніх етапах. Таким чином, це вищий етап інтернаціоналізації всіх чинників виробництва (продуктивних сил), коли система МЄВ буквально пронизує всі національні економіки, укріплюючи економічну цілісність світу» [4, с. 106]. А. Неклесса вважає, що нині «з'явилася «глобальна економіка», яка за допомогою системи ТНК і ТНБ упевнено діє на національних майданчиках, перетворюючи їх на універсальний об'єкт. При цьому багаточисельні ланцюжки стійких економічних зв'язків перестають бути залежними від конкретних держав і стягуються в один вузол якимись іншими агентами (наприклад, тими ж ТНК)» [5, с. 29].

Н. Іванов стверджує, що основним вмістом феномену глобалізації є «саме посилення взаємних зв'язків, взаємних залежностей і уразливості людей, суспільств і держав, яке отримало до кінця XX століття глобальні масштаби...» [6, с. 6]. На погляд Н. Симонія: «Глобалізація – це процес, пов'язаний з прогресом інформаційних технологій, що додають процесу інтернаціоналізації світової економіки нової якості» [7, с. 29]. М. Гузев вважає, що «глобалізація – це вищий рівень міжнародної інтеграції» [8, с. 145]. Ю. Шишков, характеризуючи глобалізацію як «нову епоху економічної історії людства», говорить про те, що «почався перехід світогосподарських економічних стосунків у нову якість, коли світова економічна спільнота з сукупністю більш-менш взаємозалежних країн перетворюється на цілісну економічну систему, де національні (державні) соціуми виявляються ніби складеними елементами єдиного всесвітнього господарського механізму, а їхні частки зростаючою мірою визначаються ходом розвитку цього організму як цілого» [9, с. 6].

Вельми оригінальним виглядає підхід А. Вебера: «Глобалізація представляється свого роду кентавром, «тіло» якого – технологічна революція у сфері інформатики і телекомунікацій, прискорене зростання транснаціональних перевезень, капіталу і міжнародної торгівлі, зростаюча взаємозалежність суспільств, а «голова» і «руки» – уряди США, інших країн «великої сімки» і контрольовані ними міжнародні фінансові організації, що діють згідно з принципами Вашингтонського консенсусу, у дусі ідеології і політики неоліберального ринкового глобалізму» [10, с. 53]. А. Тейт під цим терміном розуміє «зростаючу взаємозалежність країн в результаті збільшення масштабів міжнародної торгівлі і розширення її сфери, що охоплює не лише обмін товарами, але і послугами, і капіталом» [11]. У деяких працях зарубіжних економістів при тлумаченні глобалізації зустрічаються розпливчасті. Так, В. Андерсон (США) розглядає глобалізацію як «систему систем, що прискорено змінюється і приділяє також велике значення політичним, культурним та біологічним змінам» [12, с. 96]. Конкретніше він характеризує глобалізацію як «потік сил, що конвертуються і створюють істинно єдиний світ» [62, с. 98]. Початком глобалізації цей автор називає період виходу предків людини з Африки.

Поряд з поняттям «глобалізація» в науковій літературі зустрічається термін «глобалістика». Англійський вчений У. Бек ототожнює термін «глобалізм» з неоліберальною версією глобалізації [13, с. 20]. Російський вчений І. Косолапов порівнює глобалізацію з неоколоніалізмом: «Це чиста форма сучасного (постіндустріального, якщо завгодно) неоколоніалізму, яка, якщо досягне успіху, пройде через ті ж відомі фази, що і всі попередні: самоутвердження (багато в чому вже відбулося), панування (вже має місце), саморозкладання і розпад, здатний прийняти катастрофічні форми. Парадокс в тому, що ідея неоліберальної глобалізації

здійснення та конкурентна. Така глобалізація вже наявна, по світу в майбутньому вона готує екологічну, соціальну, культурну і військову катастрофи» [14, с. 71].

На думку М. Інтрілігейтора, «під глобалізацією розуміється ...величезне збільшення масштабів світової торгівлі і інших процесів міжнародного обміну в умовах усе більш відкритої, інтегрованої світової економіки, що не визнає кордонів» [15].

Як видно, єдності думок у визначенні поняття та сутності глобалізації і її можливих наслідків донині не досягнуто. Навпаки, розбіжності поглядів ще більше зростають. Наприклад, глобалізація розглядається як наслідок розвитку світових інтеграційних процесів, зростання відкритості національних економік (Г. Брунер, Е. Драчева, П. Ф. Друкер, А. М. Лібман, Д. С. Львов, А. Неклесса, В. Т. Рязанов, Н. Симонія, Л. Туроу, Н. Фрідман та ін.). Прибічники цього підходу одночасно бачать в ній складне, суперечливе, багатофакторне і багатопланове явище, що стосується різних сторін суспільного життя [16, с. 15–17]. Слід також відзначити, що в ході розвитку процесу глобалізації уявлення про неї істотно змінюються. Так, М. Фрідман спочатку визначав глобалізацію як світову інтеграцію фінансових ринків і технологій усередині вільного капіталістичного ринку [17, с. 134]. У пізніших дослідженнях він говорить вже про глобальне стискування ринків, технологій, телекомунікаційних систем для забезпечення компактності світу, можливостей кожного з нас діяти швидше, ефективніше і з меншими витратами, ніж будь-коли раніше [18, с. 198].

