ISSN 9125 0912

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 4 **Том 21** **2013**

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** *(голова редакційної ради);* ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** *(заст. голови);* д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. НАПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **В. С. Савчук**; д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

Серія: **ЕКОНОМІКА**

Випуск 7 (3)

Дніпропетровськ
2013

УДК 336:519

Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Висвітлюються досягнення в галузі економіки та публікуються розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Пропонуються результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

Рассматриваются достижения в области экономики и публикуются разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предлагаются результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук **Н. І. Дучинська** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, 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**, д-р екон. наук, проф. **Яцек Лучак** (Познанський економічний університет, Польща)**;** д-р екон. наук, проф. **Єжи Гайдка** (Лодзьський університет, Польща); д-р екон. наук, проф. **С. Борковські**, (Інститут інженерії виробництва, Ченстоховський політехнічний університет, Польща); д-р екон. наук, проф. **В. Ф. Лукіних** (Інститут Міжнародного менеджменту, Красноярський державний аграрний університет, Росія); 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**.

© Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2013

ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

УДК 331.526.332.1:338.7

О. В. Гаращук[*], В. І. Куценко[**]

[*]Заступник начальника управління організаційного та інформаційного забезпечення – начальник відділу взаємодії з громадськістю та ЗМІ і міжнародного співробітництва ДІНЗ України;[**]Завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ – ШЛЯХ ДО ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ЗНАНЬ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

«Знання – це капітал XXI століття».
Декабрський форум, ЮНЕСКО, 2000
«Прагнення до нового є першою
потребою людської уяви».
Стендаль (Анрі Марі Бейль)

Розкривається сутність категорії «капіталізація», наголошується, що вона притаманна й освітній сфері, важливими елементами якої є поліпшення фінансового, інфраструктурного, кадрового збільшення «віддачі» освітньої сфери; обґрунтовуються різні підходи до зростання людського капіталу, прискорення капіталізації освітньої сфери в сучасних умовах, підвищення ролі освіти в забезпеченні євроінтеграційних процесів в Україні.

Ключові слова: людський капітал, капіталізація, економіка знань, інноваційна діяльність, гуманітарна економіка.

Раскрывается сущность категории «капитализация», подчеркивается, что она присуща и образовательной сфере, важными элементами которой является улучшение финансового, инфраструктурного, кадрового увеличения «отдачи» образовательной сферы; обосновываются различные подходы к росту человеческого капитала, ускорения капитализации образовательной сферы в современных условиях, повышение роли образования в обеспечении интеграционных процессов в Украине.

Ключевые слова: человеческий капитал, капитализация, экономика знаний, инновационная деятельность, гуманитарная экономика.

The essence of the category of «capitalization» is revealed, emphasizing that it is inherent in the educational sector, whose important elements are the improvements of financial, infrastructural and personnel 'yield' increase of the educational sector itself; various approaches to increasing human capital assets, accelerating capitalization of education in modern conditions, expanding the role of education in provisions for European integration processes in Ukraine are substantiated.

Keywords: human capital assets, capitalization, knowledge-driven economy, innovation, humanitarian economy.

XXI століття – це початок суттєвих змін у соціально-економічній конструкції України. В цей час відбувається збільшення витрат на соціальні потреби, орієнтування держави на першочергове вирішення соціальних проблем, розвиток соціальної сфери, її інформатизацію як передумову формування в Україні соціально орієнтованої економіки. Також значна частина населення отримає можливість задовольняти свої потреби за рахунок різних соціальних благ, що надаються, до яких належать й освітні та інформаційні послуги.

Питання, пов'язані з розвитком даних послуг, формуванням інформаційного суспільства, досліджували багато науковців: Р. Абдєєв, Дж. Бейцлі, Р. Брейлі,

© Гаращук О. В., Куценко В. І., 2013

Дж. Ван Харна, Дж. Вахневич, В. Грищенко, В. Калачова, Є. Макаренко, В. Мартинович, У. Шарп та чимало інших.

Проте, більшість аспектів розвитку освіти у контексті підвищення якості знань, перш за все, за рахунок її капіталізації розкрито недостатньо. Тому мета нашого дослідження – пошук шляхів подальшого, покращення освітньої сфери, зокрема, підвищення якості знань, підготовка висококваліфікованих кадрів, розбудова соціально орієнтованої економіки завдяки капіталізації* освіти [15, с. 10].

Капіталізація освіти пов'язана з людським потенціалом, який є комплексним питанням, хоча фахівців, як свідчать результати інших досліджень, більше цікавить категорія «людський капітал». Нині, як відомо, в Україні реалізується Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Результативність останньої значною мірою залежить від успішного здійснення капіталізації освітньої сфери, від величини людського капіталу. У XX столітті активного розвитку набула концепція «людського капіталу». Зокрема, американський учений Т. Шульц, досліджуючи проблеми продуктивної праці, виділив раніше невідомий параметр «залишковий чинник». Згодом він був ідентифікований як здібності до праці, що набуті людиною. Послідовники Т. Шульца сформували концепцію «людського капіталу», визначаючи останній як сукупність знань і кваліфікацій, що виконує подвійну функцію – засобу виробництва та предмета тривалого користування. Щоправда, до сьогодні існує багато визначень цієї категорії, проте немає єдиного, загальновизнаного (табл. 1). Скажімо, С. Дятлов стверджує, що людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичень людиною певний запас здоров'я, знань, навиків, здібностей, мотивацій, які використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, і тим самим впливають на зростання доходів даної людини.

Таблиця 1

Трактування різними науковцями категорії «людський капітал»

Автор	Сутність категорії
Дж. С. Мілль	Набуття якості людської істоти
У. Рошен, Ф. Ліст	Набуття людиною здатності до праці, освіти, кваліфікації
Т. Шульц	Властивості людини, що є цінними і можуть бути розвинуті з допомогою відповідних вкладень
Е. Дж. Долан	Розумові здібності, отримані через формальне навчання, освіту чи через практичний досвід
У. Боуен	Набуті знання, навички, мотивація та енергія, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватись протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг
Е. Коротков	Комплекс знань, умінь і навичок, творчий потенціал і здібності, система цінностей, розвинута особистість, готовність до функцій і ролей, мобільність, мотивація і здоров'я
А. Добринін, С. Дятлов, Е. Циренова	Сформульований у результаті інвестицій і накопичень людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які потім використовуються в тій чи іншій сфері діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці та ефективності виробництва і тим самим впливають на зростання заробітків (доходів) даної людини
С. Фішер	Фактор розвитку суспільства, що формується за рахунок інвестицій у виховання, освіту, здоров'я, знання, підприємницькі здібності, інформаційне забезпечення, безпеку та економічну свободу населення, а також у науку, культуру

Джерело: [3, с. 12].

* Капіталізація – це перетворення даної вартості на капітал, тобто використання її на розширення виробництва; це процес утворення фіктивного капіталу у вигляді акцій, облігацій, заставних листів, іпотечних банків, це перетворення майна на грошовий капітал. Капітал – це економічна категорія, що виражає суспільно-виробничі відносини; це вартість, яка внаслідок найманої робочої сили дає додану вартість. Переносно: значна сума грошей, те, що становить велику цінність [9, с. 109].

Як випливає із табл. 1, більшість дослідників схиляються до думки, що людський капітал – це сукупність капіталів освіти, здоров'я, культури, визначаючи за капіталом здоров'я провідну роль у функціонуванні людського капіталу. Останній передбачає взаємозв'язок між рівнем освіти, фізичним здоров'ям, якістю навчання. Втім далеко не завжди проглядається прямий зв'язок між підвищенням освітнього рівня працівників і зростанням економічних показників країни, хоча у більшості розвинених країн виявлена не лише така закономірність, а й наявність діючого ланцюжка: «освіта – інтелектуальний потенціал – інноваційні технології – інноваційний розвиток». У свою чергу такий ланцюжок зумовлює появу навчально-науково-інноваційного комплексу. Функціонування останнього сприяє:

– формуванню експериментальної бази для підготовки та перепідготовки спеціалістів у галузі економіки наукоємного підприємництва;

– створенню умов для комерціалізації прикладних досліджень, доведення їхніх результатів до товарного стану, пропонованого на ринку наукоємної продукції;

– посиленню взаємодії освіти з економікою регіону шляхом підключення навчальних закладів до розв'язання проблем соціально-економічного розвитку;

– забезпеченню інноваційного характеру розвитку освітньої діяльності комплексу (розробка студентами реальних проектів у різних секторах економіки, проведення ними досліджень фундаментального й прикладного характеру, використання освітніх технологій, забезпечуючи студентам можливість вибору навчальних курсів, освоєння інноваційних технологій тощо);

– підняттю рівня вузівської науки та створенню нових знань за рахунок інтеграції науки безпосередньо з навчальним процесом і виробництвом у рамках створюваної інноваційної інфраструктури;

– інтеграції фундаментальної науки, безпосередньо навчального процесу і виробництва, забезпечуючих капіталізацію вищого навчального закладу, розвитку регіональних інноваційних та освітніх кластерів, підвищенню конкурентоспроможності освітньої сфери загалом [2, с. 55–60].

Для нашої країни це є вкрай важливим напрямом освітньої діяльності. Адже, як засвідчують дані звіту про конкурентоспроможність держав цьогорічного світового економічного форуму в Давосі, за рівнем розвитку освіти Україна посідає 56-те місце із 140 держав. Це, можна сказати, непоганий показник. Водночас наша держава посідає досить низьке (109-те) місце за рівнем управління (менеджменту*) освітою.

А як відомо, основними інструментами менеджменту є управлінський облік і бюджетування, що реалізуються на основі інформаційно-аналітичних багатовимірних автоматизованих систем контролінгу. Тому зрушити з місця проблему підготовки кадрів, зокрема менеджерів, вимагає посилення уваги до формування відповідних компетенцій у майбутніх випускників ВНЗ. У цьому контексті випускники вищих навчальних закладів мають володіти:

– управлінськими інструментами на основі теорії та практики. Такий підхід дозволить підвищити мотивацію ефективної праці у сфері виробництва товарів і послуг;

*Менеджмент – це філософія, спосіб мислення, спосіб життя інженера, науковця, лікаря, педагога, державного та муніципального службовця, тобто всіх громадян країни та населення кожного адміністративного утворення, які виробляють шляхом комерціалізації інтелекту необхідні для забезпечення життєдіяльності продукцію та послуги.

– педагогічною майстерністю, що забезпечує реалізацію функції підготовки та перепідготовки кадрів;

– управлінськими інструментами на основі теорії і практики, що дозволить підвищити ефективність виробництва шляхом забезпечення правового регламенту в організації виробництва товарів і послуг;

– іноземною мовою, що дозволяє менеджеру результативно спілкуватись із фахівцями інших країн тощо.

Всі ці дані свідчать про те, що проблеми якості освіти залишаються гострими, успішне розв'язання яких потребує подальшої капіталізації освіти. Темпи зростання видатків зведеного бюджету на розвиток освіти є дещо вищими, ніж, скажімо, на розвиток системи охорони здоров'я чи на функціонування культури (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка видатків зведеного бюджету України, %

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007-2012, +,–
Охорона навколишнього природного середовища	1,0	0,9	0,8	0,8	0,9	1,1	+0,1
Житлово-комунальне господарство	2,6	2,9	2,4	1,4	2,1	4,1	+1,5
Охорона здоров'я	11,8	10,8	11,9	11,8	11,7	11,9	+0,1
Освіта	19,6	19,7	21,7	21,1	20,7	20,6	+1,0
Духовний і фізичний розвиток	2,5	2,6	2,7	3,1	2,6	2,8	+0,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	21,5	23,9	25,7	27,7	25,3	25,4	+3,9

Джерело: [7].

Вкладення фінансових ресурсів в освіту позитивно впливає й на економічні показники країни загалом. Адже, за оцінками Всесвітнього банку, в сучасній економіці світу людський капітал формує 64 % національного багатства. У Німеччині та Японії цей показник перевищує 80 % [11, с. 16].

Проте вони ще є недостатніми. Тому важливо шукати різні варіанти можливого прискорення переходу діяльності навчальних закладів на інноваційний шлях розвитку.

Швидкість інноваційної діяльності у вищих навчальних закладах України залежить від багатьох чинників, у тому числі від вибору моделі управління інноваціями. Н. Лушкетова подає такі моделі, з якими не можна не погодитись:

– підприємницька модель (лінійне управління інноваціями, коли основною діючою особою є підприємець, який контролює розвиток усіх інноваційних процесів);

– ризико-венчурна модель (створення дочірніх компаній чи передача частини діяльності партнерам);

– піонерне підприємництво (опосередковане державними структурами управління для фінансової підтримки стратегічно значущих науково-дослідних розробок;

– агресивна модель – постійний моніторинг ринку і відповідна конкретна політика з метою витіснення учасників ринку за рахунок ексклюзивної інновації;

– бенчмаркінг – використання позитивного досвіду управління інноваціями передових компаній ринку [4, с. 59].

До речі, слід зазначити, що в 2012 р. в Україні запроваджено у повному форматі Єдину державну електронну базу даних з питань освіти. Це є важливим кроком на шляху до підвищення якості освіти, як, до речі, й створення в Україні університетських центрів. Нині в нашій державі уже функціонують 9 таких центрів на базі 22 вищих навчальних закладів. Щоправда, у світі в умовах глобалізації формується тенденція створення так званих світових університетів, для яких обов'язкові такі критерії:

– наявність у вищому навчальному закладі близько 20 % іноземних студентів;

– 40 % викладацького колективу такого вищого навчального закладу мають складати викладачі інших країн.

Зрозуміло, що створення регіональних центрів, а тим більше світових університетів сприятиме тому, що й в Україні вищі навчальні заклади здійснюватимуть підготовку висококваліфікованих, конкурентоспроможних кадрів, що забезпечить збільшення виробництва обсягів продукції та послуг, а також стабільність споживчих їх властивостей. При цьому, зростання професійної майстерності випускників вищих навчальних закладів має випереджати можливості наявних на підприємствах технологічних систем. У цих умовах освоєння продуктових, технологічних і аллокаційних інновацій, прийнятих у процесі модернізації виробничо-технологічних систем, будуть обґрунтованими.

Сьогодні вже гостро стоїть питання про необхідність високого рівня освіти, в тому числі у сфері управління, не лише у керівників різного рівня, а й у більшості працівників. Світова практика свідчить, що чим вищий рівень освіти населення, тим вищий і його добробут. Тож не дивно, що і в Україні останнім часом суттєво зросло бажання населення загалом і молоді, зокрема, здобувати вищу освіту. Вже в 2008/09 н. р. кількість студентів вищих навчальних закладів України перевищила рівень 1995/96 н. р. майже вдвічі[*]. Відповідно зростає й освітній рівень населення, зокрема, неухильно збільшується частка населення, яке має повну вищу освіту. Серед осіб віком 22 роки і старші повну вищу освіту у 2012 р. мали 24,2 %, тоді як у попередньому році ця цифра складала 23,8 %. Суттєво, що подібна тенденція проглядається як у містах, так і в сільській місцевості. Це й не дивно. Адже ще А. Беккон стверджував, що найпотужнішим рушієм виробництва є знання. Вони є важливим чинником передусім інноваційного розвитку країни. Знання – це унікальний невичерпний ресурс. Розвиток інноваційної економіки вимагає від кожного працівника глибоких професійних знань, які надалі сприяють зростанню добробуту населення. Наприклад, у США на галузі з високою часткою інтелектуальної власності припадає 40 % економічного зростання і більше половини американського експорту. Заробітна плата зайнятого у цій сфері діяльності населення на 40 % вища, ніж середній показник по країні. Це, з одного боку, свідчить, що в даній сфері зосереджені спеціалісти високої якості, а з іншого, що освітній рівень, знання нині є тими засадами, що формують «гуманітарну економіку». Сучасне покоління дослідників цієї економіки представлено багатьма науковцями. Серед них – Девід Гребер, Едвард Хадас, Кріс Ханн, Кейт Харт. Ідея «гуманітарної економіки» виникла в контексті антиглобалістського руху[**]. Проблеми гуманітарності господарських відносин досліджувались

[*] Уподальші роки через зменшення кількості молоді відповідного віку спостерігається тенденція зменшення чисельності студентів вищих навчальних закладів різних рівнів акредитації та вишів різних форм власності.

[**] Уперше ця ідея широко прозвучала в 2001 р. у Бразилії на Всесвітньому соціальному форумі представників різних гуманітарних наукових організацій.

європейцями на межі XVIII–XIX століть. Проте ідеї щодо такої економіки, як стверджують дослідники, зародились ще в античні часи.

XXI століття – реальна ситуація, що склалась в Україні, нетипова. Адже в нашій країні існує глибока прірва між 10 % населення, яке складають мільйонери та мільярдери, з одного боку, і рештою частиною населення, з іншого боку. А це негативно позначається на соціально-економічній ситуації в країні. Ще на початку 90-х років минулого століття американський науковець Ф. Фукуяма попереджував, що ліберальна демократія може стати формулою безсилля та застою для суспільства, різко розколотого на соціальні класи, національні та релігійні групи [16, с. 192]. Поглиблення соціальних і етноконфесійних протиріч перешкоджатиме консолідації суспільства навколо колективних інтересів єдиної національної держави. Все це дуже яскраво проявилося в Україні і свідчить про те, що останнім часом змінився господарський світогляд, гуманітарне наповнення економіки, відбулась підміна цінностей, гуманізм усе більше поступається так званому «економізму».

Тому надзвичайно гострою є потреба в модернізації української економіки (на засадах гуманізму, людиноцентризму). А вона, в свою чергу, потребує модернізації освіти, яка б забезпечила підготовку кадрів високої кваліфікації, підвищення взаєморозуміння з високорозвиненими країнами шляхом поглиблення співробітництва в сфері високих технологій, культури, науки, освіти. До речі, саме так були сформульовані цілі співробітництва на момент установлення дипломатичних відносин України з Європейським союзом.

Відомий французький економіст Франсуа Перру стверджував, що зростання не відбувається всюди і одразу. Воно виникає в полюсах росту і поширюється по різних каналах, зумовлюючи різноманітні результати [17]. В Україні таким каналом має стати освіта. На думку відомого економіста А. Маршалла, витрати на освіту слід розглядати як практичні результати. Адже вони відкривають нові можливості економічного розвитку.

Гуманітарна економіка потребує об'єднання зусиль у формуванні фінансових фондів, наукових лабораторій, центрів, у розробці відповідних програм навчання, тобто створення необхідного ресурсного стану (фінансового, інфраструктурного, кадрового, управлінського (менеджменту)). У 2012/13 навчальному році в Україні функціонували 823 вищих навчальних заклади, у тому числі 646 – державної та комунальної форм власності і 177 – приватної, в яких навчали 2,2 млн. осіб.

Останнім часом переважна більшість студентів навчається «на комерційній основі» (табл. 3).

Таблиця 3

Навчання студентів за джерелами фінансування, %

Показник	У ВНЗ I-IV рівнів акредитації			У ВНЗ III-IV рівнів акредитації		
	2010/11	2011/12	2012/13	2010/11	2011/12	2012/13
Питома вага студентів, які навчались за рахунок Державного бюджету	38,0	39,2	41,2	38,2	39,8	42,1
Місцевих бюджетів	4,0	4,2	4,4	1,0	0,9	4,0
Органів державної влади, юридичних осіб	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,3
Фізичних осіб	57,7	56,2	54,1	60,3	58,8	56,6

Джерело: [6, с. 13].

Незважаючи на те, що показник – питома вага студентів, які навчались за рахунок фізичних осіб, має тенденцію до зниження, він суттєво перевищує 50 %. Тобто, і у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації, і у вищих I–IV рівнів акредитації основна частина студентів навчається на комерційній основі, тобто за рахунок коштів батьків. У таких умовах практично повністю проігноровуються стратегічні завдання державного розвитку щодо структури підготовки кадрів. Більшість студентів навчається на економічних, гуманітарних, юридичних спеціальностях, випускники яких не мають можливості працевлаштуватись за обраним фахом.

Останнім часом особливо великим попитом серед молоді користуються магістерські програми. Це, на наш погляд, пояснюється тим, що випускники вищих навчальних закладів з магістерським дипломом на ринку праці користуються більшим попитом.

Загалом же «масовізація» та «комерціалізація» вищої освіти в Україні суттєво знизили її рівень, якість знань. Тож не дивно, що, на думку багатьох роботодавців, нинішні випускники вищих навчальних закладів мають:

– недостатній рівень фахових знань;

– невідповідність здобутих навичок потребам ринку праці;

– брак комунікативних здібностей тощо.

Тому підготовка кадрів з вищою освітою у перспективі має зазнати суттєвих змін. Як основний фактор оновлення змісту навчання повинні виступати тенденції розвитку економіки, науки, техніки, технологій. Аналіз основних показників щодо цього засвідчує, що структура економіки України останнім часом змінюється в напрямі збільшення в ній частки харчової промисловості, сфери послуг, фармакології, розробки біоінженерних технологій, нанотехнологій. Ці тенденції спрямовані на формування такої структури економіки, що забезпечує сталий розвиток. Останній є не лише метою, а й стратегією соціально-економічного розвитку України. Він (сталий розвиток) базується на знаннях, необхідних для підтримки та поліпшення якості життя сучасних і наступних поколінь. Цей орієнтир вимагає не лише підвищення якості підготовки кадрів, а й забезпечення збалансованості підготовки фахівців усіх рівнів відповідно до потреб національної економіки.

Основою підготовки таких кадрів повинні бути такі принципи:

– розвиток інноваційного потенціалу вищого навчального закладу, результатом якого є підготовка інтелектуального потенціалу, здатного забезпечити позитивні зміни в області професійної діяльності;

– прогнозування доцільності та стратегічне управління структурою розширеного відтворення інноваційного потенціалу території;

– формування інфраструктури інноваційної діяльності, забезпечуючи інтеграцію всіх освітніх академічних цінностей і підприємництва;

– формування корпоративної культури та внутрішнього конкурентного середовища;

– розвиток інфраструктурної взаємодії вищих навчальних закладів із зовнішнім середовищем; освітня інтеграція з економікою, бізнесом, владними структурами;

– диверсифікація джерел фінансування вищих навчальних закладів і активний фандрайзінг;

– створення адаптивної системи управління вищим навчальним закладом як самонавчальної структури тощо.

Дотримання останніх дозволить покращити структуру та якість підготовки кадрів, забезпечити реалізацію синтезуючої функції освіти та реформування останнього. Це повинно відбуватися з урахуванням відповідного попиту та пропозиції в кадрах нової якості, що ставляться як з боку галузей матеріального, так і з боку духовного виробництва. Сьогодні вкрай важливою є потреба в новій системі навчання, яка забезпечила б підготовку кадрів високої кваліфікації, творчо мислячих, здатних розбудовувати конкурентоспроможну державу. Іншими словами, щоб прискорити економічне зростання, створити умови для інноваційного розвитку, необхідно щоб освіта стала неперервною.

Світова практика, зокрема США, високорозвинених країн Європи свідчить, що реформування освіти неможливе без її подальшої капіталізації, без суттєвого стимулювання творчої активності як тих, хто навчає, так і тих, хто навчається. Це шлях до підвищення якості навчання та інтеграції освіти в єдиний європейський простір.

Сьогодні тисячі студентів, щорічно закінчуючи вищий навчальний заклад, не є затребувані відповідно з отриманою фаховою підготовкою. Звідси – незацікавленість у навчанні, низька якість отриманих знань, формальне ставлення до практичних занять. Докорінно змінити цю ситуацію можна лише шляхом інтеграції освіти з наукою та бізнесом, визначення освіти пріоритетною сферою діяльності. Досвід роботи багатьох університетів США, Великої Британії, де відбувається успішне поєднання освіти з науково-дослідницькою діяльністю, співробітництво з високотехнологічними підприємствами дає позитивний результат. Такі вищі навчальні заклади стають зразками інноваційної освіти, орієнтованої на творчість. Сьогодні ж використання швидкозмінюваних технологій програмного забезпечення в освітніх закладах є, на жаль, досить обмеженим, скажімо, дистанційне навчання, яке до цього часу знаходиться в зародковому стані, вимагає створення нових якісних електронних навчальних матеріалів, перебудови змісту й організаційних форм навчальної діяльності, перепідготовки кадрів. У зв'язку з ускладненням освітнього процесу виникає потреба в підготовці тьюторів, посередників між викладачем, студентом і роботодавцем.

Усе це потребує не лише покращання ресурсного забезпечення освітньої сфери, а й системи управління нею, всім інфраструктурним потенціалом. Адже сучасні технології не можуть базуватись на застарілому обладнанні, відстаючому від сучасних світових стандартів. У системі управління освітою, її ресурсною базою важливо вміти правильно приймати рішення. Тому компетенції прийняття рішень фахівці вважають досить важливими. Ці компетенції мають містити:

– вміння швидко приймати рішення;

– здатність працювати та приймати рішення самостійно;

– вміння діяти відповідно до ситуації (адаптивність), у тому числі в умовах невизначеності або ж ризику;

– здатність самостійно оцінити отримані результати [12].

Висновок. Таким чином, успішна капіталізація освіти, як свідчить досвід багатьох європейських країн, пов'язана зі створенням інтегрованого освітнього інформаційного середовища, де процес навчання пов'язаний з виробництвом і отриманням фундаментальних знань, їхнім використанням при розробці нової техніки і нових технологій, при проведенні експериментальних досліджень тощо. Все це

сприятиме підвищенню якості знань та прискоренню процесу входження української освітньої сфери в єдиний європейський освітній простір.

Бібліографічні посилання:

1. Державна національна програма «Освіта» («Україна XX1 століття»): затв. постановою Кабінету Міністрів України від 03.11.1993 № 896 // Освіта. – 1993. – № 44/46 (Спецвипуск). – С. 13–15.
2. **Каменских М. А.** Эволюция подходов к определению понятия «учебно-научно-инновационный комплекс» как модель устойчивого развития региона / М. А. Каменских // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 24 (303). – С. 55–60.
3. **Ксенофонтова Х. З.** Научные взгляды на развитие человеческого капитала / Х. З. Ксенофонтова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2010. – № 1. – С. 12.
4. **Лушкетова Н. С.** Организация инновационного развития университета в экономической среде / Н. С. Лушкетова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 28(307). – С. 59.
5. **Онкович Г. В.** Осучаснення змісту гуманітарної освіти – нагальна вимога сьогодення / Г. В. Онкович // Вища освіта України. – 2005. – № 4. – С. 20.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року // Статистичний бюлетень. – К., 2012. – С. 13.
7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua
8. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма Президента України від 02.06.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.no.v.kiev.ua
9. Словник термінів ринкової економіки. – К. : Глобус, 1996. – С. 109.
10. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К. : Август Трейд, 2012. – С. 54.
11. **Степко М.** Світові тенденції розвитку системи вищої освіти та проблеми забезпечення якості й ефективності вищої освіти в Україні / М. Степко // Вища школа. – 2013. – № 7. – С. 16.
12. **Суліма Є.** Вища освіта в контексті національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки / Є. Суліма // Вища школа. – 2012. – № 3. – С. 14–15.
13. Сценарии развития системы высшего образования (прогноз ОЭСР) // Экономика образования. – 2006. – № 6. – С. 71–76.
14. **Табачник Д. В.** Стан і перспективи розвитку освіти в Україні у контексті євроінтеграції / Д. В. Табачник // Вища школа. – 2004. – № 4. – С. 3–21.
15. **Тучискина Г.** Моделирование структуры человеческого капитала / Г. Тучискина // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 9. – С. 10.
16. **Фукуяма Ф.** Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма. – М. , 2005. – С. 192.
17. **Perrouy F.** Note on Concept of browth Poles. In Regional Economics: Theory and Practice / New-York-London, 1970. – P. 93–103.

Надійшла до редколегії: 29.10.2013

УДК 330.342:378.1

М. Р. Терованесов
Донецький інститут залізничного транспорту
Української державної академії залізничного транспорту

ІНЕРЦІЙНІСТЬ І РУШІЙНІ СИЛИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Досліджено внутрішньополітичні та економічні фактори, які розглядаються як основні рушійні сили розвитку системи вищої освіти. Проаналізовано протиріччя, зумовлені цими причинами, виявлено їхній вплив на інерційність вищої освіти.
Ключові слова: вища освіта, інерційність, рушійні сили, протиріччя, показники, інтенсивність впливу.

Исследованы внутриполитические и экономические факторы, которые рассматриваются как основные движущие силы развития системы высшего образования. Проанализированы противоречия, обусловленные этими причинами, выявлено их влияние на инерционность высшего образования.
Ключевые слова: высшее образование, инерционность, движущие силы, противоречия, показатели, интенсивность влияния.

Internal political and economic factors, which are considered as the main driving forces of development of the system of the higher education, are investigated. The contradictions, caused by these reasons, are analyzed, their impact on the inertia of higher education is revealed.
Keywords: higher education, inertia, driving forces, contradictions, indicators, the intensity of influence.

Загальновідомо, що інерція матеріальних тіл залежить від параметрів руху і визначається докладеними зовнішніми силами та масою об'єкта. Для фізичних тіл ці величини піддаються обчисленню, незважаючи на різні підходи у класичній і релятивістській механіці. У нематеріальних системах універсальна властивість інерції виражається, як і в фізичних об'єктів, через протидію зовнішнім впливам і збереження тих або інших характеристик розвитку (стійкості, мінливості, відставання, прискорення та ін.). За аналогією із матеріальними системами також можна припустити, що інерційність нематеріальних об'єктів, наприклад, соціально-економічних систем, визначається масою самої системи та сукупним впливом прикладених сил. Поняття «маса соціально-економічної системи», або «економічна маса», детально розглянуте в науковій літературі й широко використовується для оцінки різних параметрів об'єкта із погляду особливостей його організації, системи управління, ресурсного забезпечення. Друга складова інерції – сукупність докладених сил – пов'язана із проблемою виявлення рушійних сил розвитку соціально-економічних систем. Даний аспект інерційності вимагає додаткового теоретичного обґрунтування через особливості, властиві різним соціально-економічним системам, зокрема, системі вищої освіти (СВО). Розв'язання цього питання дозволить розробити оптимальну модель управління вищою школою, що буде враховувати інерційність розвитку та вплив на неї зовнішніх і внутрішніх факторів.

Дослідження рушійних сил економічного розвитку широко представлені у вітчизняній і закордонній науковій літературі. О. В. Гуменна рушійною силою розвитку бачить формування інноваційної культури, також зупиняючись на пе-

© Терованесов М. Р., 2013

реважній ролі економіки знань [1]. В. М. Фомішина досліджує вплив фінансових інструментів як визначальних елементів стратегії і тактики економічного зростання [2]. С. А. Надвиничний розглядає фактори економічного розвитку як синоніми рушійних сил і звертає увагу, крім енергетичних і природних ресурсів, на рівень освіти населення, НТП і ступінь його впливу на економіку, інституціональні, культурні, політичні і соціально-психологічні фактори [3]. С. Е. Сардак вважає, що рушійними силами соціально-економічного розвитку виступають людські ресурси і результати творчої діяльності [4]. М. В. Фоміна розкриває основні протиріччя глобалізації соціально-економічних систем і досліджує фактори економічного зростання [5]. Л. Н. Іноземцева і М. Д. Клікунов аналізують зв'язок між рівнем розвитку освіти й економікою, звертаючи увагу на ефективність вкладених у вищу школу ресурсів [6]. О. П. Савченко особливо відзначає різницю між існуючими вимогами економіки до фахівців і реальним рівнем їхньої підготовки у навчальних закладах, піднімаючи тим самим питання якості освіти [7].

Чимало наукових праць і широта розглянутих проблем свідчать про актуальність даного питання і його значущість для вивчення рушійних сил еволюції соціально-економічних систем. Детальний розгляд окремих аспектів, пов'язаних із протиріччями вищої школи, не дозволяє комплексно аналізувати джерела та особливості рушійних сил, оцінювати інтенсивність їхнього впливу на СВО та інерційність, прогнозувати розвиток вищої освіти.

Ціль роботи полягає у виявленні рушійних сил, що визначають розвиток системи вищої освіти, та оцінки ступеня їхнього впливу на інерційність вищої школи.

Будь-яка соціально-економічна система є динамічною, тобто безупинно мінливою, перебуває в постійному русі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Рушійна сила як захід інтенсивності впливу на систему обумовлює характер її розвитку, окремі риси й особливості.

Основою будь-якого руху є протиріччя, яке проявляється, з одного боку, у процесі зміни параметрів стану системи, з іншого, у процесі гальмування цією зміною. Категорія «протиріччя», як джерело руху, посідає важливе місце в економічній теорії і класичній філософії, глибоко досліджена К. Марксом, Дж. Міллем, А. Смітом, Д. Рикардо, Ф. Бастіа, Ж. Сісмонди і залишається предметом розгляду філософів і економістів.

Рушійними силами розвитку соціально-економічних систем є економічні протиріччя, які підпорядковані дії економічних законів, визначають розвиток продуктивних сил і перехід до нового економічного рівня. Економічні протиріччя можуть проявлятися у вигляді різних форм. Загальновідомими є протиріччя між виробництвом і споживанням, продуктивними силами і виробничими відносинами, попитом та пропозицією, складовими продуктивних сил, між економічним базисом і суспільними інститутами. Водночас, кожна соціально-економічна система має свої особливості і закономірності розвитку. Відповідно, для кожної системи можна виділити іманентні протиріччя, які будуть джерелом її руху або викликатимуть зміну її параметрів функціонування.

Система вищої освіти, будучи соціально-економічною, належить до провідних державних інститутів, що відіграють визначальну роль у житті суспільства. Це обумовлено взаємним впливом і зв'язком вищої школи із економікою, наукою,

культурою і відображає напрям розвитку не тільки окремої країни, але й цивілізації загалом. Сьогодні система вищої освіти виступає як провідний механізм розвитку суспільства; способів відтворення інтелектуального потенціалу країни; основа сучасного економічного, наукового і культурного середовища; засіб задоволення духовних потреб індивіда, здатності до самореалізації, самоствердження і самовдосконалення особистості; можливість до адаптації швидкозмінного соціуму.

Деякі дослідники, ґрунтуючись на сучасних тенденціях, пов'язаних із комерціалізацією освіти, розглядають вищу школу у вигляді виробничого підприємства, продукцією якого є знання. А. Я. Дмитрів обґрунтовує економічну роль вищої освіти самостійною господарською діяльністю, яку ведуть ВНЗ. Основними доходами, на думку вченого, є оплата навчання, наукова діяльність і додаткові послуги. Витрати пов'язані із освітнім процесом, формуванням матеріально-технічного і навчально-методичного забезпечення, заробітною платою науково-педагогічних працівників [8, с. 20–21]. Водночас, автор не акцентує, що, на відміну від економічних виробничих систем, метою вищої школи є не одержання прибутку, а задоволення суспільних потреб у підготовлених кадрах. Диверсифікованість джерел фінансування, розширення платних освітніх послуг та інші можливості покриття витрат ВНЗ в остаточному підсумку спрямовані на підвищення якості освіти і досягнення основної мети. Це підтверджується дослідженням О. В. Кукліна, який, аналізуючи освіту як найважливіший складник економічної системи, підкреслює, що соціально-економічна суть освітньої системи не дозволяє розглядати її винятково на комерційних принципах [9, с. 160].

Слід також зазначити, що, будучи водночас соціальною і економічною системою, вища школа обумовлює розвиток і вдосконалення трудових ресурсів, формування людського капіталу. З позиції теорії людського капіталу, успішна адаптація людини до соціального середовища прямо залежить від вкладених в освіту коштів. Людський капітал формує потенціал трудових ресурсів загалом і визначає потенційні можливості людини, які реалізуються у тій або іншій сфері суспільного виробництва. Із цього погляду, СВО становить найважливіший ресурс економічного розвитку країни, підвищення її конкурентоспроможності, збільшення частки національного багатства. Не викликає сумніву позитивна кореляція системи вищої освіти і відповідного рівня людського капіталу з темпами економічного зростання, загальним рівнем економічного й соціального розвитку суспільства. Тим самим, проявляється взаємодія соціальної та економічної підсистем СВО.

Соціальна й економічна складові вищої освіти відображають неоднозначну природу СВО. Цю особливість необхідно враховувати при вивченні функціонування вищої школи, на розвиток якої впливають різні фактори. Вони призводять до загострення протиріч або, інакше кажучи, до появи рушійних сил розвитку СВО.

До основних факторів, що впливають на вищу школу, належать внутрішньополітичні, економічні, демографічні, культурні й духовно-ідеологічні. Серед них визначальний вплив на функціонування всіх державних інститутів, у тому числі СВО, виявляють внутрішньополітичні фактори. Під їхнім впливом формується політика держави в освітній сфері і встановлюються основні пріоритети розвитку.

Варто зазначити, що будь-яка політична система ставить своєю метою забезпечення стабільності і виключення політичних криз. Це може бути досягнуто за рахунок задоволення інтересів різних соціальних груп, зміцнення державного апарата, надійного функціонування державних інститутів. Причому стабільний розвиток політичної системи передбачає постійне перетворення державного апарату, гнучкість і вміння пристосовуватися до мінливих умов, коректування програм і вибір потрібної тактики, наступність і демократизацію органів управління. За цих умов розвиток освітньої сфери, у тому числі її реформування, відповідає запитам політичної й економічної систем держави, що створює умови для стійкого зростання вищої освіти (розширення мережі освітніх установ, підвищення якості освіти, збільшення фінансування наукових досліджень тощо). Це підтверджує й Б. Л. Вульфсон, який пов'язує поняття «освітня система» не тільки з діяльністю держави, а й зі значним впливом політичних партій, громадських організацій, науково-дослідних центрів і педагогічної спільноти, тобто із політичною системою загалом [10, с. 69]. Р. С. Мартинюк також підкреслює визначальну роль політичного фактора, відзначаючи, що внутрішня політика, яка проводиться урядом, розглядається як спосіб реалізації передвиборної платформи правлячої політичної сили і тієї частини суспільства, яка підтримала дану політичну силу [11, с. 3]. А. П. Крап звертає увагу на вплив внутрішньополітичних факторів на політичну стабільність, поєднуючи її з ефективною діяльністю владних структур, їхньою легітимністю і сталістю норм та цінностей політичної культури [12, с. 120]. С. С. Бульбенюк ототожнює владу із головним політичним фактором, який впливає на політичні інтереси, відносини, норми, традиції, використовуючи механізми управління, координації, організації, інтеграції і мобілізації суспільства [13, с. 155].

Таким чином, внутрішньополітичні фактори, впливаючи на процеси в економічній, духовній, культурній та інших сферах суспільного життя, є головним джерелом усіх внутрішніх протиріч суспільства. Їх можна розглядати як основну рушійну силу, що визначає напрям розвитку вищої школи відповідно до внутрішньої і зовнішньої політики держави.

Протиріччя, що характерне для освітньої системи і викликане внутрішньополітичними факторами, виражається, з одного боку, у необхідності реалізації державою освітньої доктрини, політики реорганізації та удосконалювання освітньої сфери. З іншого, відбувається закономірне відставання і невідповідність темпів розвитку вищої школи суспільним процесам, яке проявляється у вигляді інерції освіти. Інерційність СВО при цьому протидіє позитивним змінам, тобто є гальмуючою силою і вимагає подолання. І навпаки, нестабільна політична ситуація, наростання кризових явищ, нездатність держави адекватно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища призводять до розбалансування політико-економічної системи та усіх суспільних інститутів. У цьому випадку інерційність СВО відіграє стабілізуючу роль і створює передумови для виправлення ситуації. Отже, щодо внутрішньополітичного фактора інерційність проявляється як іманентне протиріччя СВО, що обумовлює її розвиток.

Інтенсивність впливу даного фактора на вищу освіту та інерційність її розвитку можуть бути оцінені кількісними, якісними і часовими параметрами, що відображають стан національної освітньої системи відносно освітніх систем інших країн. Динаміка змін зазначених параметрів буде свідчити про напрям розвитку,

швидкість перетворень, ефективність проведених реформ, тобто характеризувати рух системи загалом. Доцільним для одержання кількісних оцінок є використання порівняльного підходу як рейтингове зіставлення основних показників функціонування вищої школи.

Наступним за значущістю впливу на розвиток СВО можна вважати економічний фактор. Вищій освіті властиві протиріччя економічних систем, що визначають їхній розвиток і функціонування.

Вихідним у системі економічних протиріч є протиріччя між попитом та пропозицією. Відносно вищої освіти воно проявляється у вигляді постійно зростаючих потреб економіки у трудових ресурсах і можливостей освітньої системи задовольнити ці потреби. Розв'язання даного протиріччя полягає у підготовці за певний час потрібної кількості фахівців високої кваліфікації для відповідних галузей національної економіки. Недосяжність зазначеної мети створює необхідний імпульс розвитку і стимулює вищу школу оптимізувати підготовку студентів, підвищувати якість навчання, розбудовувати науково-дослідну діяльність, удосконалювати педагогічні технології. Отже, протиріччя між попитом та пропозицією, будучи рушійної силою розвитку СВО, фактично забезпечує функціонування вищої школи, тому що задоволення потреби суспільства у кваліфікованій робочій силі збігається із завданнями, які суспільство ставить перед вищою освітою. Ступінь впливу цього протиріччя на вищу освіту можна оцінити за кількісними і якісними показниками, що характеризують зростання кількості випускників, швидкість їхнього працевлаштування, оцінку якості підготовки роботодавцями та ін.

Слід також зазначити вплив рушійних сил, викликаних економічними протиріччями, на інерційність розвитку СВО, що проявляється у розбіжності темпів перетворень на ринку праці і трансформацій в освітній сфері. Так, О. П. Савченко, підкреслюючи відставання вищої освіти від розвитку суспільства, констатує наявність протиріччя між вимогами сучасного суспільства до фахівців і реальним рівнем їхньої підготовки у ВНЗ [7, с. 219]. Дане становище пояснюється багато в чому консерватизмом управлінських структур. Як зазначила С. О. Самсонова, «природа інерційності системи освіти багато в чому обумовлена економічними причинами, але ще більшою мірою недостатнім еволюційним розвитком педагогічних методів і технологій, низькою їхньою пристосованістю до розв'язання завдань інтенсифікації навчання» [14, с. 115]. Подібних поглядів дотримується С. О. Терепищий, розглядаючи аспект стандартизації вищої освіти як конфлікт між потребами суспільної практики та існуючими моделями їхньої реалізації [15, с. 415]. Група дослідників виділяє протиріччя, пов'язані із підготовкою інженерних кадрів, що безпосередньо впливають на інерційність СВО: між попитом на певні професії на ринку праці і розбіжною з ним існуючою профільною підготовкою інженерно-технічних працівників; між системою управління ВНЗ і застарілою системою навчання інженерних кадрів; між потребами суспільства в інженерно-педагогічних кадрах і недосконалістю їхньої підготовки [16, с. 7].