Інші дослідники (С. Амін, Дж. К. Гелбрейт, В. Н. Малейченко, А. Дж. Тойнбі) вбачають у виникненні глобальних тенденцій прояв системної кризи капіталізму, що викликає необхідність поглинання порівняльних переваг інших країн і трансформацію всієї системи суспільно-економічних стосунків. При цьому глобалізація сприймається ними як форма експансії світового фінансово-олігархічного капіталу, очолюваного США, з метою нав'язування світу своєї економічної і політичної влади.

Зустрічаються й інші трактування сутності цієї категорії. Наприклад, А. М. Белов вважає, що глобалізація – це процес, що сприяє всьому процесу цивілізації людства, і тому повинен вивчатись в історичній перспективі [19, с. 4]. У російських економічних словниках та енциклопедіях зустрічаються і інші визначення глобалізації. Українські економісти дещо інакше трактують сутність глобалізації. Так, Є. Савельєв характеризує глобалізацію як категорію, «яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років ХХ ст. набуває форм постійного і неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік» [20, с. 264] (йдеться не про глобалізацію в цілому, а про економічну глобалізацію). Близьким за змістом є визначення цього поняття спеціалістами з МВФ: глобалізація розглядається ними як зростаюча взаємозалежність країн світу внаслідок зростаючого обсягу і різноманітності трансграничного руху товарів і послуг, а також швидкого і широкого розповсюдження всіх нових технологій. Це визначення англійський вчений Дж. Даннінг вважає характерним для умов вільного ринку і відповідно зменшення та модифікації ролі неринкових інститутів [21, р. 18]. Тому він запровадив у науковий обіг категорію «глобальний капіталізм», а його розвиток може бути успішним у разі зростання ролі неринкових інститутів, і передусім урядів, у встановленні правил і стандартів діяльності на конкретних ринках, а також поєднання економічного ефекту від глобалізації ринків з вимогами соціальної справедливості [22, с. 14].

Можна назвати багато недоліків, які торкаються того чи іншого визначення глобалізації. Так, у визначенні глобалізації МВФ відсутній системний підхід, оскільки в ньому не враховуються інші форми міжнародних економічних відносин (наприклад, міжнародний рух робочої сили) та інститутів, які надають ціліс-

ності даному процесу. Крім того, про зростання взаємозалежності можна говорити і у разі інтернаціоналізації економіки порівняно з попередніми етапами процесу. У наведених визначеннях відсутня чітка класифікація нового етапу або нової стадії. Такий методологічний підхід не передбачає конструктивну категоріальну визначеність категорії «глобалізація». В окремих дефініціях робиться спроба дати визначення глобалізації, але вона порівнюється лише з однією із своїх складових на попередньому етапі розвитку, тобто з інтернаціоналізацією господарського життя. В. Андерсон намагається охарактеризувати глобалізацію з точки зору системного підходу, але у першому визначенні практично не фіксує жодних сутнісних ознак категорії (зводить глобалізацію «до системи систем, що прискорено змінюється...»). Далі названо лише політичні, культурні та біологічні зміни, що надто звужує сферу глобалізації. Подібні недоліки притаманні його визначенню, де йдеться про «потік сил, що конвергуються і створюють істинно єдиний світ». Антиісторичним є ототожнення початку глобалізації з появою людини на Землі. Для забезпечення наукової обґрунтованості визначення цієї категорії слід насамперед використати методологію короткого і розгорнутого визначення. Оскільки коротке визначення передбачає з'ясування глибинної внутрішньої сутності (з урахуванням принципу суперечності), то глобалізацію можна охарактеризувати як суперечливу взаємодію розвитку людини в межах національних суспільних відносин та глобальних процесів, що формуються і розвиваються на основі інтернаціоналізації господарського життя. Йдеться про людину, основними складовими якої є природна та соціальна, тому розвиток сучасної глобалізації пронизує суперечливе входження в єдиний глобальний простір кожної із цих складових. Людина в межах національних держав розвивається не як окремий ізольований суб'єкт (так звана «робінзонада»), а в трудових колективах, різноманітних громадських об'єднаннях, партіях, окремих націях та народностях, які по-різному залучаються до світового глобального процесу.

Сутність економічної глобалізації вчені також трактують по-різному. Так, А. Єльянов вважає, що «у першому наближенні глобалізацію економіки можна було б визначити як диверсифікацію, розширення, поглиблення та ущільнення всієї системи транснаціональних господарських і культурних зв'язків, що у кінцевому підсумку надає їм загальнопланетарне, глобальне вимірювання» [1, с. 3]. На думку В. Андерсена, економічна глобалізація охоплює зростання міжнародної торгівлі і зарубіжних інвестицій, міжнаціональну інтеграцію процесу виробництва, інтернаціоналізацію ринку робочої сили, вільний обіг і обмін валюти, створення єдиних споживчих стандартів [12, с. 98]. Англійський економіст Дж. Данінг вважає, що глобальна економіка відрізняється від традиційної за такими ознаками:

- транскордонні операції стають глибшими, а внутрішні взаємозв'язки – розвиненішими;
- мобільнішими стають ресурси, здібності, товари і послуги;
- ТНК відіграють значно більшу роль як виробники і розповсюджувачі багатства, а також діють у більшій кількості країн;
- на транскордонних ринках виникає економічна і фінансова нестійкість, особливо на ринку капіталів та валютному ринку;
- швидше розвивається експансія інформаційних технологій і електронної комерції, що зумовлює зміни характеру транскордонних акцій, зокрема всіх видів послуг [21, р. 102].