Таким чином, внутрішньополітичні й економічні протиріччя, як рушійні сили розвитку вищої освіти, впливають на її інерційність. Подолання негативних наслідків даної властивості соціально-економічної системи полягає в необхідності її врахування при здійсненні політики реформування освітньої сфери.

Демографічні, культурні, духовно-ідеологічні фактори також є рушійними силами або джерелом протиріч процесів в освітній системі. Це підтверджується дослідженнями вітчизняних і закордонних учених. О. В. Гуменна підкреслює, що економічний розвиток усе більше розглядається як багатоаспектне поняття, яке характеризується соціальними, політичними, культурними, етнічними й іншими параметрами, і як рушійна сила виступають потреби населення [1, с. 13]. В. М. Фомішина рушійною силою становлення сучасної економіки використовує інтелектуальний капітал, основу якого становить задоволення, крім матеріальних, духовних потреб, які формують творчу та інтелектуальну особистість [2, с. 203]. С. А. Надвиничний виділяє як непрямі причини економічного розвитку інституціональні, культурні, політичні і соціально-психологічні фактори, відзначаючи їхню зростаючу роль для економіки [3, с. 222]. Деякі дослідники виділяють окремі складові соціально-економічного розвитку суспільства, не враховуючи основних причин. Так, С. Е. Сардак, наголошуючи на демографічному факторі, рушійними силами, що визначають напрям соціально-економічного розвитку людських ресурсів, крім творчої діяльності, вважає чисельність населення [4, с. 219]. Проте даний показник безпосередньо залежить від політичної стабільності і стану національної економіки. Тому, якщо окремий розгляд протиріч у духовній, культурній, ідеологічній та інших сферах є виправданим для детального вивчення тих або інших особливостей розвитку вищої школи, то їхня абсолютизація або ігнорування економічних і політичних складників є некоректним.

Одним із проявів протиріч, викликаних духовними і культурно-ідеологічними факторами, можна вважати інерційність мислення, яка безпосередньо поєднана із духовним розвитком індивідуума і визначається його здатністю сприймати й адекватно реагувати на соціально-економічні зміни. З даною проблемою пов’язані сучасні підходи до освіти, що ставлять за мету підготовку гармонійно розвиненої особистості, здатної знайти своє місце у постіндустріальному інформаційному суспільстві. Для досягнення цієї мети використовуються, наприклад, безперервна освіта, нові педагогічні технології, гуманізація освітньої сфери, впровадження інформатизації і комп’ютеризації навчального процесу, дистанційна освіта та інші форми навчання.

Порівняльну характеристику основних протиріч і рушійних сил розвитку вищої освіти, їхній вплив на інерційність СВО та оцінка міри інтенсивності наведено в табл. 1.

Слід зазначити, що, забезпечуючи економічне зростання, політичну стабільність і, відповідно, високий рівень вищої освіти, держава формує духовне середовище, яке впливає на освітню систему через моральні і культурні цінності. У свою чергу, вища школа багато в чому визначає напрям перетворень у духовній і культурній сферах. Політико-економічні кризи, приводячи до нестабільної ситуації, міняють складові духовності, що, зі свого боку, вимагає інших підходів до навчання і створення нових знань. Незважаючи на це, як було відзначено, провідна роль належить економічним і внутрішньополітичним протиріччям як рушійним силам розвитку СВО. Саме вони, визначаючи стан політичної та економічної систем держави, установлюють зміни, що відбуваються в усіх інших сферах суспільного життя.

Таблиця 1

Характеристика рушійних сил розвитку вищої освіти, їх вплив на інерційність вищої школи та оцінка міри інтенсивності

Фактор	Протиріччя як рушійна сила	Прояв інерційності	Оцінка міри інтенсивності
Внутрішньополітичний	Між необхідністю реалізації освітньої політики, безперервного реформування вищої школи й закономірного відставання, невідповідності темпів розвитку СВО суспільним процесам	Проявляється як іманентне протиріччя СВО, що обумовлює її розвиток, і відіграє як стабілізуючу, так і гальмуючу роль	Використання порівняльного підходу як рейтингове зіставлення основних показників вищої школи
Економічний	Між зростаючими потребами економіки у трудових ресурсах і можливостями СВО їх задовольнити	Розбіжності темпів перетворень на ринку праці й трансформаціями в освітній сфері	Кількісні та якісні показники, що характеризують розвиток СВО
Духовний, культурно-ідеологічний	Між духовним розвитком індивідуума і його здатністю сприймати й адекватно реагувати на соціально-економічні зміни	Інерційність мислення	Показники, що характеризують якість освіти
Демографічний	Обумовлене впливом внутрішньополітичних й економічних факторів	Виявляє непрямий вплив	Показники, що характеризують демографічну політику

Висновки. Із вищесказаного можна зробити такі висновки. По-перше, внутрішньополітичні та економічні фактори, впливаючи на процеси в економічній, духовній, культурній та інших сферах суспільного життя, є джерелом усіх внутрішніх протиріч суспільства, і їх можна розглядати як основну рушійну силу, що визначає напрям розвитку вищої школи. По-друге, внутрішньополітичні й економічні протиріччя, викликані зазначеними причинами, впливають на інерційність вищої освіти, яка проявляється у вигляді необхідності реалізації з боку держави освітньої доктрини, політики прискореної реорганізації й удосконалювання освітньої сфери та закономірного відставання розвитку вищої школи від суспільних процесів; розбіжності темпів перетворень на ринку праці і трансформацій в освітній сфері; інерційності мислення. По-третє, інтенсивність або міра впливу рушійних сил на вищу освіту може бути оцінена кількісними, якісними і часовими параметрами, що відображають стан національної освітньої системи відносно освітніх систем інших країн. По-четверте, подолання негативних наслідків інерційності СВО полягає в необхідності її врахування при здійсненні політики реформування освітньої сфери.

Бібліографічні посилання

1. **Гуменна О. В.** Формування інноваційної культури споживання як фактор забезпечення економічного розвитку країни / О. В. Гуменна // Экономика Крыма. – 2011. – № 3(36). – С. 13–17.
2. **Фомішина В. М.** Споживання та заощадження в стратегії і тактиці економічного розвитку / В. М. Фомішина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. − Вип. 20.1. − С. 197–206.
3. **Надвиничний С. А.** Аналіз системи чинників економічного розвитку аграрної сфери економіки регіону / С. А. Надвиничний // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 220–225.

4. **Сардак С. Э.** Перспективы социально-экономического развития человеческих ресурсов в условиях глобализации / С. Э. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9(123). – С. 217–225.
5. **Фоміна М. В.** Сталий розвиток в умовах глобалізації: протиріччя та чинники / М. В. Фоміна // Сталий розвиток економіки: Всеукр. наук.-вироб. журнал. – 2011. – № 7. – С. 6–12.
6. **Иноземцева Л. Н.** Эффективность вложений в высшее образование: определение направления исследований / Л. Н. Иноземцева, Н. Д. Кликунов // Экономический анализ: теория и практика. – 2003. – № 7(10). – С. 19–22.
7. **Савченко О. П.** Вища педагогічна освіта України: актуальність інтеграційних процесів / О. П. Савченко // Гуманізація навчально-виховного процессу. – Слов'янськ, 2012. – Спецвип. №10. – С. 217–224.
8. **Дмитрів А. Я.** Маркетинговий підхід до аналізу ринку послуг вищої освіти Львівщини / Дмитрів А. Я. // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2009. – Вип. 30. – С. 17–22.
9. **Куклін О. В.** Освіта як соціальна система: економічні аспекти функціонування / О. В. Куклін // Філософія освіти. – 2009. – № 1–2 (8). – С. 156–173.
10. **Вульфсон Б. Л.** Мировое образовательное пространство на рубеже веков / Б. Л. Вульфсон. – М. : Изд-во Моск. психол.-социал. ин-та, 2006. – 235 с.
11. **Мартинюк Р. С.** Перспективи розвитку парламентаризму як форми правління в Україні / Р. С. Мартинюк // Часопис Національного ун-ту «Острозька академія». – Серія «Право». – 2012. – № 1(5). – С. 1–18.
12. **Крап А. П.** Сутність політичної стабільності: індикатори та функції / А. П. Крап // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська Політехніка», 2006. – Вип. 18. – С. 118–124.
13. **Бульбенюк С. С.** Аналіз могутності і впливу в концепті політичної влади: основні підходи та напрями / С. С. Бульбенюк // Вісник Державної академії керівних кадрів культури і мистецтв : Щоквартальний науковий журнал. – 2010. – № 1. – С. 155–159.
14. **Самсонова С. А.** Анализ исследований психолого-педагогического аспекта формирования личности / С. А. Самсонова // Вісник СевНТУ. Вип. 105 «Педагогіка» : зб. наук. пр. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2010. – С. 115–120.
15. **Терепищий С. О.** Протиріччя стандартизації вищої освіти України в контексті нової інтеграції природничого і гуманітарного знання / С. О. Терепищий // Гілея. – 2011. – № 10. – С. 414–419.
16. **Коваленко О. Е.** Про реалізацію концепції розвитку інженерно-педагогічної освіти в Україні / О. Е. Коваленко, В. І. Лобунець, М. І. Лазарев, А. П. Тарасюк // Проблеми інженерно-педагогічної освіти : зб. наук. пр.; Укр. інж.-пед. акад. – Х., 2007. – Вип. 18/19. – С. 7–18.

Надійшла до редколегії 23.10.2013

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 005.311.1:006.015.5:338.47

Jacek Luczak
Poznan University of Economics, Poznan (Poland)

PROBLEM-SOLVING AND DEVELOPING QUALITY MANAGEMENT METHODS AND TECHNIQUES ON THE EXAMPLE OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

The article presents the main results of the research on the frequency and effectiveness of problem-solving methods and techniques. In years 2009–2011 research with the aim of identifying and evaluating the methods and techniques of quality management used by suppliers in the automotive industry was carried out. As part of the research the following were conducted: preliminary research (using the Delphi method) in cooperation with a group of experts – to identify and select methods and techniques of quality management used by OEM suppliers; proper research (using a questionnaire interview) on the general population i.e. all companies which certified their quality management systems against ISO/TS 16949 in Poland.

Keywords: nonconform management, corrective and preventive actions, quality management, quality management in automotive industry, quality tools, problem-solving methods.

У статті презентовано головні результати досліджень, що стосуються частоти та ефективності застосування методів і технік розв'язування проблем. Дослідження були проведені у 2009–2011 роках з метою ідентифікування і оцінки методів і технік менеджменту якості, що використовувалися на базі постачальників в автомобілебудівній галузі. У рамках проекту було виконано: підготовче дослідження (використання методу Дельфі) у співпраці з групою експертів – для ідентифікації і вибору методів і технік менеджменту якості, що використовуються постачальниками першого порядку; властиві дослідження (використання анкетних досліджень) на базі повної вибірки, тобто на основі усіх постачальників, які мають сертифікати системи менеджменту якості ISO/TS 16949 у Польщі.

Ключові слова: контроль невідповідності, корегуючі та запобіжні дії, менеджмент якості, менеджмент якості в автомобілебудівній промисловості, техніки менеджменту якості, методи вирішення проблем.

В статье презентованы главные результаты исследований, которые касаются частоты и эффективности применения методов и техник решения проблем. Исследования были проведены в 2009–2011 годах с целью идентифицирования и оценки методов и техник менеджмента качества, используемых на базе поставщиков в автомобилестроительной отрасли. В рамках проекта было выполнено: подготовительное исследование (использование метода Дельфи) в сотрудничестве с группой экспертов – для идентификации и выбора методов и техник менеджмента качества, которые используются поставщиками первого порядка; свойственные исследования (использование анкетных исследований) на базе полной выборки, то есть на основе всех поставщиков, которые имеют сертификаты системы менеджмента качества ISO/TS 16949 в Польше.

Ключевые слова: контроль несоответствия, корректирующие и превентивные мероприятия, менеджмент качества, менеджмент качества в автомобилестроительной промышленности, техники менеджмента качества, методы решения проблем.

Problem-solving methods and techniques of quality management. Background and problem description. The knowledge about methods and techniques of quality management together with their effective use can be definitely regarded as an indi-

© Luczak Jacek, 2013

cation of high organisational culture. Using such methods and techniques in an effective way can be attributed to certain level of maturity, as far as the quality management system in an organisation is concerned. Such maturity, in turn, can be achieve when the top management is aware that the use of such methods and techniques is reasonable and that it is necessary to incorporate such methods and techniques in corrective actions and actions taken as part of the continuous improvement process. It has to be pointed out here, though, that only a limited number of organisations use the tools. Even fewer organisations do it with deliberation as a permanent element of their quality management systems. The customers most frequently require this type of actions to be taken (e.g. Fortel Q (the requirements of VW), Alliance Supplier Guide (ASG) (the requirements of Nissan and Renault)) or standard requirements (e.g. ISO/ TS 16949:2009, TL 9000).

One of the main assumptions underlying a quality management system is improving the ability to define nonconformities, as well as to plan and realise corrective and preventive actions. What it means in practice is that the organisation must implement effective mechanisms thanks to which it can react fast to any problems, analyse the causes of the problems and chose and realise the most appropriate actions that are directed at the causes of such problems. What is more, one should not forget about the requirements set in standardised management systems, and especially in Chapter 8 Measurement, analysis and improvement (ISO/TS 16949). This chapter determines the need to take actions related to defining nonconformities, identifying the causes of nonconformities, correcting nonconformities, as well as planning and realising corrective and preventive actions. However, the standard defines only what should be done. It does not state which methods and tools should be used to meet the requirements and realise the targets. A significant number of those methods are even called systems, because they constitute an integral and necessary element of cooperation between organisations in the customer-supplier relations, J. K. Liker [1], J. K. Bandyopadhyay, L. O. Jenicke [2], R. Delbridge, H. Barton [3], J. K. Liker, D. P. Meier [4], I. Sila, M. Ebrahimpour, C. Birkholz [5], J. Żuchowski, E. Łagowski [6], M. Imai [7]. Literature of the trade, describes a great variety of methods and techniques of quality management that are used in practice. Quite often the two terms, i.e. «method» and «technique» are used interchangeably. Encyclopaedic sources [8, p. 74] usually define a «method» as a conscious and consistently used way of conduct to achieve specific aims, i.e. a set of deliberate actions and means. On the other hand, «a technique» is a deliberate and rational way of conduct in a specific area that is based on theory.

At each step of the Deming Cycle some tools for quality management can be used, as shown in Table 1.

It is also very important to pay attention to the methodologies of problems solving, which in essence refer to particular tools and methods. Above all, the 8D method (developed at Ford Motor Company) is worth remembering. This method is based on a multi-stage approach to a problem, starting from a full diagnosis of its causes and ending with ensuring the efficiency of undertaken actions that are also consolidated in a system. The Table 2 characterises the phases of the 8D method.

Quality teams established to solve particularly significant problems in case of which neither the root causes nor the mitigating measures are known use the 8D method.

During each of the abovementioned phases, different quality management methods can be used. For example, at the fifth phase (Choosing Permanent Corrective Actions) the following methods are used: FMEA, cause-and-effect (Ishikawa) diagram, verification plans, DVPSOR reports.

Table 1

Tools for quality management used at each step of the Deming Cycle*

Step 1 – plan:	– Flowchart, – Nominal Group Technique (NGT), – Pareto Analysis, – Brainstorming, – Cause-and-effect Diagrams, – Process mapping, – Hoshin Planning
Step 2 – do:	– Design of experiment, – Process monitoring, – SPC, – Control plan
Step 3 – check:	– Control sheets, – Control charts, – Key process characteristics indicators, – Control sheets
Step 4 – act:	– Process modelling, – Force Field Analysis, – Impact analysis

* Source: own study based on [9; 10].

Table 2

Stages of the 8D method

№	Phase of the 8D process	Description
1	Appointing the 8D team	Establishing a small team of employees with knowledge about the problem/ product/ process that has the authority, time and skills to solve the problem and implement corrective and preventive actions, choosing the team leader
2	Defining the problem	Defining the internal or external problem – determining what is improper and describing it in a way allowing answering such questions as: What? Where? How? How many? etc.
3	Implementing and verifying interim actions	Defining and implementing interim actions to protect the internal/external customers from the problem until permanent corrective actions can be implemented. Verifying the effectiveness of these actions
4	Defining and verifying root causes	Identifying all causes that could explain why the problem occurred. Identifying and verifying causes by testing each potential cause against the problem description and available data. Defining possible corrective actions to eliminate the root causes
5	Choosing Permanent Corrective Actions	Confirming through pre-production programs that the selected corrective actions will resolve the problem for the customer and will not cause undesirable effects. If appropriate, based on risk assessment
6	Implementing Permanent Corrective Actions	Establishing an implementation plan for permanent corrective actions and defining a system of on-going control over their effectiveness. Ensuring that all root causes or undesired effects are eliminated, monitoring the long-term effectiveness and implementing alternative actions, if it is necessary
7	Preventing recurrence	Modifying the management system in the scope required to prevent recurrence of this and all similar problems in the future. Identifying possibilities for improvement and establishing a process of initiatives for improvement
8	Congratulating your team	Recognising the work of the team

Brief description of research method and data collection techniques. In order to explain the research problem the aim of the paper had to be defined at first and then realised. In case of the following paper the aim was narrowed down to identifying

the methods and techniques that were used by OE/OES suppliers in the automotive industry, on the one hand, and evaluating how relevant each one of them was for the QMS to be effective, on the other hand.

In consequence, the following tasks had to be performed in order to realise the general aim of the paper:

– Verifying reference literature on quality management in automotive industry, and specifically literature that was directly related to the formulated research problem.

– Collecting documents, standards, procedures that constituted sets of essential methods and techniques and were exclusively determined in customer specific requirements (CSR).

– Identifying requirements which were not formalised and had the nature of know-how used by OEM suppliers.

– Describing key methods and techniques of quality management that were used in the automotive industry.

– Studying the relevance of requirements on a sample of companies which underwent a comprehensive assessment both from the perspective of certifying bodies and customers, as well as which realised their own priorities which were aimed at improving the effectiveness and efficiency of management systems and business efficiency.

– Drawing conclusions in the form of recommendations specifically for supplier companies and potential suppliers for the automotive industry and more generally for all organisations wishing to improve their QMS.

In order to realise the aim of the project the following research hypothesis had to be verified: *the most relevant methods and techniques used by suppliers in the automotive industry for quality management are the Flowchart, the FMEA analysis and the 8D process.*

Two surveys, namely a preparatory survey (S1) and proper survey (S2) were conducted in course of the research. In the proper survey (S2) a questionnaire was used as the research tool. It was given to the general population, which in this case consisted of companies operating in Poland that had certified quality management systems against ISO/TS 16949. Moreover, the direct interest of the author were the methods and techniques used for quality management.

The surveys and analyses that were carried out applied to the automotive industry and above all to the manufacturers of engine-powered vehicles. In practice, these companies were the 1st and 2nd tier OE/OES suppliers.

Experts representing six well-known companies, suppliers for the automotive industry, participated in the preparatory survey. These experts had to meet a number of specific recruitment criteria. First of all, the main aim of the preparatory survey, which was performed by means of the Delphi method, was to determine which methods and techniques of quality management, out of the wide spectrum of methods and techniques, were really of relevance. Then, based on the results of the preparatory survey a research tool (in the form of a questionnaire form) was compiled in order to conduct the proper survey.

So, in other words, the preparatory survey was a prerequisite of the proper survey. The organisations that were examined held ISO/TS 16949 requirements compliance certificates. The fact that they held such certificates also meant that they cooperated within the framework of OE/OES supply contracts.

Identification of methods and techniques of quality management – preparatory research. The preparatory survey was carried out in accordance with the rules of the Delphi method and 7 formal sessions had been realised via e-mail, video and tele-

conferences. The experts analysed the consecutive versions. Initially the versions were related to the specific aims of the survey, defining the category of methods and techniques of quality management, the list of methods and techniques and eventually the questionnaire form.

As a result of the preparatory survey, the list of methods and techniques of quality management was narrowed down to the Flowchart, the cause-and-effect (Ishikawa) diagram, the Pareto diagram, the ABCD (Suzuki), brainstorming, the QFD method, the FMEA analysis, the Histogram, data collection sheets, SPC control sheets, the 8D process, the 5PPJ, the Layout and the Turtle Diagram. However, the respondents could also add some other methods and techniques of quality management that were used in their companies.

In order to verify the hypothesis and research aims, the following questions were put in the questionnaire form:

– Does your organisation use methods and techniques (M&T) of quality management?

– Would you place the following terms and definitions in the category «methods and techniques of quality management»?

– What are the determinant factors of using M&T for quality management?

– Which of the following M&T are used in your company?

– What is the purpose of M&T used in the company?

– What is the relevance (frequency of use and effectiveness) of using M&T in the company (1 – irrelevant, 5 – very relevant)?

– What are the reasons for limited use of M&T in the Company?

– Are reports on the use of M&T created (without using the methods and techniques)?

– How would you assess your knowledge about M&T? (‘1’ signified very poor knowledge and ‘5’ very good knowledge)?

The questionnaire also included a column to collect basic personal information about the respondents.

Evaluation of relevance of methods and techniques of quality management – proper research. The S2 survey was performed on a group of companies with principal place of business in Poland that held ISO/TS 16949 compliance certificates. The performed survey was complete and exhaustive in nature. Due to the percentage of returned questionnaires (i.e. 23 %) and other statistical parameters it was possible to infer about the whole surveyed population. The questionnaire form provided the author with data that were analysed afterwards. Subsequently on the basis the obtained data, statistical inference was conducted so as to verify the hypothesis that was defined in the paper. Conducting the survey with the use of questionnaire form and according to a scenario can be regarded as a statistical observation, a statistical study and a statistical analysis [11, p. 24].

To conduct the survey a questionnaire form was used which by assumption had been distributed exclusively by electronic means (e-mail) and had been appropriately prepared to make use of the Internet questionnaire [12, p. 122; 13, p. 107; 14, p. 105; 15, p. 114–117].

Realising the aims defined in the paper and verifying the formulated hypothesis was in the first place related to evaluating the relevance of previously specified methods and techniques of quality management.

Nearly all respondents declared that they used methods and techniques of quality management. It was an answer that could be anticipated as the use of methods and

techniques of quality management is specified by ISO/TS 16949 and very often in customer specific requirements.

So the aim, i.e. identifying and selecting methods and techniques used by suppliers in quality management systems, was realised with good results. The respondents indicated which of all of the methods and techniques were used. The following methods and techniques were used by the highest percentage of respondents (more than 60 %): the FMEA, the Flowchart, the Pareto diagram, the Layout, brainstorming, histograms, control sheets, the 8D process, the cause-and-effect (Ishikawa) diagram and data collection sheets.

Concurrently, the Turtle Diagram was far less popular, even despite the fact that in literature it was often presented as a tool frequently used in the automotive industry.

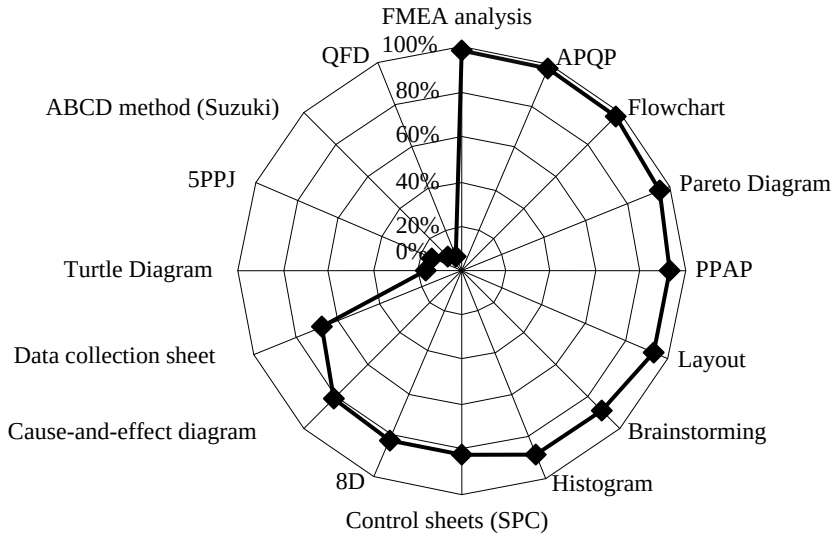


Fig. 1. The use of specific methods and techniques of quality management as a percentage
(Source: Own study based on the results of the questionnaire survey)

Both the 5PPJ and the QFD shall be recognised as highly specific tools. The first one is required only by a limited number of car manufacturers (8D is far more frequent in use). The second one is highly specific due to the fact that only a small share of companies (respondents) realised activities connected to R&D.

Suppliers in the automotive industry use methods and techniques of quality management primarily because of customer requirements (99 %) and ISO/TS 16949 (78 %). A significant group of the respondents (62 %) consider the organisational culture to be of great importance. For them the use of methods and techniques of quality management is obvious and common.

The classic approach to the classification of methods and techniques of quality management is related to using them for activities taken as part of the PDCA circle. The respondents were asked to match the methods and techniques they used with the following actions:

– defining the problem,
– defining the solutions,
– defining the causes,

– control the effectiveness of implemented actions,
– improving the QMS.

Almost all suppliers use methods and techniques of quality management as far as improving the quality management system is concerned. They are most useful when it comes to the defining problems (80.88 %) and defining their causes (82.35 %). The tools which support defining solutions and which are used to control the effectiveness of taken actions are more theoretical in nature.

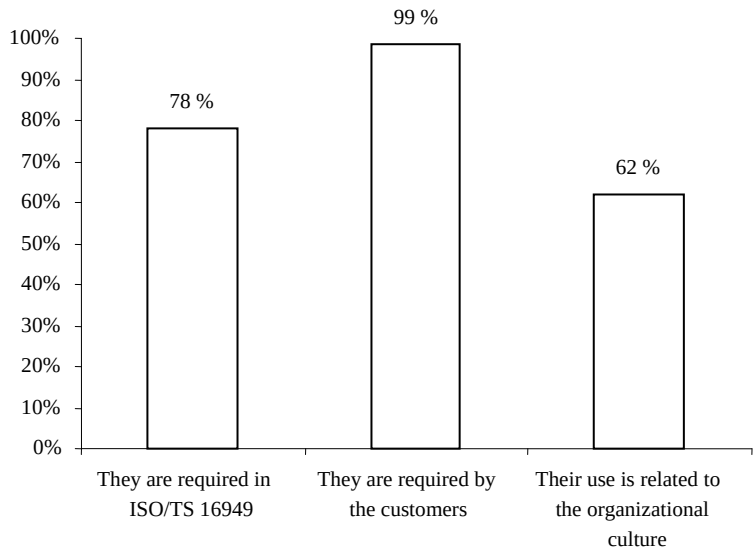


Fig. 2. Main reasons for using methods and techniques of quality management
(Source: Own study based on the results of the questionnaire survey)

Table 3

The purpose of using M&T in the company*

	Yes		No	
Defining the problem	55	80.88 %	13	19.12 %
Defining the solutions	42	61.76 %	26	38.24 %
Defining the causes	56	82.35 %	12	17.65 %
Controlling the effectiveness of implemented actions	28	41.18 %	40	58.82 %
Improving the QMS	67	98.53 %	1	1.47 %

* Source: Own study based on the questionnaire survey.

As it was assessed how frequently the selected methods and techniques of quality management were used it was also possible to evaluate their relevance (defined as the resultant of the frequency and effectiveness of their use). The most relevant methods as indicated by the respondents were: the Flowchart, the FMEA method, SPC control sheets as well as multi-stage problem solving methods e.g. 8D, 5PPJ. However, not only the 8D method was considered to be relevant by the respondents, but also the cause-and-effect (Ishikawa) diagram.

The selected statistical population (suppliers certified for ISO/TS 16949 compliance) guaranteed that the methods and techniques of quality management would be frequently used. As it turned out, the motivating factors to use M&T were in each individual case different. In most cases they resulted from necessity, i.e.

requirements set by the QMS or customers. It can be certainly assumed that conscious and effective use of methods and techniques of quality management (irrespective of the reasons) is a sign of maturity as far as quality management is concerned.

The respondents (60 %) admitted, though, that not seldom the requirement of using appropriate methods and techniques is fictitious, i.e. 8D reports, FMEA reports etc. were compiled not as the effect of teamwork, one of the stages of problem solving activities, but as a formal task which simply had to be completed.

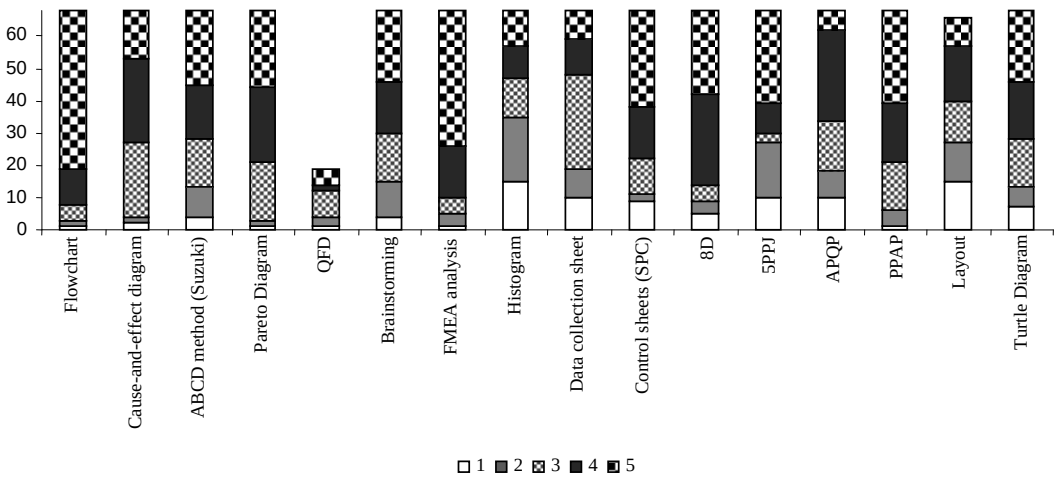


Fig. 3. Evaluation of relevance of M&T in companies
(Source: Own study based on questionnaire survey)

This is caused by a number of unequivocal factors, such as:
- the fact that such actions require much time (77.94 %),
- insufficient staff (72.06 %),
- and the fact that the employees are not sufficiently prepared to use them (72.06 %).

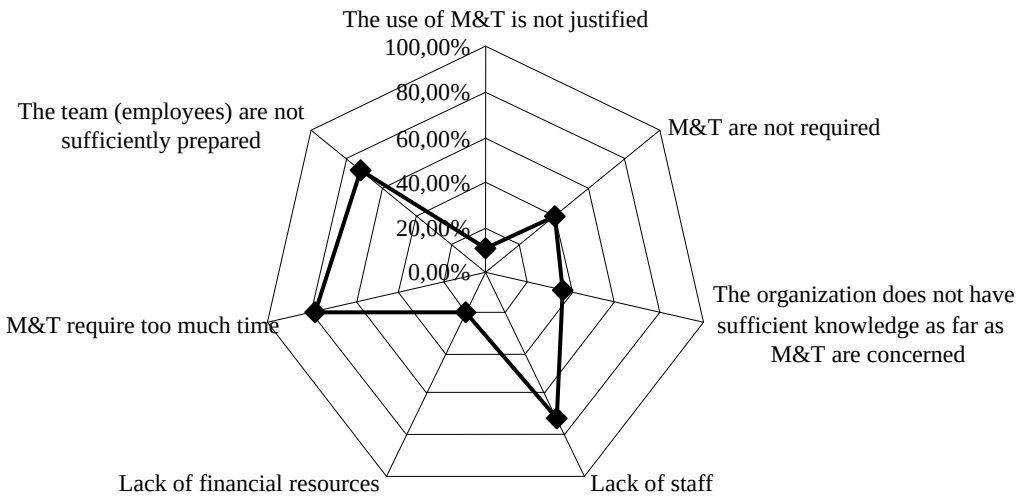


Fig. 4. The causes of limited use of M&T in a company as a percentage
(Source: Own study based on questionnaire survey)

It must be pointed out that the respondents did not consider using M&T as unjustified or connected with significant financial expenses. It may be assumed that suppliers in the automotive industry are aware that such methods and techniques can be used effectively. What is more they feel the need to use them and even the lack of requirements related to their use does not contribute to the fact that such M&T are applied less frequently.

The results of self-evaluation concerning the knowledge of respondents (quality managers, quality department managers, proxies for quality) confirmed that limitations in the use of M&T exist. Generally, respondents evaluated their own knowledge as quite good (46 %).

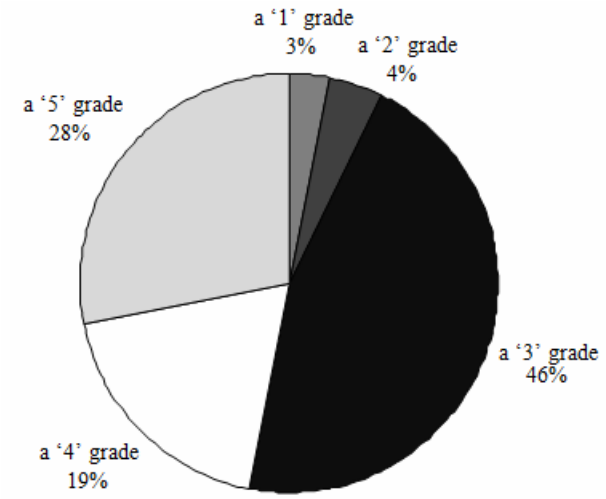


Fig. 5. Self-evaluation of respondents concerning their knowledge about M&T ('1' indicated very poor knowledge and '5' very good knowledge)
(Source: Own study based on questionnaire survey)

However, there were no randomly selected people in this group. All of them felt the need to educate and develop in that specific area of expertise.

Conclusions. The author verified the common theoretical approach regarding the methods and techniques of quality management. The research also showed that companies in the automotive industry used in practice only a limited number of the huge number of tools described in literature. In addition to that, the results of the research helped to determine which methods and techniques were the most effective when it came to their use. This was of key relevance as effective methods can considerably support non-compliance monitoring, or taking corrective and preventive actions.

The results of the conducted survey and the conclusions of the author can show actual and potential OEM suppliers (both 1st and 2nd tier) in which direction their strategies for development and improvement of quality management systems should go in order to be effective. When the universal character of methods and techniques used in the surveyed population of companies is taken into consideration, it can be assumed that the results of the survey are also universal for all organisations realising the TQM strategy.

The results of the research confirmed that methods which are also the basis for creating key system documents are the most relevant ones, i.e. flowcharts and FMEA, and

moreover process monitoring tools (SPC) and problem solving methods – above all 8D.

References

1. **Liker J. K.**, Hoseus M. Kultura Toyoty, MT Biznes Ltd., Warszawa, 2009.
2. **Bandyopadhyay J. K.** Six Sigma Approach of Quality Assurance in Global Supply Chains: A Study of United States Automakers / J. K. Bandyopadhyay, L. O. Jenicke // International Journal of Management. – 2007, vol. 24. – nr 1.
3. **R. Delbridge** Organizing for continuous improvement. Structures and roles in automotive components plants / R. Delbridge, H. Barton // International Journal of Operations & Production Management. – 2002, vol. 22. – nr 6.
4. **Liker J. K.**, Meier D. P. Toyota talent, MT Biznes Ltd., 2008.
5. **Sila I.** Quality in supply chains: an empirical analysis, / I. Sila, M. Ebrahimpour, C. Birkholz // Supply Chain Management: An International Journal. – 2006, vol. 11. – nr 6.
6. **Żuchowski J.**, Łagowski E. Narzędzia i metody doskonalenia jakości. – Radom: Politechnika Radomska, 2004.
7. **Imai M.** KAIZEN, Kaizen Institute, MT Business, 2007.
8. PWN Economic Encyclopedia, 1999.
9. **Tague N. R.** The Quality Toolbook. – Milwaukee : ASQ Quality Press, 1995.
10. **Smith G. F.** Quality Problem Solving. – Milwaukee : ASQ Quality Press, 1998.
11. **Ignatczyk W.**, Chromińska M. Statistics. Theory and use. – Poznań : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 2004.
12. **Kaniewska-Sęba A.**, Leszczyński G., Pilarczyk B. Badania marketingowe na rynku business-to-business. – Kraków : Oficyna Ekonomiczna, Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych, 2006.
13. **Mazurek-Łopacińska K.** Badania marketingowe. Teoria i praktyka. – Warszawa : PWN, 2005.
14. **Pociecha J.** Metody statystyczne w badaniach marketingowych [Statistical methods in marketing research]. – Warsaw : PWN, 1996.
15. **Mącik R.** Wykorzystanie Internetu w badaniach marketingowych [Using the Internet in marketing resarch]. – Lublin : Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 2005.

Надійшла до редколегії 15.10.2013

УДК 336.7

А. М. Багдасарян
Национальный аграрный университет Армении, г. Ереван

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГУЛИРУЕМОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Статья посвящена анализу основных показателей регулируемого рынка ценных бумаг в Республике Армения. В статье исследованы и проанализированы основные показатели регулированного рынка акций, корпоративных долговых ценных бумаг и иностранной валюты. В частности, исследованы и проанализированы изменения количества эмитентов, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке, а также объем и количество сделок акциями, корпоративными долговыми ценными бумагами и иностранной валютой.

Ключевые слова: регулируемый рынок ценных бумаг, ценные бумаги.

Стаття присвячена аналізу основних показників регульованого ринку цінних паперів у Республіці Вірменія. У статті досліджено та проаналізовано основні показники регульованого ринку акцій, корпоративних боргових цінних паперів та іноземної валюти. Зокрема, досліджено та проаналізовано зміни кількості емітентів, які пройшли лістинг та допущених до торгівлі на регульованому ринку, а також обсяг і кількість угод акціями, корпоративними борговими цінними паперами та іноземною валютою.

Ключові слова: регульований ринок цінних паперів, цінні папери.

The article is dedicated to the analysis of the main indicators of the regulated securities market in the Republic of Armenia. The article examines and analyzes the main indicators of regulated stock, corporate debt securities and foreign exchange markets. In particular, the changes in the amount of issuers listed and permitted to the regulated market, as well as the volume and amount of transactions with the stock, corporate debt securities and foreign currency, are studied and analyzed.

Keywords: regulated securities market, securities.

Наличие в стране развитого регулируемого рынка ценных бумаг является одним из основных факторов, влияющих на возможности привлечения капитала и обеспечения экономического роста. На регулируемом рынке ценных бумаг формируется рыночная стоимость ценных бумаг, которая служит важным экономическим показателем.

В настоящее время на территории Республики Армения действует только один оператор регулируемого рынка ценных бумаг – НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Открытое акционерное общество НАСДАК ОЭМЭКС Армения сформировалось в результате реорганизации и ребрендинга Саморегулируемой организации Армянская фондовая биржа. Саморегулируемая организация Армянская фондовая биржа была основана в 2001 г. В 2007 г. она реорганизовалась в открытое акционерное общество. В начале 2008 г. североевропейкая биржевая группа ОЭМЭКС (OMX AB) полностью приобретает Армянскую фондовую биржу и Центральный депозитарий Армении. В 2008 г. североевропейкая биржевая группа ОЭМЭКС (OMX AB) объединилась с американской системой НАСДАК (Nasdaq Stock Market, Inc.) и в результате реорганизации образовалась крупнейшая в мире компания, предоставляющая торговые, депозитарные и расчетно-клиринговые услуги на рынке ценных бумаг – НАСДАК ОЭМЭКС (NASDAQ OMX Group, Inc.). В 2009 г. Открытое акционерное общество Армянская фондо-

© Багдасарян А. М., 2013

вая биржа сменила название на Открытое акционерное общество НАСДАК ОЭМЭКС Армения (NASDAQ OMX Armenia).

После реоганизации на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения было внедрено множество новых инструментов и механизмов, в том числе: торговля государственными ценными бумагами, площадки для заключения сделок репо и торговли кредитными ресурсами. Были внесены изменения в правила биржевой торговли и ряд других правил и регулирующих документов [1; 7]. Объемы торговли некоторыми финансовыми инструментами на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, такими как кредитные ресурсы и иностранная валюта, в настоящее время превышают объемы торговли инструментами рынка ценных бумаг. В структуре же торговли инструментами рынка ценных бумаг преобладают государственные ценные бумаги и сделки репо. В таких условиях, чтобы оценить эффективность преобразований на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, нужно тщательным образом исследовать и проанализировать основные показатели деятельности НАСДАК ОЭМЭКС Армения.

Цель данной работы – исследование и анализ основных показателей регулируемого рынка ценных бумаг в Республике Армения.

Сравнительные данные по числу эмитентов и классов акций, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке до и после реорганизации, представлены на рис. 1 [2–6].

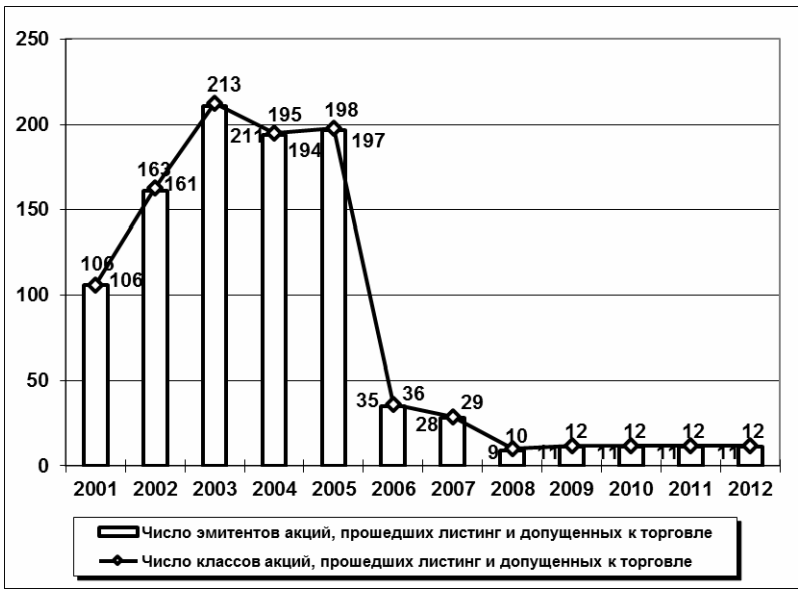


Рис. 1. Число эмитентов и классов акций, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке, 2001–2012 гг.