На думку російського економіста М. Максимової, у цьому визначенні виокремлюється низка якісних особливостей глобальної економіки, які виражаються, з одного боку, в синергічному ефекті, а з іншого – у витратах, пов'язаних з нестійкістю на транскордонних ринках [22, с. 16]. Проте у цьому визначенні, на наш

погляд, виділяється лише один суб'єкт глобальної економіки – ТНК, – а отже, відсутній системний підхід до проблеми.

Як бачимо, починаючи з трактування даного терміну і далі існують різні думки з приводу цієї складної і багатоаспектної категорії. Наведеним визначенням бракує чіткої класифікації ознак глобалізації економіки, оскільки переважна більшість дефініцій може також стосуватися процесів інтернаціоналізації економіки; деякі з них побудовані шляхом перерахування сфер як глобалізації, так і інтернаціоналізації без взаємної субординації. Так, у визначенні А. Єльянова включено культурні зв'язки, більшість яких виходять за межі економіки.

На наш погляд, розгорнуте визначення глобалізації передбачає комплексну характеристику сутнісних зв'язків і відносин (а не лише їхнього ядра, втіленого у короткому визначенні) з урахуванням законів розвитку та функціонування глобальних процесів. Глобалізація – процес діалектичної взаємодії національних та глобальних суспільних процесів, за якого відбувається поступове обмеження національних особливостей суспільних відносин (і відповідних якостей людини) та їх поступове підпорядкування системі глобальних відносин, а також законів та закономірностей такої взаємодії, цілісність якої забезпечується наднаціональними структурами у взаємодії з державами інших країн. Автори, які вбачають відмінність глобалізації від інтернаціоналізації лише у руйнуванні національних кордонів та у підриві основ національного суверенітету, дещо звужують трактування глобалізації. Так, на думку С. Чугрова, інтернаціоналізація – «це поступове взаємопроникнення технологічних і культурних стандартів, які, однак, не зачіпають державного суверенітету» [23, с. 20]. Позиція С. Чугрова частково виправдана, але він при з'ясуванні інтернаціоналізації називає лише технологічні і культурні стандарти і не розглядає національний суверенітет з урахуванням всієї системи суспільних відносин. Проте і в цьому разі логічніше говорити про підрив національних суспільних відносин. Розглядаючи категорії глобалізації та інтернаціоналізації окремі автори вбачають різницю між ними у тому, що перша є «...поширенням інтернаціоналізації на сферу виробництва. Вона є організацією транснаціональних ланцюжків створення доданої вартості, наприклад, у вигляді ТНК або «трикутного виробництва» [24, с. 54]. Такий підхід означає нерозуміння авторами жодної із названих категорій. Це зумовлено тим, що процес інтернаціоналізації сфери обміну розпочався ще з середини XVIII ст. і поступово поширився на сферу виробництва. У свою чергу, глобалізація, яка розпочинається у другій половині XX ст., у першу чергу охоплює сферу обміну, поширюючись водночас і на сферу безпосереднього виробництва, але в значно менших масштабах. Крім того, намагання розмежувати інтернаціоналізацію і глобалізацію лише за окремою сферою суспільного відтворення означає недотримання вимог системного підходу.

Висновки і перспектива подальших досліджень.

Проблемою глобалізації світова економічна наука активно займається з кінця 60-х рр. XX ст. Проте, донині наочне поле економічної теорії відносно глобалізації економічного розвитку залишається нестрогим, невизначеним і за багатьма аспектами дискусійним. Існує безліч дефініцій цієї економічної категорії, що показує її складність і багатогранність. Подальший прогрес глобалізації безумовно викличе до життя безліч її нових різноманітних дефініцій.

Бібліографічні посилання

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма и ответы на глобализацию? / У. Бек. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 301с.
2. Белов А. М. Глобальная стратегия международных монополий / А. М. Белов. – М. : Наука, 1998. – 343 с.
3. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под ред. В. П. Колесова. – М. : ТЕИС, 2002. – 632 с.

4. Глобализация: Контуры XXI века. Реферативный сборник : *в 3-х частях.* / вступительная статья П. В. Малиновского. – М. : ИНИОН, 2001. – 255 с.
5. Гузев М. М. Развитие капитализма в России в конце XIX и в конце XX вв. в аспекте общемировых трансформационных процессов / М. М. Гузев // *Философия хозяйства.* – 1999. – № 4. – С. 142–149.
6. Драчева Е. Л. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2005. – № 7. – С. 111–119.
7. Економічна енциклопедія : в 3 т. / за ред. С. В. Мочерного. – Т. 2. – К. : Академія, 2004. – 336 с.
8. Зуев А. Глобализация: аспекты о которых мало говорят / А. Зуев, Л. Мясникова // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 2004. – № 8. – С. 3–10.
9. Иноземцев В. О призраках и реальности / В. О. Иноземцев // *Свободная мысль.* – 2003. – № 4. – С. 40–47.
10. Интрилигейтор М. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции / М. Интрилигейтор // <http://www.ptpu.ru/Issues/6-98/ptu6-1.htm>.
11. Конец эпохи «мира-экономики», глобализация и естественная социальная эволюция: Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». – М. : Изд. Дом «НОВЫЙ ВЕК», 2001. – 54 с.
12. Косолапов Н. А. Глобализация: сущностные и международно-политические аспекты / Н. А. Косолапов // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 2001. – № 3. – С. 69–74.
13. Максимова М. Проблемы стабильности в мировой экономике / М. Максимова // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 2004. – № 9. – С. 3–18.
14. Парадоксы глобализации – вызовы и поиски ответа: Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». – М. : Изд. Дом «НОВЫЙ ВЕК», 2001. – 68 с.
15. Прикладные аспекты глобализации: Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». Спец. выпуск. – М. : Изд. Дом «НОВЫЙ ВЕК», Институт микроэкономики, 2001. – 65 с.
16. Размышления о будущем: Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». – Вып. 7 (19). – М. , 2001. – 65 с.
17. Тейт А. Глобализация – угроза или новые возможности для Европы? / А. Тейт // <http://www.ptpu.ru/Issues/5-98/ptu12.htm>
18. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика: в 2 т. / Р. И. Хасбулатов. – Т. 1. – М. : ЗАО «Изд. «Экономика», 2001. – 563 с.
19. Чугров С. Глобализация, модернизация или интернационализация / С. Чугров // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 2002. – № 4. – С. 23–30.
20. Шишков Ю. Мировая экономика: нарастающий процесс глобализации / Ю. Шишков. – М. : РАН, 1998. – 64 с.
21. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А. Эльянов // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 2004. – № 1. – С. 3–16.
22. Dunning J. Whiter Global capitalism / J. Dunning // *Global Focus.* – 2000. – Vol. 12 (1). – P. 13–47.
23. Freedman M. Capitalism and Free to Choice / M. Freedman. – N.-Y., 1962. – 202 p.
24. Freedman M. Free to Choice / M. Freedman. – N.-Y., 1980. – 332 p.

Надійшла до редколегії 14.11.2009.

І. С. Невінчаний*Київський національний університет імені Тараса Шевченка***СВІТОВИЙ РИНОК ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Розглянуто світовий ринок об'єктів інтелектуальної власності та проаналізовано основні тенденції і особливості його розвитку.

Ключові слова: світовий ринок, інтелектуальна власність, об'єкти інтелектуальної власності.

Рассмотрен мировой рынок объектов интеллектуальной собственности и проанализированы основные тенденции особенностей его развития.

Ключевые слова: мировой рынок, интеллектуальная собственность, объекты интеллектуальной собственности.

The intellectual property objects world market was researched and the basic tendency and characteristics of development was analyzed.

Key words: world market, the intellectual property, the intellectual property objects.

Постановка проблеми. Розвиток світової економічної системи пов'язаний з її глобалізацією, яка є багатостороннім процесом. Основними рушійними силами процесу глобалізації виступають технологічний прогрес, розвиток міжнародної інфраструктури, революційні зміни в інформаційних технологіях та лібералізація торгівлі й міжнародних зв'язків. Зазначені фактори мали безпосередній вплив на соціальний і економічний розвиток усіх країн світу. Спочатку це позначилося на зростанні обсягів світової торгівлі товарами та послугами, темпи зростання якої в усіх регіонах світу за останні тридцять років перевищували темпи зростання ВВП. Так, в останню чверть XIX ст. обсяги світової торгівлі зросли у 2,1 рази [1, с. 75]. У 1990-х рр. темпи зростання ВВП у цілому в світі становили 2,9 %, а темпи зростання світової торгівлі – 7,9 % [2, с. 39].

Іншим важливим наслідком глобалізації є різке зростання економічної, господарської і соціальної ролі інтелектуальної власності, якій властива концентрація переважно творчої, інноваційної, новаторської праці, що лежить в основі оригінального, а не репродуктивного виробництва. Саме інтелектуальна діяльність формує прогрес людства, а сукупність національних виробничих можливостей у різних галузях створюють світову економіку сфери інтелектуальних послуг, функціонування якої визначається специфікою її продукції, умовами виробництва, обміну і споживання.

Метою статті є розглянути світовий ринок об'єктів інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу. Ринок інтелектуальної власності розвивається швидкими темпами та приносить значні прибутки провідним компаніям та країнам світу. Завдяки інтелектуальній власності на цьому ринку створені та охороняються певні ринкові зони одержання надприбутку. Характерними особливостями світового ринку об'єктів інтелектуальної власності на відміну від традиційних ринків товарів та послуг є високий рівень монополізації, який віддзеркалює прагнення ТНК до довгострокового закріплення на ринках за допомогою іноземного патентування, що створює умови для стабілізації експорту товарів та формування попиту на ліцензії; висока норма прибутку у зв'язку з можливою різницею між собівартістю та ціною ліцензії, яка визначається розміром майбутнього доходу покупця прав [3, с. 104].

Однією з умов зростання світового ринку об'єктів інтелектуальної власності є наявність ефективної системи регулювання торговельних відносин у галузі опе-

рацій з інтелектуальною власністю і, перш за все, забезпечення її охорони. Надійний рівень цієї охорони стимулює наукові дослідження та практичне використання досягнень науки і техніки, а також міжнародний обмін ними.