Как видно из рис. 1, по состоянию на конец 2012 г. 12 классов акций 11 эмитентов были допущены к торговле на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Этот показатель оставался почти стабильным после реорганизации. До принятия нового законодательства, регулируещего рынок ценных бумаг, и реорганизации фондовой биржи число эмитентов и классов акций, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке было несравнимо боль-

ше. Так, в течение 2001–2005 гг. более 100 классов акций более чем 100 эмитентов были допущены к торговле на регулируемом рынке. В 2006 г. более чем 150 классов акций лишились допуска к торговле на регулируемом рынке. После реорганизации фондовой биржи также произошло уменьшение количества акций, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке. Однако, такое уменьшение было связано не с отрицательными развитиями на рынке, а с изменением регулирующего поля.

Сравнительные данные по количеству эмитентов и акций, являющихся предметом торговли на регулируемом рынке до и после реорганизации, представлены на рис. 2 [2–6].



Рис. 2. Количество эмитентов и акций, являющихся предметом торговли на регулируемом рынке, 2001–2012 гг.

Как видно из рис. 2, в 2012 г. предметом сделок, совершенных посредством торговой системы НАСДАК ОЭМЭКС Армения, явилось 177144 акций. Число эмитентов, акции которых были предметом сделок, составило 8 компаний. После реорганизации как количество акций, являющихся предметом сделок, так и число эмитентов, акции которых были предметом сделок, уменьшилось. Однако стабильное уменьшение указанных показателей наблюдалось, начиная с 2004 г. Это указывает на то, что уменьшение показателей не связано с реорганизацией. В 2009–2012 гг. показатели количества акций, являющихся предметом торговли, и их эмитентов были низкими, однако – сравнительно стабильными.

Сравнительные данные по объему и количеству сделок акциями, совершенных на регулируемом рынке до и после реорганизации, представлены на рис. 3 [2–6].

Как видно из рис. 3, объем сделок акциями, совершенных на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, составил около 413 млн. драмов. В целом, было совершено 254 сделки акциями. Из рис. 3 видно, что после реорганизации объем и количество сделок акциями резко уменьшились. В 2008 г. объем торговли акциями по сравнению с 2007 г. уменьшился почти в 6 раз, а количество сделок акциями – почти в 6 раза. Однако в 2009–2012 гг. наблюдался значительный рост данного показателя.

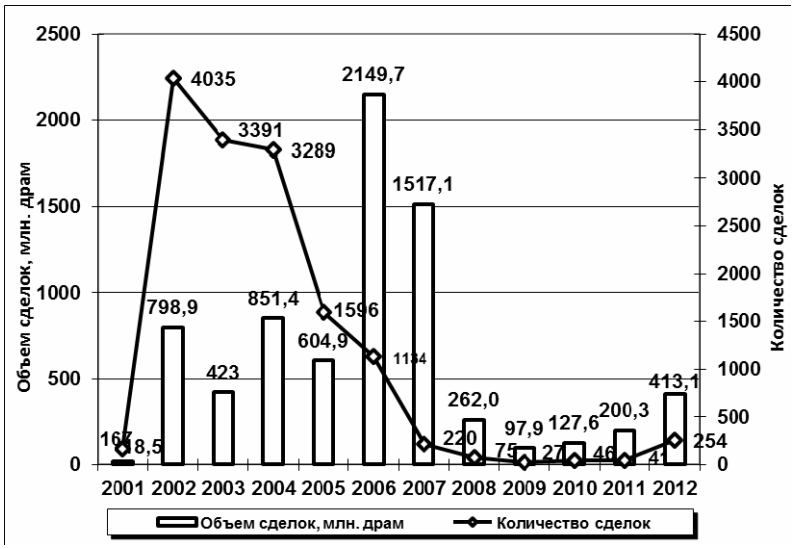


Рис. 3. Объем и количество сделок акциями, совершенных на регулируемом рынке, 2001–2012 гг.

Сравнительные данные по числу эмитентов и классов корпоративных долговых ценных бумаг, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке до и после реорганизации, представлены на рис. 4 [2–6].



Рис. 4. Число эмитентов и классов корпоративных долговых ценных бумаг, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке, 2005–2012 гг.

Как видно из рис. 4, по состоянию на конец 2012 г. 5 классов корпоративных долговых ценных бумаг 4-х эмитентов были допущены к торговле на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Этот показатель рос на начальной стадии внедрения торговли корпоративными долговыми ценными бумагами. По состоянию на конец 2008 г., 12 классов корпоративных долговых ценных бумаг

9 эмитентов были допущены к торговле на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Однако, после 2008 г., число эмитентов и классов корпоративных долговых ценных бумаг, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке, начинает уменьшаться в определенной степени.

Сравнительные данные по количеству эмитентов и корпоративных долговых ценных бумаг, являющихся предметом торговли на регулируемом рынке до и после реорганизации, представлены на рис. 5 [2–6].



Рис. 5. Количество эмитентов и корпоративных долговых ценных бумаг, являющихся предметом торговли на регулируемом рынке, 2006–2012 гг.

Как видно из рис. 5, в 2012 г. предметом сделок, совершенных посредством торговой системы НАСДАК ОЭМЭКС Армения, стали 49741 корпоративных долговых ценных бумаг. Число эмитентов, акции которых были предметом сделок, составило 2 компании. Из рис. 2 и 5 видно, что после реорганизации, в отличие от рынка акций, как количество корпоративных долговых ценных бумаг, являющихся предметом сделок, так и число эмитентов, корпоративные долговые ценные бумаги которых являлись предметом сделок, резко увеличивалось до 2009 г., а потом – почти также резко уменьшилось. В 2008 г., по сравнению с 2007 г., количество корпоративных долговых ценных бумаг, являющихся предметом торговли на регулируемом рынке, увеличилось почти в 6 раз, а число эмитентов, долговые ценные бумаги которых являлись предметом торговли на регулируемом рынке, удвоилось.

Сравнительные данные по объему и количеству сделок корпоративными долговыми ценными бумагами, совершенных на регулируемом рынке до и после реорганизации, представлены на рис. 6 [2–6].

Как видно из рис. 2 и 6, объем сделок корпоративными долговыми ценными бумагами, совершенных на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, составил около 513 млн. драмов, что в значительной степени превышало показатель объема сделок акциями, совершенных за тот же период на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения. В то же время, в 2012 г. было совершено 25 сделок корпоративными долговыми ценными бумагами, что более чем в 10 раз меньше количества сделок, совершенных акциями.

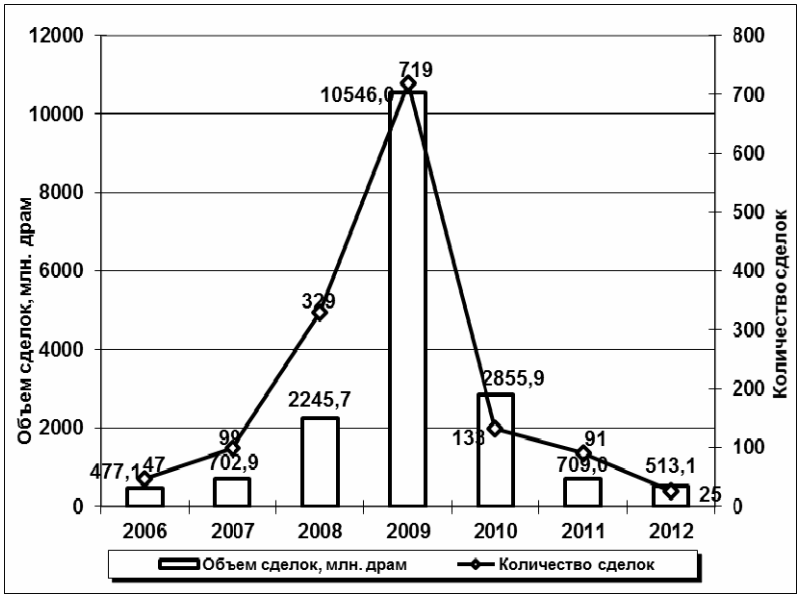


Рис. 6. Объем и количество сделок корпоративными долговыми ценными бумагами, совершенных на регулируемом рынке, 2006–2012 гг.

Из рис. 6 видно, что после реорганизации, в отличие от рынка акций, объем и количество сделок корпоративными долговыми ценными бумагами резко увеличивались до 2009 г., а потом – почти также резко уменьшились. В 2008 г. объем торговли и количество сделок корпоративными долговыми ценными бумагами по сравнению с 2007 г. увеличились более чем в 3 раза.

Сравнительные данные по объему и количеству сделок иностранной валютой, совершенных на регулируемом рынке до и после реорганизации, представлены на рис. 7 [2–6].

Как видно из рис. 7, в 2012 г. объем сделок с иностранной валютой, совершенных на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, составил около 335 млрд. драмов, что более чем в 800 раз превышало показатель объема сделок акциями и более чем в 650 раз – показатель объема сделок корпоративными долговыми ценными бумагами, совершенных за тот же период на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения. В 2012 г. было совершено 5131 сделку с иностранной валютой, что более чем в 20 раз превышало количество сделок, совершенных акциями, и более чем в 200 раз – количество сделок, совершенных корпоративными долговыми ценными бумагами.

Из рис. 7 видно, что после реорганизации количество сделок с иностранной валютой увеличивалось до 2008 г., а объем сделок – до 2009 г. Впоследствии наблюдалось некоторое снижение показателей торговли иностранной валютой. В частности, стабильный рост количества и объема сделок с иностранной валютой, совершенных на регулируемом рынке, наблюдался с 2005 г. – с момента внедрения биржевой торговли иностранной валютой. В 2012 г., по сравнению с 2007 г., объем торговли иностранной валютой увеличился более чем в 1,3 раза, а количество сделок с иностранной валютой уменьшилось на около 1,1 раза.

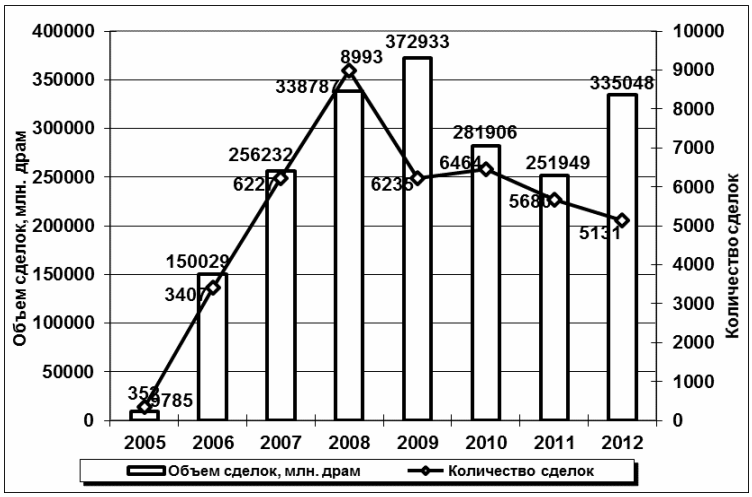


Рис. 7. Объем и количество сделок с иностранной валютой, совершенных на регулируемом рынке, 2005–2012 гг.

Выводы. Таким образом, проведенные исследования показывают, что на регулируемом рынке ценных бумаг в Республике Армения не наблюдается стабильных тенденций развития. На сегодняшний день регулируемый рынок ценных бумаг не обеспечивает экономику страны рыночной стоимостью ценных бумаг, так как имеет очень низкую ликвидность, а также не является действенным механизмом привлечения капитала и обеспечения экономического роста.

Библиографические ссылки

1. **Багдасарян А. М.** Проблемы развития и регулирования рынка ценных бумаг в Республике Армения : монография / А. М. Багдасарян. – Ереван : Наири, 2010. – 268 с.
2. Армянская фондовая биржа, Годовые обзоры, 2004–2007 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nasdaqomx.am
3. Армянская фондовая биржа, Годовые отчеты, 2002–2003 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nasdaqomx.am
4. Армянская фондовая биржа, Известия, 2003–2008 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:// www.nasdaqomx.am
5. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Годовые обзоры, 2008–2009 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nasdaqomx.am
6. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Известия, 2008–2012 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nasdaqomx.am
7. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nasdaqomx.am

Надійшла до редколегії 05.09.2013

УДК 368.02

В. Я. Кармазін
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасний стан страхового ринку України. Виявлено проблеми та фактори впливу на розвиток страхової діяльності. Сформовано систему рекомендацій щодо усунення слабких сторін страхової діяльності в сучасних умовах господарювання.
***Ключові слова*:** страховий ринок, страхова компанія, розвиток, non-life-страхування, life-страхування, страхові ризики.

В статье рассмотрено современное состояние страхового рынка Украины. Выявлены проблемы и факторы влияния на развитие страховой деятельности. Сформирована система рекомендаций относительно устранения слабых сторон страховой деятельности в современных условиях хозяйствования.
***Ключевые слова*:** страховой рынок, страховая компания, развитие, non-life-страхование, life-страхование, страховые риски.

The article considers the contemporary condition of the insurance market of Ukraine. Problems and factors of influence on the development of insurance activity are highlighted. The system of recommendations with regard to the elimination of weaknesses of insurance activity in the modern economic environment is formulated.
Keywords: insurance market, insurance company, development, non-life-insurance, life-insurance, insurance risks.

Сучасний страховий ринок є потужним небанківським фінансовим сектором економіки, розвиток якого обумовлено його призначенням. Страхування надає впевненості в розвитку бізнесу, створює основу для нейтралізації наслідків дії тих чи інших небажаних випадків. Вітчизняний страховий ринок має невикористані резерви, його частка в загальноєвропейському обсязі страхових послуг займає лише 0,05 відсотка. В сучасних умовах господарювання необхідне постійне дослідження стану страхового ринку, виявлення основних проблем його розвитку та розробка тактичних і стратегічних напрямів їх вирішення. Актуальність даного дослідження обумовлена постійною необхідністю оцінки стану розвитку вітчизняного страхового ринку з метою своєчасного відстеження тенденцій та особливостей його функціонування в конкретних умовах господарювання.

Стан, проблеми та перспективи розвитку страхового ринку, його місце у фінансовій системі держави, особливості страхової діяльності досліджували як вітчизняні, так і закордонні вчені: В. Базилевич, О. Барановський, А. Бовкун [1], Л. Гутко [2], С. Осадець, Н. Внукова, М. Клапків [5], В. Козик [6], С. Козьменко, Г. Кравчук [7], С. Оксанич [9], В. Поворознюк [12], Н. Ткаченко [16], В. Фурман та ін. Але при цьому все одно актуальним залишається питання щодо визначення перспектив подальшого розвитку страхового ринку, страхової діяльності на підставі деталізованого дослідження тенденцій такого розвитку.

Метою статті є загальна оцінка тенденцій розвитку страхового ринку, визначення основних проблем у його розвиткові, обґрунтування напрямів їх вирішення в сучасних умовах економічного розвитку. Об’єктом дослідження є економічні відносини, що виникають між суб’єктами страхового ринку. Предметом дослідження є теоретичні засади і методичне забезпечення функціонування страхового ринку.

© Кармазін В. Я., 2013

Для ефективного розвитку страхового ринку необхідно постійно вдосконалювати існуючі механізми відносин із споживачами страхових послуг та інфраструктурою даного ринку. При цьому також необхідно враховувати низку чинників соціального, економічного, політичного характеру, які впливають на розвиток страхового ринку. Вітчизняний страховий ринок, інтегруючись у світовий економічний простір, за обсягом активів посідає лідируючу позицію серед інших сегментів ринку небанківських фінансових послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Активи фінансових установ за 2011–2012 рр. [10]

Активи	2011 р.		2012 р.		Темпи приросту 2011/2012 рр.	
	млн грн	у %	млн грн	у %	відносні, %	абсолютні
Загальні активи	44451,6	100,0	61668,1	100,0	38,7	17 216,5
Страхові компанії	32213,0	72,5	41930,5	68,0	30,2	9 717,5

Чисельність страховиків на досліджуваному ринку поступово збільшується (табл. 2), але це не є свідченням поступального розвитку страхової галузі, окремі показники стану якої вказують на спад активності на ринку. Також далеко не всі страховики є активними учасниками відповідного ринку.

Таблиця 2

Кількість страхових компаній [10]

Кількість страхових компаній	На кінець кварталу		
	III кв. 2010	III кв. 2011	III кв. 2012
Загальна кількість	451	445	448
в т.ч. «non-Life»	381	380	384
в т.ч. «Life»	70	65	64

Якість надання страхових послуг залишається на низькому рівні, хоча поступово покращується. Негативним є те, що більшість страхових компаній зареєстровані тільки у кількох великих містах.

Із табл. 2 чітко простежується диспропорція між кількістю страховиків типу «Life» та компаній загального страхування («non-Life»). Причому у більшості розвинених країн спостерігається зворотна тенденція. В Україні рівень розвитку «Life» страхування є одним із найнижчих серед низки країн. Це, відповідно, є проблемою розвитку не тільки страхового, але й фінансового ринку держави. Оскільки компанії «Life» страхування є одними з основних постачальників довгострокових ресурсів на фінансовому ринку.

На досліджуваному ринку концентрація капіталу практично відбувається в межах кількох великих страхових компаній (табл. 3).

Із табл. 3 можна зробити висновок про наявність на вітчизняному ринку великої кількості схемних страховиків, а це свідчить про недоліки законодавчої бази у сфері регулювання страхового ринку. Усунення цих недоліків потребує вдосконалення податкового законодавства у страховій сфері (це зменшить схемні операції за страховими ризиками), регламентації процедури ліцензування перестраховиків та інформатизації їхньої діяльності, деталізованого визначення складу ризиків, страхування яких належить до валових витрат, посилення державного контролю за інвестиційною діяльністю страховиків, удосконалення інформаційного забезпечення обліку страхових операцій, сприяння розвиткові страхового посередництва, посилення державного контролю за процесом формування технічних резервів страховиків та за їхньою перестрахувальною діяльністю, усунення факторів, що обумовлюють непрозорість ринку, створення

національної системи рейтингування страховиків, підтримку державою низки видів страхування (медичне, пенсійне), оптимального обмеження діяльності іноземних страховиків на ринку з метою підвищення рівня економічної безпеки останнього тощо [2; 7; 15; 16].

Таблиця 3

Концентрація страхового ринку станом на 30.09.2012 р. [10]

Перші (Top)	Страхування «Life»		Страхування «non-Life»	
	надходження премій (млн грн)	частка на ринку, %	надходження премій (млн грн)	частка на ринку, %
Top 3	305,3	50,1	2157,0	14,5
Top 10	507,8	83,3	4903,8	33,1
Top 20	582,5	95,6	7621,4	51,4
Top 50	609,6	100,0	11347,1	76,5
Top 100	X	X	13587,8	91,7
Top 200	X	X	14695,3	99,1
Всього на ринку	609,6	100,0	14825,1	100,0

На ринку також існують кептивні страховики, які входять до складу фінансово-промислової групи, холдингу або створені комерційним банком. Вони загрожують розвитку ринку, створюють закриті зони, обмежуючи доступ інших страховиків до страхування певного холдингу, фінансово-промислової групи чи банку.

Розглянемо розміри валових та чистих страхових премій і виплат як індикаторів стану розвитку страхового ринку (рис. 1).

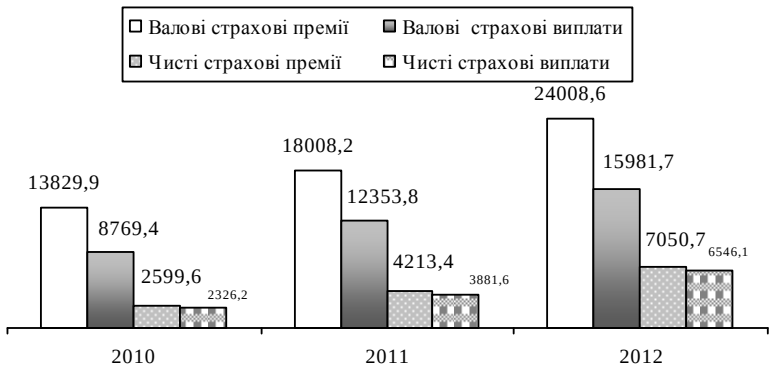


Рис. 1. Динаміка страхових премій і виплат за 2010–2012 рр., млрд грн

На ринку спостерігається тенденція до зростання страхових премій. Динаміка структури валових страхових премій та чистих страхових премій відносно ВВП свідчить про певну стабільність розвитку страхування, але дані співвідношення є дуже низькими, порівняно з аналогічними світовими показниками. Валові страхові виплати також збільшуються відносно валових страхових платежів. При цьому розмір страхових платежів на душу населення є, порівняно з зарубіжними країнами, надто низьким. Це зумовлено високими страховими тарифами, складністю здійснення безпосередніх страхових виплат; вибірковістю страхування тощо.

Дослідивши структуру страхових премій, можна зазначити про нерозвиненість ключових видів страхування в Україні (медичного, страхування життя тощо) (рис. 2). При цьому, у розвинених країнах ці види страхування домінуючі.



Рис. 2. Структура чистих страхових премій за видами страхування за 2012 рік, %

Відносне зниження рівня конкурентоспроможності страховиків обумовлено низькою їхньою капіталізацією, що, у свою чергу, не дає їм можливості взяти на себе відповідальність за окремі страхові ризики. Це є негативним, оскільки обумовлює їхнє перестрахування за кордоном з відповідним відтоком грошових коштів країни.

На ринку зростає кількість страховиків з іноземним капіталом (табл. 4), що дозволяє, у свою чергу, використовувати світовий досвід страхування та перестрахування, збільшувати інноваційні, якісні страхові продукти, зменшувати їхню вартість, порівняно з вітчизняними продуктами, підвищувати якість кадрового потенціалу страхової системи, підвищувати загальну капіталізацію ринку та його авторитет у світовому співтоваристві, сприяючи ефективному розвиткові фінансового (страхового) ринку та поступово витісняти з ринку вітчизняні компанії (це погрожує економічній безпеці ринку) тощо.

Таблиця 4

Страховики з іноземним капіталом на вітчизняному страховому ринку [10; 11]

Країна походження	Іноземний страховик	Дочірній вітчизняний страховик
Австрія	Wiener Stadtische	СК «Юпітер»
		СК «Глобус»
	Grazer Wechselseitige (Gra We)	СК «Граве Україна»
	WSV	СК «Княжа»
Італія	Generali Group	СК «Гарант-Авто»
		СК «Гарант-Лайф»
Німеччина	ERGO	СК «ЮТИКО»
Нідерланди	Fortis	СК «Еталон –Життя»
Польща	PZU	PZU Україна
США	AIG	ALICO – AIG Life
Росія	ИНГОССТРАХ	СК «ИНГО Україна»
		СК «ПРОСТО-страхування»
		СК «ПРОСТО-страхування. Життя і смерті»
	РОСНО – Allians	СК «Allians РОСНО – Україна»
		СК «РОСНО – Україна»
	Росгосстрах	СК «Провідна»
Франція	BNP ParibasGroup	СК «Український страховий альянс»

Причиною зростання кількості страховиків з іноземним капіталом є низький рівень застрахованих вітчизняних ризиків (менше 10 %). Причому у багатьох зарубіжних країнах цей рівень досягає 90 % та вище. Іноземні страховики на території України відкривають дочірні компанії або купують вітчизняні, з подальшим інвестуванням фінансових ресурсів у них.

На рисунку 3 зображена регіональна варіація філій страховиків у відсотковому вираженні за 2012 рік.

Отже, кількість філій страховиків пропорційна рівню розвинутості соціально-економічної інфраструктури відповідного регіону та безпосередньо пов'язана з наявністю потенційних споживачів страхових послуг.

Для активізації вітчизняного страхового ринку необхідні стабільність національної валюти, остаточне завершення процесів приватизації тощо.

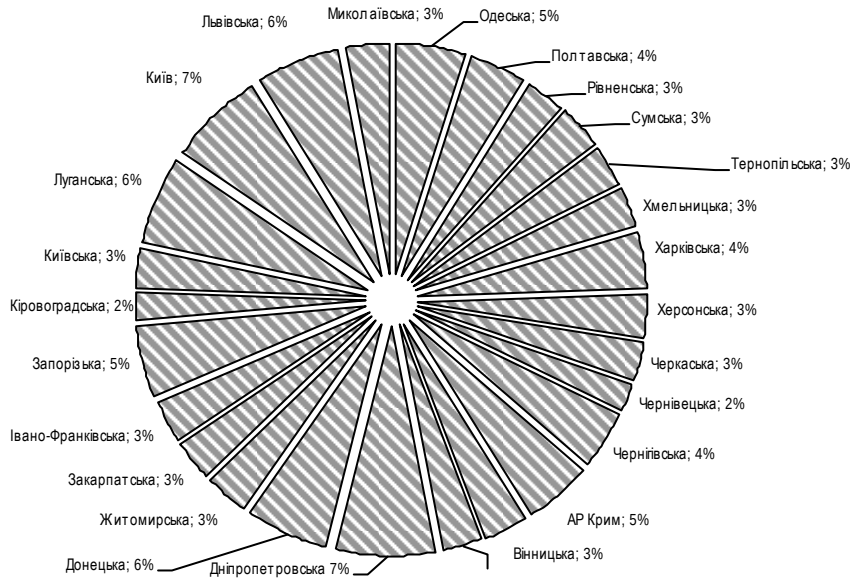


Рис. 3. Регіональна кількість філій страховиків, %

З табл. 5 спостерігаємо зростання більшості фінансових показників діяльності страховиків.

Таблиця 5

Фінансові показники діяльності вітчизняних страховиків, млн. грн. [10]

Показник	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальні активи страховиків	20920,0	23995,0	32213,0	41930,5	41970,1	45234,6	48122,7
Обсяг сплачених статутних фондів	6641,0	8391,2	10633,6	13206,4	14876,0	14429,2	14091,8
Валові страхові премії	12853,5	13829,9	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5
Валові страхові виплати	1894,2	2599,6	4213,0	7050,7	6737,2	6104,6	4864,0
Рівень валових виплат, %	14,7	18,8	23,4	29,4	33,0	26,4	21,4
Чисті страхові премії	7482,8	8769,4	12353,8	15981,8	12658,0	13327,7	17970,0
Чисті страхові виплати	1546,7	2326,2	3884,0	6546,1	6056,4	5885,7	4699,2
Рівень чистих виплат, %	20,7	26,5	31,4	41,0	47,8	44,2	26,2
Обсяг сформованих страхових резервів, у тому числі:	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3
– резерви зі страхування життя	345,4	608,3	991,3	1609,0	1789,2	2185,2	2663,8
– технічні резерви	4700,4	5405,8	7432,0	9295,1	8352,1	9186,6	8515,5

Позитивним є збільшення активів, капіталізації страхових компаній, збільшення обсягів страхування життя (табл. 6). Негативною тенденцією є випереджаючі темпи зростання страхових виплат над страховими преміями.

Проблемами розвитку вітчизняного страхового ринку, що обумовлені кризовими явищами в економіці, є зменшення попиту на окремі страхові послуги, погіршення фінансово-економічного стану суб'єктів ринку та штучне зниження їхньої платоспроможності. Внаслідок цих проблем зменшуються активи страховиків, зростає ймовірність їхнього банкрутства тощо [9; 12]. Також проблемою розвитку ринку є недостатньо розвинена його інфраструктура (в розвинених країнах світу відповідний рівень розвитку ринкової інфраструктури у декілька разів перевищує вітчизняний).

Проблемами розвитку вітчизняного страхового ринку, що обумовлені посткризовими явищами в економіці, є зменшення попиту на окремі страхові послуги, погіршення фінансово-економічного стану суб'єктів ринку та штучне зниження їхньої платоспроможності. Внаслідок цих проблем зменшуються активи страховиків, зростає ймовірність їхнього банкрутства тощо [9; 12].

Таблиця 6

Валові надходження страхових платежів до вітчизняних страховиків, тис. грн.

Показник	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього з усіх видів страхування	12853	13830	18008	24008	20442	23081	22693
Види страхування інші, ніж страхування життя	12532	13379	17224	22913	19614	22175	21347
Страхування життя	321,3	450,8	783,9	1095,5	827,3	906,5	1346,4
Питома вага страхування життя, %	2,50	3,26	4,35	4,56	4,05	3,93	5,93
Питома вага страхування іншого, ніж страхування життя, %	97,50	96,74	95,65	95,44	95,9	96,07	94,07

Також проблемою розвитку ринку є недостатньо розвинена його інфраструктура (в розвинених країнах світу відповідний рівень розвитку ринкової інфраструктури у декілька разів перевищує вітчизняний). Суттєвою проблемою є також високий рівень перестрахування, що спричинено низьким рівнем капіталізації страховиків, які, у свою чергу, не можуть взяти на себе відповідальність за великі ризики (це призводить до страхування їхньої частини за кордоном, відтоку грошових коштів із країни). Проблемою страхового ринку є відсутність єдиної державної політики у сфері страхування (в тому числі обов'язкового), а це, звісно, перешкоджає ефективному його розвиткові [2; 7].

До інших актуальних проблем розвитку страхового ринку можна віднести: невеликий розмір уставного фонду, який сплачують новостворені страхові компанії; невідповідність окремим нормам розміщення страховиками коштів страхових резервів; низька фінансова надійність страховиків; недостатні обсяги капіталізації, низька ліквідність активів страховиків; відмінна від інших суб'єктів ведення бізнесу система оподаткування; невизначений механізм передавання активів одного страховика іншому; недостатній контроль та регулювання перестрахових операцій; слабка розвиненість окремих сегментів страхування, характерних для розвинених країн; низький рівень актуарної практики; велика кількість страховиків (у тому числі схемних та кептивних) на фоні значної олігополізації ринку; шахрайство та махінації страховиків; низький рівень довіри населення до страховиків; неефективність основного регулятора страхового ринку тощо. Частими є випадки шахрайства страховиків (діяльність без ліцензії, фіктивні

страхові поліси, перешкоджання отриманню страхувальником виплати у разі настання страхової події) [3; 6; 15; 16].

Вирішення проблем розвитку вітчизняного страхового ринку дозволить досягти високого рівня конкурентоспроможності його учасників.

Базовою передумовою розвитку страхового бізнесу є відродження та поступове посилення довіри населення до страхування за рахунок впровадження інноваційних фінансових (страхових) послуг, інформування про стан ринку та рівень державного нагляду за ним тощо. Також зазначимо, що вдосконалення інформатизації страхової системи приведе до посилення контролю за фінансовими потоками страховиків, забезпечить відкритість страхових (перестрахувальних) операцій, формування технічних резервів. Стратегія розвитку вітчизняного страхового ринку передбачає зміцнення його економічної безпеки; розвиток ключових видів страхування; стимулювання діяльності страховиків (основної, інвестиційної); розвиток системи страхового посередництва; подальшу інтеграцію до світового фінансового простору.

Альтернативами залучення іноземних інвестицій у вітчизняний страховий бізнес, що забезпечать подальший розвиток страхування, виступають: державне регулювання інвестиційних потоків, купівля технологій ведення бізнесу у зарубіжних страховиків, створення стратегічних альянсів із вітчизняних та іноземних страховиків, участь вітчизняних страховиків у міжнародних проектах, співпраця з іноземними перестрахувальниками, вихід вітчизняних страховиків на міжнародний ринок [3; 16]. Стабільний розвиток суб'єктів страхового ринку забезпечить ефективний фінансовий (страховий) менеджмент, ефективну систему маркетингу, якісне формування страхових портфелів та спеціальні перестрахувальні технології.

Перспективними напрямами розвитку страхового бізнесу є: підвищення добробуту фізичних осіб, доходів суб'єктів підприємництва, забезпечення попиту на страхові послуги, формування сприятливого для страхування податкового середовища, інвестиційного клімату, вдосконалення законодавчої бази у страховій сфері, розвиток страхової культури, доведення економічної необхідності страхування, формування сприятливого іміджу страхування з боку суб'єктів економічної системи, оцінка та планування страхової діяльності, розробка стратегій її розвитку, залучення інвесторів на вітчизняний страховий ринок, підвищення прозорості страхового ринку тощо.

Таким чином, сучасні тенденції вітчизняного страхового ринку відображають інституціональну парадигму сучасної економічної системи. На розвиток ринку впливають економічні, політичні, етичні, соціальні та інші чинники. У ході аналізу тенденцій розвитку вітчизняного страхового ринку за 2010–2012 рр. виявлено незначну активізацію страхової галузі, але темпи приросту незначні, тобто страховий сектор майже не відновлюється. Незважаючи на зростання кількості страховиків, обсягу страхових операцій, підвищення рівня капіталізації страхових компаній, збільшення розмірів виплат страховиків, міжнародне визнання ринку та активізацію іноземних інвесторів, проблемними сторонами розвитку вітчизняного страхового ринку є: відсутність механізмів захисту економічних інтересів суб'єктів страхової системи; недосконалість законодавчої бази; низька ефективність діяльності (основної, інвестиційної) страховиків; відсутність довіри населення до страховиків; низька прибутковість окремих видів страхування; нестача кваліфікованих кадрів у страховій сфері; непрозорість страхового ринку; підвищена вартість страхових послуг; недостатній рівень державного регулювання; неефективна маркетингова діяльність на ринку; відсутність довгостро-

кової стратегії розвитку суб'єктів ринку. Проаналізувавши основні проблеми вітчизняного страхового ринку, можна визначити такі кроки щодо забезпечення його поступального розвитку: підвищити капіталізацію страховиків, зменшивши їхню кількість; розвивати ринкову інфраструктуру; підвищити прозорість ринку, створюючи бюро страхових історій; підвищити рівень довіри населення до страховиків за рахунок ефективної маркетингової діяльності; покращити законодавство у сфері податків, страхування та підвищити ефективність діяльності державних регуляторних органів страхової системи.

Бібліографічні посилання

1. **Бовкун А.** Страхування фінансових ризиків втрачає свою «схематичність» / А. Бовкун // Галицькі контракти. – 2011. – № 32. – С. 16–17.
2. **Гутко Л. М.** Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / Л. М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 7. – С. 19–24.
3. **Журавка О. С.** Вплив іноземного капіталу на розвиток страхового ринку України / О. С. Журавка // Наука й економіка. – 2011. – № 1. – С. 277–285.
4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/734.html
5. **Клапків М. С**. Зарубіжна практика застосування теорії ризику в страховому підприємництві / М. С. Клапків, І. С. Ткаченко // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 103-111.
6. **Козик В. В.** Розвиток страхового ринку України в контексті міжнародної інтеграції / В. В. Козик, А. В. Кравець, О. Б. Іванова // Вісник економічної науки. – 2012. – № 2. – С. 66–70.
7. **Кравчук Г. В.** Перспективи розвитку страхового ринку України після фінансової кризи / Г. В. Кравчук // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – № 27. – С. 178–184.
8. **Крейдич М. І.** Інвестиційна діяльність страхових компаній / М. І. Крейдич // Фондовый рынок. – 2007. – № 48. – С. 18–21.
9. **Оксанич С.** Професійне управління активами страхових компаній: проблеми та перспективи / С. Оксанич // Страхова справа. – 2007. – № 2. – С. 67–69.
10. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua
11. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uainsur.com
12. **Поворозник В. О.** Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи / В. О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №3 (12). – С. 165–171.
13. Про страхування. Закон України 07.03.1996 № 85/96-ВР. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:// www.zakon2.rada.gov.ua/
14. **Сорока Л. Ю.** Інвестиційна політика компаній із страхування життя / Л. Ю. Сорока // Страхова справа. – 2006. – № 1. – С. 39–41.
15. **Теребус О. М.** Проблеми розвитку страхового ринку в умовах фінансової кризи / О. М. Теребус // Інноваційна економіка. – 2010. – №17. – С. 208–212.
16. **Ткаченко Н. В.** Вплив іноземного капіталу на розвиток страхової системи України / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 115–121.
17. Insurance 2012. Research Report [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.thecityuk.com/research/our-work/reports-list/insurance-2012/
18. World Insurance in 2011. Swiss Reinsurance Company [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.swissre.com/sigma/

Надійшла до редколегії 21.10.2013

УДК 339:004

В. П. Колесніков
Український державний хіміко-технологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено майбутні перспективи розвитку електронного бізнесу та проведено аналіз можливостей і перспектив участі України у всесвітній електронній торгівлі.
Ключові слова: електронна комерція, електронний бізнес, інформаційне суспільство, Інтернет.

В статье исследованы будущие перспективы развития электронного бизнеса и проведен анализ возможностей и перспектив участия Украины в мировой электронной торговле.
Ключевые слова: электронная коммерция, электронный бизнес, информационное общество, Интернет.

The article examines the future prospects of electronic business development and conducts an analysis of possibilities and prospects of participation of Ukraine in the worldwide electronic commerce.
Keywords: electronic commerce, electronic business, information-oriented society, the Internet.

Останнім часом електронні технології, Інтернет-комунікації суттєво розширили сфери використання електронних засобів і поклали початок розвитку принципово нового напрямку – електронного бізнесу. Сучасний період розвитку національної економіки характеризується посиленням конкуренції між суб'єктами комерційної діяльності. Перспективним напрямком ведення сучасного інтерактивного бізнесу в умовах жорсткої конкуренції стала електронна комерція, яка охоплює всі види торгівлі через Internet. У цих умовах формування системи знань і навичок з електронної комерції стає важливим завданням у процесі організації господарчої діяльності.

Проблема організації та перспектив розвитку електронної комерції в Україні привертає увагу науковців. Питання перспектив розвитку електронної комерції в Україні розглядали в своїх роботах вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких – А. В. Сладков, А. Чухно, О. Чубукова, А. В. Нефьодов, В. Новицький, В. М. Желіховський, Н. Меджибовська та інші. Слід зазначити, що метою дослідження робіт вищезгаданих вчених є розробка теоретичних і практичних пропозицій щодо перспектив розвитку електронної комерції в Україні.

Метою дослідження є висвітлення майбутніх перспектив розвитку електронного бізнесу та аналіз можливостей і перспектив участі України у всесвітній електронній торгівлі шляхом:

– визначення схеми електронної комерції та співставлення моделей традиційного і електронного бізнесу;

– вивчення можливостей ринку інформаційних технологій та його розвиток у найближчі роки.

Електронна комерція – це ведення бізнесу в он-лайн режимі, яке на сьогодні присутнє в чотирьох таких сферах: безпосередній продаж товарів і послуг; банківська справа та фактурування (платіжні системи); безпечне розміщення інформації; корпоративні закупівлі [2].

Електронна комерція впевнено продовжує свій наступ на немережевий та роздрібний продаж. Це засвідчує постійне зростання темпів розвитку ринку та загального його прибутку. Тільки в 2011 році електронних покупок було здійс-

© Колесніков В. П., 2013

нено приблизно на 2 млрд євро, чим збільшили об'єми інтернет-торгівлі на 30–50 % порівняно з 2010 роком. Проте, за даними експертів Асоціації учасників електронного бізнесу реальний обсяг продажу підрахувати дуже складно, адже 90 % інтернет-магазинів приймають оплату готівкою [1].

До 2007 року було важко генерувати достатній інтернет-трафік для більшості об'єктів електронної комерції – стартапів, брендів і роздрібних продавців. Для того, щоб завоювати трафік, інтернет-магазин повинен був зацікавити значну кількість клієнтів, сформувати «розумного» клієнта, який би міг зайти на його сайт для пошуку певного бренду чи товару і зробити значні інвестиції, щоб додати он-лайн продавців у технологічний процес обслуговування користувача (тобто відправити електронний лист з інформацією про продукт, яким цікавиться користувач). Крім того, технологія, яка була необхідна для належної роботи цих систем, була дорогою, вузько спеціалізованою і незрілою.

За останні роки тільки до мережі Facebook приєдналося більше 800 млн користувачів, що свідчить про масовий бум технологій створення стартапів і одночасне вирішення проблем організації технологічного процесу (поштовий маркетинг) і значне зменшення вартості реалізації цих рішень. Таким чином, у 2011 році процес формування масової аудиторії і залучення нових клієнтів значно спростився.

Електронна комерція є однією з основ для створення сучасного бренду і суттєвим інструментом монетизації для користувачів веб-продукції.

Статистика свідчить, що у 2011 році [1]:

– он-лайн продаж перевищив 13,5 % з загальної кількості продажу;

– на 22 % збільшилася кількість покупців на ринку (розповсюдження і технологія асиміляції);

– близько 65 % всіх користувачів Інтернету здійснили он-лайн покупку.

Загалом «система електронної комерції» надає певну інтернет-технологію, яка пропонує учасникам системи такі можливості (рис. 1) [3]:

– виробникам і постачальникам товарів і послуг різних категорій – представити в мережі Інтернет товари і послуги (зокрема, он-лайнові послуги і доступ до інформаційних ресурсів), приймати через Інтернет і обробляти замовлення клієнтів;

– покупцям (клієнтам) – переглядати за допомогою стандартних інтернет-браузерів каталоги і прайс-листи.

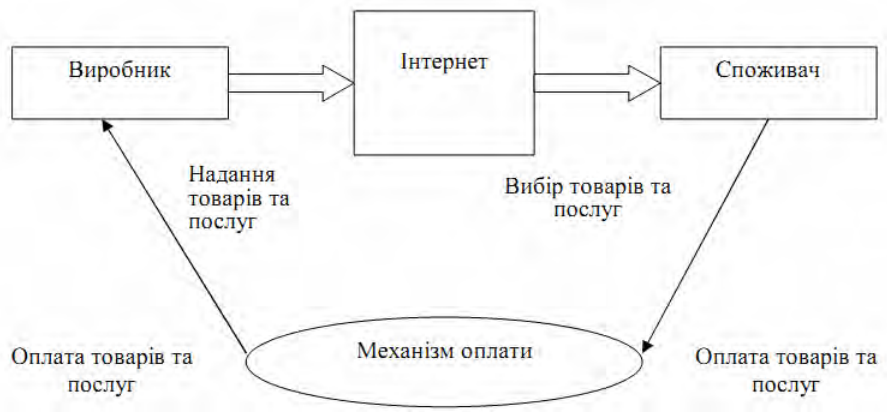


Рис. 1. Схема електронної комерції
(Джерело: [3])

Зміни в корпоративному управлінні при переході до електронних форм ведення бізнесу відбуваються як інтеграція на базі Інтернет-технологій внутрішнього управління компаніями (їхнього бек-офісу) і взаємодії компаній зі своїми клієнтами і контрагентами (фронт-офісу). Метою таких змін у корпоративному управлінні є звільнення компаній від непрофільних функцій на базі Інтернет-технологій (аутсорсінг), формування віртуальних компаній «нової» економіки [4].