За останні два десятиліття різко зросла і продовжує збільшуватися частка інтелектуальної праці у загальному обсязі товарів і послуг у міжнародному обігу. Швидкими темпами розвиваються передові наукомісткі галузі – створення електронно-обчислювальних машин та їхнього програмного забезпечення, телекомунікаційного устаткування, продукції біотехнології і фармакології. Нові розробки значно підвищили і значущість традиційних галузей. Одночасно розширилася торгівля контрафактними виробами, що пов'язано, насамперед, з удосконаленням технічних можливостей щодо підробки засобів індивідуалізації, програмних продуктів, а також засобів запису і відтворення звуку та зображення.

Зростання обсягів світового ринку об'єктів інтелектуальної власності спонукало до поширення співпраці країн у галузі інтелектуальної власності та приведення національних законодавств у відповідність до міжнародних вимог. Треба зазначити, що протягом останніх двох десятиліть відбувається значне збільшення числа країн, що приєдналися до міжнародних угод у сфері регулювання прав інтелектуальної власності. Це свідчить про зростання серед країн світової спільноти розуміння того, що тільки міжнародна співпраця в галузі гармонізації національних стандартів регулювання прав інтелектуальної власності може суттєво впливати на розвиток торговельно-економічних відносин. Рівень активності у приєднанні до договорів є переконливим свідченням зростаючого визнання ключової ролі регулювання прав інтелектуальної власності як засобу підвищення соціально-економічного та культурного розвитку.

Слід зазначити, що в умовах глобалізації світової економіки важливого значення для вдалого розповсюдження нових технологій набуває комерційне використання інтелектуальної власності, що сприяє розвитку світової торгівлі та міжнародному науково-технічному співробітництву. Посилення розподілу праці у сфері НДДКР та винаходів приводить до значного зростання ліцензійної торгівлі, передачі технологій, а також купівлі-продажу наукомісткої продукції, ліцензій та патентів, ноу-хау, лізингу наукового та виробничого оснащення, надання консультаційних, інформаційних та інжинірингових послуг.

Провідне місце на світовому ринку інтелектуальної власності належить торгівлі ліцензіями. Міжнародна торгівля ліцензіями є основною формою науково-технічного обміну. Так, середньорічні темпи зростання міжнародної торгівлі ліцензіями в 3–4 рази перевищують темпи розвитку торгівлі традиційними товарами, що веде до стійкого збільшення обсягів ліцензійної торгівлі і частки загального і галузевого ринків ліцензій у світовому товарообігу. До характерних рис розвитку ринку інтелектуальної власності відносять прискорення та поширення ліцензійної торгівлі на нові країни, збільшення її концентрації у промислово розвинених країнах та наукомістких галузях виробництва, посилення впливу міжнародних транснаціональних корпорацій в цій галузі, значне підвищення витрат на придбання ліцензій порівняно з витратами на НДДКР, підвищення значення ліцензійної торгівлі з країнами, що розвиваються [4, с. 283].

З початку 1970-х років, що співпадає з етапом глобалізації економіки та інтернаціоналізації торгівлі, чинниками інтенсифікації міжнародної торгівлі ліцензіями, що стимулюють компанії їх продавати та купувати на світовому ринку, є: комерційна зацікавленість двох сторін у здійсненні технологічного трансферу; можливість мати переваги в конкурентній боротьбі на світовому ринку; прискорення випуску на ринок нової продукції; одержання доступу до додаткових ресурсів; проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри; країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, які беруть участь у міжнародному технологічному

обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат; створення позитивного іміджу товарів країни (фірми) ліцензіара та зростання попиту на них в інших країнах; можливість поширення маркетингових досліджень у країні-ліцензіаті; можливість ліцензіара посилити захист своїх активів в умовах недосконалого законодавства, нестабільної політичної ситуації в країні-ліцензіаті, що до того ж проводить політику з обмеження панування іноземного капіталу і зміцненню державної власності.

Крім переваг, міжнародне ліцензування має й недоліки, які найбільш вагомими для ліцензіара. У першу чергу, це: обмеження можливостей одержання майбутніх прибутків, пов'язаних із самостійним використанням нематеріальних активів, унаслідок передачі прав на досить тривалий період. Крім того, ліцензіар втрачає контроль над якістю своєї продукції і технології, а також над збереженням репутації своєї фірми у випадку передачі права іншій фірмі. Основними наслідками втрати контролю є неадекватне використання ліцензій, низька якість продукції, перетворення ліцензіата в конкурента. Але при співставленні реальних вигод та можливих втрат превалюють перші, що і створює передумови розширення торгівлі ліцензіями.

Ліцензійна торгівля являє собою основну форму міжнародної торгівлі, яка постійно розвивається. Це пов'язано, перш за все, з високою нормою прибутку ліцензійних операцій, оскільки вони менш ризиковані в порівнянні з прямим інвестуванням. Головна проблема при укладанні угоди – ціна ліцензії, визначити яку досить складно, у зв'язку із впливом багатьох як економічних, так і політичних факторів. Ліцензійні операції є основним і, по суті, єдиним механізмом торгівлі правами на об'єкти інтелектуальної власності. Кожна компанія, виходячи зі своєї стратегії розвитку, може, з одного боку, покращити можливості свого бізнесу за рахунок купівлі новітніх технологій, а з другого – збільшити доходи за рахунок продажу права використання власних патентів, технічної документації тощо.