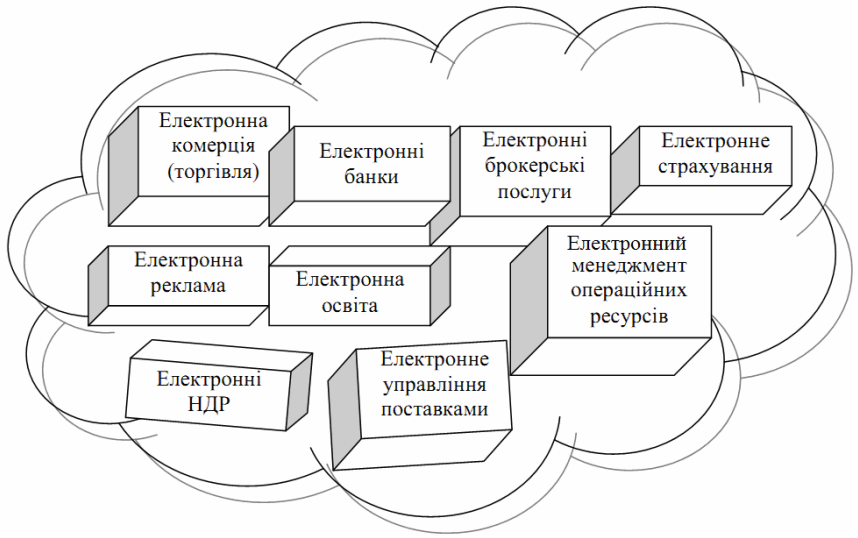


Рис. 2. Різновиди електронного бізнесу
(Джерело: [4])

Такі зміни будь-якої компанії проходять чотири етапи, а саме: на першому етапі Інтернет перетворюється для компанії на додатковий маркетинговий канал; на другому етапі Інтернет стає інструментом бізнесу, через нього починає здійснюватися зв'язок постачальника, компанії і споживача; на третьому, найважливішому етапі непрофільні функції компанії передаються спеціалізованим фірмам на аутсорсінг через Інтернет; на четвертому етапі до вартісного ланцюжка при створенні продукту чи послуги включаються окремі «модулі» (підрозділи, співробітники, тимчасові колективи, інші ресурси компаній), що мають ноу-хау.

Існує два типи електронної комерції: торгівля інформацією і торгівля товарами. Товари можуть бути представлені в електронній формі (інформація, програмне забезпечення тощо). Їх називають «м'якими». Всі інші – речові товари, товари-предмети – називають «жорсткими».

Нині виділяють чотири напрями Е-комерції залежно від взаємодіючих у її системах агентів:

– бізнес для бізнесу (B2B) – торговельні майданчики для гуртової торгівлі;
– бізнес для споживача (B2C) – інтернет-крамниці;
– бізнес для адміністрації (B2A) – угоди укладаються між компаніями й урядовими організаціями;
– споживач для адміністрації (C2A) – ще не існує. Однак із зростанням категорій бізнес–споживач і бізнес–адміністрація уряди можуть розширити електронну взаємодію в таких сферах, як, наприклад, соціальні виплати;

– споживач для споживача – взаємодія користувачів для обміну комерційною інформацією, досвідом, аукціонною торгівлею між фізичними особами тощо.

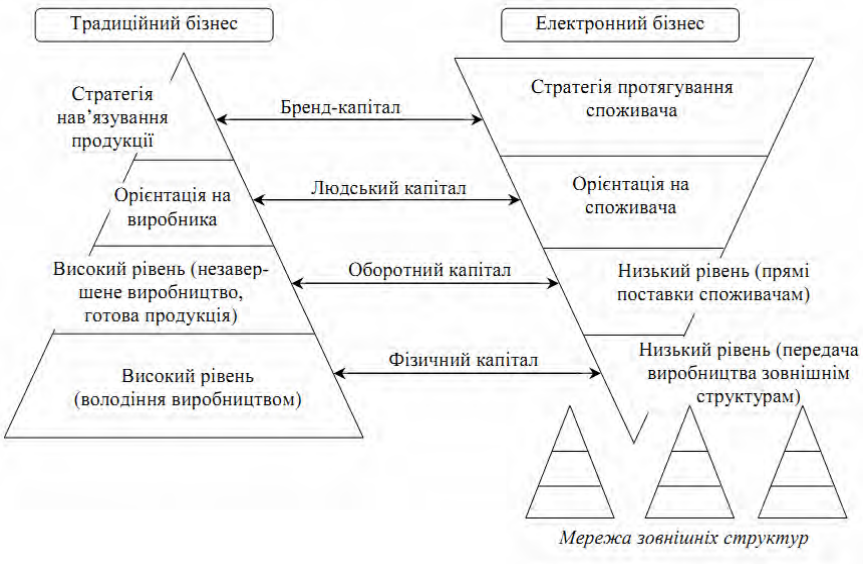


Рис. 3. Співставлення моделей традиційного і електронного бізнесу
(Джерело: [4])

Інструменти, якими фірма користуватиметься для реалізації можливостей електронної комерції:

– бізнес-додатки;
– електронні магазини;
– шлюз в EDI-систему;
– зв'язок із фінансовими організаціями через різні платіжні системи.

Електронний бізнес характеризується, на відміну від традиційного, низьким рівнем використання фізичного капіталу, передачею виробництва продуктів і послуг зовнішнім структурам, навіть їхнім мережам.

На сучасному етапі за рівнем розвитку електронної комерції перше місце посідають США. Європа значно відстає. Електронна комерція в Україні, спираючись на американський і європейський досвід, розвивається своїм шляхом, оскільки на її розвиток впливають багато чинників:

– відсутність законодавства, яке однозначно описує використання електронно-цифрового підпису і засобів захисту інформації;
– нерозвиненість он-лайнових засобів платежів як наслідок загальної непоширеності серед населення банківських карток;
– національні традиції ставлення до праці, які призводять до невміння швидко, якісно та ефективно обробляти замовлення в мережі;
– користувачі Internet становлять поки що дуже малий відсоток від загальної кількості населення країни, що стримує інвестування і реалізацію серйозних комерційних проектів в Uanet;
– відсутність у Uanet цікавих локальних контент-ресурсів.

Законом України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», іншими нормативно-правовими актами визначено

необхідність розвитку інформаційного суспільства, орієнтованого на інтереси людей, відкритого для всіх, в якому кожна людина може створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися і обмінюватися ними, мати можливість повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяти суспільному і особистісному розвиткові та підвищувати якість життя.

Україна має власну історію розвитку базових засад інформаційного суспільства: діяльність всесвітньовідомої школи кібернетики; розроблення на початку 90-х років минулого століття концепції та програми інформатизації; створення різноманітних інформаційно-комунікаційних технологій і загальнодержавних електронних інформаційно-аналітичних систем різного рівня та призначення.

Сформовано основні правові засади побудови інформаційного суспільства шляхом прийняття ряду нормативно-правових актів, які, зокрема, регулюють суспільні відносини у сфері сприяння розвитку громадянського суспільства, створення інформаційних електронних ресурсів, захисту прав інтелектуальної власності на такі ресурси, гарантій та механізму доступу до публічної інформації, розвитку електронного урядування та відкритого уряду, електронного документообігу, інформаційної безпеки тощо.

Отже, національна інформаційна сфера перебуває у стані активного становлення, гармонійного включення у глобальний світовий інформаційний простір та є основою розвитку інформаційного суспільства в Україні.

Суттєві позитивні результати розвитку інформаційного суспільства отримано на регіональному та місцевому рівнях, у тому числі в Дніпропетровській та Одеській областях, містах Вінниці, Львові, Славутичі [5].

Проблеми, що перешкоджають підвищенню ефективності використання інформаційно-комунікаційних технологій з метою підвищення якості життя громадян, забезпеченню конкурентоспроможності України, розвитку економічної, соціально-політичної, культурної та духовної сфер суспільства, вдосконаленню системи прийняття державних управлінських рішень, мають комплексний характер і не можуть бути розв’язані на рівні окремих державних органів або адміністративно-територіальних одиниць. Усунення таких проблем потребує значних ресурсів, скоординованого проведення організаційних змін і забезпечення узгодженості дій за відповідним напрямом [5].

Електронна комерція є перспективним напрямом для розвитку бізнесу, а також сприяння зайнятості кваліфікованих спеціалістів. Аналіз структури безробітного населення за рівнем освіти вказує, що 20 % з них мають вищу освіту [6], а отже, можуть реалізувати свої вміння та знання у сфері електронного бізнесу.

Майбутнє інтернет-комерції в Україні тісно пов’язане із сучасним станом економіки у світі. Хоча й зберігається позитивна динаміка розвитку, проте існують прогнози про можливість закриття майже третини інтернет-магазинів в Україні. Державні фіскальні органи бажають одержати більший контроль над таким видом комерції, змусити кожний інтернет-магазин мати офіс з відповідальними особами [8].

Висновки. Отже, з вищезазначеного можна зробити висновок, що до основних мотивів, що спонукають все більшу кількість українських покупців віддавати перевагу покупкам он-лайн, слід віднести такі: економія часу на пошук, вибір та замовлення вподобаного товару; економія грошей, адже електронні торговці, на відміну від реальних, не утримують власного торговельного майданчика, а тому мають реальну можливість продавати товари дешевше від конкурентів;

можливість купувати оригінальні та рідкісні для України товари у зарубіжних магазинах та на аукціонах, резервувати місця в готелях різних країн та отримувати інші послуги іноземних компаній.

З кожним роком електронна комерція, у складі інформаційної економіки, посідає все помітніше місце, і вже відіграє роль не тільки засобу пошуку нових ринків збуту, а й, що значно важливіше, передбачає нові способи виробництва, перерозподілу та збуту товарів і послуг.

Та все ж, на шляху розвитку електронної комерції залишається ще чимало перешкод. На першому місці – побоювання з приводу безпеки проведення віртуальних фінансових операцій. Не меншу проблему становить і нав'язливість електронних розсилань інтернет-реклами.

Підсумовуючи сказане, слід зазначити, що для успішного ведення бізнесу, особливо такого динамічного, як електронний, потрібно навчитися збирати інформацію, аналізувати її та робити висновки.

Бібліографічні посилання

1. Websvit Innovative solutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.websvit.com
2. **Маєвська А. А.** Електронна комерція і право : навч.-метод. посіб. / уклад. А. А. Маєвська. – Х., 2010. – 256 с.
3. **Тардаскіна Т. М**. Електронна комерція : навч. посіб. / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко. – О. : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
4. **Юдін О. М.** Системи електронної комерції: створення, просунення і розвиток : монографія / О. М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.
5. «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні». Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 травня 2013 р. № 386-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
7. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки».
8. **Галочкін О. В**. Стан електронної торгівлі в Україні: реалії та перспективи / О. В. Галочкін, О. О. Галочкіна / Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених та студентів «Особливості ефективного управління підприємствами в умовах глобальних викликів, 22 бер. 2013 року. – Чернівці, 2013.

Надійшла до редколегії 07.10.2013

УДК 364.01:364.13

Л. О. Нікілєва
Дніпродзержинський державний технічний університет, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглядаються сучасні підходи до організації соціального забезпечення та соціального захисту населення.
Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, соціальні потреби, соціальна сфера, суб'єкт господарювання, споживач соціальних послуг.

В статье рассматриваются современные подходы к организации социального обеспечения и социальной защиты населения.
Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение, социальные потребности, социальная сфера, субъект хозяйствования, потребитель социальных услуг.

The given article examines the modern approaches to the organization of social security and social protection of the citizens.
Keywords: social protection, social security, social needs, social sphere, business entity, consumer of social services.

Ситуація, що склалася в економіці України, характеризується скороченням видатків із державного бюджету на соціальне забезпечення та захист різних верств населення, недоотриманням іншими соціальними фондами (Пенсійним фондом, соціального страхування, страхування на випадок безробіття, соціального страхування від нещасних випадків на виробництві тощо) обсягів фінансування у зв'язку зі зміною кон'юнктури ринку праці та зростанням безробіття. Крім того, спостерігається скорочення обсягів фінансування місцевих бюджетів з позабюджетних фондів, що, у свою чергу, призводить до невиконання соціальних програм міст та інших територіальних утворень.

Різні аспекти сутності та організації соціального забезпечення та захисту населення досліджувалися у роботах С. І. Бандур, Д. П. Богині, І. К. Бондар, Н. П. Борецької, В. М. Гєйця, М. І. Долішнього, Ю. К. Зайцева, С. М. Злупко, С. В. Кадомцевої, А. М. Колоти, В. І. Куценка, В. Д. Лагутіна, Е. М. Лібанової, І. І. Лукінова, В. О. Мандибури, О. Ф. Новикова, В. М. Новикова, В. В. Онікієнко, О. М. Палія, С. І. Пирожкова, В. К. Черняка, А. А. Чухно, Ю. О. Шклярського та ін. Особливу увагу вивченню механізмів соціального забезпечення та захисту населення приділили у своїх працях такі закордонні вчені: В. Беверідж, Г. Браун, Г. Ламберт, А. Мюллер-Армак, Х. Мадлен, Г. Сміт, Дж. Хабермас, С. Хаджес, Х. Хекло та інші.

В економічній системі та практиці державного регулювання соціальної сфери недостатньо досліджено питання оцінки рівня соціальних послуг та системи прогнозування соціального забезпечення населення у сучасних економічних умовах. Відсутність методики оцінки якості соціальних послуг зумовлює необхідність її розробки на основі якісних критеріїв та удосконалення системи прогнозування соціального захисту населення. Все це викликає потребу дослідження наукових підходів щодо формування та розвитку закладів і підприємств соціального обслуговування, удосконалення механізму соціального забезпечення та захисту населення через поєднання державного регулювання та викорис-

© Нікілєва Л. О., 2013

тання недержавних важелів впливу, що дозволить забезпечити розвиток закладів і підприємств соціального обслуговування та запровадити ефективні організаційно-економічні заходи захисту населення.

Аналіз публікацій з проблеми формування та розвитку закладів із підприємств соціального обслуговування, соціального забезпечення та захисту населення виявляє їхнє недостатнє теоретичне обґрунтування. Проведемо теоретичне дослідження основних категорій, що стосуються формування та розвитку закладів і підприємств соціального обслуговування.

На наш погляд, підприємство (заклад) соціальних послуг (об'єкт соціальної інфраструктури) – це суб'єкт господарювання відповідної організаційно-правової форми власності (державної, комунальної або приватної), діяльність якого спрямована на організацію соціального захисту та соціального забезпечення населення, а також на задоволення потреб у соціальних послугах для різних категорій споживачів.

Соціальне забезпечення населення є складовою частиною соціальної політики держави і одночасно вважається невід'ємним компонентом системи соціального захисту і соціальної роботи. Соціальне забезпечення є одним із пріоритетних напрямів діяльності організацій і установ Міністерства праці і соціальної політики, важливою функцією фахівців із соціальної роботи, які працюють в управліннях соціального захисту населення обласних, міських, районних державних адміністрацій тощо.

Поділяючи думки більшості авторів [1–3; 7; 8; 11–14; 16], ми вважаємо, що соціальне забезпечення передбачає організаційно-економічні заходи щодо надання матеріальної та нематеріальної допомоги різним верствам населення та підвищення рівня фінансового забезпечення економічно активних груп осіб.

На підставі узагальнення наукових джерел провідних дослідників у царині соціального забезпечення [1–3; 7; 8; 11–16] нами побудована відповідна система, яка має місце в економіці України (рис. 1). Як свідчать дані рис. 1, в Україні функціонує система соціального забезпечення, яка ґрунтується на чинній нормативно-законодавчій базі та організаційно-економічних заходах її реалізації.

Організаційно-економічні заходи стосуються таких форм соціального забезпечення: обов'язкового державного пенсійного страхування; обов'язкового державного соціального страхування працівників підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності; соціального забезпечення за рахунок прямих асигнувань з Державного бюджету України; грошової допомоги за рахунок коштів соціальних фондів підприємств, творчих об'єднань, благодійних організацій і приватних добровільних внесків громадян; утримання непрацездатних громадян у державних, комунальних та інших установах соціального призначення; адресної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, непрацездатним громадянам за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів; недержавного пенсійного фонду забезпечення громадян згідно з договорами працівників з роботодавцями, недержавними фондами, приватними пенсійними системами тощо.

Поряд із соціальним забезпеченням необхідно дослідити поняття соціального захисту населення. У проекті Соціального кодексу України соціальний захист населення визначений як система державного гарантування прав громадян України на матеріальне забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених чинним аконодавством України [5]. Соціальний захист населення має відповідні цілі, функції, складові елементи та принципи.

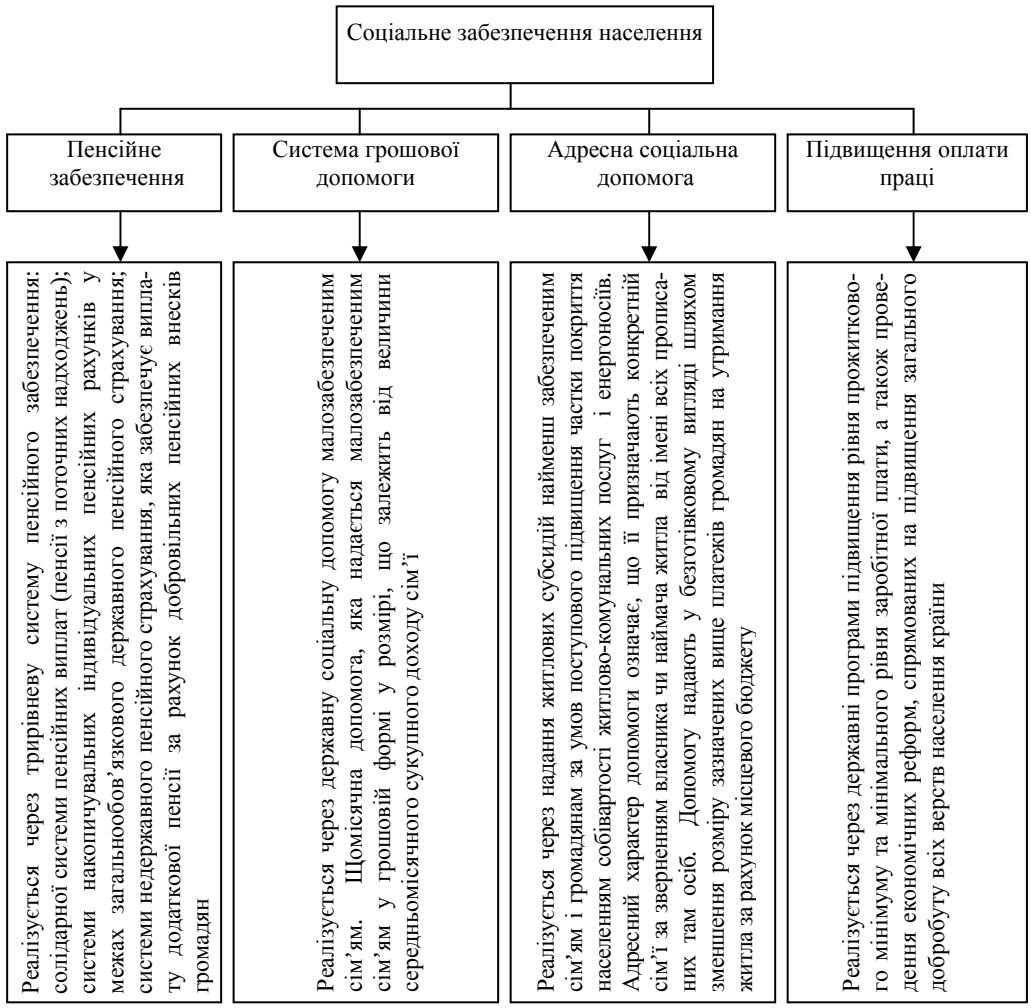


Рис. 1. Система соціального забезпечення населення в Україні
(Джерело: авторське узагальнення)

Принципи соціального захисту населення представлені на рис. 2. Виходячи із наведеної на рис. 2 інформації, принципи соціального захисту населення відповідають нормам соціального забезпечення різних верств населення та державній соціально-економічній політиці України.

У сутності поняття «соціальний захист», на наш погляд, простежується зв'язок соціального забезпечення із соціальними гарантіями держави без урахування інших інститутів соціальних стандартів.

Ми вважаємо, що соціальний захист може гарантувати не лише держава через відповідні органи управління, а й інші суб'єкти як державної, так і недержавної форм власності на основі здійснення власної господарської діяльності, що передбачена чинним законодавством. Цими інститутами соціального захисту населення у сучасних умовах є державні і приватні фонди соціального розвитку, приватні інститути фінансування соціальних потреб, національні та закордонні банківські установи і страхові компанії, неурядові неприбуткові організації соціального спрямування тощо.



Рис. 2. Принципи соціального захисту населення
(узагальнено автором за [21])

Розглядаючи сутність понять, необхідно зазначити, що соціальний захист, на відміну від соціального забезпечення, передбачає гарантії щодо охорони праці, здоров'я, навколишнього природного середовища, оплати праці та інші заходи, необхідні для нормальної життєдіяльності людини й функціонування держави. Соціальне забезпечення, порівняно із соціальним захистом, є вужчим поняттям і означає практику виплати пенсій, адресної соціальної допомоги, соціального догляду.

Відповідно до міжнародних стандартів соціальне забезпечення містить у собі право на медичну допомогу, медичне страхування, державну підтримку родини, материнства й дитинства, утримання і виховання за державні кошти дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування [3, с. 63].

У процесі організації соціального забезпечення та захисту населення підприємства надають різні види соціальних послуг, які формують відповідний ринок.

Досліджуючи наукову літературу та чинне законодавство у сфері соціального забезпечення та захисту населення в Україні, нами визначено, що існують соціальні послуги, як безкоштовні, так і платні.

У табл. 1 нами згруповано види соціальних послуг, які надаються в Україні. Як свідчать дані табл. 1, з метою соціального забезпечення та захисту населення в Україні надається досить широкий спектр безкоштовних соціальних послуг.

Суб'єктами, що надають соціальні послуги, є державні та комунальні спеціалізовані заклади, установи і підприємства соціального обслуговування, підпорядковані центральним, місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, юридичні особи, створені відповідно до законодавства, які не мають на меті отримання прибутку, фізичні особи [10].

Надання соціальних послуг ґрунтується за принципами: адресності та індивідуального підходу; доступності та відкритості; добровільності вибору отримання чи відмови від надання соціальних послуг; гуманності; комплексності; максимальної ефективності використання бюджетних та позабюджетних коштів

суб'єктами, які надають соціальні послуги; законності; соціальної справедливості; забезпечення конфіденційності суб'єктами, які надають послуги, дотримання ними стандартів якості, відповідальності за дотриманням етичних і правових норм [10].

Таблиця 1

Види соціальних послуг в Україні [9]

Безкоштовні соціальні послуги:	Платні соціальні послуги:
соціально-побутові; психологічні; соціально-педагогічні; соціально-медичні; соціально-економічні; юридичні; послуги з працевлаштування; послуги з професійної реабілітації осіб з обмеженими фізичними можливостями; інформаційні; інші соціальні послуги	ведення домашнього господарства; придбання і доставка продовольчих, промислових та господарських товарів, медикаментів, книг і періодичних видань; організація харчування; надання послуги з використання ліжко-місця; у закладах (установах), що надають соціальні послуги; надання у користування м'якого та твердого інвентаря; транспортні послуги; перукарські послуги; прання білизни та одягу; надання послуг із забезпечення технічними та іншими засобами реабілітації і їхнього ремонту; пошиття і ремонт одягу та взуття; надання послуг з виконання ремонтних робіт; надання допомоги у користуванні послугами зв'язку; надання допомоги у проведенні сільськогосподарських робіт, у тому числі з використанням сільськогосподарської техніки, догляд за свійськими тваринами; надання допомоги в оплаті комунальних послуг та здійсненні інших платежів; надання допомоги в оформленні документів та написанні листів; організація консультування з питань законодавства (оформлення правових документів, адвокатські та нотаріальні послуги); представництво інтересів в органах державної влади, установах, підприємствах та організаціях; освітні послуги; організація надання послуг спеціалістами-дефектологами; організація дозвілля; організація надання послуг із психодіагностики, психологічної корекції та психологічної реабілітації; здійснення профілактичних та санітарно-гігієнічних заходів за місцем проживання (перебування); забезпечення супроводження; організація надання консультацій лікарями за місцем проживання (перебування); допомога у працевлаштуванні (крім роботи за кордоном)

Відповідно до принципів надання соціальних послуг, у сучасних умовах, на наш погляд, основними підходами до формування ефективної моделі соціальних послуг є забезпечення усіх верств населення мінімально необхідним життєвим рівнем, надання кожному можливості вільно розвиватися, реалізувати себе, власні здібності, гарантувати дотримання стабільності у суспільстві, соціальної солідарності, загального добробуту населення.

З метою покращання якості надання соціальних послуг та забезпечення соціального захисту в Україні запроваджено концепцію реформування системи соціальних послуг [6]. Основною метою концепції є реформування системи со-

ціальних послуг для підвищення ефективності її функціонування та наближення до потреб отримувачів.

Основними завданнями реформи є: створення системи якісних соціальних послуг, яка б відповідала потребам різних груп населення, передусім людей, які опинилися у складних життєвих обставинах, шляхом модернізації існуючих і запровадження нових соціальних послуг; удосконалення управління державними видатками на соціальні послуги з метою їхнього раціонального використання; упровадження механізму, який стимулює надавачів соціальних послуг до постійного підвищення рівня якості таких послуг; посилення ролі місцевого самоврядування у плануванні, фінансуванні та організації надання соціальних послуг; удосконалення управління соціальними послугами, зокрема, впровадження механізму регулювання системи соціальних послуг; створення умов для розвитку ринку соціальних послуг шляхом розширення їхнього переліку, рівної участі на цьому ринку надавачів послуг усіх форм власності. Основні вимоги до системи соціальних послуг систематизовані у табл. 2.

Таблиця 2

Вимоги до системи соціальних послуг [6]

Перелік вимог	Характеристика
1	2
Орієнтованість на задоволення потреб отримувачів послуг	Види, форми та обсяг соціальних послуг спрямовуються на надання допомоги у розв'язанні проблем і відповідають попиту на такі послуги, індивідуальним потребам людей, які опинилися у складних життєвих обставинах. Забезпечується за принципами добровільності отримання соціальних послуг, можливості вибору закладу та місця отримання таких послуг, а також обов'язковим проведенням оцінки індивідуальних потреб, складанням і виконанням індивідуальних планів отримувача послуг
Адресність надання послуг	Передбачає диференціацію надання соціальних послуг з урахуванням умов життя їхнього отримувача, адресне фінансування з місцевих бюджетів, закупівля послуг або цільова соціальна допомога отримувачу для оплати послуг обраного ним надавача послуг
Залучення отримувача послуг до розв'язання власних проблем	Подолання споживацького підходу до отримання соціальних послуг, розвиток самостійності і активності отримувача послуг, його власних можливостей у розв'язанні проблем, що виникають
Децентралізація системи надання соціальних послуг	Базується на рівні громади, розукрупнення великих закладів і центрів, територіальне наближення надання послуг до місця проживання/перебування їхніх отримувачів для забезпечення збереження або відновлення соціальних зв'язків і родинних стосунків. Посилення ролі та відповідальності органів місцевого самоврядування за якістю, фінансовим забезпеченням, обсягом, вибором надавача соціальних послуг
Створення для надавачів соціальних послуг усіх форм власності рівних умов на ринку таких послуг	Забезпечення рівної конкурентоспроможності кожного з надавачів потребує удосконалення нормативно-правової бази щодо можливості укладати контракти з надання соціальних послуг, стимулювання та регулювання діяльності комерційних організацій з надання соціальних послуг, а також удосконалення послуг та інфраструктури у державних закладах
Ефективність надання соціальних послуг	Передбачає підвищення ефективності управління бюджетними коштами. Зміст та організація соціальних послуг забезпечують найповніше задоволення індивідуальних потреб отримувачів послуг та спрямовані на досягнення позитивних змін у їхньому житті, сприяння інтеграції в суспільство, самовизначенню, особистісному та творчому розвиткові

Закінчення табл. 2

1	2
Прозорість та підзвітність системи соціальних послуг	Процеси планування, організації надання соціальних послуг, моніторингу їхньої якості відбуваються за участю всіх відповідальних структур, включаючи самих отримувачів та їхніх представників, із залученням громадського контролю та незалежних інспекцій, оприлюдненням результатів перевірок, інформуванням громадян про діяльність у сфері соціальних послуг
Забезпечення якості соціальних послуг	Система забезпечення якості соціальних послуг передбачає введення мінімальних державних стандартів якості та здійснення постійного контролю за їхнім дотриманням, регулювання діяльності з надання соціальних послуг шляхом ліцензування та реєстрації суб'єктів, які надають соціальні послуги, застосування економічного та адміністративного механізму, що обумовлює конкуренцію на ринку соціальних послуг і стимулює підвищення рівня якості таких послуг
Використання найкращого досвіду	Передбачає вивчення і поширення найкращого вітчизняного та міжнародного досвіду застосування методик надання соціальних послуг, проведення оцінки потреб отримувачів, ефективності планування, навчання персоналу, фінансування та контролю якості

Як для будь-якого ринку, так і для ринку соціальних послуг існують певні умови, за допомогою яких функціонують та розвиваються відповідні заклади і підприємства.

Враховуючи діяльність закладів і підприємств, які функціонують на ринку соціальних послуг, відносини державних органів управління з соціального забезпечення та захисту із споживами, а також механізм реалізації надання соціальної допомоги, нами побудовано модель ринку соціальних послуг (рис. 3).

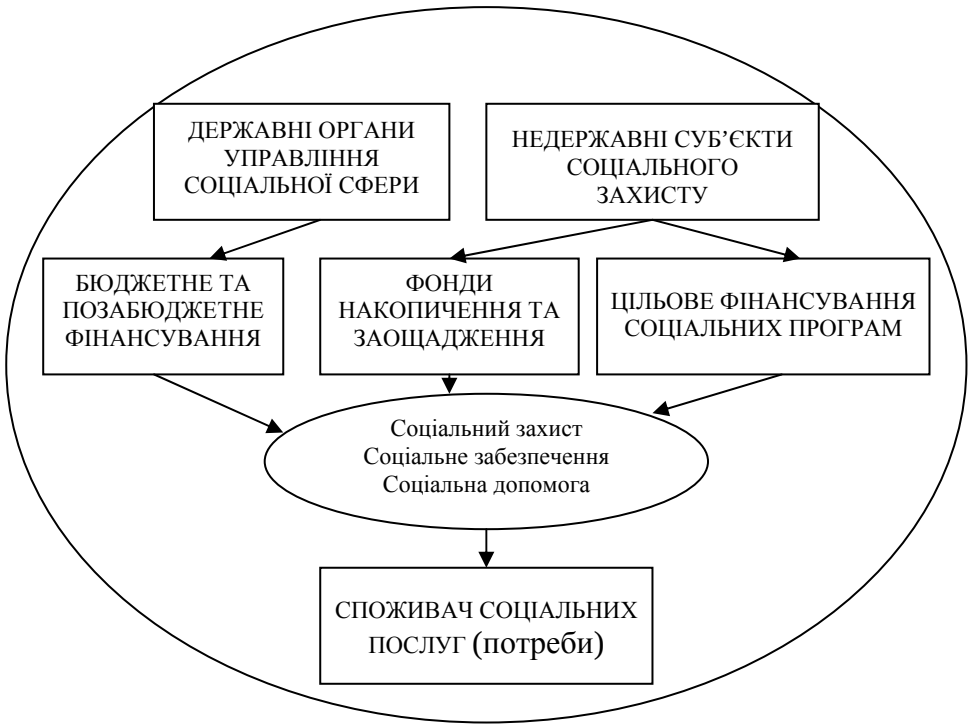


Рис. 3. Формалізована модель ринку соціальних послуг
(Джерело: запропоновано автором)

Представлена нами на рис. 3 модель ринку соціальних послуг визначає суб'єктів даного ринку, джерела фінансування соціальних заходів відповідно до потреб споживачів. Також нами визначені чинники впливу на формування та розвиток закладів і підприємств соціального обслуговування, а саме: політичні – нормативно-правові, економічні, фінансові, організаційні, наукові, кадрові, суспільні.

Висновки. Таким чином, розглянуті сучасні підходи до організації соціального забезпечення та захисту населення дозволили визначити теоретичні основи формування та розвитку закладів і підприємств соціального обслуговування в Україні та виокремити напрями розвитку даних суб'єктів господарювання у взаємозв'язку із концептуальними підходами до реформування соціальної сфери.

Бібліографічні посилання

1. **Бойко М. Д.** Право соціального забезпечення України / М. Д. Бойко. – К. : Олан, 2004. – 301 с.
2. **Болотіна Н. Б.** Право соціального забезпечення України: системно-структурний аналіз / Н. Б. Болотіна // Право України. – 2001. – № 5. – С. 24–28.
3. **Болотіна Н. Б.** Право соціального захисту України / Н. Б. Болотіна. – К. : Знання, 2005. – 615 с.
4. Європейський кодекс соціального забезпечення: Кодекс, Міжнародний документ, Класифікація, Рада Європи ETS № 48 від 16 квітня 1964 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua
5. **Журавський В. С.** Соціальний кодекс України: Проект. / В. С. Журавський. – К. : Логос, 1998. – 319 с.
6. Концепція реформування системи соціальних послуг: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 178-р від 13 квіт. 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua
7. **Оксьом І. Г.** Програми соціального розвитку в регіоні / І. Г. Оксьом // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 2005. – № 2. – С. 86–92.
8. **Пилипенко П.** Право соціального забезпечення в системі соціального права / П. Пилипенко // Право України. – 2004. – № 10. – С. 97–100.
9. Про порядок надання платних соціальних послуг та затвердження їх переліку: Постанова Кабінету Міністрів України № 12 від 14 січня 2004 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua
10. Про соціальні послуги: Закон України № 966-IV від 19 червня 2003 р. // Офіційний Вісник України. – 2003. – № 29. – С. 52–60.
11. **Синчук С.** Право соціального забезпечення України : навч. посіб. / С. Синчук, В. Бурак. – К. : Знання, 2003. – 306 с.
12. **Сирота І. М.** Право соціального забезпечення в Україні / І. М. Сирота. – Х. : Одіссей, 2007. – 408 с.
13. **Сташків Б. І.** Теорія права соціального забезпечення / Б. І. Сташків. – К. : Знання, 2005. – 203 с.
14. **Стичинський Б. С.** Право соціального забезпечення: проблеми становлення і розвитку / Б. С. Стичинський // Право України. – 2002. – № 6. – С. 85–90.
15. **Тюптя Л. Т.** Соціальна робота (теорія і практика) : навч. посіб. / Л. Т. Тюптя, І. Б. Іванова. – К. : ВМУРОЛ «Україна», 2004. – 408 с.
16. **Ярошенко І. С.** Система соціального захисту в Україні: шлях до реформування / І. С. Ярошенко // Правове регулювання економіки. – 2000. – № 1. – С. 203–212.

Надійшла до редколегії 14.10.2013

УДК 339

Л. Р. Прус, О. В. Неліпович, В. В. Долобанько
Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький, Україна

ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ УПОВНОВАЖЕНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАТОРІВ ТА АНАЛОГІЧНИХ ЙОМУ ПРОГРАМ У КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ВМО ТА ЇХНЄ ВЗАЄМНЕ ВИЗНАННЯ

У статті розглянуто та проаналізовано досвід функціонування інституту уповноважених економічних операторів та аналогічних йому програм у країнах – членах Всесвітньої митної організації. На основі Збірника програм уповноважених економічних операторів (Компендіум програм УЕО) проведена оцінка існуючого стану функціонування цього інституту. Окремо розглянуто сутність, особливості, умови та переваги взаємного визнання програм уповноважених економічних операторів країнами – членами ВМО. Особлива увага приділена досвіду ЄС у запровадженні програм уповноважених економічних операторів.

Ключові слова: уповноважений економічний оператор, Всесвітня митна організація, Рамкові стандарти, взаємне визнання програм УЕО.

В статье рассмотрен и проанализирован опыт функционирования института уполномоченного экономического оператора и аналогичных ему программ в странах – членах Всемирной таможенной организации. На основе Сборника программ уполномоченных экономических операторов (Компендиум программ УЭО) проведена оценка текущего состояния функционирования этого института. Отдельно рассмотрены сущность, особенности, условия и преимущества взаимного признания программ уполномоченных экономических операторов странами – членами ВТО. Особое внимание уделено опыту ЕС по внедрению программ уполномоченных экономических операторов.

Ключевые слова: уполномоченный экономический оператор, Всемирная таможенная организация, Рамочные стандарты, взаимное признание программ УЭО.

The article provides an overview and analysis of the experience of functioning of the authorized economic operators and similar programs in the countries-members of the World Customs Organization. Based on the Authorized Economic Operator Program Handbook (AEO Program Compendium), an assessment of the current state of the institution operation is carried out. Separately examined are the essence, particularities, conditions and benefits of mutual recognition of authorized economic operator programs by the member countries of the WCO. Particular attention is drawn to the experience of the EU in the implementation of authorized economic operator programs.

Keywords: authorized economic operator, World Customs Organization, Framework standards, mutual recognition of AEO programs.

Упродовж останніх десятиліть у світі спостерігається стійка тенденція до зростання тероризму та міжнародної організованої злочинності. Відповіддю цій загрозі може стати впровадження якомога більшою кількістю держав систем забезпечення безпеки торгівлі та їхнє взаємне визнання за допомогою укладання відповідних міжнародних угод. Всесвітня митна організація (далі – ВМО) рекомендує митним адміністраціям більш активно застосовувати систему аналізу й управління ризиками, підвищувати рівень інформаційного обміну, а також налагоджувати більш тісні контакти із законослухняними учасниками зовнішньоекономічної діяльності з метою забезпечення своєчасного інформаційного обміну і прискорення виконання необхідних процедур, що гарантуватиме безпечне та безперервне функціонування міжнародних вантажопотоків: основним елементом такого співробітництва є використання програм «уповноважених економічних операторів» (далі – УЕО).

© Прус Л. Р., Неліпович О. В., Долобанько В. В., 2013

Слід зазначити, що деякі аспекти діяльності уповноважених економічних операторів, а саме: практика впровадження міжнародних стандартів безпеки торгівлі із застосуванням інституту уповноважених економічних операторів, розвиток євромитниці за програмою партнерства з бізнесом були висвітлені у наукових працях Г. М. Вольффганга, Є.Б. Павленка, П.В. Пашка. Питанню системи регулювання діяльності УЕО Рамковими стандартами ВМО та Митним кодексом України присвячено дослідження І. Г. Бережнюка та І.І. Бережнюка. Пошуку ефективних шляхів для здійснення поетапного, з урахуванням нормотворчих повноважень митної служби, переходу від міжнародних правових норм до регіональних з подальшим втіленням їх у національне законодавство, присвячені наукові праці С. С. Терещенка, Г. Д. Симонової, Г. О. Хабло. Зазначимо, що питання виокремлення та аналізу досвіду функціонування інституту уповноважених економічних операторів та аналогічних йому програм у країнах-членах ВМО та їхнє взаємне визнання не знайшли достатнього відображення у працях науковців. Таким чином, недостатня розробленість обраної теми, її теоретична і практична значущість та актуальність потребують її поглибленого дослідження.

Метою написання статті є розгляд та аналіз досвіду функціонування інституту уповноважених економічних операторів та аналогічних йому програм у країнах – членах ВМО та їхнє взаємне визнання.

Розробивши стандарти і керівні принципи, ВМО забезпечує підтримку формування потенціалу для її членів у створенні програми УЕО в тісній співпраці з організаціями-донорами в межах національних, регіональних та міжнародних заходів.

ВМО розроблено та щорічно оновлюється (Збірник програм уповноважених економічних операторів (Компендіум програм УЕО) з метою аналізу існуючого стану функціонування цього інституту). Протягом останніх трьох років Компендіум програм УЕО є єдиним джерелом інформації про партнерство між бізнесом, митними адміністраціями та іншими зацікавленими сторонами. Інформація в Компендіумі програм УЕО надається і перевіряється членами ВМО.

Відповідно до даних Компендіуму програм УЕО, митні адміністрації більшості країн Європи, Південної та Північної Америки, а також країни Африки запровадили програми УЕО або готові до впровадження відповідних програм. ВМО класифікує партнерські програми між митними адміністраціями та бізнесом за ступенем реалізації, виділяючи оперативні (діючі) програми УЕО та аналогічні йому програми, програми, реалізація яких планується та програми забезпечення дотримання митних правил. Так, за даними на червень 2012 року, ВМО [1] ідентифікує 24 введених в дію програм УЕО, 8 програм, які повинні бути впроваджені і 9 програм з забезпечення дотримання митних формальностей (загалом 41 програма).

В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні є 6 країн, які офіційно розпочали реалізацію національних програм УЕО – Китай, Японія, Корея, Малайзія, Нова Зеландія і Сінгапур, інші лише розвивають свої пілотні проекти УЕО [2]. За інформацією ВМО, Гонконгом була запущена нова програма УЕО в квітні 2012 року. У другій половині 2011 року до початку 2012-го Колумбія, Домініканська Республіка та Мексика приєдналися до існуючих аналогічних програм УЕО (Аргентини, Канади, Коста-Ріки, Гватемали і США), внаслідок чого кількість програм УЕО в регіоні збільшилась до 8. Ізраїль розпочав упровадження програми УЕО наприкінці 2011 року.

Щодо стосується Близького Сходу та регіону Північної Африки, Алжир запустив програму УЕО на початку 2012 року, приєднавшись до Золотого списку Йорданії. Туніс планує запустити програму УЕО в найближчому майбутньому.

В регіоні Східної та Південної Африки Замбія запустила свою програму в 2008 році, Кенія – в листопаді 2010 року. Уганда планувала представити свою програму УЕО в липні 2012 року. Східноафриканське співтовариство, яке складається з Бурунді, Кенії, Руанди, Танзанії і Уганди, працює над розробкою регіональної програми УЕО, запуск якої, як очікується, буде здійснено найближчим часом.

ВМО з метою популяризації інституту УЕО та надання допомоги з його практичної реалізації, обміну досвідом та сприяння діалогу між державою та бізнесом, влаштовує конгреси, конференції, семінари з цих питань. Найактивніше з питань організаційного, інформаційного, нормативного та методичного забезпечення імплементації УЕО в практичну взаємодію «митниця-бізнес» працює Євросоюз (далі – ЄС), який виступає за взаємне визнання статусу УЕО та його аналогів як на двосторонньому, так і на регіональному та глобальному рівнях.

Положення Кіотської конвенції і Рамкових стандартів щодо забезпечення функціонування інституту УЕО імплементовано в митне законодавство ЄС. Достатню правову основу в ЄС концепція УЕО отримала після прийняття Європейським парламентом та Радою ЄС Регламенту (ЄС) № 648/2005 від 13 квітня 2005 року. Після затвердження даного нормативного документа були внесені зміни в Митний кодекс (МК) ЄС 1992 року, які стосуються стандартів безпеки. Правовою основою для вищеназваного Регламенту слугували Рамкові Стандарти. Слід зазначити, що використовувати на практиці статус УЕО до 2008 року було неможливо, оскільки були не затверджені порядок та процедура отримання статусу АЕО (авторизований економічний оператор), а також необхідно було внести зміни в законодавство ЄС. У 2006 році був прийнятий Регламент (ЄС) № 1875/2006, який вніс необхідні зміни в МК (Регламент Комісії ЄС № 454/93), у 2007 році було прийнято рішення про створення єдиної системи управління ризиками в ЄС [3]. У 2006 році Європейською комісією був запропонований каталог індикаторів ризиків «Керівні принципи щодо стандартів та критеріїв», заснований на принципах згоди та партнерства між митницею та торгівлею (COMPACT (Compliance Partnership Customs and Trade)) і був відображений у технічному регламенті TAXUD72006/1452 від 13 червня 2006р., в якому визначені вимоги для отримання статусу АЕО, визначено процедуру отримання статусу, відображений зв'язок між АЕО та системою управління ризиками.

24 червня 2008 року Регламентом № 450/2008 [4] був затверджений Модернізований МК ЄС, положення якого повинні були вступити в силу не пізніше 24 червня 2013 року, але згодом цей термін був продовжений у зв'язку з неготовністю митних адміністрацій країн-членів ЄС у повному обсязі виконувати положення МК. Важливою новацією Модернізованого МК стало наділення АЕО статусом юридичної самостійності, тобто АЕО були наділені правом самостійно здійснювати деякі митні формальності, які зазвичай здійснюють митні органи.

В Європі програма АЕО ЄС – єдина для всіх 27 країн-членів ЄС і застосовується як загальний підхід для таких країн, як Норвегія і Швейцарія, Україна. В ЄС існує три рівня УЕО, а відповідно, і три види сертифіката про присвоєння статусу УЕО:

1. Митно-правові спрощення (AEO C – AEO-Customs-Simplifications). Сертифікат такого зразка може бути виданий будь-якому економічному оператору, зареєстрованому на території ЄС, який виконує такі критерії, як дотримання митного законодавства, належне ведення бухгалтерії, платоспроможність.

2. Безпека (AEOS-AEO-Security-Safety). Сертифікат про присвоєння статусу УЕО «Безпека» може бути виданий будь-якому економічному оператору, зареєстрованому на території ЄС, за дотримання таких вимог, як виконання митного законодавства, належне ведення бухгалтерії, платоспроможність, а також упровадження відповідних стандартів безпеки, які описані в Рекомендаціях.

3. Митно-правові спрощення/Безпека (AEOF-AEO-Customs-Simplifications/ Security-Safety). Такий комбінований сертифікат, як і попередні, може бути наданий будь-якому економічному оператору, зареєстрованому на території ЄС, який відповідає таким критеріям, як дотримання митного законодавства, належне ведення бухгалтерії, платоспроможність і впровадження відповідних стандартів безпеки.

Поряд із пільгами та спрощеннями, безпосередньо визначеними нормативними правовими актами ЄС, є й непрямі переваги, які учасник ЗЕД набуває з отриманням статусу АЕО, а саме: мінімізація збитків, пов'язаних з крадіжками, вандалізмом і затримкою відправки вантажів, більш ефективне планування, підвищення мотивації співробітників, довіра зі сторони клієнтів, скорочення випадків інцидентів, пов'язаних з недостатнім рівнем забезпечення безпеки, зниження витрат на контроль постачальників.

Слід зазначити, що в Регламенті вказані деякі випадки, коли заяви на отримання статусу ЄС можуть подавати й нерезиденти ЄС:

– якщо з країною, резидентом якої є учасник ЗЕД, укладена угода про взаємне визнання сертифікатів АЕО;

– якщо заява на отримання статусу АЕО подається судноплавною чи авіакомпанією, яка не є резидентом ЄС, але має на його територію філію.

Необхідно зазначити, що статус АЕО, наданий у будь-якій країні ЄС, взаємно визнається і в усіх інших країнах ЄС. Це, однак, не означає, що УЕО автоматично може користуватися пільгами та спрощеннями, які надають інші країни ЄС. Митні адміністрації повинні впевнитись, що УЕО виконав усі умови, необхідні для використання тих чи інших спрощень у даній країні.

Серед економічних операторів, які отримали статус АЕО, в ЄС домінують німецькі компанії. Німецька влада видала дозволів майже в 5 разів більше, ніж видано в інших країнах-членах ЄС (табл. 1).

Загалом економічні оператори ЄС активізували процедури отримання сертифікатів АЕО, про що свідчать наведені дані.

Незначна кількість виданих сертифікатів AEOS пояснюється тим, що більшість економічних операторів розглядають цей вид УЕО як проміжний етап на шляху до отримання повного типу авторизації AEOF. Як свідчать дані табл. 2, сертифікат AOEC найбільше отримують у Польщі та Німеччині, AEOS – у Франції та Бельгії.

Безпосередньо регулює функціонування інституту УЕО в ЄС TAXUD (Taxationand Customs Union Directorate – General) – генеральна дирекція з питань оподаткування та митного союзу, підзвітна Європейської комісії, до компетенції якої входить контроль зовнішніх кордонів ЄС, а також питання митного права ЄС (гармонізація митних зборів і податків, підтримка і взаємодія країн-учасниць ЄС у боротьбі з ухиленням від сплати податків тощо).

Таблиця 1

Країни-лідери з видачі сертифікатів АЕО у ЄС

Країна		Роки			
		2011 (дані на жовтень)		2012 (дані на квітень)	
		загальна кількість сертифікатів, виданих у країні	питома вага в загальній кількості сертифікатів, виданих у ЄС, %	загальна кількість сертифікатів, виданих у країні	питома вага в загальній кількості сертифікатів. виданих у ЄС, %
1	Німеччина	3412	46,5	4553	48,22
2	Нідерланди	607	8,27	943	9,99
3	Франція	518	7,06	624	6,61
4	Польща	451	6,15	514	5,44
5	Італія	437	5,96	513	5,43
Загальна кількість сертифікатів, виданих у ЄС		7338	100	9442	100

Таблиця 2

Порівняльна характеристика країн ЄС щодо отримання різних типів сертифікатів АЕО [5]

Вид сертифіката АЕО	2011 рік (дані на жовтень)				2012 рік (дані на квітень)			
	Країна	всього видано сертифікатів АЕО, шт.	загальна кількість сертифікатів відповідного типу, шт.	питома вага у загальній кількості сертифікатів відповідного типу, %	Країна	всього видано сертифікатів АЕО, шт.	загальна кількість сертифікатів відповідного типу, шт.	питома вага у загальній кількості сертифікатів відповідного типу, %
AOEC	Польща	451	276	61,2	Німеччина	4553	2849	62,57
	Німеччина	3412	2004	58,73	Польща	514	320	62,26
	Швеція	304	130	42,76	Італія	513	210	40,94
	Італія	437	171	39,13	Франція	624	140	22,44
	Франція	518	99	19,11	Нідерланди	943	192	20,36
AEOS	Франція	518	64	12,36	Франція	624	77	12,34
	Бельгія	171	19	11,11	Бельгія	212	23	10,85
	Нідерланди	607	45	7,41	Нідерланди	943	56	5,94
	Іспанія	312	14	4,49	Іспанія	393	16	4,07
	Німеччина	3412	24	0,7	Німеччина	4553	25	0,55
AEOF	Велика Британія	250	212	84,8	Польща	514	320	62,26
	Нідерланди	607	505	83,2	Італія	513	210	40,94
	Франція	518	355	68,53	Німеччина	4553	1679	36,88
	Італія	437	262	59,95	Франція	624	140	22,44
	Німеччина	3412	1384	40,56	Нідерланди	943	192	20,36

Регулюванню режиму УЕО в ЄС сприяє:

– законодавство ЄС щодо УЕО, яке безпосередньо застосовується до членів ЄС;

– мережа УЕО (AEO Network Group), яка курирує всі актуальні для УЕО питання і прагне до уніфікації в застосуванні юридичних норм;

– директиви ЄС, які регулюють діяльність членів ЄС та зацікавлених осіб;

– служба підтримки по УЕО в ЄС (EU AEO Helpdesk) при Єврокомісії;

– системна база даних економічних операторів, призначена для управління авторизацією УЕО в ЄС для компетентних органів держав-членів ЄС.

Митні адміністрації країн-членів ЄС повинні визнавати взаємностатус УЕО, цьому сприяло впровадження з 1 липня 2009 року системи реєстрації та ідентифікації економічних операторів РІЕО (присвоєння індивідуальних ідентифікаційних номерів економічним операторам, що повинні фігурувати у всіх документах, які має право перевіряти митниця).

Кожна країна, яка запустила або збирається запустити програму УЕО, прагне укласти угоди про взаємне визнання з її основними торговими партнерами. Слід зазначити, що взаємне визнання може бути засобом уникнення дублювання контролю безпеки і може значною мірою посприяти спрощенню торгівлі і контролю товарів у міжнародному ланцюзі постачань. Тільки у разі взаємного визнання, зазначені системи здатні забезпечити безпеку всього ланцюга поставок товарів, створивши при цьому необхідні умови для зменшення адміністративного тиску при здійсненні зовнішньоторговельних операцій. Отже, забезпечення взаємного визнання УЕО сертифікованих митними адміністраціями різних країн виступає одним із основних завдань, що стоїть на шляху успішного застосування Рамкових Стандартів.

Відповідно до визначення ВМО, взаємне визнання є концепцією, згідно з якою дії або рішення, прийняті або дозволені певною митною адміністрацією, визнані і прийняті іншою митною адміністрацією. Документ, який формалізує цю дію чи рішення, як правило, називають «Угода про взаємне визнання» (Agreement on mutual recognition). Згідно за Рамковими Стандартами *взаємне визнання* УЕО є механізмом, розробленим митними адміністраціями для підтвердження відповідності та авторизації УЕО, а також результатів митного контролю та іншими механізмами, які можуть застосовуватися з метою усунення або скорочення надмірності чи дублювання при підтвердженні відповідності та авторизації УЕО.

Незважаючи на те, що принципи Рамкових Стандартів застосовує у своїй країні кожна договірна сторона, реального механізму їхнього обов'язкового дотримання на міжнародному рівні на даний момент не існує. Зокрема, якщо будь-яка держава вирішить реалізувати програми акредитації економічних операторів (УЕО), взаємне визнання цих операторів не передбачено. Це означає, що торговельна компанія, що є уповноваженим оператором в одній країні, не вважатиметься такою в інших державах. Оскільки умов взаємного визнання немає, економічним операторам доведеться проходити процедури акредитації в усіх країнах, де вони здійснюють свій бізнес.

А оскільки взаємного визнання не існує, застосування Рамкових Стандартів, включаючи УЕО, вимагає двосторонніх угод між торговими партнерами, що практично нереально, або регіонального застосування, знову ж таки, з різними регіональними підходами.

Виходом із ситуації може бути введення та адаптація Рамкових Стандартів через додаткові додатки з Безпеки та автоматизації до Конвенції МДП, тому що конвенційні норми є обов'язковими [6].

Представники приватного сектора відзначають, що взаємне визнання є найважливішою мірою щодо спрощення процедур торгівлі. Вони вважають, що можна уникнути витрат на перевірку і повторне підтвердження відповідності,

якщо дві або декілька держав домовляться про взаємне визнання програм УЕО. Кінцевою метою в даному процесі є підписання багатосторонньої угоди про взаємне визнання для недопущення створення нових бар'єрів у торгівлі. Однак найближчим часом, найвірогідніше, укладатимуться двосторонні угоди про взаємне визнання. З метою максимізації переваг і вигод від таких угод ВМО розробила «Керівництво за угодами про взаємне визнання», щоб допомогти країнам розробити і реалізувати такі програми.

Міжнародна торгова палата розробила рекомендації про взаємне визнання, в яких перераховані рекомендовані ключові положення угоди про взаємне визнання, які позитивно позначаться на торгівлі:

– партнер ланцюга поставок, визнаний УЕО митною адміністрацією, який є учасником мережі, не підлягає численним перевіркам свого статусу іншими митними адміністраціями мережі чи іншими УЕО;

– партнери ланцюга поставок будуть мати можливість звернутися за статусом УЕО у власній країні-учасниці;

– партнеру ланцюга поставок, визнаному УЕО митною адміністрацією, який бере участь у мережі, надаватимуться привілеї та вигоди за програмою всіма митними адміністраціями у мережі, в тому числі і тими, які тільки впроваджують дану програму.

ВМО рекомендує поетапний підхід до взаємного визнання статусу УЕО (MRA). Процедури для сприяння є унікальні, мають відповідати політиці та умовам кожної країни, однак, зазвичай цей процес полягає у такому: фаза 1 – визначення еквівалентності програм, спільне порівняння критеріїв УЕО двох країн; фаза 2 – спільне відвідування і здійснення перевірки; фаза 3 – якщо митні адміністрації погодились, що програми УЕО еквівалентні, відбувається обговорення операційних процесів, включаючи переваги та обмін інформацією, обмін передовим досвідом; фаза 4 – підписання главами двох митних адміністрацій угоди про взаємне визнання та розробка оперативних процедур для реалізації угоди про взаємне визнання.

Для реалізації Угоди про взаємне визнання можуть бути використані різні підходи, проте всі держави-члени ВМО визнали важливість структурованого і логічного підходів. Для того щоб спростити цей процес, створюють дорожні карти, які не тільки визначають конкретні цілі, які повинні бути досягнуті під час роботи, але й можуть слугувати як проміжні доповіді для партнерів, що свідчить про можливі неврегульовані завдання, які можна вирішити ще під час переговорів і відряджень на місця.

Окрім взаємного визнання між країнами, може відбуватись процес гармонізації/взаємоузгодження програм – аналогів УЕО. Так, у листопаді 2009 року Канада і США оголосили ініціативу щодо впорядкування транскордонного перевезення вантажу, у тому числі вирівнювання PIP (Partners in Protection) і C-TPAT програм. Гармонізація PIP і C-TPAT визначається як вирівнювання обох програм у галузі політики, обробки інформації та документації, де це доречно і бажано, дотримуючись при цьому суверенітету.

Узгодження/гармонізація передбачає, на відміну від взаємного визнання, вирівнювання обох програм, де це доцільно, у сфері політики, процедур та документації, в той час, як кожна країна зберігає суверенітет над своєю власною програмою.

США, Японія та ЄС лідирують за кількістю підписаних угод про взаємне визнання. Варто відзначити активізацію цього процесу останнім часом, що

пов'язано з намірами ввести та реалізувати SAFE 166 державами із 177 членів ВМО. За станом на липень 2013 року США уклали 7 угод про взаємне визнання УЕО, Японія – 6, ЄС – 6, Корея – 5, Канада – 5, Сінгапур – 4, Нова Зеландія – 3, Китай – 1. Зазначеними країнами ведуться переговори про підписання в найближчі терміни ще 16 угод.

Висновки. Отже, слід зазначити, що діяльність УЕО окремих країн на міжнародних ринках у сучасних умовах вимагає вирішення питання, що стосується взаємного визнання програм УЕО. Тільки в цьому випадку можна виконати основне завдання – забезпечення безпеки всього ланцюга поставок товарів та отримання учасниками ЗЕД – УЕО максимальних переваг від статусу.

Реалізація Рамкових Стандартів, включаючи взаємне визнання УЕО, і програми Глобальний Щит з протидії незаконному обігу і торгівлі хімічними продуктами – прекурсорами, які можуть бути використані для виробництва вибухових пристроїв, посилять боротьбу з тероризмом.

Єдиний стандартний підхід до інституту уповноваженого економічного оператора – важлива віха в справі гармонізації митних служб. Введення єдиних критеріїв перевірки економічних суб'єктів митними органами з видачі сертифікатів УЕО створює правову основу для надання якісних митних послуг для всього європейського ринку.

Бібліографічні посилання

1. Compendium of Authorized Economic Operator Programmes 2012 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/~/media/B8FC2D23BE5E44759 579D9E780B176AC.ashx
2. Отчет о конференции ВТО в Ю. Корее [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.customsdkn.ru/world-news/380-otchet-o-konferencii-vto-v-yukoree.html
3. AEO-ZugelassenerWirtschaftsbeteiligter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.authorized-economic-operator.de/AEO.html
4. Регламент (ЄС) № 450/2008 Європейського Парламенту та Ради (прийнято 23 квітня 2008 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. kompmp.rada.gov.ua/ kompmp/doccatalog/document?id=47254
5. Analysis of AEO in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.4eyesltd.co.uk/uploads/Documents/File/2012/AEO %20in %202012 % 2020.04.12.pdf
6. Последствия применения Рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации для Конвенции МДП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unece.org/fileadmin/ DAM/trans/bcf/wp30/ documents/ECE-TRANS-WP30-2010-8r.pdf

Надійшла до редколегії 13.09.2013

УДК 336.748.4

С. М. Тимків
Львівський національний університет імені І. Франка, Україна

РОЛЬ МОНЕТАРНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НБУ У ДОСЯГНЕННІ МОНЕТАРНОЇ РІВНОВАГИ В УКРАЇНІ

Проаналізовано особливості застосування монетарних інструментів Національним банком України у 1992–2008 рр. для досягнення монетарної рівноваги у національній економіці.
Ключові слова: монетарні інструменти, монетарна рівновага, інфляція, обмінний курс.

Проанализированы особенности применения монетарных инструментов Национальным банком Украины в 1992–2008 гг. для достижения монетарного равновесия в национальной экономике.
Ключевые слова: монетарные инструменты, монетарное равновесие, инфляция, обменный курс.

The peculiarities of the use of monetary instruments by the National Bank of Ukraine in years 1992–2008 to achieve the monetary equilibrium in the national economy are analyzed.
Keywords: monetary instruments, monetary equilibrium, inflation, exchange rate.

Складна соціально-економічна ситуація, що склалася в Україні внаслідок світової фінансово-економічної кризи, зумовлює необхідність критичного аналізу використання Національним банком України монетарних інструментів. Для розуміння особливостей грошово-кредитної політики центрального банку відносно кризи 2008 р. важливим є ретроспективний огляд дій НБУ у період попередньої кризи 1998 р.

Дослідженням впливу монетарного інструментарію центрального банку на монетарну рівновагу в економіці займалися відомі зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких – Т. Вахненко, В. Геєць, Н. Георгієв, Н. Гребеник, С. Денізер, Р. Десай, О. Дзюблюк, С. Моїсеєв, С. Панчишин, О. Петрик, М. Савлук, С. Стельмах та багато інших. У сучасних умовах необхідний детальний аналіз реалізації грошово-кредитної політики у складних ситуаціях (гіперінфляції 1992–1994 рр., фінансової кризи 1998 р.) та у період економічного піднесення 2000–2008 рр. для уникнення помилок у реалізації стабілізаційних заходів НБУ.

Метою статті є дослідження особливостей застосування монетарних інструментів НБУ для боротьби з інфляцією та досягнення монетарної рівноваги у вітчизняній економіці у період трансформаційного спаду і відновлення економічного зростання.

У перші роки незалежності грошово-кредитна політика Національного банку України, в основному, була спрямована на вирішення поточних політичних та соціально-економічних завдань держави, що призвело до усунення обмежень з нарощування пропозиції грошей і до гіперінфляції (1992–1994 рр.). Характерною ознакою перших років трансформаційного періоду була політика фінансового стримування. Західні економісти, говорячи про фінансове стримування (з англ. *financial repression* – фінансове стримування, чи інакше фінансова репресія), мають на увазі набір законодавчих актів, політичних заходів і неформальних засобів регулювання,

© Тимків С. М., 2013

які спричиняють спотворення цін фінансових ресурсів (процентних ставок та валютного курсу) і унеможливлюють повноцінне функціонування фінансових посередників [1, с. 3]. Політика фінансового стримування характеризується вибірковою кредитною політикою і валютним регулюванням. Основними її інструментами є високі норми резервних вимог та обмеження процентних ставок [2, с. 39]. Уряди країн, що розвиваються, здійснюють таку політику, в основному, задля отримання ресурсів для фінансування дефіциту бюджету. В Україні підставою для проведення політики фінансового стримування стало прагнення уряду забезпечити достатніми фінансовими ресурсами окремі підприємства та галузі.

Першим кроком до становлення самостійної валютної політики було введення НБУ у листопаді 1992 р. перехідної національної валюти – карбованця (в готівковому обігу – купонів). Це дало Національному банку можливість самостійно регулювати емісію та потоки грошей. Проте, М. Стельмах вказує на низку недоліків, що супроводжували перший етап грошової реформи, а саме: відсутність належного юридичного статусу купона, обмеженість сфери його обігу, розрив у часі між введенням купона та українського карбованця. Ці чинники, у поєднанні з інфляційними процесами та м'якою монетарною політикою того часу, стали підґрунтям для знецінення купоно-карбованця щодо рубля та інших іноземних валют [3, с. 88]. Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів, з грудня 1992 р. офіційний курс українського карбованця встановлювався за результатами торгів на міжбанківській валютній біржі. Комерційним банкам надавалась можливість установлення власних курсів з відхиленням від офіційного ± 2,5 %.

Однак установлення плаваючого курсу супроводжувалось низкою негативних чинників: відсутністю належних умов для розвитку зовнішньоекономічного потенціалу країни; відсутністю у держави необхідних золотовалютних резервів; розвитком інфляційних процесів, а також значним дефіцитом платіжного балансу. У результаті, попит на валюту значно перевищував її пропозицію, що спричинило падіння валютного курсу. Від 12 серпня 1993 р. Національним банком України, згідно з рішеннями уряду, було запроваджено фіксований курс українського карбованця відносно долара США, німецької марки та російського рубля. Проте фіксація валютного курсу не обійшлась без негативних наслідків, зокрема: зменшення експорту продукції з оплатою в іноземній валюті; загострення проблеми дефіциту платіжного балансу; збільшення відпливу капіталів за кордон; зростання обсягів спекулятивних операцій і зловживань, пов'язаних із різницею між офіційним фіксованим курсом національної валюти та реальним ринковим його значенням [4, с. 9–10]. Ціни в 1993 р. зросли на 10156 % [5]. У цей період НБУ практично був позбавлений самостійності і постійно зазнавав тиску з боку законодавчої і виконавчої влади (нарощування емісії; адресне кредитування окремих підприємств і галузей економіки) [6, с. 813].

З вересня 1993 р. в Україні було принаймні чотири обмінних курси валюти: офіційний курс НБУ, аукціонний, комерційний курс купівлі-продажу готівки та курс чорного ринку. Така валютна політика мала ба-

гато негативних наслідків, серед яких: погіршення рахунку поточних операцій платіжного балансу України, розвиток тіньової економіки, втрата валютних резервів тощо. Основною причиною цих наслідків були спекуляції з боку всіх суб'єктів економічної діяльності, які намагалися використати різницю в курсах для отримання прибутку, що, в свою чергу, означало додаткові витрати та збитки для держави [7, с. 5].

У 1994 р. грошово-кредитна політика НБУ, перш за все, була спрямована на подолання інфляції. Однак антиінфляційні заходи НБУ не мали підтримки органів законодавчої та виконавчої влади. Через розбіжності у курсах фіскальної та монетарної політики, стабілізаційні заходи НБУ переважно мали локалізований ефект на монетарну сферу і майже не вплинули на сферу виробництва та державні фінанси [8, с. 388–389].

Щоб стабілізувати певною мірою курс карбованця до іноземних валют, від жовтня 1994 р. НБУ запровадив уніфікований курс карбованця до іноземної валюти, який визначався за результатами торгів на Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ). Задля захисту національної валюти з листопада цього ж року не видавалися ліцензії на здійснення торгівлі та надання послуг з оплатою в іноземній валюті, таким чином обмежено готівковий обіг іноземної валюти [3, с. 91].

Отже, у 1994 р. НБУ вдався до обмежувальних заходів, спрямованих на стримування темпів інфляції та досягнення фінансової стабільності, а саме: було підвищено облікову ставку (реальний рівень облікової ставки протягом 1992–1994 рр. становив -35 %, -85 % і -21 % відповідно, а вже на кінець 1995 р. становив близько +3 %); відсотки за кредитними та депозитними операціями банків виведено на позитивний відносно інфляції рівень; підвищено норму резервування (з 15 до 25 %); замість централізованого розподілу кредитних ресурсів запроваджено кредитні аукціони, внаслідок чого розподіл коштів між банками набув ринкового характеру; запроваджено операції з державними цінними паперами як основне джерело покриття дефіциту бюджету (у 1995 р. державні облігації покривали лише 7,4 % дефіциту бюджету, 1996 р. – 37 %, 1997 р. – 71,3 %). Темпи інфляції знизилися з 501 % у 1994 р. до 139,7 % у 1996 р., уповільнився темп спаду виробництва – 22,9 % до 10 % відповідно [9, с. 14].

Монетарна політика НБУ 1995 р. була послідовнішою і жорсткішою. У березні 1995 р. розпочато випуск облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Як зазначає Т. Вахненко, запровадження ОВДП в Україні мало насамперед антиінфляційний характер: через встановлення надвисокої доходності ОВДП, по суті, проводилась політика з відволікання спекулятивного капіталу з валютного ринку в операції з державними цінними паперами та забезпечення на цьому ґрунті стабільності обмінного курсу і споживчих цін [10]. Однак така політика мала негативні наслідки для виробничої сфери та бюджету країни.

Т. Вахненко, проаналізувавши функціонування ринку ОВДП в Україні, дійшла висновку, що «під приводом забезпечення неемісійного фінансування дефіциту бюджету в Україні була реалізована надзвичайно витратна та не менш інфляційно небезпечна (ніж при залученні прямих кредитів

НБУ) система залучення емісійних коштів до бюджету». Таке фінансування державного бюджету, до того ж, супроводжувалося зростанням тягаря відсоткових виплат і спустошенням валютних резервів країни [10, с. 105]. Іншої думки щодо тотожності операцій з придбання ОВДП і прямих кредитів НБУ дотримується В. Шевчук. Він погоджується, що, на перший погляд, придбання ОВДП на первинному ринку справді нагадує безпосереднє кредитування дефіциту бюджету, але «потенційний недолік (високі кошти обслуговування державного боргу) нівелюється істотними перевагами з погляду суб'єктивного формування інфляційних очікувань». Тим самим, В. Шевчук стверджує, що інфляційні наслідки від операцій з ОВДП були меншими, ніж могли б бути у разі безпосереднього фінансування дефіциту бюджету [11, с. 389].

У табл. 1 наведено дані щодо результатів аукціонів з розміщення ОВДП на первинному ринку, починаючи з 1995 р. і до жовтня 2008 р., тобто до початку фінансової кризи в Україні. Як бачимо, всупереч світовій практиці (де державні цінні папери мають найнижчу доходність у зв'язку з їхньою високою надійністю), ОВДП в Україні – надзвичайно високодохідний фінансовий інструмент. За не найкращої ситуації в країні, Україна дозволяла собі виплачувати понад 85 % річних. Варто звернути увагу на обсяги розміщених ОВДП на первинному ринку. У 1996–1997 рр. облігації внутрішньої державної позики стали основним фінансовим інструментом на ринку цінних паперів. У зв'язку зі значною доходністю за цінними паперами, активність вітчизняних та іноземних інвесторів на фондовому ринку була досить високою, про це свідчать рекордні обсяги розміщених облігацій у 1997 та 1998 рр.

Від 1996 р. учасниками ринку ОВДП стали нерезиденти, активна участь яких спостерігалася в четвертому кварталі цього ж року, після прийняття Постанови Кабінету Міністрів №1022 від 31.08.96 «Про здійснення нерезидентами операцій з облігаціями внутрішніх державних позик». Унаслідок нестабільності на фінансових ринках Південно-Східної Азії та невпевненості у платоспроможності України у серпні 1997 р. розпочався масовий відплив іноземного капіталу з ринку ОВДП. Таким чином, у 1999 р. НБУ залишився основним покупцем державних цінних паперів, а допустивши нерезидентів на ринок ОВДП, Україна втратила вагому частину своїх міжнародних резервів. Отже, невдала політика державних запозичень не лише не сприяла подоланню кризових явищ, а й загальмувала економічне відродження країни [10].

Політика НБУ з 1996 р., в основному, була зосереджена на підтримці стабільності обмінного курсу гривні щодо долара США. Проте, як відомо з моделі Мандела-Флемінга, неможливо одночасно підтримувати стабільний обмінний курс, забезпечувати мобільність капіталу та проводити незалежну монетарну політику. Таким чином, в умовах малої відкритої економіки при підтримці стабільності обмінного курсу макроекономічний стан економіки значною мірою залежав від зовнішніх чинників (наприклад, цін на нафту та метали), а монетарна влада не мала дієвих механізмів згладжування економічних циклів [12, с. 119].

Таблиця 1

Результати аукціонів з розміщення ОВДП на первинному ринку *

Період обігу	Кількість проведених аукціонів	Кількість розміщених облігацій, тис. штук	Сума коштів, залучених до бюджету, млн грн	Доходність (середньозважена), %
1995	28	294,0	304,0	85,59
1996	285	31474,1	3062,9	70,93
1997	591	105087,6	8321,8	32,76
1998	539	117152,9	8164,3	54,83
1999	141	46845,8	3841,8	27,51
2000	87	20388,7	1892,1	20,49
2001	120	1271,1	1190,1	15,68
2002	152	2947,9	2848,6	10,81
2003	172	1189,2	1161,3	9,75
2004	102	2224,3	2203,8	11,24
2005	25	6898,8	7153,4	7,25
2006	37	1582,4	1597,6	9,26
2007	28	3573,0	3622,9	6,71
2008	31	1544	1527	10,80
Січень	4	294,0	307,9	7,08
Лютий	3	75,0	77,3	7,62
Березень	1	3,5	3,7	7,90
Квітень	–	–	–	–
Травень	1	10,0	10,6	7,90
Червень	1	35,0	37,2	7,90
Липень	2	182,0	191,0	7,90
Серпень	3	120,0	117,9	11,50
Вересень	7	515,0	501,5	12,12
Жовтень	9	309,5	279,5	15,64

* Джерело [5].

У результаті політики монетарної стабілізації та зростання довіри до національної валюти (у 1996 та 1997 роках), спостерігалося поступове підвищення та стабілізація реального обмінного курсу. Грошова реформа, що проводилась у цей час (із 2 до 16 вересня 1996 р.), жодним чином не вплинула на динаміку обмінних курсів на валютному ринку. Проте, уже в другому півріччі 1998 р., через нестабільність міжнародних ринків капіталу та зниження інтересу нерезидентів до українських ОВДП, обмінний курс гривні обвалився. НБУ вдався до низки адміністративних обмежень, у результаті чого до березня 1999 р. стабільність на валютному ринку вдалося відновити. Більшість із запроваджених обмежень було скасовано, окрім обов'язкового продажу експортерам 50 % твердої валюти зі своїх рахунків [13, с. 99].

У період економічного зростання економіки України (2000–2008 рр.) грошово-кредитна політика була спрямована на підтримку купівельної спроможності гривні, стабілізацію фінансових ринків та підтримку банківської системи. Рівень інфляції в 1999 р. був відносно низький (19,2 %), але в 2000 р. цей показник становив 25,8 %.

Подальша лібералізація валютного ринку у 2000 р. виявилась у введені плаваючого обмінного курсу гривні щодо іноземних валют. Це сприяло збільшенню припливу іноземної валюти на національний валютний ринок і також поповнення золотовалютних резервів України. У результаті такої

політики НБУ вдалося забезпечити збалансування попиту і пропозиції валюти, стабілізацію курсу національної валюти, розвиток валютного ринку та зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 96–97].

У табл. 2 відображено ситуацію на валютному ринку, що склалася протягом 1992–2008 рр. Упродовж 1993–1995 рр. спостерігалася девальвація українського купоно-карбованця щодо долара США, але з уведенням у 1996 р. гривні девальвація національної валюти була незначною. З початком фінансової кризи 1998 р. ситуація на валютному ринку погіршилась, проте вже 2001 р. гривня ревальвувала щодо долара. Від 2006 р. і до І кварталу 2008 р. курс гривні щодо долара США був незмінним. Перед початком кризи відбулась незначна ревальвація, однак у жовтні 2008 р. гривня девальвувала щодо долара на 18,5 %.

Таблиця 2

Девальвація (-), ревальвація (+) гривні щодо долара США до попереднього періоду, % *

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
–	-1870	-726	-72	-5	-1	-80	-52	-4.18	+2.50
2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**			
						І квартал	**І півріччя**	**9 місяців**	**Жов-тень**
-0.6	0.0169	0.4895	4.8140	0.0000	0.0000	0.0000	3.9822	3.7426	-18.5024

*Джерело [5].

Н. Гребеник, порівнявши Основні засади грошово-кредитної політики на 2000 рік з Основними напрямами грошово-кредитної політики на 1993 рік, зробила висновок, що в 2000 р. НБУ мав у своєму розпорядженні нормативно забезпечені монетарні механізми та інструменти регулювання грошово-кредитного ринку, які застосовуються центральними банками економічно розвинених держав. Однак внаслідок різних обставин не завжди їхнє використання було максимально ефективним.

Період 2000–2006 рр. характеризувався тенденцією до економічного зростання. Активно проводилась політика щодо відновлення та збільшення валютних резервів. Варто відзначити своєчасну та скоординовану монетарну політику НБУ, яка сприяла попередженню фінансової кризи, що могла стати результатом політично-економічної ситуації в період проведення президентських виборів у 2004 р.

Досягненням цього періоду було розроблення важливих нормативно-правових актів для регулювання грошово-кредитного ринку України, зокрема: положення про формування банками обов'язкових резервів, про процентну політику, про регулювання ліквідності банків України та багато інших. Ці та інші нормативні акти дали змогу регламентувати відносини НБУ з комерційними банками на кредитному, валютному та фондовому ринках [14, с. 17].

Для боротьби з інфляцією та досягнення монетарної рівноваги і, як результат, економічного зростання важливим є узгодженість дій уряду та центрального банку у реалізації економічної політики. В. Шевчук наголошує: «Необхідним для визначення по-справжньому зваженої монетарної політики є визнання принципового факту, що антиінфляційна монетарна політика є лише необхідною, але недостатньою передумовою стійкого

економічного зростання. У такому контексті жорстка монетарна політика вимагає доповнення фіскальною дисципліною, рішучими структурними заходами та ефективними інституційними рішеннями» [11, с. 373].

Висновки. Проведений аналіз свідчить, що Національному банку, який має у своєму розпорядженні низку дієвих монетарних інструментів, не завжди вдавалося ефективно протидіяти інфляційним процесам. Основною причиною цього була неузгодженість дій уряду та центрального банку, а також відсутність скоординованої взаємодії грошово-кредитної, фіскальної та валютної політик. Отже, Національний банк, беручи до уваги досвід попередніх років, повинен гнучко реагувати на потреби економіки та оперативно вживати додаткові заходи для стабілізації економічних процесів, оскільки одним із основних його завдань сьогодні є забезпечення стабільності національної валюти.

Бібліографічні посилання

1. **Denizer C.** The Political Economy of Financial Repression in Transition Economies / C. Denizer, R. Desai, N. Gueorguiev // World Bank Policy Research Working Paper. – September 1998. – WP 2030. – 32 p.
2. **Моисеев С.** Политэкономия финансовой репрессии / С. Моисеев // Вопросы экономики. – 2002. – № 12. – С. 36–50.
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В. С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
4. **Дзюблюк О.** Політика обмінного курсу в умовах ринкової трансформації економіки / О. Дзюблюк // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль, 2003. – Вип. 2. – С. 7–12.
5. Бюлетень Національного банку України: щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2008. – № 12 (189). – 167 с.
6. **Савлук М.** Український досвід розвитку грошей, фінансової системи та банківської справи / М. Савлук // Р. Г. Габбард / Гроші, фінансова система та економіка ; пер. з англ. ; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесневич. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 800–815.
7. **Петрик О.** Історія монетарного розвитку в Україні / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2007. – №1. – С. 2–31.
8. **Панчишин С.** Монетарна політика в Україні в умовах переходу до ринку / С. Панчишин, Н. Тушницький // Економіка України: десять років реформ. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – С. 379–406.
9. **Дзюблюк О.** Монетаристська теорія і реалії грошово-кредитної політики в умовах перехідної економіки / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 1999. – № 5. – С. 9–14.
10. **Вахненко Т.** Державний борг України та його економічні наслідки / Т. Вахненко. – К. : Альтерпрес, 2000. – 152 с.
11. **Шевчук В.** Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України : монографія / В. Шевчук. – Львів : Каменяр, 2001. – 495 с.
12. Інфляція та фінансові механізми її регулювання / за ред. А. Даниленка. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 400 с.
13. Тенденції української економіки / Українсько-Європейський консультативний центр з питань законодавства. – 1999. – Груд. – 115 с.
14. **Гребеник Н.** Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття перша. Становлення монетарної політики в незалежній Україні / Н. Гребеник // Вісник НБУ. – 2007. – № 5 – С. 12–22.
15. **Геєць В.** Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.

Надійшла до редколегії 28.09.2013

УДК 330.364

О. Л. Черненко
Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, м. Київ

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ТА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті запропонований та послідовно викладений науково-методичний апарат з оцінювання структурних змін та структурних зрушень в економіці України. Проведене відповідне оцінювання за період 2002–2011 рр. у розрізі 33 видів економічної діяльності та по економіці загалом.

Ключові слова: структурні зрушення, структурні зміни, валова додана вартість, інвестиції в основний капітал.

В статье предложен и последовательно изложен научно-методический аппарат по оценке структурных изменений и структурных сдвигов в экономике Украины. Проведено соответствующее оценивание за период 2002–2011 гг. в разрезе 33 видов экономической деятельности и по экономике в целом.

Ключевые слова: структурные сдвиги, структурные изменения, валовая добавленная стоимость, инвестиции в основной капитал.

This paper proposes and consistently provides a scientific-methodological apparatus for evaluating structural changes and structural shifts in the economy of Ukraine. The corresponding evaluation over the period of 2002–2011 in the context of 33 economic activities and the economy in general is conducted.

Keywords: structural changes, structural shifts, gross value added, fixed assets investment.

За деякими оцінками, центр тяжіння галузей української економіки зміщується у сферу послуг, а реальний сектор втрачає свої позиції, починаючи із 90-х рр. Така довготривала тенденція є регресивною з точки зору структури економіки України, на чому наголошують провідні економісти, зокрема [1–3] та ін. Незважаючи на існування великої кількості якісних науково-методичних розробок з цієї тематики, окремого детального дослідження вимагає оцінювання та регулювання структурних зрушень в економіці держави.

Оцінювання структурних зрушень в економіці України можна провести шляхом підготовки відповідного науково-методичного підходу. З одного боку, такий підхід має бути комплексним, ураховувати сутність та найважливіші тенденції в структурних змінах та структурних зрушеннях економіки України. З іншого боку, він має спиратися на наявні офіційні дані статистики та реалізуватися у вигляді єдиного аналітичного апарату, алгоритм якого може бути викладений та відтворений у майбутніх періодах.

Мета статті полягає у проведенні оцінювання структурних змін та структурних зрушень, що виникли в економіці України за період 2002–2011 рр.

Наукові праці С. Ю. Глазьєва [4] та О. С. Сухарьова [5] присвячені структурним проблемам економічного зростання, регулюванню структурних змін та структурній політиці (в тому числі її інвестиційній складовій) в Росії. Багато висвітлених там проблем мають місце в економіці України, зокрема, недостатнє забезпечення реального сектора інвестиційними ресурсами та втрата його питомої ваги. Це підтверджують вітчизняні економісти у сфері дослідження структури економіки та інвестиційного забезпечення економічного розвитку, серед яких: І. Ю. Єгоров [6], Б. Є. Кваснюк [7], С. І. Кірєєв [2], О. В. Крючкова [8], О. С. Чмир [9] та ін.

© Черненко О. Л., 2013

Оскільки саме галузеві структурні зрушення за своєю важливістю та причетністю до структурної (а також і промислової) політики мають істотно більш вагоме значення, ніж усі інші можливі, необхідно сфокусувати апарат із оцінювання на галузеву структуру (структуру за видами економічної діяльності).

Для того щоб оцінювання структурних змін та зрушень мало комплексний характер, необхідно розробити апарат, що містить у собі інтегральний індекс, який обчислюється на основі інших проміжних показників (факторів), що відображають галузеві структурні зміни у її найважливіших аспектах функціонування. Проміжні показники та інтегральний індекс запропоновано виражати у відносних коефіцієнтах. Таким чином, вони констатують динамічне зростання при значенні більше за 1 та спад при значенні від 0 до 1.

Макроекономічним показником, який інформативно відображає галузеву структуру, застосовується в найбільшій кількості зарубіжних і вітчизняних наукових матеріалів по структурних змінах, є валова додана вартість. Цей показник важливий як з позицій галузі, оскільки містить у собі валовий дохід, витрати на оплату праці, податки і субсидії, пов'язані з виробництвом, так і для економіки загалом, оскільки підвищення темпів його зростання в галузях призводить до підвищення темпу зростання ВВП.

Для дослідження динамічних змін валової доданої вартості виду економічної діяльності застосовується специфічний показник темпу зростання питомої ваги, який був запропонований Л. С. Казинцем [10, с. 133]. Оскільки темп зростання, як правило, виражений у відсотках, темп зростання питомої ваги валової доданої вартості у відносному вираженні далі будемо називати коефіцієнтом зміни питомої ваги валової доданої вартості (КПВДВ).

Важливою проблемою, на яку необхідно звернути увагу при оцінюванні структурних змін та зрушень, є проміжне споживання. Переважання виробництв із високим вмістом проміжного споживання входить до списку основних диспропорцій економіки України, на чому наголошено у багатьох наукових публікаціях, зокрема у [11] та ін. Оскільки випуск продукції, виражений у грошових одиницях, складається із суми обсягів проміжного споживання та валової доданої вартості, то чим меншою є частка проміжного споживання, тим, відповідно, більшою є частка валової доданої вартості. Звідси випливає обернена теза про те, що прогресивним для національної економіки є зростання частки валової доданої вартості.

Коефіцієнт зміни частки валової доданої вартості у структурі випуску є ключовим показником у НДР фахівців НДЕІ [12]. В роботі він іменується «коефіцієнтом прогресивності структурних змін». Авторами наголошено, що динаміка частки доданої вартості у структурі випуску за видами економічної діяльності відображає процес зростання/зменшення частки сукупного доходу суспільства при виробництві та реалізації суспільного продукту.

Спираючись на необхідність дослідження динаміки частки валової доданої вартості у випуску різних видів економічної діяльності, необхідно в якості другого проміжного показника, що буде застосований для оцінювання структурних змін та зрушень в економіці України, взяти показник коефіцієнта зміни частки валової доданої вартості у випуску (КЧВДВ).