Інтернаціоналізація інтелектуальної власності проявляється також у поширенні такої форми міжнародного технологічного обміну як інжиніринг – комплекс інженерно-консультаційних послуг з використання технологічних та інших науково-технічних розробок. Усі ці послуги мають інтелектуальний характер і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на підставі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо: підготовки виробництва (передпроектні, проектні, післяпроектні послуги); забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу); забезпечення реалізації продукції; обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

Завоювання зовнішніх ринків досягається шляхом іноземного патентування. Основними чинниками, що стимулюють іноземне патентування, є такі: охорона технічних нововведень від дій недобросовісної конкуренції і забезпечення конкурентоспроможності продукції; зацікавленість у створенні бази для збуту ліцензій; охорона експорту; прагнення для довгострокового закріплення позицій на світових ринках. Основними процедурами патентування є: традиційна процедура патентування (згідно національного патентного законодавства країни патентування); процедура згідно з Договором про патентну кооперацію (Договір РСТ); процедура згідно з Європейським патентним відомством (ЄПВ); процедура згідно з Євразійською патентною Конвенцією (ЄАПК).

Слід також мати на увазі, що в окремих випадках з економічної точки зору придбання патентів та ліцензій вигідніше, ніж створення нових власних технологій. Підтвердженням цього може бути показовий приклад Японії: протягом три-

валого часу Японія щорічно витрачала \$300 млн на купівлю патентів та ліцензій, що в кінцевому випадку призвело до отримання \$10–12 млрд прибутку з продажу готової продукції. У результаті науково-технічний прогрес Японії був досягнутий за відсутності академії наук, відомих наукових шкіл та дослідних інститутів [3, с. 105].

Суттєвим фактором сприяння інтелектуальній діяльності в глобальному масштабі і, як наслідок цього, поширення світового ринку інтелектуальної продукції є робота Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) – однієї із спеціалізованих установ ООН. Активна робота ВОІВ проводиться у напрямках реєстраційної діяльності, забезпечення міжурядового співробітництва з питань інтелектуальної власності і програмної діяльності. Вона надає необхідні послуги заявникам і власникам прав на промислову власність, одержує та обробляє міжнародні заявки відповідно до Договору РСТ, здійснює міжнародну реєстрацію знаків і промислових зразків [5, с. 81].

Намір багатьох країн приєднатися до СОТ передбачає виконання вимог Угоди ТРІПС щодо правових аспектів торговельних операцій з об'єктами інтелектуальної власності та додержання вимог міжнародної системи охорони прав інтелектуальної власності, в першу чергу пов'язаних з патентно-ліцензійною діяльністю. Саме виконання цих вимог є умовою подальшого розвитку та стабільності ринку об'єктів інтелектуальної власності.

Про бажання країн стати активними учасниками світового ринку інтелектуальної власності свідчить їх приєднання до міжнародних договорів про патентну кооперацію (РСТ), патентне право (PLT) та товарні знаки (TLT). Значний вплив на формування світового ринку об'єктів інтелектуальної власності мають процедури її реєстрації. Винахідник нового мобільного телефону в маленькій країні, наприклад, Фінляндії, буде більше зацікавлений в реєстрації своїх прав у США або Японії, а не у Фінляндії, оскільки рівень потенційних доходів від продажу в цих країнах вище [6, с. 30]. У зв'язку з цим доцільно проаналізувати сучасний стан та напрями вдосконалення міжнародних систем реєстрації патентів та товарних знаків.

Глобалізація торговельно-економічних відносин та зростання конкурентної цінності товарних знаків поширюють обсяги торгівлі об'єктами інтелектуальної власності, що, у свою чергу, сприяє інтенсифікації процесів міжнародної реєстрації засобів індивідуалізації. Підвищення значущості товарних знаків має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, відомі бренди гарантують комерційну привабливість товарів, а з іншого – спонукають до їх підробки, що шкодить діловій репутації справжніх власників цих брендів. Висока репутація товарних знаків як засобів створення конкурентних переваг є ключовою компонентою маркетингової стратегії будь-якої компанії. У зв'язку з цим щороку збільшуються обсяги зареєстрованих товарних знаків. Сьогодні на земній кулі зареєстровано понад 25 млн товарних знаків і це число зростає щороку більш ніж на мільйон [7, с. 30]. Процес реєстрації брендів триває і зараз. Прикладом цієї тенденції є реєстрація імені головного тренера лондонського футбольного клубу «Челсі» Жозе Моуріньо як торгової марки. Вартість зареєстрованої торгової марки складає один мільйон фунтів стерлінгів [8]. Конкурентна цінність товарного знаку також поширюється і на такі засоби індивідуалізації як доменні імена. Так, продаж доменного імені Fish.com, що легко запам'ятовується та спрощує процедури пошукових сервісів, було продано за один мільйон доларів США [9].

Зростання конкурентної цінності товарних знаків вимагає вищого рівня їх охорони на національному, регіональному та міжнародному рівнях. Тому в останній час було здійснено низку заходів у галузі міжнародного права інтелектуальної власності щодо зміцнення охорони товарних знаків та спрощення процедури їх реєстрації. Це в першу чергу стосується Протоколу до Мадридської угоди про

міжнародну реєстрацію знаків (1989 р.). Він вносить такі зміни до Мадридської системи:

- допускає можливість подання заявки на міжнародну реєстрацію як на підставі національних заявок, так і на підставі національних реєстрацій;
- допускає продовження строку для внесення рішення про відмову або надання охорони товарного знаку до 18 місяців;
- дозволяє перетворення анульованої міжнародної реєстрації в національні або регіональні заявки в кожній зазначеній договірній стороні із збереженням дати подачі та за наявності такої можливості, дати пріоритету міжнародної реєстрації.