В системі оцінювання структурних зрушень має бути обов'язково врахована інвестиційна складова. Це обумовлюється кількома позиціями. По-перше, це необхідність врахування інвестиційних ресурсів як відтворювального аспекту економічної структури. По-друге, необхідність оцінювання якості забезпечення інвестиційними ресурсами вітчизняної економіки, особливо реального сектора.

Основним інвестиційним ресурсом, який впливає на зростання виду економічної діяльності, зокрема, і на формування ним валової доданої вартості, є інвестиції в основний капітал, оскільки саме вони забезпечують оновлення виробництва і містять у собі інвестиції у капітальне будівництво, машини, обладнання, інструменти, інвентар, транспортні засоби тощо. Провідна роль інвестицій в основний капітал у забезпеченні економічного зростання на основі дослідження ретроспективних статистичних рядів була викладена у 90-х рр. у роботі М. Бломстрьома, Р. Ліпсі та М. Зеджана [13].

Для інтегрування у систему оцінювання фактора змін у обсягах освоєних інвестицій в основний капітал найточнішим та класичним рішенням є застосування показника темпу зростання. Однак дані необхідно перерахувати у ціни єдиного базового року, застосувавши при цьому дефлятор ВВП. Проміжний показник темпу зростання інвестицій в основний капітал, виражений у відносних значеннях, іменуємо динамічним індексом інвестицій в основний капітал (ДІ).

Таким чином, за досліджуваний період розраховуються 3 проміжні показники: коефіцієнт зміни питомої ваги валової доданої вартості виду економічної діяльності у її сукупному обсязі (КПВДВ), коефіцієнт зміни частки валової доданої вартості у випуску (КЧВДВ) та динамічний індекс інвестицій в основний капітал (ДІ). На їхній основі за формулою 1 для кожного виду економічної діяльності обчислюється інтегральний індекс структурних змін, у якому врівноважена вага всіх 3 проміжних показників.

$$ИСЗ_i^t = \sqrt[3]{КПВДВ_i^t \times КЧВДВ_i^t \times ДІ_i^t}\,, \qquad (1)$$

де ІСЗ – інтегральний індекс структурних змін;

і – вид економічної діяльності;

t – поточний рік;

КПВДВ – коефіцієнт зміни питомої ваги валової доданої вартості виду економічної діяльності у її сукупному обсязі;

КЧВДВ – коефіцієнт зміни частки валової доданої вартості у випуску;

ДІ – динамічний індекс інвестицій в основний капітал.

Значення інтегрального індексу, які є більшими за 1, свідчитимуть про прогресивні структурні зміни у виді економічної діяльності.

У вітчизняній літературі є певні розбіжності трактування структурних змін та зрушень. Необхідно наголосити на тому, що ці поняття не тотожні. Детальне дослідження вітчизняних та зарубіжних робіт з цього приводу дозволило встановити, що структурні зрушення входять до категорії структурних змін, але при цьому їх відрізняє більш якісний та глибокий вплив на економіку порівняно із простими змінами. Відповідно, можна говорити про оцінювання зрушень з точки зору прогресивності чи регресивності для галузевої структури національної економіки, спираючись при цьому на виявлення в показниках структурних змін перевищення встановлених для них граничних значень та переходу їх у структурні зрушення.

Перевищення граничних значень може бути виявлене на основі аналізу фактичних значень темпу приросту ІСЗ. Аналогічно до обчислення темпу приросту, який є різницею між вираженим у відсотках темпом зростання та 100 %, цей показник у відносному значенні обраховується за формулою 2 та називається індикатором структурних зрушень.

$$ИСЗР_i^t = (ИСЗ_i^t - 1)\,, \qquad (2)$$

де ІСЗР – індикатор структурних зрушень;

і – вид економічної діяльності;

t – поточний рік;

ІСЗ – інтегральний індекс структурних змін.

Як уже зазначалося, структурні зміни відбуваються постійно у часі, а структурні зрушення лише при перевищенні граничних значень. Відповідно, значення індикатора структурних зрушень, що є близькими до 0, свідчать про відсутність структурних зрушень. Значення індикатора структурних зрушень, що будуть віддалені від 0 у додатний або від'ємний бік, свідчитимуть про наявність прогресивних або регресивних структурних зрушень. Причини цих зрушень можна буде виявити, проаналізувавши за відповідні роки проміжні показники КПВДВ, КЧВДВ та ДІ. Точне граничне значення (за модулем), при перевищенні якого зміни переростатимуть у зрушення, необхідно буде визначити при наявності проведених розрахунків по структурних змінах, виходячи з того, що зрушення у видах економічної діяльності за досліджуваний період мають відбуватися нерегулярно.

Для обчислення узагальненого ІСЗ в цілому по економіці, необхідно вилучити перший проміжний показник – КПВДВ, оскільки він може бути застосований лише до частини цілого, тобто не для всієї економіки.

При розробці узагальненого ІСЗ має бути врахована ще одна структурна проблема: оцінювання забезпечення реального сектора інвестиційними ресурсами. Відповідно, має бути розрахований коефіцієнт зміни питомої ваги інвестицій в основний капітал реального сектора в їх сукупному обсязі (КПІР).

Інтегральний індекс структурних змін для всієї економіки обчислюється за формулою:

$$УІСЗ_T^t = \sqrt[3]{КЧВДВ_T^t \times ДІ_T^t \times КПІР_r^t}\,, \qquad (3)$$

де УІСЗ – узагальнений інтегральний індекс структурних змін;

T – загалом по економіці;

t – поточний рік;

r – реальний сектор економіки;

КЧВДВ – коефіцієнт зміни частки ваги валової доданої вартості у випуску;

ДІ – динамічний індекс інвестицій в основний капітал;

КПІР – коефіцієнт зміни питомої ваги інвестицій в основний капітал реального сектора в їхньому сукупному обсязі.

Аналогічно до формули 2 розраховується узагальнений індикатор структурних зрушень, який дорівнює різниці між УІСЗ та 1.

Для проведення безпосереднього оцінювання за підготовленим науково-методичним апаратом було сформовано дані у розрізі 33 видів економічної діяльності, які представляють собою деталізовану галузеву структуру вітчизняної економіки, на основі щорічних статистичних видань державної служби статистики (Держстату) [14–16] за період 2001–2011 рр. Дані за 90-ті роки, що публікувалися раніше, не можуть порівнюватися із даними за 2000-ні. Це обумовлено відмовою Держстату від «Загального класифікатора галузей народного господарства» (ЗКГНГ) та переходом у 2001 р. на звітування згідно з Класифікацією видів економічної діяльності.

В результаті розрахунків були отримані масиви даних із показниками інтегральних індексів структурних змін за 33 видами економічної діяльності. Виходячи із інтенсивності коливань отриманих значень показника за 2002–2011 рр. (2001 є базовим) було вирішено встановити граничне значення для індикатора структурних зрушень у розмірі ±0,2. Для детального оцінювання була сформована серія аналітичних графіків.

У якості наглядного прикладу наведемо на рис. 1 графік, що має на меті оцінювання структурних змін та виявлення структурних зрушень у добувній промисловості України, та дамо до нього роз'яснення.

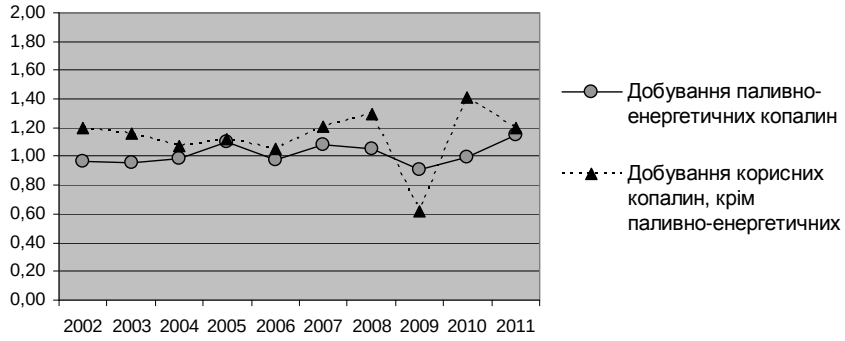


Рис. 1. Динаміка інтегрального індексу структурних змін у добувній промисловості України за період 2002–2011 рр.
(Розраховано автором на основі даних Держстату [14–16])

З рис. 1 бачимо, що в добуванні паливно-енергетичних копалин, куди входять добування вугілля, лігніту торфу, уранової і торієвої руд, відбувалися лише структурні зміни, серед яких найсуттєвішими були регресивні у кризовий період 2009 року.

В добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних, найвище значення індексу структурних змін було зафіксовано у 2008 р. та становило 1,3. Це означає наявність прогресивного структурного зрушення, оскільки індикатор структурних зрушень дорівнює 0,3 (за формулою 2) та перевищує встановлене граничне значення ± 0,2. Таким чином, можемо підсумувати, що в добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних, відбулися структурні зрушення, які у 2002, 2007 та 2008 рр. мали прогресивний характер, в 2009 р. були регресивними (ІСЗ = 0,62). В 2010 р. стався істотний підйом інтегрального індексу структурних змін, який обумовлений одночасним зростанням у всіх трьох проміжних показниках, при цьому більшою мірою такий результат забезпечило майже подвійне зростання питомої ваги валової доданої вартості в її сукупному обсязі (КПВДВ зріс із 1,74 до 3,11). У кінцевому рахунку це призвело до прогресивних структурних зрушень у цьому виді економічної діяльності за 2010 та 2011 рр.

Окрім розрахунків за всіма 33 видами економічної діяльності, було обчислено значення узагальненого інтегрального індексу (УІСЗ) структурних змін для всієї економіки України. Продемонструємо отримані значення на рис. 2.

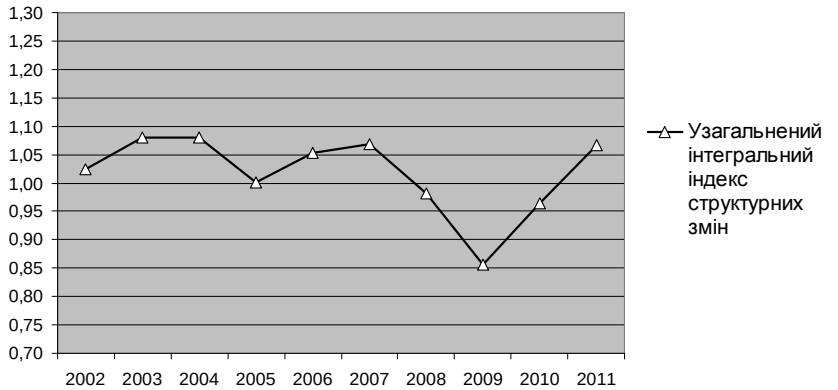


Рис. 2. Динаміка узагальненого інтегрального індексу структурних змін в Україні за період 2002-2011 рр.
(Розраховано автором на основі даних Держстату [14–16])

Оскільки коливання узагальненого інтегрального індексу структурних змін пропорційно відрізняються від коливань інтегрального індексу структурних змін, за досліджуваний період пропонується встановити граничні значення для УІСЗ у розмірі ±0,05.

Таким чином, можемо стверджувати, що загалом по економіці прогресивні структурні зрушення відбулися у період 2003–2004 рр., 2006–2007 рр. та у 2011 році. В свою чергу, найсуттєвіше зрушення, яке є регресивним (УІСЗ=0,86 або УІСЗР=-0,14), відбулось у 2009 році, у якому найбільш негативно проявив себе вплив світової фінансової кризи.

Якщо підняти граничне значення до ±0,1, то можна буде стверджувати, що у вітчизняній економіці прогресивні структурні зрушення за досліджуваний період були відсутні і зафіксовані лише регресивні у 2009 р.

У 2009 році, який з причин світової фінансової кризи супроводжувався економічною рецесією у багатьох країнах (у тому числі і в Україні), були зафіксовані істотні регресивні структурні зрушення, як у вітчизняній економіці загалом, так і в переважній більшості її видів економічної діяльності. Крім того, вагомі регресивні структурні зрушення відбулися у 2008 р. у легкій промисловості, у виробництві коксу, ядерних матеріалів та продуктів нафоперероблення. Для 2010 року характерні істотні регресивні зрушення у харчовій промисловості та металургії. Найбільш вагомими регресивними зрушеннями у 2011 р. були зрушення у хімічній промисловості.

Прогресивні структурні зрушення відбувалися за досліджуваний період у різноманітних вітчизняних видах економічної діяльності в різний час, тому виокремити загальну прогресивну тенденцію неможливо. Згідно з кількісними оцінками, можна виділити найвагоміші прогресивні структурні зрушення, які були зафіксовані у 2002 р. у секторі послуг, а саме: у діяльності в сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу та надання послуг підприємцям, санітарних послугах, прибиранні сміття та знищенні відходів, а також у наданні індивідуальних послуг. У 2003 році вагомі прогресивні зрушення відбулися у виробництві коксу, ядерних матеріалів та продуктів нафтоперероблення, в секції «інших видів промислової діяльності» (куди переважно належить виробництво меблів), в діяльності у сфері культури, спорту, відпочинку та розваг. У 2004 р. найбільші прогресивні структурні зрушення виникли у фінансовій діяльності, оренді машин та устаткування, прокаті побутових виробів і предметів особистого вжитку та діяльності у сфері інформатизації. 2005 р. відзначився вагомими прогресивними зрушеннями у наданні індивідуальних послуг та «інших видах промислової діяльності». В 2006 р. спостерігалися істотні прогресивні зрушення у виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції, діяльності готелів та ресторанів, діяльності у сфері інформатизації, оренді машин та устаткування, прокаті побутових виробів і предметів особистого вжитку. В 2007 році достатньо виражені прогресивні структурні зрушення відбулися у діяльності в сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу та надання послуг підприємцям. У 2008 р. вагомі прогресивні зрушення були виявлені у добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних. У 2009 р. прогресивні структурні зрушення були відсутні. В 2010 р. були зафіксовані найбільш вагомі прогресивні зрушення у рибальстві та рибництві, «інших видах промислової діяльності», добуванні корисних копалин крім паливно-енергетичних, та діяльності у сфері інформатизації. 2011 р. відзначився істотними прогресивними зрушеннями у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води, оренді машин та устаткування, прокаті побутових виробів і предметів особистого вжитку, санітарних послугах, прибиранні сміття та знищенні відходів, у наданні індивідуальних послуг.

Висновки. З огляду на досліджені структурні зміни та зрушення, можна зробити висновок, що під час кризового 2009 р., який відзначився економічною рецесією у багатьох країнах світу, як в економіці загалом, так і в переважній більшості вітчизняних видів економічної діяльності відбулися регресивні структурні зрушення. В свою чергу, загальної тенденції щодо прогресивних структурних зрушень виділити неможна, оскільки вони зафіксовані у різних видах економічної діяльності за різні періоди часу, однак більшою мірою вони були присутніми у секторі послуг.

У подальшому перспективним є якісне та кількісне оцінювання взаємозв'язку між інвестиціями в основний капітал та валовою доданою вартістю у видах економічної діяльності та прогнозні розрахунки щодо потреб у інвестиційних ресурсах вітчизняної економіки, зокрема її реального сектора.

Бібліографічні посилання

1. **Манцуров І. Г.** Інституційне планування в системі державного регулювання економіки : монографія / І. Г. Манцуров. – К. : НДЕІ, 2011. – 655 с.
2. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова та ін.]. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2011. – 696 с.
3. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / [О. І. Амоша, С. С. Аптекар, М. Г. Білопольский, С. І. Юрій та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
4. **Глазьев С. Ю.** Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов : научный доклад / С. Ю. Глазьев. – М. : НИР, 2007. – 134 с.
5. **Сухарев О. С.** Управление структурными изменениями экономики : монография / О. С. Сухарев, С. А. Логвинов. – М. : КУРС; ИНФРА-М, 2013. – 352 с.
6. **Егоров И. Ю.** Динамика структурных изменений и технологический прогресс в украинской экономике / И. Ю. Егоров // Промышленная политика России и Украины в условиях перехода к инновационной модели развития. – М. : ЭПИКОН, 2003. – С. 39–60.
7. **Кваснюк Б. Є.** Відтворювальна структура національної економіки / Б. Є. Кваснюк // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 71–82.
8. **Крючкова І. В.** Структурні чинники розвитку економіки України : монографія / І. В. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2004. – 320 с.
9. **Чмир О. С.** Комплексне оцінювання структурних зрушень в економіці / С. В. Захарін, О. Ф. Михайленко, О. С. Чмир // Формування ринкових відносин. – 2011. – № 9. – С. 3–7.
10. **Казинец Л. С.** Темпы роста и структурные сдвиги в экономике (Показатели планирования и анализа) / Л. С. Казинец. – М. : Экономика, 1981. – 184 с.
11. Структурні диспропорції в економіці України (за даними таблиць «витрати-випуск» 2001–2008 рр.). – К. : МЕУ, 2010 [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://www.me.kmu.gov.ua/file/link/161267/file/SD_2010.pdf
12. Розроблення пропозицій щодо формування державної інвестиційної політики та механізму її реалізації відповідно до визначених пріоритетів : звіт про НДР (заключний) : 1.3–11 / Науково-дослідний економічний інститут; кер. О. Ф. Михайленко ; викон. Е. С. Чмир, С. В. Захарін та ін. – 2011. – 277 с. – № ДР 0111U006023.
13. **Blomstrom M.** Is fixed investment the key to economic growth? Working Paper №4436, NBER, August 1993 [Електронний ресурс] / M. Blomstrom, R. Lipsey, M. Zejan // National Bureau of Economic Research. – Режим доступу : http://www.nber.org/papers/w4436.pdf
14. Статистичний щорічник України за 2007 р. : статистичне видання / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держкомстат; Консультант, 2008. – 572 с.
15. Статистичний щорічник України за 2011 р. : статистичне видання / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держстат; Август-Трейд, 2012. – 559 с.
16. Таблиця «витрати-випуск» України в основних цінах : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2003–2013. – Щорічн.

Надійшла до редколегії 11.09.2013

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.02:338.001.36

Д. П. Єфремов
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

ФІНАНСОВА БАЗА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА ЗА ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті досліджується вплив економічної кризи на суспільний сектор економіки деяких країн світу, зокрема на його фінансову базу. На основі аналізу динаміки податкового навантаження та змін його структури охарактеризовано основні трансформації в системі державних фінансів під час економічного спаду. Розглянуто способи реакції країн світу на звуження фінансової бази під впливом кризи та виявлено напрямки і передумови ефективності антикризових реформ системи оподаткування.

Ключові слова: суспільний сектор, податкове навантаження, антикризові податкові реформи.

В статье исследуется влияние экономического кризиса на общественный сектор экономики некоторых стран, в частности на его финансовую базу. На основе анализа динамики налоговой нагрузки и изменений его структуры охарактеризованы основные трансформации в системе государственных финансов во время экономического спада. Рассмотрены способы реакции стран мира на сужение базы под влиянием кризиса и выявлены направления и предпосылки эффективности антикризисных реформ системы налогообложения.

Ключевые слова : общественный сектор, налоговая нагрузка, антикризисные налоговые реформы.

The article examines the impact of the economic crisis on the public sector of economy of some countries and, particularly, its financial basis. Upon the analysis of the dynamics of the tax burden and changes in its structure, major transformations in the system of state finances during the economic downturn are outlined. The author examines the ways the countries react to the shrinkage of the financial base under the influence of the crisis and identifies trends and prerequisites of anti-crisis taxation system reforms effectiveness.

Keywords: public sector, tax burden, anti-crisis taxation reforms.

Економічна криза, що розпочалася 2008 року, суттєво вплинула на господарську діяльність усіх без винятку суб'єктів економіки. Чи не найбільшою мірою вона зачепила суспільний сектор країни, спричинивши зміни в структурі його фінансової бази, а також напрямках витрат. З огляду на скорочення бюджетних надходжень в умовах економічної кризи деякі країни світу потрапили в фінансову кризу, що змусило їх вдатися до перегляду та скорочення державних витрат. Таким чином, під впливом зазначених процесів за останні кілька років мала місце серйозна зміна масштабів суспільного сектора, що суттєво ускладнило виконання ним покладених на нього функцій. Звідси випливає актуальність дослідження цих тенденцій та пошуку шляхів протидії ним.

Дослідженню окремих аспектів стану суспільного сектора в умовах економічної кризи присвячені праці багатьох вчених. Досвід запровадження фіскальних правил і норм у зарубіжних країнах вивчався О. Длугопольським та А. Жуков-

© Єфремов Д. П., 2013

ською в [2], особливості антикризової податкової політики в Україні докладно розглянуто А. Соколовською в [4], інструментарій фіскальної політики в антициклічному регулюванні економіки на теоретичному рівні проаналізовано Г. Дмитренко в [3].

Метою даної роботи є аналіз впливу податкових реформ, що проводилися в різних країнах світу у відповідь на економічну кризу 2008–2011 років, на масштаби їхнього суспільного сектора.

Як відомо, у довгостроковій історичній перспективі суспільний сектор демонструє специфічну властивість – постійно збільшувати свою присутність у національному господарстві. Закономірність, що виражається в стійкому зростанні державних витрат як в абсолютному, так і в відносному вимірах, була помічена наприкінці XIX ст. німецьким економістом А. Вагнером. Для її пояснення використовують такі класичні аргументи: 1) зростає потреба в посиленні перерозподільчої та соціальної функцій держави при збільшенні доходів на душу населення в індустріальній та постіндустріальній країні; 2) існує стала необхідність суспільної протидії монополістичним об'єднанням та захисту інтересів споживачів для забезпечення ефективної роботи лібералізованої ринкової економіки; 3) в умовах глобалізації підвищується активність державних національних інститутів із забезпечення правопорядку та оборони.

Оцінена через частку податків у ВВП присутність держави в економіці характеризує ступінь суспільного втручання в процеси розподілу доходів. У докризовому 2007 році найбільше податкове навантаження (рис. 1) спостерігалось традиційно в Скандинавських країнах (напр., 47,4 % у Швеції), найменше – в країнах Східної Азії та США (біля 25 %). Порівняно з країнами Європейського Союзу, де через державу в середньому перерозподілялося близько 37 % створеного продукту, Україна також відзначалася помірним рівнем оподаткування (31 %), що, однак, не означає ефективності роботи вітчизняної податкової системи.

Криза, що розпочалася у 2008 році, не могла не зачепити сферу суспільних фінансів і, в першу чергу, сукупність джерел, із яких формуються доходи держави. Під її впливом у більшості країн спостерігалось зменшення податкового навантаження на економіку (рис. 1), що, зрозуміло, пояснювалося причинами циклічного характеру. З іншого боку, виникає додатковий напрям тиску на суспільні фінанси – необхідність посилення соціальної підтримки населення: внаслідок кризи зростає кількість безробітних, які потребують допомоги, а також через падіння доходів підвищується чисельність малозабезпечених громадян.

Таким чином, криза загострила проблему фінансування суспільних витрат. Для дослідження специфіки реакції різних держав на подібні виклики необхідно розглянути динаміку податкових надходжень до бюджетів протягом кризового періоду. З цією метою проаналізуємо три основні види фіскальних стягнень, що в більшості країн світу перерозподіляються через державну фінансову систему: (i) прямі податки, що накладаються на доходи бізнесу та домогосподарств; (ii) внески на соціальний захист, що вираховуються із фонду оплати праці роботодавцями та робітниками, а також (iii) непрямі податки, що накладаються на додану в процесі виробництва вартість, і акцизи.

Перше важливе джерело формування фінансової бази суспільного сектора – прямі податки на доходи – на початкових етапах кризи зазнали суттєвого стискання в більшості країн: у 2009 році, порівняно з 2008 роком, у структурі фіскальних стягнень їхня частка скоротилась від 0,7 % в Угорщині та 0,8 % в Італії до 3,6 % в Іспанії та 7,7 % у США. Падіння в Україні прямих податків становило 4,4 %, що пов'язано з потужним скороченням ділової активності та зниженням

вітчизняного ВВП на 15 %. Слід зауважити, що в багатьох країнах діє прогресивна схема оподаткування доходів громадян, яка в умовах кризи спрацьовує в протилежному напрямку: частина домогосподарств, що зазнала скорочення своїх доходів, переходить до категорій, які тепер оподатковуються за нижчою ставкою податку. Це також впливає на надходження стягнень до скарбниць держав за цією статтею в бік зниження.

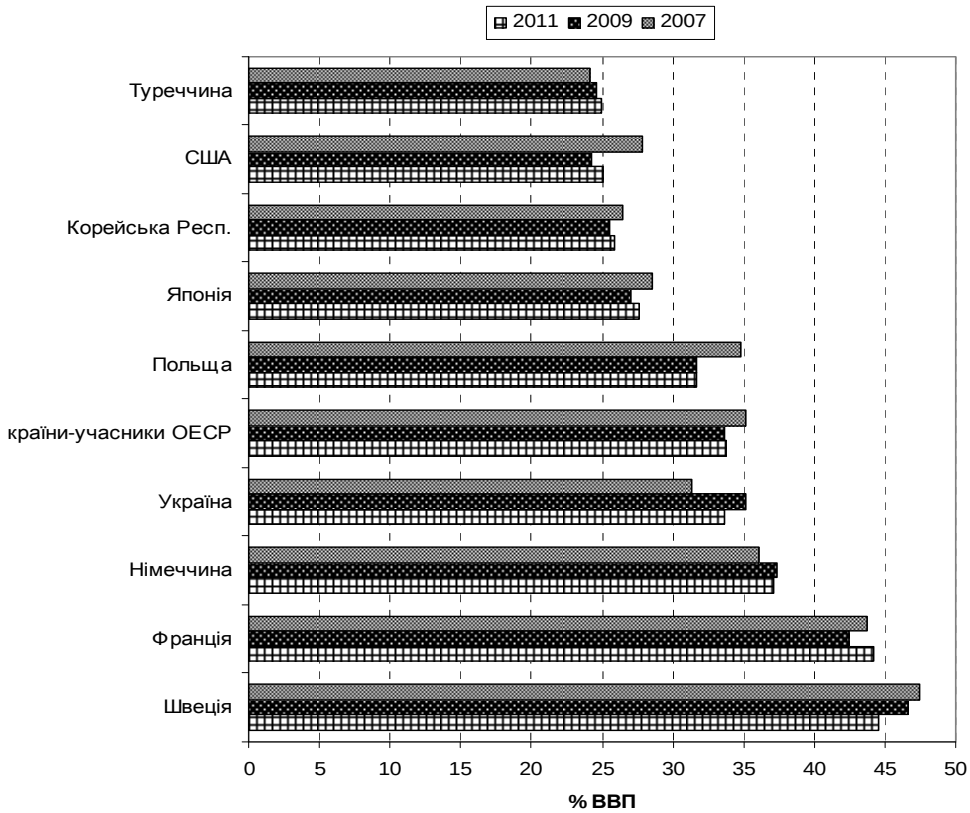


Рис. 1. Податкове навантаження на економіки деяких країн світу
(Джерело: розраховано на основі [1; 6])

Упродовж наступних двох років спостерігалася поступова стабілізація національних господарств країн світу, що у поєднанні зі структурними змінами та урядовими трансформаціями дозволило покращити структуру фіскальних стягнень на користь прямих податків (рис. 2). Водночас у кількох країнах (Греція, Мексика, Туреччина) спостерігалась протилежна динаміка: частка податків на доходи зростала на початку кризи, і лише згодом почала знижуватися. Очевидно, що основний тягар таких податків було перенесено на доходи домогосподарств, які демонструють меншу мобільність у пристосуванні до нових умов, порівняно з фірмами.

Обсяги внесків на соціальне страхування, що західною статистикою також включаються до аналізу складу податкового навантаження на економічних суб'єктів, змінювалися протягом кризового періоду по іншому (рис. 3). Вони досягли пікових значень у 2009 році під впливом політичних кроків, здійснених урядами більшості країн. Їхні заходи здебільшого спрямовувалися на протидію тиску на ринок праці надлишкової пропозиції праці, породженої економічним спадом, та захист через механізми соціального захисту безробітних. Слід брати

до уваги і зростання чисельності населення, що перемістилося до категорії малозабезпечених та бідних у зв'язку із втратою ним доходів під впливом циклу.

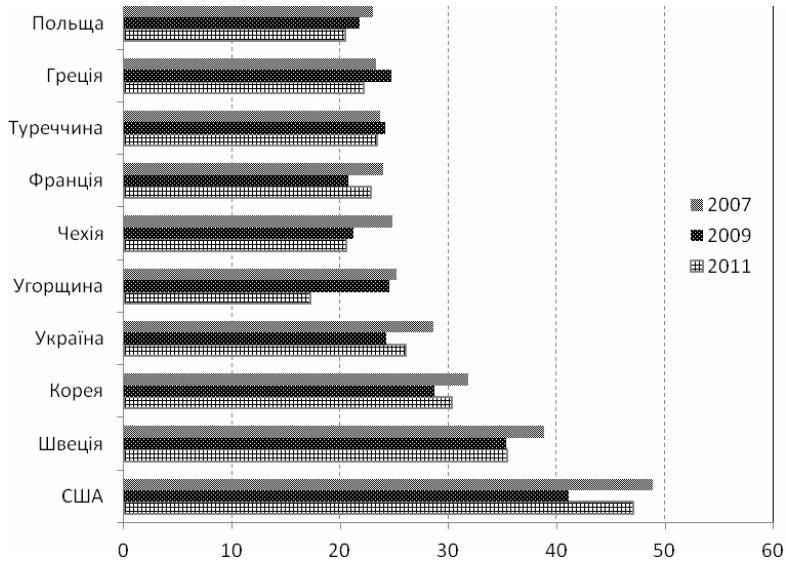


Рис. 2. Зміна частки надходжень від податків на доходи в структурі податкового навантаження деяких країн світу протягом 2007–2011 рр.
(Джерело: розраховано на основі [1; 6])

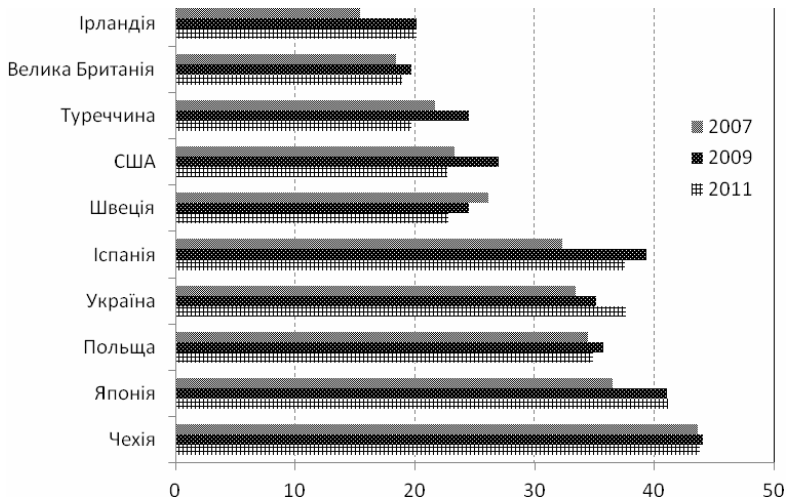


Рис. 3. Зміна частки внесків на соціальне страхування в структурі податкового навантаження деяких країн світу протягом 2007– 2011 рр.
(Джерело: розраховано на основі [1; 6])

Підтримка таких громадян є першочерговою функцією суспільного сектора, зафіксованою в законодавстві абсолютної більшості держав, а тому суспільні витрати на соціальне забезпечення, ефект від яких настає з певним часовим лагом, протягом початкових років кризи (у 2009 порівняно з 2007 р.) підвищувалися як в європейських (Україна +1,7 %, Франція +2,2 %, Ірландія +4,7 %, Іспанія +7 %), так і в азійських (Респ. Корея +1,7 %, Японія +4,5 %) та американських (Мексика

+1,4 %, США +3,7 %) країнах з подальшим поступовим уповільненням (рис. 3). Особливою поведінкою в галузі соціального захисту відзначилася соціально орієнтована Швеція, де їхня частка в податковому навантаженні скоротилася на 1,6 % у 2008–2009 рр. та ще на 1,7 % у 2010–2011 рр., що було наслідком послідовної політики реформ структури соціальної підтримки.

Непрямі податки, представлені в більшості країн податком на додану вартість та системою акцизних зборів, протягом циклічного спаду практично всюди посилили свій внесок у формування фінансів суспільного сектора, але в достатньо помірних обсягах. Простота нарахування, нескладність контролю та легкість адміністрування підштовхували уряди багатьох країн до активізації їх використання в умовах гострого циклічного бюджетного дефіциту: від додаткових 0,5 % надходжень у Німеччині та Австрії до 1,8 % – у США, 3,4 % – Чехії та 4,3 % – Україні (рис. 4) за 2009 р. Водночас у деяких країнах (Греція, Словаччина, Іспанія, Туреччина) спостерігалась протилежна динаміка зміни ролі непрямих податків, що пов’язано з непослідовною економічною політикою урядів цих країн на початку кризи.

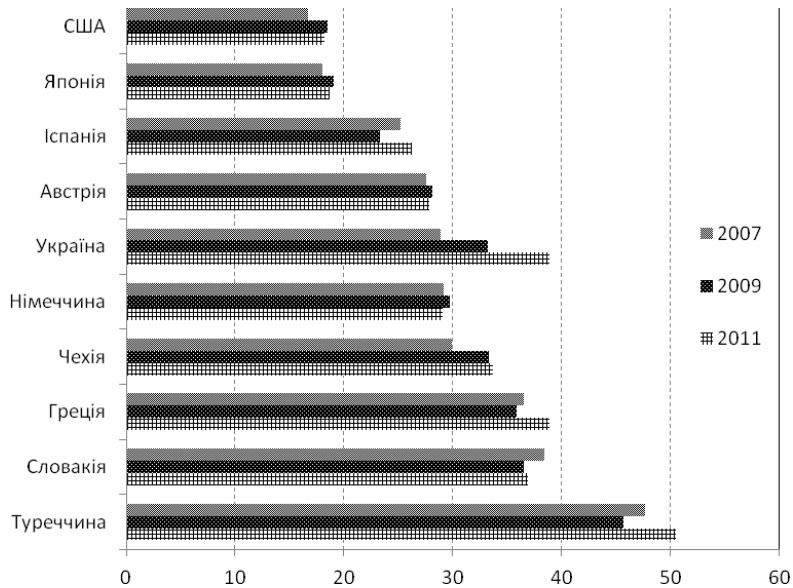


Рис. 4. Зміна частки надходжень від непрямих податків у структурі податкового навантаження деяких країн світу протягом 2007–2011 рр.
(Розраховано на основі [1; 6])

Проаналізувавши динаміку зміни податкових надходжень протягом 2007–2011 рр. у деяких розвинутих державах світу, можна дійти кількох важливих висновків, корисних для розробки адекватної антикризової політики уряду. По-перше, прямі податки демонструють високу чутливість до економічної динаміки, а тому змінюються в одному напрямку з нею. Цьому сприяють очікувана рестрикційна поведінка фірм під час спаду та прогресивні схеми оподаткування доходів громадян. По-друге, внески на соціальне страхування демонструють протилежну, контрциклічну динаміку, оскільки розглядаються урядами країн як джерело фінансування соціальних проблем, актуалізованих кризою. Подібні внески реагують із запізненням на зміни в кон’юнктурі, оскільки є також

об'єктом законодавчого унормування. По-третє, непрямі податки демонструють, порівняно з іншими, відносну усталеність внеску в фіскальну базу, оскільки чітко корелюють з динамікою випуску, де їхня частка залишається в короткостроковому періоді на постійному рівні.

Ситуація із фіскальними стягненнями протягом кризи в Україні, в основному, вписується у загальносвітовий тренд. Специфічними рисами вітчизняної економіки залишається домінування в доходах суспільного сектора непрямих стягнень у вигляді різноманітних податків на продукти і послуги. Більше того, останнім часом їхня роль навіть зростала: із 28,9 % у 2007 р. до 33,2 % у 2009 р. та до 38,9 % у 2011р. Цю тенденцію можна розглядати як ще один прояв неефективності вітчизняної фіскальної системи, орієнтованої на адміністрування простих податків, що обмежують споживання. Також в Україні на фоні інших держав триває зростання частки соціальних внесків у структурі податкового навантаження – на 4 % за 2008–2011 рр., причиною чого є недосконала структура системи соціального захисту населення та незавершена пенсійна реформа.

Проаналізуємо реакцію країн світу на фінансові загрози та виклики, породжені ускладненням економічної ситуації в ході кризи. У більшості із них були проведені податкові реформи, які, проте, відзначалися різновекторністю: деякі із них призвели до зменшення податкового тиску в країнах, деякі – навпаки, до посилення. Успішність таких перетворень залежала частково від політичної ситуації в країні та від готовності суспільства та влади йти на жорсткі кроки. Спільними рисами реформування для більшості європейських держав стали: 1) зміни в базовому законодавстві довгострокового характеру; 2) прискорене введення в дію податкових змін, які тривалий час відкладалися; 3) перегляд раніше запроваджених фіскальних реформ та зміна системи пільг у напрямку їх скорочення; 4) перебудова структури податкового навантаження за рахунок зменшення одних податків та підвищення інших.

Світова практика свідчить, що будь-які податкові реформи реалізуються за двома умовними напрямками:

1) дії, що ведуть до зміни ставок або розмірів нарахувань за конкретними видами податків;

2) кроки із змін бази оподаткування, тобто об'єктів, що оподатковуються, а також введення спеціальних режимів (пільг, знижок) та видів податків (податкових кредитів).

За результатами моніторингу Європейською комісією податкових реформ, що здійснювалися в країнах-членах ЄС [5], було підтверджено загальновідомий макроекономічний висновок про те, що (і) зміна ставок оподаткування є потужним, але жорстким заходом фіскальної політики, оскільки впливає на добробут усіх членів суспільства і «коштує дорожче» (в плані бюджетних надходжень та політичної стабільності). На противагу ставкам, реформування (іі) бази оподаткування є м'якшим інструментом, що демонструє точковий вплив на добробут конкретних груп платників податків (табл. 1).

З огляду на інформацію, узагальнену в табл. 1, країни ЄС можна розмежувати за ознакою активності фіскального реформування під час кризи на такі, які у відповідь на економічний спад спробували провести масштабні податкові реформи (Греція, Португалія, Прибалтійські країни, Угорщина), й такі, які обмежилися таргетуванням доходів конкретних суб'єктів національного господарства (Франція, Мальта, Люксембург). Причому, подібні трансформації як у тих, так і в інших країнах часто були також і різноспрямованими: в деяких було зроблено наголос на стимулюванні підприємницької активності та споживчого

попиту для швидкого відновлення зростання (Нідерланди, Німеччина, Швеція), в деяких перевагу було віддано консолідації фінансів суспільного сектора (Бельгія, Іспанія, Італія).

Таблиця 1

Напрямки податкових реформ у деяких країнах світу в 2008–2010 рр. *

Країна	Оподаткування доходів бізнесу		Оподаткування доходів громадян		Соціальні внески та відрахування		Податок на додану вартість		Акцизи	
	ставка	база	ставка	база	ставка	база	ставка	база	ставка	база
Австрія		↓	↓	↓						
Бельгія		↑↓		↓				↓		
Болгарія		↑		↓	↓	↑			↑	↓
Велика Британія		↓	↑				↓			
Греція	↓**	↑	↑	↑			↑		↑	↑
Данія			↓	↓↑					↑	↑
Естонія				↑	↑	↑	↑	↑	↑	
Ірландія		↑	↑	↓↑			↓		↑	
Іспанія		↓		↓			↑		↑	
Італія		↑↓		↓						↓
Кіпр		↓			↑			↓		
Латвія			↑↓	↑↓		↑	↑	↑	↑	↑
Литва	↑↓	↑↓	↓	↑		↑	↑	↑↓	↑	↓
Люксембург	↓			↓						
Мальта				↓				↓		
Нідерланди		↓		↓				↓		
Німеччина		↓	↓	↓				↓		
Польща		↓		↓					↑	↓
Португалія	↑	↓	↑	↓↑	↑				↑	
Румунія		↓	↓	↓	↑↓			↓	↑	
Словаччина		↓		↓	↑					↓
Словенія	↓		↑	↓				↓	↑	
Угорщина	↑↓	↑	↓	↓↑	↑↓		↑	↓	↑	
Фінляндія			↓	↓	↑	↓	↓↑	↓	↑	↑
Франція			↓↑					↓		
Чехія	↓				↓	↑	↑			
Швеція	↓	↓		↓	↓					

* Джерело: складено автором на основі [5].

** *Примітка*: позначення ↑ – підвищення податкового навантаження; ↓ – зниження податкового навантаження; ↓↑ – зміна внутрішньої структури навантаження за даним видом податків.

У цьому контексті податкові реформи в Україні, що пов'язані із введенням в 2011 році Податкового кодексу, можна інтерпретувати як спрямовані на стимулювання економічного зростання за рахунок покращання умов ведення бізнесу та відновлення ділової активності. Про це говорять кроки із зниження ставки податку на прибуток підприємств (на 9 процентних пунктів протягом чотирьох років), а також наміри переглянути ставку ПДВ і звузити базу оподаткування за рахунок введення податкового кредиту на інноваційну діяльність, податкових пільг для новостворених компаній та сільгоспвиробників. Скорочення кількості податків та зборів (загальнодержавних – із 29 до 19, місцевих – із 14 до 5), узгодження податкової звітності із бухгалтерською та перехід до електронної форми її подання також мають сприяти полегшенню інвестиційної діяльності виробників. Так, за даними Світового банку [7], сукупна кількість податкових виплат

в Україні зменшилася в 2012 році порівняно з 2008-м на 119 одиниць, а витрати часу на підготовку і сплату податків – на 357 год. Хоча ці зміни не можна не оцінювати як позитивні, проте залишається простір для їхнього удосконалення, особливо в напрямку забезпечення простоти та прозорості документообігу.

Податковим кодексом також передбачено введення прогресивної шкали оподаткування доходів населення: підвищені доходи, що перевищують десятикратний розмір мінімальної зарплати (1147 грн. у 2013 р.), обкладатимуться податком за ставкою 17 %. Таку новацію, звісно, можна вважати як спрямовану на забезпечення більш справедливого розподілу багатства в суспільстві, проте вона є однобокою і має бути підкріплена заходами із соціальної підтримки найбільш постраждалих від кризи верств суспільства.