14 квітня 1891 р. була укладена Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків. Країни, що підписали цю Угоду, утворили Спеціальний союз для міжнародної реєстрації знаків. Громадянин кожної країни-учасниці Союзу може забезпечити в усіх інших країнах-учасниках Угоди охорону своїх знаків, що застосовуються для товарів і послуг і зареєстровані в країні походження, шляхом подання заявки на зазначений знак до Міжнародного бюро ВОІВ за посередництвом відомства країни походження.

Мадридський протокол сприяв подальшому розширенню межі використання Мадридської системи в цілому. Щороку збільшується обсяг зареєстрованих товарних знаків.

Наведені дані свідчать про істотне зростання числа міжнародних заявок на реєстрацію товарних знаків, країнами походження яких є: Китай (115 %), Австралія (100,9 %), Республіка Корея (86,8 %), Болгарія (82,5 %), Японія (75,6 %), Словенія (64,8 %), Латвія (62,7 %), Угорщина (47,4 %), Австрія (36,8 %), Туреччина (36,4 %), Об'єднане Королівство (36,1 %), Італія (30,5 %), Норвегія (29,8 %), Словаччина (27,7 %), Сінгапур (25,7 %), Чеська Республіка (24,7 %), Швеція (24,3 %), Данія (17,9 %) і Хорватія (15,4 %) [9, с. 3].

Ці міжнародні реєстрації були еквівалентом близько п'яти мільйонів національних реєстрацій з урахуванням того, що в середньому дія кожної міжнародної реєстрації поширюється приблизно на 12 зазначених країн. Найстарша міжнародна реєстрація товарного знаку, що дотепер діє в результаті безлічі продовжень, була здійснена в 1893 р. і належить швейцарській фірмі з виробництва годинників «Longines». На сьогодні загальне число країн-учасниць Протоколу складає 66, а загальне число членів Мадридської системи досягло 77 [10, с. 2].

Найбільші двадцять користувачів Мадридської системи: «Henkel» (Німеччина), «Hofer» (Австрія), «Richter Gedeon» (Австрія), «Janssen Pharmaceutica» (Бельгія), «Beiersdorf AG» (Німеччина), «Siemens» (Німеччина), «Novartis» (Швейцарія), «Philips Electronics» (Нідерланди), «Aldi» (Німеччина), «Lidl Stiftung & Co» (Німеччина), «Deutsche Postbank AG» (Німеччина), «L'Oreal» (Франція), «Atlana Pharma AG» (Німеччина), «Nestle» (Швейцарія), «Unilever» (Нідерланди), «Volkswagen AG» (Німеччина), «Mip Metro Group Intellectual Property Gmb & Co» (Німеччина), «Akzo Nobel Coatings International BV» (Нідерланди), «Merck» (Франція) і «Biofarma» [11].

Таким чином, світова торгівля правами на об'єкти інтелектуальної власності утворює специфічний сегмент світового ринку послуг, на якому продаються і купуються не стандартні види послуг (транспортні, посередницькі, фінансові тощо), а науково-технічні знання, що є результатами наукових досліджень, проектних, конструкторських робіт і досвіду їх промислового освоєння. Як товар тут виступають продукти інтелектуальної праці, що мають не тільки наукову, а й комерційну цінність, і втілені у формі патентів, товарних знаків, промислових зразків, різноманітної документації (технічної, конструкторської, комерційної, маркетингової) [12, с. 139].

Неухильний процес інтернаціоналізації економічного життя, що проявляється зростанням обсягів світової торгівлі, об'єктивно зумовлює підвищення значення та ролі інтелектуальної власності. Слід зазначити, що відмінною рисою світового ринку інтелектуальної власності в порівнянні з іншими товарними ринками є його універсальність, органічний зв'язок із усіма галузями виробництва. При цьому найвищі темпи спостерігаються в наукомістких галузях виробництва – таких як інформаційні технології, органічна хімія і гетероциклічні з'єднання, напівпровідникові прилади, мережа і комунікації.

Висновок. Основною тенденцією розвитку міжнародної торгівлі є різке зростання попиту на товари та послуги, які створені з використанням новітніх технологій та досягнень у галузі науки й техніки. Це стимулює зростання світового ринку об'єктів інтелектуальної власності. У першу чергу це стосується міжнародної торгівлі ліцензіями, виникнення та поширення торгівлі інжиніринговими послугами на основі останніх досягнень інноваційної діяльності, підвищенням значущості засобів індивідуалізації товарів та послуг. Але умовою подальшого розвитку світової торгівлі інтелектуальною продукцією є удосконалення стандартів охорони прав інтелектуальної власності, яке може бути реалізоване тільки на основі міжнародної співпраці.

Вищенаведене дозволяє констатувати, що основними тенденціями та особливостями розвитку світового ринку об'єктів інтелектуальної власності є: зростання та динамізація торгівлі роялті та ліцензійними послугами; значне підвищення витрат на придбання ліцензій порівняно з витратами на НДДКР; концентрація ліцензійної торгівлі в промислово розвинених країнах та наукомістких галузях виробництва (інформаційні технології, органічна хімія, телекомунікації тощо); поява нових потужних суб'єктів ринку з країн ЄС (Італія, Франція) та Азії (Китай, Корея); високий рівень монополізації, який віддзеркалює прагнення ТНК до довгострокового закріплення на ринках за допомогою іноземного патентування, що створює умови для стабілізації експорту товарів та формування попиту на ліцензії; підвищення попиту на інжинірингові послуги з високою питомою вагою інтелектуальної праці (результати НДДКР і досвід їх практичного освоєння); збільшення обсягів продажу контрафактної продукції; зростання комерційного інтересу до товарних знаків та інших засобів індивідуалізації, про що свідчить різке збільшення обсягів їх реєстрації, а також збільшення кількості та питомої ваги заявок з таких країн як Китай, Австралія, Корея, Болгарія.

Бібліографічні посилання

1. Сіденко С. В. Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації / С. В. Сіденко // Міжнародна економічна політика. – 2004. – № 1. – С. 72–93.
2. Лук'яненко Д. Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
3. Бовин А. А. Интеллектуальная собственность: экономический аспект : учеб. пособие. / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 216 с.
4. Регулювання ринків товарів і послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ/СОТ / Осика С. Г., П'ятницький В. Т., Оніщук О. В. та ін. – К. : УАЗТ, 2000. – 336 с.
5. Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності, прийнятий Дипломатичною конференцією 20 грудня 1996 р. // Інтелектуальна власність. – 2001. – № 2. – С. 81–85.
6. Мэггс П. Б. Интеллектуальная собственность / П. Б. Мэггс, А. П. Сергеев. – М. : Юрист, 2000. – 396 с.
7. Андрощук Г. Торгова марка: вибір імені / Г. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 4. – С. 30–37.
8. Тренер запатентує своє ім'я – сайт Media International Group – http://www.mignews.com.ua/articles_print/179258.html – 7.10.2005.

9. Домен продали за мільйон долларов – сайт електронних новин – <http://www.podrobnosti.ua/print/ptheme/internet/2005/11/24/264615.html> – 24.10.2005.
10. Trademarks: Bumper Year for Madrid System // WIPO Magazine. – 2005. – № 2.
11. All-Time Record – International Trademark Registrations in 2004 / The International Systems of Registration of Marks, Industrial Designs and Geographical Indications – офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності – http://www.wipo.int/madrid/en/newsletter/2005/newsletter_2005_01.html#P86_7995 – 9.07.2005.
12. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.

Надійшла до редколегії 25.11.2009.

ЗМІСТ

ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВІ РИНКИ

Смирнов С. О. КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ПІЛЬГОВИХ ПЕНСІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	3
Шевцова О. Й., Власенко М. О. ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ	11
Дучинська Н. І. НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ ФІНАНСОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ: ПРОТИРІЧЧЯ І ПЕРСПЕКТИВИ	21
Прадун В. П. ТЕХНОЛОГІЯ КРЕДИТУВАННЯ В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТАХ ПОСЕРЕДНИЦТВА	29
Буряковський В. В. ФОРМИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІД ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ	37
Крамаренко Г. О., Болгар Т. М. ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ	45
Деркач М. І. ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ДОСВІД ЯПОНІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ	51

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Гражевська Н. І. ТРАНСФОРМАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКО-РЕГУЛЯТИВНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В НАПРЯМІ ПІДВИЩЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	58
Рожко О. Д. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	64
Герасимова С. В., Філатова О. В. ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ	71
Іщук С. О. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	83
Бондаренко Я. А., Дмитрієва В. А. РАЙОНИ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: БАГАТОВИМІРНА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ	88
Гудзь М. В. МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ	94
Чайка Ю. М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ОПТИМАЛЬНОСТІ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	100

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Калмикова І. Ю., Сліпко О. А. ВИКОРИСТАННЯ АВСМ- МЕТОДОЛОГІЇ ПРИ СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ	105
Ситницький М. В. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ «SMART»	110
Дерев'янко М. М. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ	117
Попкова Л. В., Сенюра А. Ю. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ В АСПЕКТІ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОСНАЩЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	122

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Іванов Р. В. КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ	127
Огліх В. В., Мотурнак Є. В., Хіль Г. П. МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ	133
Романюха О. А., Яковенко О. Г. ЗАГАЛЬНОСИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ЕФЕКТИВНОГО ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	141

Іванов Р. В., Білан С. О. ПРО МЕТОДИКУ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ РОЗТАШУВАННЯ РОЗПОДІЛЬНОГО ЦЕНТРУ	147
Величко І. П., Лихо Н. М. ДІАГНОСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНСТРУМЕНТІВ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ	151
Волкова В. В., Кrapівная О. А. МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ПОБУДОВИ РЕКРЕАЦІЙНИХ МАРШРУТІВ ДЛЯ ТУРИСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ	158

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ігнатюк А. І. УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ	162
Фомішин С. В. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА: РЕАЛЬНЕ ЯВИЩЕ І НАУКОВЕ ПОНЯТТЯ	171
Невінчаний І. С. СВІТОВИЙ РИНОК ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	178

Наукове видання
ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 3(2)

Заснований у 1993 р.
Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Редактор Т. А. Ягельська
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор Т. А. Ягельська

Підписано до друку 28.12.2009. Формат 70×108¹/₁₆. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 16,27. Ум. фарбовідб. 16,73. Обл.-вид. арк. 16,5. Тираж 100 пр.
Вид. № 1482. Зам. № .

Видавництво ДНУ, 49010, м. Дніпропетровськ, пр. Гагаріна, 72.