З побіжного огляду заходів, реалізованих країнами в ході податкових реформ, випливає висновок про умови ефективності трансформацій. Останні можна вважати успішними лише тоді, коли вони відповідають кільком критеріям: по-перше, якщо вони спроможні відновити економічне зростання за умов одночасного вичерпного фінансування суспільних потреб. Тобто податкові реформи не повинні створювати додатковий тиск на підприємницьку активність, послаблювати інвестиційну та інноваційну діяльність, суттєво викривлювати мотивацію до праці. Вони мають бути націлені на успішну інтерналізацію позитивних зовнішніх ефектів, породжених функціонуванням суспільного сектора. По-друге, фіскальні трансформації мають бути спрямовані на забезпечення справедливості в суспільстві: порушена кризою стратифікація населення за доходами має згладжуватися точковими податковими заходами редистрибутивного характеру, а також продуманою соціальною політикою. По-третє, під час перетворень податкова система має зберігати простоту та прозорість, забезпечуючи умови для розвитку бізнесу, усуваючи мотиви та можливості для ухилення від оподаткування. Зрозуміло, що розширення адміністративних та контрольних повноважень податкових органів у такому разі має бути виваженим та потребувати помірних фінансових витрат.

Бібліографічні посилання

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко, І. В. Самчинська та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 96 с.
2. **Длугопольський О.** Досвід країн ЄС у запровадженні фіскальних правил і норм як реакція на прояви світової фінансово-економічної кризи / О. Длугопольський, А. Жуковська // Економіст. – 2013. – № 4. – С. 21–24.
3. **Дмитренко Г.** Роль фіскальної політики в антициклічному регулюванні економіки / Г. Дмитренко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2009. – № 3. – С. 79–86.
4. **Соколовська А. М.** Податкова політика в Україні в 2009–2010 роках: особливості та уроки на перспективу / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 24–37.
5. Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010. Tax policy after crisis // European Comission. – 6, October, 2010.
6. OECD. StatExtracts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stats.oecd.org
7. Private Sector. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.DURS

Надійшла до редколегії: 15.10.2013

УДК 336.64

К. С. Тимощенко
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті представлено гіпотезу структурної організації механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва як складноорганізованої системи. Охарактеризовано суб'єкт-об'єктні та суб'єкт-суб'єктні опозиції в межах зазначеного механізму. Визначено основні координаційні та субординаційні зв'язки форм забезпечення механізму фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансовий механізм, структура фінансового механізму фінансової безпеки, ієрархія зв'язків фінансового механізму фінансової безпеки.

В статье представлена гипотеза структурной организации механизма финансовой безопасности субъекта предпринимательства как сложноорганизованной системы. Охарактеризованы субъект-объектные и субъект-субъектные оппозиции в составе указанного механизма. Определены основные координационные и субординационные связи форм обеспечения механизма финансовой безопасности субъекта предпринимательства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовый механизм, структура финансового механизма финансовой безопасности, иерархия связей финансового механизма финансовой безопасности.

The article presents a hypothesis of structural organization of financial safety mechanism of the enterprise as a complex system. Subject-object and subject-subject oppositions within the set-up of this mechanism are described. The essential coordinate and subordinate links for the forms of providing financial safety mechanism of the enterprise are determined.

Keywords: financial safety, financial mechanism, structure of financial safety mechanism, hierarchy of connections of financial safety mechanism.

Реалії сьогодення визначають необхідність системної організації фінансового захисту суб'єктів економічної діяльності, обумовлену швидкозмінним економічним середовищем, що упродовж останніх п'яти років перебуває у стані рецесії. Передумови виникнення рецесій є предметом наукових доробків багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, але, незважаючи на численність висунутих гіпотез, жодна з них не набула домінуючого характеру та не пропонує виключно дієвих інструментів протидії виникаючим загрозам та небезпекам. Відтак необхідність постійного убезпечення від агресивних зовнішніх впливів визначає актуальність дослідження механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Зважаючи на актуальність даного напряму дослідження, останнім часом з'явилась низка наукових публікацій з приводу організації та функціонування зазначеного механізму, теоретичного та методологічного обґрунтування його дії.

Чимало сучасних наукових праць, присвячених забезпеченню фінансової безпеки суб'єкта підприємництва, тим чи іншим чином висвітлюють структурну організацію фінансового механізму фінансової безпеки, не зазначаючи, однак, що мова йде саме про зазначений механізм, а вказуючи на «систему фінансової безпеки суб'єкта підприємництва». До таких праць, зокрема, належать наукові розвідки О. Ю. Амосова [1], О. В. Антонова [2], О. В. Ареф'євої [3], Н. П. Бакеренко [5], К. С. Горячевої [6], І. В. Демченко [7], Є. Ж. Есембекової [8], А. О. Єпіфанова [9], Є. П. Картузова [11, 12], О. В. Равнєвої [16] та багатьох інших. Однак існування певних розбіжностей у думках щодо комплектації меха-

© Тимощенко К. С., 2013

нізму та структурного співвідношення його елементів потребує подальшої деталізації наукових розробок. У зв'язку із комплексним характером об'єкта дослідження, невирішеним або недостатньо опрацьованим залишається досить великий обсяг питань, вирішення яких є необхідним задля досягнення вищого рівня обґрунтованості, використання механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва.

Об'єктом дослідження є теоретико-методологічні засади забезпечення фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Предметом дослідження є особливості структурної організації фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Методологічне підґрунтя дослідження представлене методами абстрагування (виявлення суб'єкт-об'єктних та суб'єкт-суб'єктних опозицій фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва) аналізу (аналіз субординаційних та координаційних зв'язків між ієрархічними рівнями форм забезпечення механізму).

Вважають, що структурно механізм фінансової безпеки містить у собі підсистеми [9, с. 119–144]: діагностики (фундаментальна, комплексна, експрес); фінансових важелів і методів забезпечення фінансової безпеки; контролю та оцінки результатів.

Серед елементів, що входять до складу фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва, називають:

- економічні закономірності, цілі і завдання управління, функції, організаційну структуру, принципи, методи, кадри, техніку та технологію управління, критерії оцінки ефективності управління (М. М. Єрмошенко [10]);
- сукупність фінансових інтересів (К. С. Горячева [6]);
- мету, критерії її досягнення, фактори та методи управління, ресурси підприємства (компонентний аспект), сукупність локальних механізмів (структурний аспект) (О. В. Равнєва [16]);
- суб'єкти, об'єкти, загрози і ризики (О. А. Кириченко, І. В. Кудря [14, с. 24]);
- сукупність відносин між елементами системи управління фінансовою безпекою підприємства «система − процес», «фактор − відгук», «ресурс − суб'єкт споживання», «ціле − частина» (І. Б. Медвєдева, М. Ю. Погосов [15]);
- сукупність фінансових інтересів підприємства та загроз, функції, принципи та методи управління, організаційна структура та культура, методи та засоби управління, критерії оцінювання фінансової безпеки (О. В. Антонова [2, с. 13])

У складі фінансового механізму частіше вирізняють загальні та спеціальні елементи. Загальними вважають методи, важелі та інструменти, використання яких спрямоване на управління визначеною сферою чи/та діяльністю. Спеціальними є елементи механізму, що визначаються специфікою сфери, яка є об'єктом управління, та особливостями цілепокладання при здійсненні процесу управління [5, с. 79]. На думку Е. П. Картузова [11, с. 120], до складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства включають: сукупність фінансових інтересів підприємства; функції, принципи і методи управління; організаційну структуру; управлінський персонал; техніку та технології управління; фінансові інструменти; критерії оцінювання фінансової безпеки. У такому розумінні механізм управління являє собою єдність процесу управління і системи управління.

Методи управління є елементом механізму управління фінансовою безпекою, що призводять до функціонування інструментів і важелів, використання яких обумовлює реалізацію управлінських рішень [2, с. 15]. На думку Е. П. Картузо-

ва [12, с. 174], методами забезпечення фінансової безпеки є спосіб її забезпечення за допомогою інструменту фінансової діяльності та фінансової технології. Вважають, що до складу фінансових методів включають [9, с. 126]: управління прибутком, витратами, капіталом; фінансовий аналіз; фінансовий облік; фінансове планування; фінансове регулювання; страхування тощо. До складу фінансових важелів зараховують прибуток, дохід, фінансові санкції, дивіденди, ціну, фінансове стимулювання, заробітну плату тощо [9, с. 126].

Об'єкт механізму завжди включено до його складу, незалежно від того, яким чином інтерпретується саме поняття механізму. Якщо поняття механізму розглядають у його прямому сенсі, то об'єкт включається похідним чином, через взаємозв'язки між суб'єктом та управляючими впливами, управляючими впливами та ним самим. Якщо механізм розглядають похідним чином, то об'єкт включається до складу механізму безпосередньо, оскільки на закономірностях його функціонування реалізуються управляючі впливи відносно нього самого. Проте постає питання: що є об'єктом фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Наприклад, Е. П. Картузов [12, с. 174] об'єктом фінансової безпеки підприємства вважає його фінансову діяльність. Виходячи із формулювання самого поняття, природно вважати об'єктом саме фінансову безпеку. Проте, якщо розглядати фінансову безпеку у широкому сенсі, як здатність забезпечити власні фінансові інтереси, то воно є суб'єктивним, а отже, об'єктом механізму стає суб'єкт впливу (за інших рівних умов будуть змінюватись саме фінансові інтереси), управляючі впливи спрямовуються суб'єктом на себе самого та інших суб'єктів, що призводить до нівелювання самого поняття механізму. Фінансова безпека у вузькому сенсі (як фінансовий стан суб'єкта підприємництва, який характеризується стійкістю до зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз) є об'єктивно існуючим явищем, отже, може входити до складу механізму.

Питання щодо суб'єкт-об'єктних опозицій у складі механізму виникає у взаємозв'язку із розбіжностями інтерпретації самого поняття механізму. Як було зазначено вище, поняття фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва можна розуміти у широкому (переносне значення) та вузькому (пряме значення) сенсах. У першому випадку суб'єкт-об'єктні опозиції фінансового механізму повністю входять до його складу, у другому – частково виходять за межі механізму (рис. 1).

Іншим важливим питанням комплектації фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва є питання щодо включення суб'єкт-об'єктних опозицій* до складу механізму. За літературними даними суттєвих відмінностей між складом суб'єктів фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва немає. На думку Е. П. Картузова [12, с. 174], суб'єктом фінансової безпеки суб'єкта підприємництва є керівництво підприємства та його персонал, незалежно від займаних посад та виконуючих обов'язків. І. В. Демченко до складу суб'єктів механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва також відносить [7, с. 37–38]: фінансово-кредитні установи, державу, страхові компанії, постачальників, покупців конкурентів (зовнішнє коло суб'єктів); служби підприємства, засновників (внутрішнє коло суб'єктів).

*Під суб'єкт-об'єктними опозиціями фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва розуміємо специфічні взаємодії між суб'єктами та об'єктом, що виникають у процесі досягнення фінансової безпеки за допомогою фінансових методів, важелів, інструментів. Застосування терміна «опозиція» у цьому випадку пояснюється протистоянням об'єкта керуючому впливу.

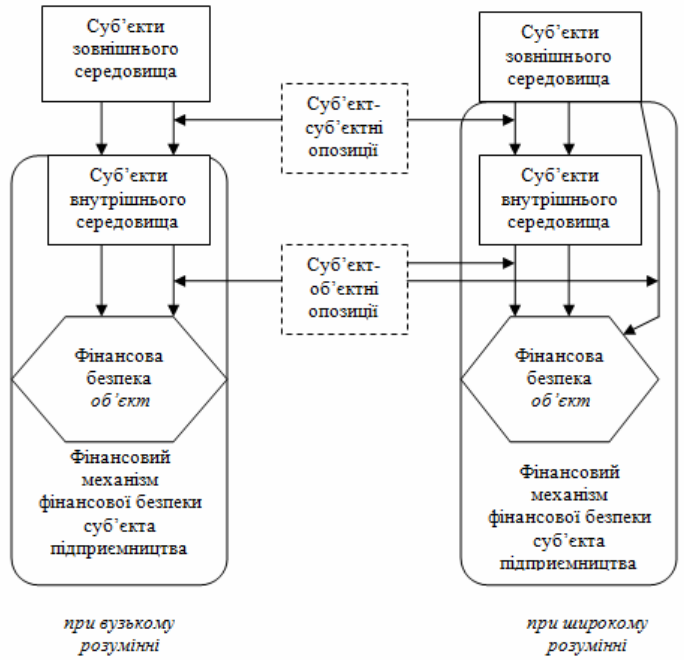


Рис. 1 Суб'єкт-об'єктні та суб'єкт-суб'єктні опозиції фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва
(Джерело: розроблено автором**)**

Основними суб'єктами зовнішнього середовища, на думку О. Ю. Амосова, що суттєво впливають на рівень фінансової безпеки підприємства, є [1, с. 79]:

- держава, що здійснює найбільш значний вплив на діяльність підприємства, регулюючи всі аспекти його діяльності у різних формах;
- контрагенти, що визначають вхідні і вихідні потоки підприємства, тим самим безпосередньо впливаючи на його фінансову безпеку;
- суб'єкти інфраструктури (загальні та спеціальні), що формують конкретну сукупність ризиків зовнішнього середовища.

Основними суб'єктами внутрішнього середовища, що обумовлюють рівень фінансової безпеки, є: власники засобів виробництва, менеджмент підприємства та його персонал.

При вузькому розумінні фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва зовнішні впливи та суб'єкти зовнішнього кола діють безпосередньо на механізм загалом, змінюючи взаємодії всередині нього, поведінку та фінансові інтереси суб'єктів внутрішнього кола, які, виходячи із нових умов, з нових позицій оцінюють рівень фінансової безпеки та обирають нові керівні впливи. Фінансовий механізм з цієї точки зору є частково відкритою економічною системою, що має ієрархічні рівні організації.

При широкому розумінні − фінансовий механізм фінансової безпеки суб'єкта являє собою практично повністю відкриту систему, оскільки суб'єкт-об'єктні опозиції виникають як між суб'єктами внутрішнього кола та об'єктом (опозиції першого порядку), так і між суб'єктами зовнішнього кола та об'єктом (опозиції другого порядку), змінюючи закономірності функціонування самого механізму. У такому випадку навіть за сталого фінансового стану рівень фінансової безпеки може суттєво змінюватись.

Оскільки фінансовий механізм фінансової безпеки суб'єкта підприємництва вважаємо складноорганізованою системою, то його структурна організація має бути ієрархічною. Найпростіше виявити ієрархічні взаємозв'язки між елементами механізму, якщо додатково структурувати його за формами забезпечення (рис. 2). Серед основних форм забезпечення фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва як ієрархічно пов'язані виокремимо нормативно-правове, організаційно-методичне, інформаційне та фінансове забезпечення.

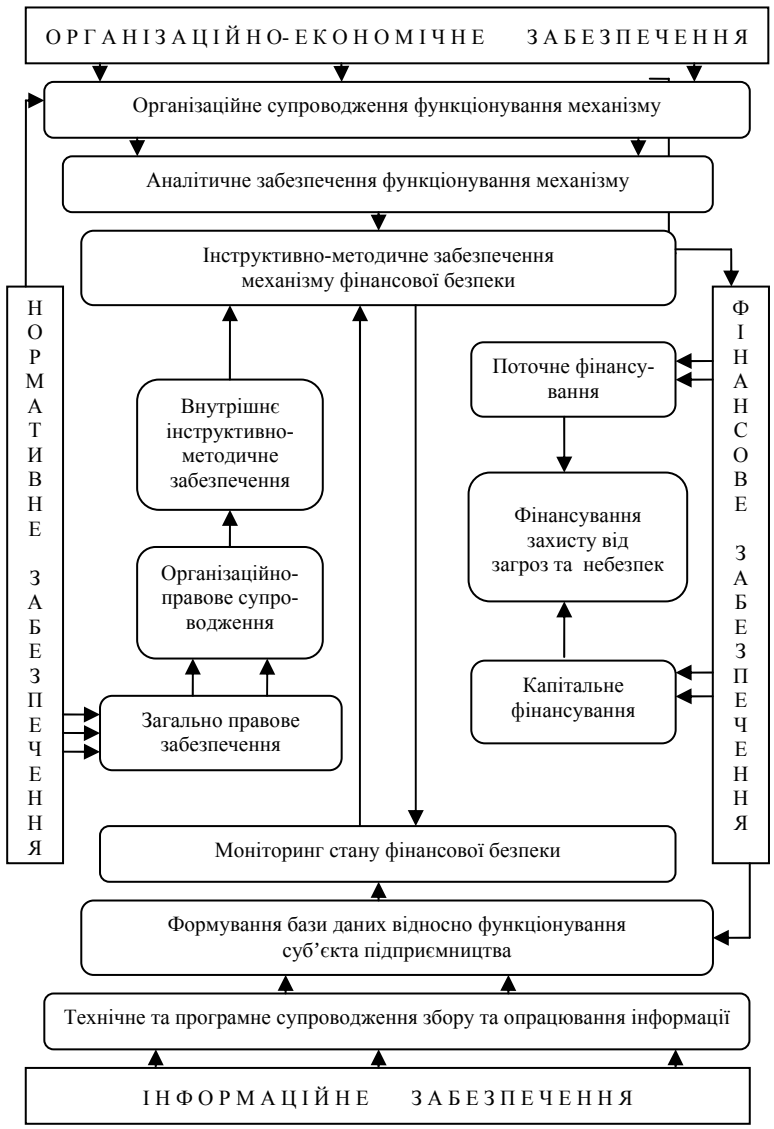


Рис. 2. Ієрархічна структурна організація фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва
(Джерело: розроблено автором)

До складу інформаційного забезпечення [8, с. 83] належить інформаційна система, що дає змогу всебічно та об'єктивного здійснювати моніторинг фінансової безпеки, включаючи виявлення і прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз. Інформаційне забезпечення включає в себе: технічне, програмне та

документарне супроводження збору та опрацювання інформації (1-й рівень ієрархії); формування бази даних відносно функціонування суб'єкта підприємництва та його основних контрагентів (2-й рівень ієрархії); інформаційний моніторинг стану фінансової безпеки (3-й рівень ієрархії)*.

Іншою формою забезпечення фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва є організаційно-економічне забезпечення, що включає: організаційне супроводження функціонування механізму (1-й рівень ієрархії); аналітичне забезпечення функціонування механізму (2-й рівень ієрархії); інструктивно-методичне забезпечення (3-й рівень ієрархії). Організаційне супроводження фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва представлене [8, с. 83]: радою директорів, топ-менеджментом, аналітичною службою підприємства, PR, зовнішнім та внутрішнім аудитом.

Аналітичне забезпечення фінансової безпеки суб'єкта підприємництва передбачає [3, с. 102–103]: аналіз можливих фінансових загроз суб'єкту підприємництва з точки зору його виробничої та маркетингової підсистем, фінансової ефективності діяльності; аналіз можливих фінансових загроз, що виникають на фінансовому ринку з точки зору вартості та ризикованості залучення підприємством фінансових ресурсів за допомогою тих чи інших фінансових інструментів; аналіз можливих фінансових загроз, що виникають на фінансовому ринку, з точки зору захисту від фінансової експансії; аналіз можливих фінансових загроз, що виникають при здійсненні інвестиційної діяльності підприємства. Інструктивно-методичне забезпечення представлене сукупністю документації, яка визначає порядок дії суб'єктів внутрішнього кола механізму при здійсненні поточного та стратегічного управління суб'єктом підприємницької діяльності, а також способу їхньої дії при реалізації небезпек та загроз. Інструктивно-методичне забезпечення є одночасно елементом 3-го рівня ієрархії для організаційно-економічного забезпечення та елементом четвертого рівня ієрархії для нормативно-правового забезпечення. Крім того, нормативно-правове забезпечення включає: загальноправове забезпечення (1-й рівень ієрархії), що створює правове поле для функціонування суб'єкта підприємництва; організаційно правове супроводження (2-й рівень ієрархії), що формує усталені підходи для правового супроводження діяльності суб'єкта; внутрішнє інструктивно-методичне забезпечення (3-й рівень ієрархії). Загалом нормативно-правове забезпечення створює підґрунтя для функціонування організаційно-економічного забезпечення.

Фінансове забезпечення можна структурувати за формами фінансування, проте їхнє ієрархічне співвідношення повністю залежатиме від організаційно-правової форми підприємства, складу його засновників та може суттєво змінюватись при змінах у політиці фінансування. Більш доцільно структурувати фінансове забезпечення за напрямами фінансування: фінансування поточної діяльності та капітальне фінансування (1-й рівень ієрархії); фінансування захисту від небезпек та загроз (2-й рівень ієрархії).

Між елементами механізму виникають додаткові взаємозв'язки поза межами основних ієрархічних залежностей у межах однієї форми забезпечення. Такі зв'язки можна поділити на рівнозначні (між елементами одного рівня ієрархії, або зв'язки координації) та нерівнозначні (між елементами різних рівнів організації або зв'язки субординації). Наприклад, рівнозначні взаємозв'язки вини-

*Кожен наступний рівень ієрархії неможливо сформувати без попередніх рівнів, його функціонування також неможливе без стабільного функціонування елементів механізму попередніх рівнів.

кають між організаційно-економічним та інформаційним забезпеченням на третьому ієрархічному рівні, нерівнозначні взаємозв'язки існують між третім рівнем ієрархії організаційно-економічного забезпечення та фінансовим забезпеченням загалом. Конкретна ієрархічна організація фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва визначатиметься специфікою діяльності, комплексом небезпек та загроз, особливостями організації процесу фінансового управління, особливостями фінансування тощо. Складність ієрархічної організації фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва дає певні підстави стверджувати про існування відносин гетерархії, що набувають строго ієрархічного вигляду тільки за певних обмежених мов і у конкретних випадках.

Описана вище точка зору дає змогу розширити теоретичне підґрунтя функціонування фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва внаслідок підтвердження гетерархії його структурної організації на основі дослідження сукупності субординаційних зв'язків між ієрархічними рівнями фінансового, нормативного, організаційного та інформаційного забезпечення, що дало підстави стверджувати про необхідність включення до складу механізму суб'єкт-об'єктних опозицій як між суб'єктами внутрішнього кола і об'єктом (опозиції першого порядку), так і між суб'єктами зовнішнього кола та об'єктом (опозиції другого порядку)

Таким чином, структурна організація фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва обумовлюється широтою його інтерпретації та напрямом структурування. Широта інтерпретації фінансового механізму визначає обсяг суб'єкт-суб'єктних та суб'єкт-об'єктних опозицій, що можуть бути включені до складу механізму та особливості динаміки закономірностей, на основі яких/ чи з використанням яких функціонує механізм фінансової безпеки. Між формами забезпечення фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва (фінансове, нормативне, організаційно-економічне, інформаційне) існують як зв'язки координації, так і зв'язки субординації. Субординаційні зв'язки виникають між різними ієрархічними рівнями в межах однієї форми забезпечення, між одними й тими ж ієрархічними рівнями різних форм забезпечення та між різними ієрархічними рівнями різних форм забезпечення, що дає підстави стверджувати про існування гетерархії та розглядати фінансовий механізм фінансової безпеки суб'єкта підприємництва як складно організоване системне утворення.

Бібліографічні посилання

1. **Амосов О. Ю.** Фінансова безпека підприємства в сучасних умовах: теоретичний аспект / О. Ю. Амосов // Проблеми економіки. − 2011. − № 4. − С. 76–80.
2. **Антонова О. В.** Формування механізму управління фінансовою безпекою торговельною мережею / О. В. Антонова // Вісник Львівської комерційної академії : зб. наук. праць. Серія «Економічна». − Вип. 53. − С. 12–16.
3. **Ареф'єва О. В.** Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. − 2009. − № 1 (91). − С. 98–103.
4. **Ареф'єва О. В.** Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. − 2009. − № 1 (91). − С. 98–103.

5. **Бакеренко Н. П.** Сутнісно-структурна характеристика дефініції «фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємств» / Н. П. Бекеренко // Інвестиції: Практика та досвід. − 2012. − № 7. − С. 77–81.
6. **Горячева К. С.** Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / К. С. Горячева // Менеджер. − 2004. − № 2 (28). − С. 96–103.
7. **Демченко І. В.** Фінансова безпека суб'єкта господарювання: сутність та умови виникнення / І. В. Демченко // Науковий Вісник: Фінанси. Банки. Інвестиції. − 2010. − № 1. – С. 35–38.
8. **Есембекова А. Ж.** Финансовая безопасность – основа финансовой устойчивости / А. Ж. Есембекова // Проблемы современной экономики (II): мат.-лы Междун. заоч. науч. конф. – Челябинск, 2012. – С. 81–83.
9. **Єпіфанов А. О.** Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський, Т. М. Болгар, О. М. Ващенко; за заг. ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2009. – 295 с.
10. **Єрмошенко М. М.** Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. − К. : КНТЕУ, 2001. − 309 с.
11. **Картузов Є. П.** Аналіз механізму управління фінансовою безпекою підприємства / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 118–124.
12. **Картузов Є. П.** Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 172–181.
13. **Картузов Є. П.** Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 172–181.
14. **Кириченко О. А.** Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. − 2009. − № 10. − С. 22–28.
15. **Медвєдєва І. Б.** Компонентний та структурний підхід до формування складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства / І. Б. Медвєдєва, М. Ю. Погосова // Економіка розвитку. − 2007. − № 4 (44). − С. 91–93.
16. **Раєвнева О. В.** Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. − Х. : ІНЖЕК, 2006. − 496 с.

Надійшла до редколегії 21.10.2013

УДК 336.71+658.14

О. Й. Шевцова, Ю. С. Самодід

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ БАНКУ НА ОСНОВІ СИСТЕМ НАГЛЯДУ ТА БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Стаття присвячена висвітленню основних теоретичних та практичних проблем нагляду регулятору, управління банківським капіталом та пошуку шляхів щодо підвищення рівня капіталізації сучасної банківської системи.

Ключові слова: банк, капітал, капіталізація, управління.

Статья посвящена освещению основных теоретических и практических проблем надзора регулятора, управления банковским капиталом та поиску путей повышения уровня капитализации современной банковской системы.

Ключевые слова: банк, капитал, капитализация, управление.

Article is dedicatedtothe coverage of major theoretical and practical issues of financial supervision by a regulator, bank capitalmanagement and finding ways to increase the capitalization of the modern banking system.

Keywords: bank, capital, capitalization, management.

Проблема підвищення рівня капіталізації банків зумовлює об'єктивну необхідність дослідження сучасної вітчизняної практики формування власного капіталу банків, порядку оцінювання величини та визначення рівня його адекватності потребам розвитку економіки країни, а також пошуку ефективних шляхів і джерел нарощення обсягів капіталізації, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи і збереженню її національних пріоритетів в умовах глобалізації фінансових ринків.

Концентрація банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації банківської системи є надзвичайно важливим фактором динамічного розвитку фінансового сектора України. Капіталізація значною мірою визначає надійність банку, його потенціал проводити активні операції, особливо в умовах фінансової кризи. Отже, недокапіталізована банківська система є одним із проблемних питань розвитку сучасної економіки України.

Поняття «банківський капітал» досить часто вживається західними та вітчизняними економістами, коли йдеться про банківську систему, про забезпеченість економіки ресурсами. Однак слід зазначити, що в економічній літературі не існує єдиної думки про його визначення. Неоднозначність та різноплановість трактувань випливає з розбіжностей та невизначеностей у трактуванні поняття «капітал».

Питанням достатності банківського капіталу, підвищення рівня капіталізації банківської системи присвячували свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких – М. Д. Алексеєнко, О. І. Барановський, А. П. Вожжов, А. Г. Герасименко [1], Диба [2], К. О. Кірєєва, В. В. Коваленко [3], В. Л. Кротюк, В. Марцин, В. І. Міщенко, Д. Розенберг, П. Роуз, В. В. Сизоненко [4], Дж. Сінкі, К. Ф. Черкашина та ін.

В. Марцин у своїй роботі порушував проблеми капіталізації банків, зокрема, запропонував методику залучення і підтримки на достатньому рівні обсягу капіталу [5], М. Могильницька приділяла увагу питанню нарощування ресурсної бази банків за рахунок зобов'язань і капіталу. М. Боровікова та А. Криклій роз-

© Шевцова О. Й., Самодід Ю. С., 2013

глядали чинники, які впливають на рівень капіталізації та пропонували шляхи підвищення рівня капіталізації вітчизняних комерційних банків. Більшість вчених наголошують на значенні банківського капіталу, адже він відіграє визначальну роль у ефективному функціонуванні комерційного банку.

Основна мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні особливостей формування власного капіталу банків та пошук пріоритетних шляхів нарощення обсягів капіталізації.

На сучасному етапі проблему капіталізації часто плутають із проблемою розміру статутного капіталу або із проблемою ліцензійних вимог до розміру регулятивного капіталу. В зв'язку із цим необхідно чітко зазначити, що проблема капіталізації – це проблема недостатньої адекватності капіталів банків до розміру сформованих ними активів. Тобто, проблема полягає не у кількісній, а в якісній площині. Проблема капіталізації – це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань. Проблема капіталізації – це проблема формування фінансового підмурку банківської системи. Від його якості залежить надійність усієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

За станом на 1 квітня 2013 року банківську ліцензію Національного банку України на здійснення банківської діяльності мали 175 банків України (публічні акціонерні товариства), один із яких мав ліцензію санаційного банку.

Капітал банків становив 176,7 млрд грн, або 15,4 % пасивів банків.

Статутний капітал банків становив 175,1 млрд грн.

Зобов'язання банків на 1 квітня 2013 року становили 970,7 млрд грн [6].

Таблиця 1

Значення економічних нормативів по системі банків України за 01–04.2013 р.

№ з/п	Норматив		За станом на			
			01.01.2013	01.02.2013	01.03.2013	01.04.2013
1	Н1	Регулятивний капітал (млн грн)	178908,9	181244,8	179197,8	182504,7
2	Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10 %)	18,06	17,91	17,77	18,20
3	Н3	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9 %)	14,89	14,31	14,01	14,11

Джерело: [8].

Проаналізуємо управління капіталом банків України. Виберемо по одному банку з кожної з 4 груп банківської системи за рейтингом НБУ.

1. Група – ПАТ «Ощадний банк України».
2. Група – ПАТ КБ «Хрещатик».
3. Група – ПАТ КБ «Сітібанк».
4. Група – ПАТ КБ «Експрес».

ПАТ «Ощадний банк України» станом на 01.01.2013 посідає 3-тю позицію в 1-й групі за рейтингом НБУ(за обсягом активів) зі статутним капіталом 15 537 900 тис. грн та власного капіталу 85 995 536 тис. грн [7].

Основними стратегічними напрямками діяльності ПАТ «Ощадний банк України» є комплексне, високоякісне обслуговування клієнтів, мінімізація банків-

ських ризиків, нарощування ресурсної бази та її ефективне спрямування на зростання економічної могутності України.

Політика управління капіталом ПАТ «Ощадний банк України» полягає у здійсненні заходів щодо управління ризиком платоспроможності.

Управління ризиком платоспроможності ПАТ «Ощадний банк України» спрямоване на виконання завдань по забезпеченню:

– ефективної структури та достатнього рівня банківського капіталу, який відповідає регулятивним вимогам Національного банку України, і основними функціями якого є посилення конкурентних позицій банку та захист від фінансових ризиків;

– якісної та ефективної структури активів ПАТ «Ощадний банк України»;

– такого рівня адекватності регулятивного капіталу ПАТ «Ощадний банк України», який дозволить планомірне нарощення активних операцій відповідно до затвердженої Правлінням банку стратегії.

Забезпечення необхідного обсягу капіталу та достатньої платоспроможності є пріоритетним завданням ПАТ «Ощадний банк України». Постійно проводиться аналіз показників адекватності регулятивного капіталу та достатності основного капіталу як такого, що приймає всі ризики поточної діяльності ПАТ «Ощадний банк України».

З метою безумовного виконання нормативних вимог Національного банку України щодо достатньої платоспроможності ПАТ «Ощадний банк України» керується такими принципами:

– забезпечення прибуткової діяльності як основного джерела приросту капіталу банку;

– формування структури капіталу із урахуванням принципів щодо її ефективності, зокрема – створення резервного запасу для страхування від непередбачених втрат;

– обсяг банківського капіталу не розглядається банком як джерело для покриття наднормативного або понадлімітного ризику.

Управління капіталом та забезпечення необхідного рівня платоспроможності ПАТ «Ощадний банк України» ґрунтується на систематичному аналізі показників адекватності регулятивного капіталу та основного капіталу у розрізі складових, а також фінансового стану ПАТ «Ощадний банк України». Метою аналізу є оцінювання ступеня впливу визначених показників на кінцевий результат діяльності банку – чистий прибуток та потенціал активів банку щодо нарощування доходів та збільшення капіталу.

ПАТ КБ «Хрещатик», станом на 01.01.2013 посідає 11-ту позицію в 2-й групі за рейтингом НБУ(за обсягом активів) зі статутним капіталом 828 828 тис. грн та власного капіталу 8 842 808 тис. грн [7].

Щодо управління капіталом ПАТ КБ «Хрещатик», то банком розроблена політика управління капіталом відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 №368 (із змінами), Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 №369, Статуту банку, рішень Спостережної Ради банку та постанов Правління ПАТ КБ «Хрещатик».

Капітал ПАТ КБ «Хрещатик» є одним із найважливіших показників діяльності банку, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які бере на себе банк у процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільної діяльності банку.

Головна мета процесу управління банківським капіталом ПАТ КБ «Хрещатик» полягає в залученні та підтримці достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності й створення захисту від ризиків, виконання вимог Національного банку України.

Методологія для розрахунку складових банківського капіталу є економічно обґрунтованою, спирається на рекомендації Базельської конвенції про капітал, нормативні вимоги Національного банку України.

Величина капіталу визначає граничні обсяги активних операцій ПАТ КБ «Хрещатик», розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів на фінансових ринках, максимальні розміри кредитів, величину відкритої валютної позиції та низку інших важливих показників, які істотно впливають на діяльність банку.

Вибір ПАТ КБ «Хрещатик» способу залучення капіталу із зовнішніх джерел має ґрунтуватися на результатах глибокого фінансового аналізу альтернативних варіантів та їхнього потенціального впливу на розмір прибутку в розрахунку на акцію.

Менеджмент ПАТ КБ «Хрещатик» бере до уваги відносну вартість та ризик, пов’язаний із кожним джерелом, методи державного регулювання й доступність, а також оцінює довгострокові перспективи та наслідки.

Основним принципом управління капіталом ПАТ КБ «Хрещатик» є принцип забезпечення достатності капіталу. ПАТ КБ «Хрещатик» у повсякденній роботі та при прогнозуванні вживає необхідні заходи для забезпечення рівня нормативів капіталу на належному рівні.

Кожен банк керується різними принципами, стратегіями та використовує різні методи управління капіталом (табл. 2).

Таблиця 2

Економічні та організаційні основи управління капіталом ПАТ «Ощадний банк України» та ПАТ КБ «Хрещатик»

Банк	Принципи управління	Організаційні основи	Економічні основи
ПАТ «Ощадний банк України»	Заходи щодо управління ризиком платоспроможності: 1) забезпечення ефективної структури та достатнього рівня капіталу; 2) забезпечення якісної та ефективної структури активів банку; 3) забезпечення адекватності регулятивного капіталу	Рішення щодо управління капіталом приймаються Правлінням банку на основі стандартів, затверджених Спостережною Радою Банку	Управління здійснюється з метою дотримання економічних нормативів, встановлених НБУ (Н1, Н2, Н3)
ПАТ КБ «Хрещатик»	Основний принцип управління капіталом – принцип забезпечення достатності капіталу	Політика управління капіталом банку розробляється згідно з рішеннями Спостережної Ради банку та постанов Правління ВАТ КБ «Хрещатик»	Управління здійснюється з метою дотримання економічних нормативів, встановлених НБУ (Н1, Н2, Н3)

ПАТ КБ «Сітібанк», станом на 01.01.2013 посідає 3-тю позицію в 3-й групі за рейтингом НБУ(за обсягом активів) зі статутним капіталом 66 500 тис. грн та власного капіталу 5 201 506 тис. грн [7].

Мета ПАТ «Сітібанку» при управлінні капіталом полягає у забезпеченні дотримання вимог до капіталу, встановлених Національним банком України, спроможності банку функціонувати як безперервно діюче підприємство та утримання капітальної бази на рівні, необхідному для забезпечення коефіцієнта достатності капіталу у розмірі принаймні 8 % згідно з Базельською угодою та 10 % відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України. Контроль за дотриманням нормативу достатності капіталу, встановленого Національним банком України, здійснюється за допомогою щомісячних звітів, де містяться необхідні розрахунки. Оцінка інших цілей управління капіталом здійснюється щороку.

Відповідно до існуючих вимог до капіталу, встановлених Національним банком України, банки повинні утримувати відношення регулятивного капіталу до активів, зважених з урахуванням ризику («норматив достатності капіталу»), на рівні, що є вищим за обов'язкове мінімальне значення.

ПАТ КБ «Експрес», станом на 01.01.2013 посідає 9-ту позицію в 4-й групі за рейтингом НБУ(за обсягом активів) з статутним капіталом 248 768 тис. грн та власного капіталу 2 521 015 тис. грн [7].

Політика управління власним капіталом ПАТ КБ «Експрес» являє собою один із найважливіших напрямків стратегії розвитку банку. При цьому формування основного капіталу є первинним завданням, а формування додаткового капіталу, яке залежить від результатів діяльності ПАТ КБ «Експрес», є вторинним завданням.

Управління капіталом ПАТ КБ «Експрес» передбачає такі етапи (процеси):

– формування статутного фонду ПАТ КБ «Експрес»;
– розподіл прибутку і формування фондів ПАТ КБ «Експрес»;
– підтримання власного капіталу на рівні, достатньому для здійснення діяльності ПАТ КБ «Експрес».

Збільшення розміру статутного капіталу ПАТ КБ «Експрес» може здійснюватися виключно за рахунок грошових внесків (у тому числі чистого прибутку, що залишився в розпорядженні Банку). Збільшення статутного капіталу ПАТ КБ «Експрес» відбувається шляхом здійснення учасниками додаткових внесків до статутного капіталу або вступом нових учасників із відповідною часткою.

У процесі своєї діяльності та одержання прибутку ПАТ КБ «Експрес» створює спеціальні фонди, які вводять у власний капітал ПАТ КБ «Експрес» розрахунковим шляхом. Загальним для цих фондів також є те, що вони створюються з прибутку.

Система управління капіталом банку має складатися з декількох центрів управління. На рис. 1 схематично представлено запропонований варіант такої системи.

За результатами дослідження ми дійшли висновку, що перспективними напрямками удосконалення системи управління капіталом банку є удосконалення оцінки рівня управління капіталом із мотиваційним блоком для персоналу банку, а також вибір найбільш ефективного методу нарощення капіталу, та підвищення капіталізації банку.

Треба зазначити, що одним із перспективних джерел поповнення банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації є залучення ресурсів на фондовому ринку шляхом первинного публічного розміщення акцій – IPO (від англ. Initial Public Offering – первинне публічне розміщення).



Рис. 1. Система управління капіталом банку
(Джерело: авторська розробка)

Основними чинниками, що стримують проведення IPO українськими банками, є інформаційна непрозорість і низький ступінь відкритості національної економіки, низький рівень капіталізації, значні витрати таких операцій, законодавчі перешкоди та небажання реальних власників втратити контроль над своєю власністю. Більшість вітчизняних банків не готові вийти на відкритий фондовий ринок через низьку інвестиційну привабливість їхніх цінних паперів. Нерозвиненість фондового ринку призвела до того, що цінні папери українських банківських установ практично ніде не котируються, хоча майже 80 % банківських установ – акціонерні товариства відкритого типу. Слід зазначити, що серед банків, які вже провели IPOта приватне розміщення, знаходяться банки, які входять у першу двадцятку за розміром активів.

Тож можна зробити висновок, що з метою стимулювання рівня капіталізації банківської системи України доцільно активізувати роль фондового ринку як джерела залучення додаткового капіталу шляхом розміщення акцій власного випуску та корпоративних облігацій комерційних банків.

Ще одним потенційним напрямом підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи є прихід на вітчизняний ринок банківських послуг закордонних банків. Але він не принесе значних очікуваних результатів. Відомо, що закордонні банки розміщуються там, де є їхні великі клієнти – промислові компанії. Вітчизняні виробники не витримають конкуренції із закордонними виробниками, які прийдуть на вітчизняний ринок разом із закордонними банками, і будуть витіснені з ринку. Таке припущення означає, що на поточний момент залучати закордонний банківський капітал для підвищення капіталізації банківської системи в Україні не завжди виправдане. Адже метою підвищення капіталізації вітчизняних банків є реальна необхідність підтримання розвитку саме вітчизняної економіки і товаровиробників. А залучення закордонного капіталу, навпаки, ускладнить розв'язання цієї проблеми, адже рівень конкуренції на Заході дуже високий, а досвід роботи і вміння користуватися сучасними банківськими технологіями надзвичайно потужні. Отже, залучення досвідчених іноземних партнерів на тлі нерозв'язаних внутрішніх проблем зведе нанівець усі зусилля банківського регулюючого органу щодо підвищення капіталізації вітчизняних банків, ускладнить подальший розвиток вітчизняної банківської системи й економіки загалом. Для підвищення ефективності капіталізації вітчизняних банків

треба передусім подолати наявні внутрішні перешкоди капіталізації, а не звертатися одразу за підтримкою до іноземних банків.

Одним із заходів, що пропонується, є зменшення облікової ставки НБУ. Зменшення облікової ставки обумовлює наявність більш дешевих кредитних ресурсів для комерційних банків, що, в свою чергу, призводить до збільшення кредитування взагалі по країні. Як наслідок, банківська система отримує більші прибутки за рахунок процентних доходів від виданих кредитів. Як уже зазначалося, прибуток є одним із джерел поповнення капітальної бази комерційного банку. Таким чином, зменшення облікової ставки призводить до збільшення фінансового результату банківської установи, що, в свою чергу, дає змогу збільшити власний капітал.

Отже, можна зробити висновок, що сутність пропозицій, які б сприяли підвищенню рівня капіталізації банків, полягає у визначенні таких основних джерел: капіталізації прибутку банку; залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих та привілейованих акцій; залучення коштів на умовах субординованого боргу. Ефективність формування і використання зазначених джерел залежить від державної політики щодо законодавчого забезпечення капіталізації банківської системи; вдосконалення системи оподаткування; відновлення довіри до банків з боку населення; максимального залучення коштів, що перебувають у суб'єктів господарювання та населення поза банківською системою. В умовах обмеження кількості джерел капіталізації особливу увагу необхідно приділяти розробці нових фінансових інструментів, здатних задовольнити вимоги як власників банківських установ, так і інвесторів. Важливе місце серед них повинні зайняти привілейовані акції з фіксованою дохідністю, доступні будь-яким фізичним та юридичним особам, акції з пільговим оподаткуванням доходів громадян. Заходи стимулювання з мобілізації внутрішніх резервів за рахунок зростання ефективності банківської діяльності, підвищення якості наданих банківських послуг сприятиме збільшенню банківського прибутку як найважливішого джерела підвищення рівня капіталізації.

Бібліографічні посилання

1. **Герасименко В**. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник НБУ. – 2010. – № 10. – С. 13–17.
2. **Диба М. І**. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України / М. І. Диба, Є. С. Осадчий // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 77–88.
3. **Коваленко В. В.** Методичні підходи до визначення рівня капіталізації банківської системи / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 73–85.
4. **Сизоненко В.** Капіталізація як провідна компонента підвищення конкурентоспроможності банківської системи / В. Сизоненко, С. Циганов // Банківська справа. – 2008. – № 6. – С. 3–14.
5. **Марцин В. С.** Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку / В. С. Марцин // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 77–88.
6. Макроекономічні показники в Україні (статистика і аналітика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.macrostat.nm.ru/Ua/index.htm
7. Показники діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=190892&cat_id=36800

Надійшла до редколегії 09.09.2013

УДК 658.152:005.21

І. О. Відоменко, Ю. І. Перекрест
Одеська національна академія харчових технологій, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

У статті розроблено організаційно-економічний механізм формування інвестиційної стратегії підприємства.
Ключові слова: організаційно-економічний механізм, інвестиційна стратегія підприємства.

В статье разработан организационно-экономический механизм формирования инвестиционной стратегии предприятия.
Ключевые слова: организационно-экономический механизм, инвестиционная стратегия.

The article develops an organizational and economic mechanism of company's investment strategy formation.
Keywords: organizational and economic mechanism, investment strategy.

Ведення ефективної конкурентної боротьби серед товаровиробників потребує від них формування довготривалих конкурентних переваг. Засновник теорії конкурентних переваг організації – М. Портером – виділяє два типи конкурентних переваг продукції: переваги за витратами та переваги диференціації за якістю. Переваги за витратами та переваги диференціації за якістю можуть бути досягнуті за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій або із застосуванням нової техніки та технології, тобто інноваційним шляхом, який потребує реалізації активних інноваційної та інвестиційної стратегій.

Під інвестиційною стратегією розуміють формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності і вибір найефективніших шляхів їхнього досягнення. Це сукупність правил для прийняття рішення та низка рішень, що визначають способи залучення, накопичення і використання фінансових ресурсів.

Проаналізувавши роботи І. Ансоффа, І. О. Бланка, В. Бочарова, С. Брігхема, А. Б. Гончарова, І. В. Ігошина, Б. Карлофа, Т. В. Майорова, А. В. Омельченко, А. А. Пересада, В. П. Савчук, А. Томпсона, В. Г. Федоренко, В. Д. Шапіро, У. Шарп, Б. М. Щукіна, О. М. Ястремської та ін., можна стверджувати про відсутність практичних інструментів розробки і реалізації інвестиційної стратегії. Розробка інвестиційної стратегії неможлива без розробки організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії. Саме ці причини зумовили вибір теми і визначили структуру дослідження, його актуальність і практичне значення.

Взагалі під механізмом розуміється система, призначена для перетворення руху одного чи декількох тіл у необхідні рухи інших тіл, або у конкретні результати [1, с. 397]. Механізм (від грец. mēchanē – машина) – це система тіл, яка призначена для перетворення руху одного або декількох тіл у потрібні рухи інших тіл. Механізм застосовується у тих випадках, коли неможливо отримати безпосередній рух тіл та виникає необхідність у перетворенні руху [2, с. 539].

© Відоменко І. О., Перекрест Ю. І., 2013

В економічній теорії в широкому розумінні економічний механізм представлений сукупністю форм та методів функціонування суспільного виробництва як економічної системи, що відображає ступінь розвитку процесу свідомого використання економічних законів у людській діяльності. У вузькому розумінні цей механізм визначається як система-набір спонукальних інструментів (важелів), що керують економічною поведінкою суб'єктів господарювання, націлюючи їх на здійснення ресурсозберігаючих мір, отже – на досягнення економічної збалансованості функціонування виробництва. Економічний механізм є способом зв'язку між об'єктивними законами та суб'єктивною людською діяльністю, а його форми, методи, регулятори – суть результатів останньої [3 с. 62].

О. Пушкар та О. Трідєд [4] підрозділяють економічні механізми на економічні, організаційно-економічні та організаційно-управлінські. Характерною рисою економічного механізму є його автоматичний характер щодо процесів або діяльності, що підтримуються. Організаційно-економічний механізм відрізняється тим, що природний хід економічних процесів заміняється або доповнюється їхнім управлінням або регулюванням. Для організаційно-управлінського механізму характерне те, що результатом його функціонування є управлінське рішення, яке використовується в процесах управління підприємством. Тобто, відмінною рисою організаційно-управлінського механізму є те, що продуктом його діяльності є інформація, а в основі функціонування лежать інформаційні процеси.

Щодо механізму формування стратегії, то О. Пушкар та О. Трідєд розрізняють організаційно-управлінський та організаційно-економічний механізми реалізації стратегії. На наш погляд, такий розподіл недоцільний, оскільки управління економічними процесами передбачає прийняття управлінських рішень, тобто за своєю сутністю організаційно-управлінський механізм є організаційно-економічним.

Таким чином, для успішної реалізації інвестиційної стратегії необхідно створити на підприємстві спеціальний організаційно-економічний механізм, який можна визначити таким чином:

Організаційно-економічний механізм формування стратегії – це сукупність субмеханізмів, яка призначена для формування інвестиційної стратегії та перетворення її в поточні та оперативні рішення управлінського персоналу.

Практична розробка механізму формування стратегії – це завдання підприємства, однак теоретичні та методологічні питання щодо структури цього механізму та формування його окремих елементів потребують високої кваліфікації від менеджерів підприємств та можуть мати типовий характер для усіх підприємств галузі, тому доцільно доручити їх вирішення науковцям.

Для надання рекомендацій щодо його створення, необхідно розглянути його можливу структуру.

В економічній літературі немає певної єдності щодо складу економічних механізмів. Наведемо декілька досить різних думок.

За М. Г. Грещаком та О. М. Гребешковою [5], структура внутрішнього економічного механізму підприємства визначається через:

- організаційно-технічну систему або формування вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром та горизонтальних зв'язків між окремим підрозділами;
- систему планування діяльності підрозділів;
- систему контролю й оцінки діяльності підрозділів;

- установлення матеріальної відповідальності підрозділів;
- мотиваційний механізм функціонування.

У роботі [4] пропонуються такі елементи механізму розробки та реалізації стратегії: організаційна культура підприємства; учасники процесу формування стратегії; учасники процесу реалізації стратегії; мотиваційні субмеханізми; структура, що здійснює вироблення стратегії; інструменти формування стратегії; інструменти реалізації стратегії; методи вибору інструментів; правила застосування інструментів; інформаційна структура механізму формування та реалізації стратегії; локальні процеси формування та реалізації стратегії; загальна технологія прийняття рішень з формування та реалізації стратегії; моделі прийняття рішень; класифікатор стратегій; методи формування характеристик, що складають зміст елемента «Організаційна культура підприємства»; показники – критерії оцінки результатів використання стратегії; методики формування показників критеріїв оцінки; портфель стратегій; методи формування стратегій; локальні концепції функціонування окремих компонентів організаційно-економічного механізму формування та реалізації стратегій підприємства.

Проаналізувавши склад організаційно-економічного механізму формування та реалізації стратегії, необхідно вказати на такі помилки та неточності, допущені авторами розробки даного механізму: по-перше, нечіткі принципи включення елементів до складу механізму; по-друге, змішування елементів механізму з його користувачами. Це призвело до високої складності механізму та заплутаності зв'язків між елементами, що призведе до поганого функціонування даної структури. Також слід відзначити високу трудомісткість формування механізму.

В роботі [6] наведено склад організаційно-економічного механізму реалізації конкурентної стратегії, однак даний механізм є досить загальним і не може бути використаний для формування такої функціональної стратегії, як інвестиційна.

Однак слід зазначити, що більш детальних рекомендацій щодо складу організаційно-економічних механізмів у науково-практичній літературі не надається, тому спробуємо запропонувати типовий склад організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії.

Оскільки цей механізм застосовуватиметься в сфері управління підприємством, тому доцільно використати концепцію процесного підходу до управління. Ця концепція розглядає управління як безперервну серію взаємопов'язаних управлінських функцій: планування, організація, мотивація та контроль.

Розглянувши більш детально кожну з цих функцій, можна виділити складові організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії.

Функція планування – це провідна функція управління, що складається з розробки та прийняття рішень щодо визначення цілей діяльності підприємства та шляхів їхнього досягнення.

За завданнями, які вирішують у процесі планування, розрізняють стратегічне, поточне та оперативне планування. Згідно з цим у процесі управління підприємством приймають управлінські рішення, що впливають на досягнення стратегічних, поточних та оперативних цілей інвестування.

Інвестиційні цілі, як складова механізму, задаються на початку процесу планування, і, таким чином, вони є основою процесу управління.

Розробка інвестиційної стратегії потребує наявності такого інструменту, як логічна схема процесу формування інвестиційної стратегії, тому цей інструмент повинен бути розроблений у складі організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії.

Поточні та оперативні управлінські рішення приймаються регулярно в процесі функціонування підприємства та є більш типовими, тому до організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії також слід внести основні субмеханізми, які дозволять приймати рішення відповідно до обраної інвестиційної стратегії.

Цілями поточного плану є показники стратегічного плану (перспективного), які задають результати діяльності на відповідний плановий період. Аналогічно показники поточного плану служать цілями оперативного плану.

Другий етап планування полягає у зборі та підготовці вихідної інформації. Тому на підприємстві повинна бути сформована ефективна інформаційна система. Збір інформації проводиться у двох напрямках: 1) аналізуються результати реалізації інвестиційної стратегії та 2) прогнозуються ситуації для підприємства у майбутньому. Даний етап передбачає застосування математичних процедур, методів економетрії, евристичних та логічних процедур тощо.

Третій етап – етап «Формування інформаційної моделі підприємства та розрахунки варіантів плану» передбачає використання балансового методу для формування оптимального плану. Формування оптимального плану передбачає перебір усіх можливих факторів, що впливають на результат, та вибір найбільш раціонального. Оскільки факторів, що впливають на результат може, бути досить багато, тому доцільно формалізувати процес формування варіантів плану. Для цього використовуються економіко-математичні моделі, які дозволяють врахувати всі існуючі можливості та обмеження, а також використовувати ПЕОМ для формування та вибору варіантів плану. На нашу думку, методи і відповідні моделі формування плану доцільно включити до механізму формування стратегії.

Завершується третій етап процесу планування кількісною оцінкою розроблених варіантів проекту плану з точки зору економічної ефективності. Для цього використовуються спеціальні показники – критерії раціональності (оптимальності) планових рішень. Залежно від поставленої мети можуть бути використані різні критерії ефективності інвестицій. У системі управління реальними та фінансовими інвестиціями оцінка ефективності інвестиційних проектів складає один з найбільш відповідальних етапів. Оцінка ефективності фінансових інвестицій підприємства здійснюється на підставі зіставлення обсягу інвестиційних витрат і сум зворотного грошового потоку по них.

Найбільш поширеними є такі критерії ефективності реальних інвестицій: чиста теперішня вартість інвестиційного проекту (NPV); індекс рентабельності інвестицій (PI); внутрішня норма прибутку (IRR); строк окупності інвестицій (PP) або дисконтований строк окупності (DPP).

Якщо розглядати фінансові інвестиції, то до них відносять операції з облігаціями та операції з акціями.

Сутність оцінки вартості облігацій полягає в тому, що протягом терміну існування облігації її власник повинен одержати ту ж суму, яку він вклав в облігацію при покупці. Особливістю тут є те, що сукупність платежів, які повинен одержати власник облігації, розтягнута в часі, отже, всі майбутні грошові потоки необхідно продисконтувати до моменту часу, для якого проводиться оцінка вартості облігації.

Аналіз ефективності вкладень в акції припускає використання таких показників: ставка дивіденду; поточна прибутковість акції для інвестора; поточна ринкова прибутковість; кінцева прибутковість; сукупна прибутковість.

Реалізуючи певну інвестиційну стратегію, на наш погляд, слід визначити критерій, який буде своєрідним індикатором відповідності планових рішень обраній стратегії, що дозволить у майбутньому досягти встановлених стратегічних інвестиційних цілей. Оскільки за вищевказаним критерієм оцінюватимуться оперативні та поточні плани, тому ми вважаємо за необхідне включити критерій прийняття управлінських рішень до складу організаційно-економічного механізму формування стратегії.

Враховуючи специфіку інвестиційної стратегії, до складу механізму доцільно ввести субмеханізм формування інвестиційного капіталу та методи і моделі оцінки ефективності реалізацій проектів в умовах ризику [7].

Заключним етапом у процесі планування є погодження проекту плану з особами, які зацікавлені і беруть участь у його здійсненні та затвердження уповноваженим керівником. Ця процедура має переважно творчий характер, бо керівник віддає перевагу тому чи іншому способу дій, використовуючи поряд з отриманими оцінками альтернатив, свій власний досвід та інтуїцію тощо.

Детальний аналіз функції планування дозволяє визначити такі складові організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії, які сприятимуть прийняттю ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей:

- критерії прийняття управлінських рішень – критерії оцінки ефективності реальних та фінансових інвестицій;
- логічна схема процесу формування інвестиційної стратегії;
- інформаційна система;
- найбільш ефективні методи і моделі розробки інвестиційних проектів;
- методи та моделі розрахунку ефективності реальних та фінансових інвестицій;
- механізм формування інвестиційного капіталу;
- методи та моделі оцінки ефективності реалізацій проектів в умовах ризику.

Результати планування повинні бути закріплені у вигляді завдань і робіт, які виконуватимуться окремими працівниками, та організації їхньої взаємодії. Ці дії є змістом функції організації. Організація – це процес встановлення порядку і послідовності погодженої в просторі і часі цілеспрямованої взаємодії управлінського персоналу для досягнення в конкретних умовах, у визначені терміни поставлених цілей, тобто для реалізації стратегії.

Реалізація даної функції пов’язана насамперед із формуванням (удосконаленням) організаційної структури підприємства, створенням умов для ефективної взаємодії структурних підрозділів та окремих працівників. Найбільший обсяг робіт за цією функцією здійснюється в ході стратегічного управління, а саме: в процесі формування стратегії. Для цього розробляють (корегують) організаційну структуру, яка відповідатиме обраній інвестиційній стратегії, а також положення і посадові інструкції, які регламентують обов’язки та повноваження за посадами та підрозділами, встановлюють на кожному робочому місці конкретні задачі і відповідальність. Відповідні документи повинні ввійти до складу механізму.

Оскільки процес реалізації стратегії безпосередньо залежить від робочого колективу, тому слід мотивувати людей. Керівник, щоб ефективно рухатися назустріч цілі, повинен координувати роботу і змушувати людей виконувати її. Він втілює свої рішення, застосовуючи на практиці методи стимулювання.

В основі механізму впливу на людину лежить певний мотив. Мотив – це спонукальна причина, привід до будь-якої дії. Він знаходиться всередині людини, індивідуальний і залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів [8]. Мотив визначає також не тільки, що буде робити людина, але й як він буде виконувати завдання, тому для формування інвестиційної стратегії слід розробити відповідні механізми стимулювання. Оскільки стимулювання повинне здійснюватися постійно, а не одноразово, тому слід включити ці механізми стимулювання до складу організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії.

Остання функція управління – це функція контролю. В загальному вигляді контроль означає процес порівняння фактично досягнутих результатів із запланованими.

Для менеджменту характерна велика кількість не тільки різних видів планів, але й видів систем контролю. Усі системи контролю базуються на принципі зворотного зв'язку, тобто співставлення реальних результатів із запланованими даними. В результаті встановлюються відхилення для того, щоб або виправити негативні впливи, або посилити дію, якщо результати позитивні.

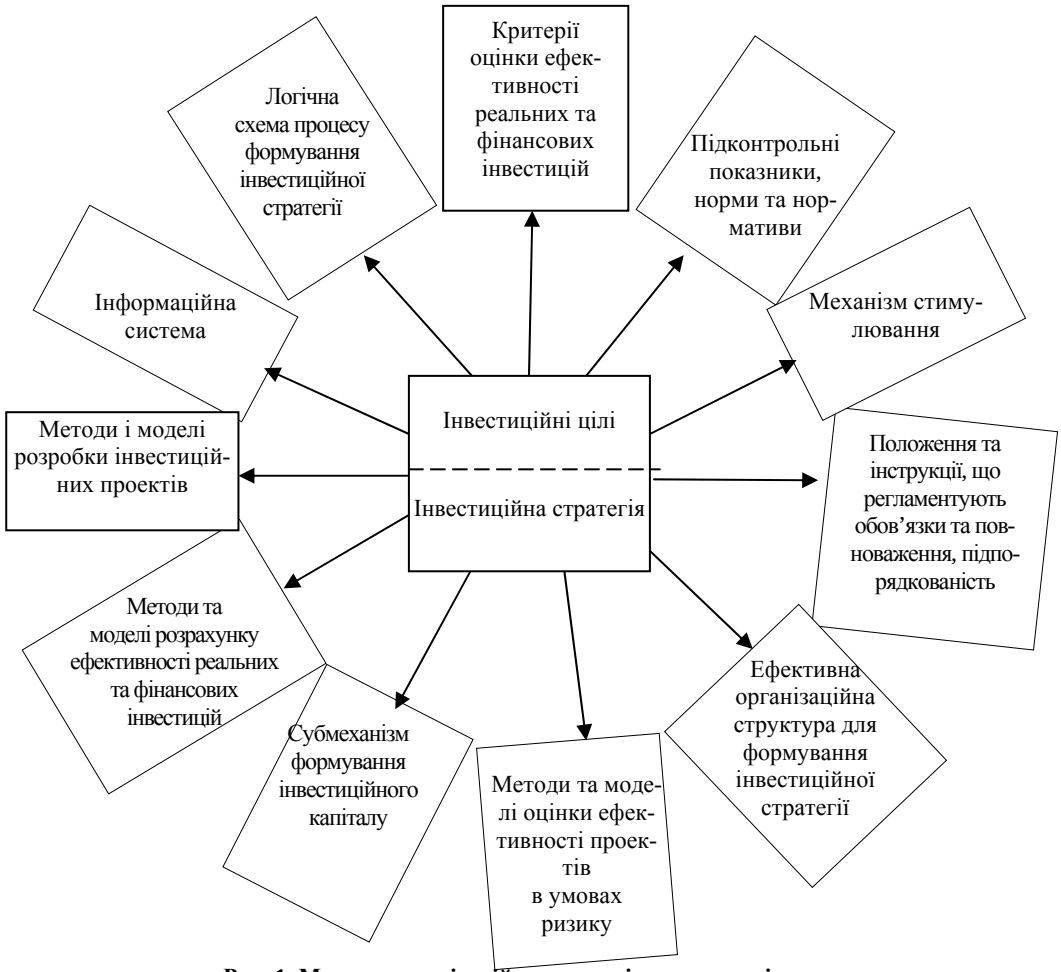


Рис. 1. Модель організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії

Таким чином, можна зробити висновки, що для ефективної дії будь-якої управлінської системи слід налагодити підтримку регулярного здійснення функції контролю. Тому необхідно виділити такі складові організаційно-економічного механізму формування стратегії, які забезпечать процес здійснення контролю – це директивні показники плану, норми та нормативи, оскільки, щоб порівнювати результати слід мати певний орієнтир, еталон тощо.

Функція контролю не є кінцевим пунктом усього процесу управління організацією. На практиці такого кінцевого пункту не існує взагалі, тому що кожна управлінська функція спонукається іншою. Виникає свого роду поступовий круговий рух. Наприклад, інформація, отримана в процесі контролю, може використовуватися на етапі планування, організації і мотивації співробітників.

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що детальний розгляд функцій управління, виконання яких повинен підтримувати організаційно-економічний механізм формування інвестиційної стратегії, дозволив нам визначитися з його складовими та побудувати його графічну модель (рис. 1).

Висновки. Таким чином, нами був розроблений дієвий інструмент формування інвестиційної стратегії – це організаційно-економічний механізм формування інвестиційної стратегії. Запропонований механізм може використовуватися на будь-якому підприємстві, але вимагає попередньої адаптації до специфіки конкретного підприємства. Застосування даного інструментарію дозволить підприємствам у довгостроковій перспективі збільшити прибутковість і забезпечити зростання конкурентоспроможності.

Бібліографічні посилання

1. Большой энциклопедический словарь / под ред. Брокгаузена. – М., 1998, 647 с.
2. Большая Советская энциклопедия: в 30 т. Т. 16: Мезия-Моршанск / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1974. – 616 с.
3. **Веклич О.** Современное состояние и эффективность экономического механизма экологического регулирования / О. Веклич // Экономика Украины. – 2003. – № 10. – С. 62–70.
4. Пушкарь А. Разработка и реализация стратегии предприятия / А. Пушкарь, А. Тридед // Научный информационный журнал «Бизнес-Информ». – 1998. – № 21–22. – С. 121–125.
5. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
6. **Відоменко І. О.** Організаційно-економічний механізм реалізації стратегії конкуренції підприємствами борошномельної промисловості: рукопис : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості»; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України / І. О. Відоменко. – О., 2005.
7. **Розмислов О. М.** Вплив факторів ризику і невизначеності на оцінку ефективності інвестиційних проектів [Електронний ресурс] / О. М. Розмислов // Экономика предприятия. – 2012. – № 6. – Режим доступу : http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekupr/2012_6/p_27_31.pdf
8. Мотивация как функция инвестиционного менеджмента [Електронний ресурс] // Сайт Экономика и финансы. Теория экономических знаний. – Режим доступу : http://www.economedu.ru

Надійшла до редколегії 07.10.2013

УДК 331.103

М. О. Гладкий
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ З ФОРМУВАННЯ Й ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Деталізовано та здійснено порівняльну характеристику методів реалізації організаційної функції з формування й оцінки організаційної культури підприємства. За результатами аналізу ступеня реалізації функції торговельними підприємствами Донецького регіону виокремлено недоліки та запропоновано шляхи підвищення її ефективності у розрізі регламентації, нормування, інструктування.

Ключові слова: організаційна культура, організаційна функція, регламентація, нормування, інструктування, Положення, Внутрішньофірмовий стандарт, органіграма, професіограма, персонограма, інструкція.

Детализирована и осуществлена сравнительная характеристика методов реализации организационной функции по формированию и оценке организационной культуры предприятия. По результатам анализа степени реализации функции торговыми предприятиями Донецкого региона выявлены недостатки и предложены пути повышения ее эффективности в разрезе регламентации, нормирования, инструктирования.

Ключевые слова: организационная культура, организационная функция, регламентация, нормирование, инструктирование, Положение, Внутрифирменный стандарт, органиграмма, профессиограмма, персонограмма, инструкция.

A comparative analysis of the methods of realization of organizational role for the formation and evaluation of the organizational culture of the company is performed and elaborated. According to the results of the analysis of the degree of function realization by commercial enterprises of the Donetsk region, the shortcomings were pinpointed and ways of improving its efficiency in the context of regulation, standard-setting, instructions elaboration were suggested.

Keywords: organizational culture, organizational function, regulation, standard-setting, instructions elaboration, Provision, Internal company standard, organizational chart, job analysis chart, personal traits chart, instruction.

Соціально-економічний феномен організаційної культури (ОК) у контексті сучасної парадигми управління останнім часом усе більше привертає увагу науковців і практиків, оскільки дає можливість за рахунок внутрішнього потенціалу підвищити його економічну й інтелектуальну привабливість, забезпечити ефективну гармонізацію й мотивацію роботи персоналу у досягненні встановлених цілей та адаптацію підприємства до умов мінливого зовнішнього середовища. Задля досягнення цього необхідна, перш за все, належна реалізація організаційної функції з формування й оцінки якості ОК із врахуванням специфіки діяльності підприємства.

Суттєві напрацювання в області ОК щодо розкриття сутності та складових, типологізації, організації й мотивації праці персоналу, методики впровадження та управління ОК мають російські науковці (О. С. Виханський, Е. А. Капітонов, А. І. Кравченко, Ю. Красовський, С. П. Кукура, Т. А. Лапіна, Н. В. Левкін, А. Р. Лейбкинд, А. Радугін, Т. О. Соломандіна, В. Співак, В. Терентьєва, О. Г. Тихомирова, Г. Тульчинський).

В Україні дослідження цього явища розпочалися нещодавно – із 90-х рр. XX ст., із набуттям країною ознак ринковості, однак всі вони потребують комплексності

© Гладкий М. О., 2013

і масштабності (С. Архієреєв, Л. В. Балабанова, О. Бутнік-Сіверський, А. Воронкова, В. Головецький, М. Дороніна, А. Доронін, О. Драган, Г. Жаворонкова, Г. Захарчин, В. Ковальова, В. Кукуба, О. Медведєва, Г. Тарасенко, Ю. Яковець). Окремо слід відзначити вітчизняні монографії, присвячені: корпоративному управлінню (Л. В. Балабанова, 2010 р.), діагностуванню якості ОК як складової системи управління (І. В. Сіменко, 2009 р.), формуванню ОК підприємств харчової промисловості (О. В. Харчишина, 2011 р.), машинобудівних підприємств (Г. М. Захарчин, 2009р.) [1–4].

Огляд літературних джерел за тематикою дослідження дає підстави стверджувати, що науковцями досить глибоко висвітлюються теоретичні питання з формування і розвитку ОК. Водночас час потребує поглиблення проблема практичної реалізації організаційної функції з формування й оцінки ОК із врахуванням специфіки діяльності торговельних підприємств.

Метою статті є реалізація організаційної функції з формування і оцінки ОК торговельних підприємств.

Досягнення мети обумовило вибір таких задач, а саме:

− деталізувати та здійснити порівняльну характеристику методів реалізації організаційної функції з формування й оцінки ОК підприємства;

− на основі результатів аналізу ступеня реалізації функції торговельними підприємствами Донецького регіону виокремити недоліки та запропонувати шляхи підвищення її ефективності у розрізі регламентації, нормування, інструктування.

Реалізація організаційної функції з формування та оцінки ОК досягається шляхом поширеного використання регламентації, нормування й інструктування з питань розподілу функцій, повноважень, відповідальності, основ співробітництва, взаємодії між структурними підрозділами. Успішність втілення цієї функції є свідченням того, що:

− процес формування й оцінки якості ОК належно планувався на основі вивчення специфіки діяльності торговельного підприємства, врахування стадії його життєвого циклу, впливу факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, за необхідності коригувалися стратегія і тактика підприємства;

− робота суб’єктів з формування й оцінки ОК велася згідно з встановленим графіком, її виконання контролювалося з боку старших посадових осіб;

− кваліфікація фахівців з розвитку ОК дозволяє створити (або відкоригувати) адекватну до сучасних умов ОК;

− висновки і пропозиції за результатами оцінки ОК мають обґрунтований характер.

Порівняльна характеристика методів реалізації організаційної функції з формування й оцінки ОК підприємства представлена в табл. 1.

Регламентація процесів передбачає складання обов’язкових для виконання всіма структурними підрозділами та окремими працівниками нормативних документів, що закріплюють статус структурних підрозділів та їхній взаємозв’язок з іншими ланками управління; визначають межу, зміст та правила поведінки персоналу. Зазначені факти знаходять відображення у Положеннях про структурний підрозділ, організаційній структурі, Кодексах, Посадових інструкціях тощо.

Нормування спрямоване на розробку та затвердження нормативів виконання робіт з процесу формування й оцінки ОК. Основною формою нормування є затверджені норми матеріальних, фінансових, трудових витрат, інформаційно-

психологічні моделі щодо характеру посади фахівця з розвитку ОК та особи, яка може на неї претендувати).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів реалізації організаційної функції з формування й оцінки організаційної культури підприємства

Методи / Критерій порівняння	Регламентація	Нормування	Інструктування
Сутність методу	Організаційне регламентування – це акти, що набувають риси правових норм, обов'язкових для всієї керуючої системи підприємства, що створює стійку основу для системи управління [6, с. 9]	Організаційне нормування передбачає розробку організаційних нормативів, що визначають межі розвитку певних процесів [6, с. 9]	Організаційно-методичне інструктування організаційно впливає на управління за допомогою методичних вказівок, інструкцій і нормативів. До них належать організаційні карти зв'язків і взаємодії служб і ланок керуючої системи підприємства. На підставі інформації кожної ланки розробляють раціональні потоки зв'язків між ланками, що становить вихідну базу для розробки нормативів [6, с. 9]
Мета	Документально закріпити статус структурних підрозділів та їхній взаємозв'язок з іншими ланками управління; визначити межу, зміст та правила поведінки персоналу	Документально затвердити нормативи виконання робіт з формування й оцінки ОК	Ознайомити суб'єктів формування й оцінки ОК із специфікою виконання роботи, їхніми правами, обов'язками, правилами поведінки; роз'яснити умови реалізації внутрішніх нормативних документів
Суб'єкт формування	Департамент з управління і розвитку персоналом, юридичний відділ	Департамент з управління і розвитку персоналом, бухгалтерія	Департамент з управління і розвитку персоналом
Форма реалізації	Положення про організаційну культуру. Положення про департамент з управління і розвитку персоналом. Оргструктура департаменту. Кодекс корпоративної етики. Посадова інструкція	Норми матеріальних, фінансових, трудових витрат (кошториси). Професіограма, персонограма фахівця з розвитку ОК	Внутрішньокорпоративний стандарт «Методика оцінки організаційної культури підприємства». Усний інструктаж

Джерело: авторська розробка.

Інструктування проводиться з метою ознайомлення суб'єктів формування й оцінки ОК із порядком виконання їхньої роботи. Письмовою формою інструктування є ознайомлення із змістом Внутрішньофірмових стандартів, що деталізують процес організації роботи з формування й оцінки ОК, застосування методики, порядку складання вихідних документів за результатами оцінки. Роз'яс-

нення можуть вестися і в усній формі у вигляді первісного, поточних і заключного інструктажів, які проводяться суб'єктами управління вищого рангу.

За результатами власного дослідження встановлено, що методи реалізації організаційної функції на десяти досліджуваних торговельних підприємствах шляхом використання регламентації, нормування процесів й інструктування суб'єктів з формування й оцінки ОК реалізуються не повною мірою (рис. 1).

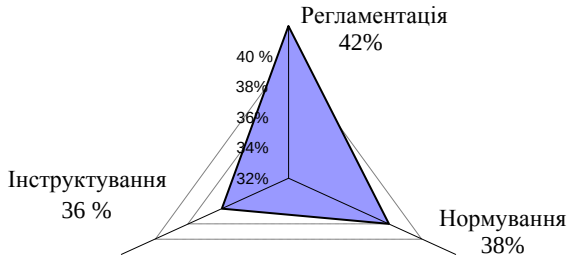


Рис. 1. Ступінь реалізації організаційної функції з формування й оцінки організаційної культури торговельними підприємствами Донецького регіону

Ступінь реалізації організаційної функції з формування й оцінки ОК торговельними підприємствами Донецького регіону оцінюємо як незадовільний: відсоток підприємств, що широко використовують методи реалізації організаційної функції, не перевищує 42%. Дослідження результатів регламентації, нормування й інструктування на торговельних підприємствах у вигляді Положення про ОК, Внутрішньокорпоративного стандарту з методики оцінки ОК, професіограми, персонограми фахівця з розвитку ОК взагалі не знайшли втілення, інші розпорядчі документи у більшості випадків мають певні недоліки (зауваження).

Надалі розглянемо специфіку реалізації організаційної функції з формування й оцінки ОК у розрізі окремих методів.

Положення про організаційну культуру є внутрішнім (локальним) регламентним документом діяльності підприємства, що розкриває базові знання щодо сутності, мети, завдань і специфіки формування ОК. Проект Положення повинен мати такі структурні розділи: 1. Сфера застосування. 2. Основні терміни та визначення. 3. Загальні положення. 4. Принципи та вимоги до ОК. 5. Структурні елементи ОК та їхні прояви. 6. Функції ОК. 7. Основні завдання культури. 8. Об'єкти і суб'єкти формування ОК. 9. Фактори, що впливають на формування ОК.

Положення про департамент з управління та розвитку персоналом декларує і регламентує основні принципи, завдання, функції, права та відповідальність працівників цього відділу. Департаментом у документі визнано укрупнений структурний підрозділ апарату управління, що містить у собі кілька відділів взаємопов'язаних функціональних напрямків діяльності при загальній чисельності більше 15 осіб.

Положення, на нашу думку, повинне містити одинадцять розділів, а саме: 1. Сфера застосування. 2. Основні терміни та визначення. 3. Загальні положення. 4. Принципи та вимоги до департаменту з управління та розвитку персоналом. 5. Структура департаменту. 6. Основні завдання департаменту. 7. Функції департаменту. 8. Права департаменту з управління та розвитку персоналу. 9. Відносини із іншими структурними підрозділами. 10. Критерії оцінки діяльності. 11. Відповідальність.

Для торговельного підприємства «Х» із чисельністю працівників більше 200 осіб, запропоновано таке схематичне зображення оргструктури департаменту з управління та розвитку персоналом у вигляді органіграми (рис. 2).

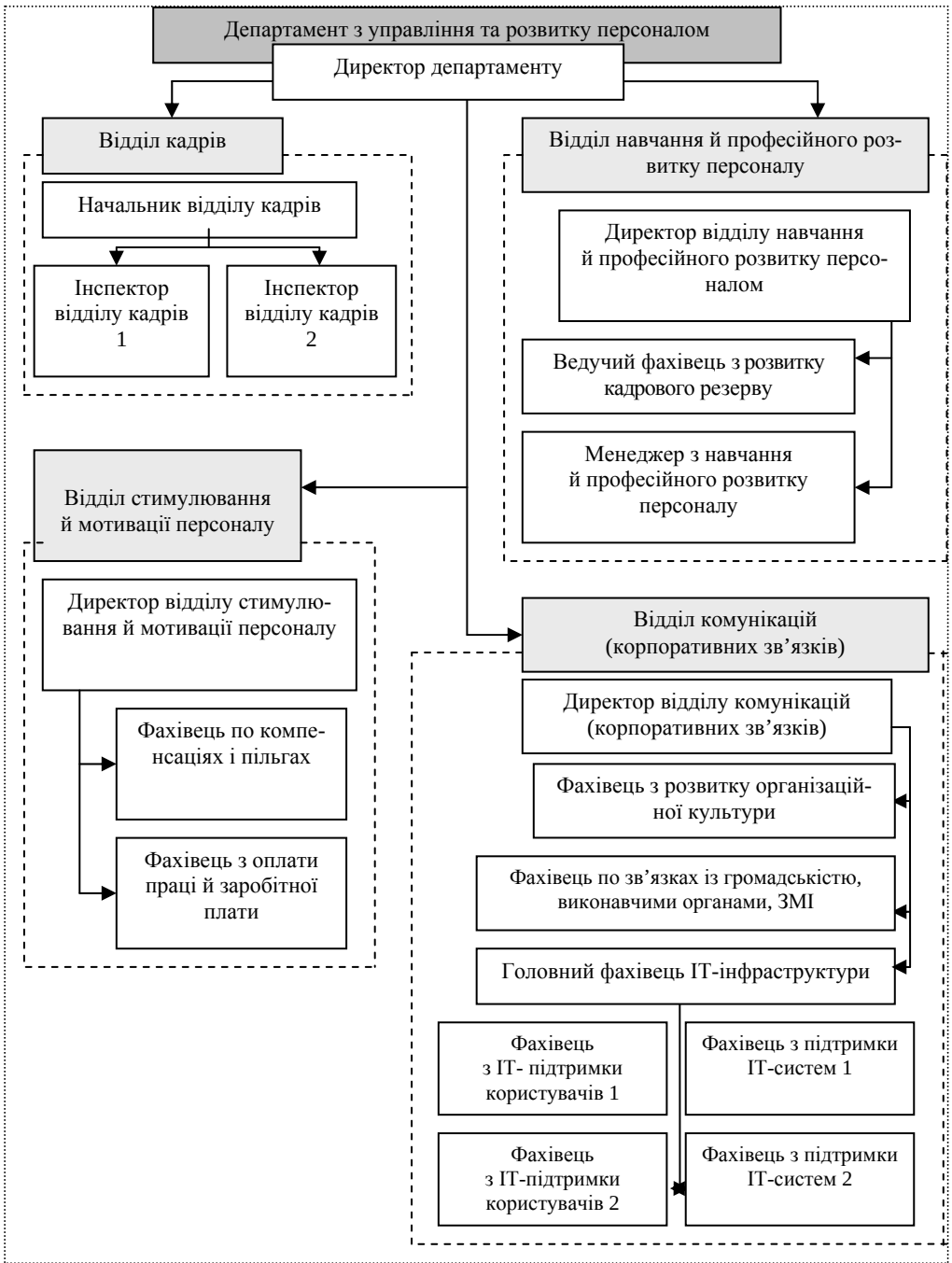


Рис. 2. Рекомендована органіграма департаменту з управління та розвитку персоналом (для торговельного підприємства «Х» із чисельністю працівників більше 200 осіб)

Такий підхід дозволяє максимально спростити існуючу оргструктуру управління, встановити єдину підлеглість та підвищити контрольованість і оперативність передачі інформації, зворотний зв'язок, скоротити чисельність працівників з виконання завдань щодо ОК. Підтвердженням цього є зниження ступеня навантаження генерального директора за кількістю безпосередніх підлеглих на 2 посади (директор департаменту з управління та розвитку персоналу замість начальника відділу кадрів, директора відділу автоматизації й інформаційних технологій, директора відділу зв'язків з громадськістю), що скоротить до 17 максимальну кількість його можливих зв'язків з розвитку ОК [7, с. 441], та зниження коефіцієнта зайнятості* на 0,14–0,32 для виконання окремого завдання з формування й розвитку ОК, у якому брав безпосередню участь автор.

Специфіці складання Кодексу корпоративної етики як дієвого інструмента регламентації процесу формування ОК присвячено роботи [4; 8–11]. Досліджувані автором чотири Кодекси корпоративної етики торговельних підприємств Донецького регіону (на інших 6 підприємствах зазначений регламент відсутній) переважно мають вісім розділів, у розрізі яких установлено недоліки та запропоновано шляхи удосконалення (табл. 2).

До загальних недоліків належать: проект документа не виносився на обговорення трудового колективу; занадто об'ємності й офіційності, відсутність прикладів, що робить зміст Кодексу незрозумілим та «обтяжливим», особливо для працівників нижчої ланки управління; формальність, недієвість документа; крайності у розголошенні змісту (абсолютна відкритість і доступність у деталях або «комерційна таємниця»).

Для їхнього подолання фахівці пропонують таке:

− при викладанні змісту дотримуватися структурованості, чіткості, лаконічності, уникати зайвих пояснень «прописних істин»; додати зрозумілі приклади (бажано з історії діяльності підприємства), що сприятиме кращому розумінню й запам'ятовуванню регламенту;

− затвердити певний орган (посаду), в обов'язки якого входитиме відстеження дотримання норм Кодексу, врегулювання ситуацій, на які немає чіткої інструкції дій, розробка пропозицій щодо змістовного наповнення регламенту;

− оформити Кодекс у вигляді яскравої брошури, яку урочисто вручати новим співробітникам, розташувати її на видному й доступному місці у кожному відділі; окремі фрази цитувати біля входу у приміщення, канцелярських аксесуарах, рекламних плакатах тощо;

розмістити електронний варіант Кодексу на власному сайті, зміст супроводити яскравими фотографіями із життя підприємства згідно з контекстом; додати стислі й зрозумілі приклади, пояснення;

− залучити трудовий колектив до розробки або доопрацювання регламенту (провести загальну нараду, конкурс ідей із заохоченнями та призами із формування загальної місії, стратегії, рекламного лозунгу, стилістики оформлення приміщень, символіки підприємства тощо), що є додатковою мотивацією для подальшого дотримання Кодексу;

− періодично проводити внутрішньофірмові тренінги й семінари із обговоренням етичних проблем, конфліктних ситуацій та шляхів їх недопущення із посиланням на відповідні норми Кодексу;

*Коефіцієнт зайнятості для реалізації завдання розраховувався, як чисельність працівників, які виконують поставлене завдання/ Загальна чисельність працівників, які реалізують функцію з формування й оцінки ОК.

Таблиця 2

Результати контент-аналізу Кодексів корпоративної етики торговельних підприємств Донецького регіону у розрізі окремих розділів та шляхи удосконалення

Розділ Кодексу корпоративної етики	Встановлені недоліки	Шляхи удосконалення
Місія і корпоративні цінності	Копіювання місії і корпоративних цінностей успішних компаній без врахування власної специфіки бізнесу і політики керівництва. Далекі від реальності (високоідейні), «розмиті» цінності компанії	Залучення до процесу розробки місії і встановлення цінностей компанії трудового колективу. Анкетування трудового колективу та інших зацікавлених сторін для визначення ключових цінностей. Розкриття основних етапів створення та функціонування підприємства (у т. ч. нагороди та досягнення)
Відносини підприємства і співробітників	Форма викладання у вигляді зведення важко виконуваних (далеких від реальності) правил. Занадто деталізоване викладання вимог до зовнішнього вигляду, правил поведінки, спілкування, стану робочого місця співробітників	Застосовувати гнучкий підхід з формування вимог до співробітників
Відносини із конкурентами	Далекі від реальності принципи відносин із конкурентами	Формування більш реальних, враховуючих специфіку діяльності підприємства, принципів відносин із конкурентами
Відносини із контрагентами	Занадто затеоретизовані вимоги до потенційних контрагентів	Формування більш реальних, враховуючих специфіку діяльності підприємства, вимог до потенційних контрагентів
Відносини із акціонерами	Далекі від реальності принципи відносин із акціонерами	Формування більш реальних, враховуючих специфіку діяльності підприємства, принципів відносин із акціонерами. Залучення до формування змісту розділу акціонерів
Конфлікт інтересів	Незрозумілість/відсутність пояснень щодо ризиків, які виникають при конфлікті інтересів	Наведення прикладів виникнення конфлікту інтересів та їхнього попередження. Розбір конфліктних ситуацій на періодичних внутрішніх тренінгах, семінарах та шляхи їх недопущення
Розповсюдження інформації	«Розмитість» у визнанні конфіденційної інформації	Чіткість визначення інформації, що визнається конфіденційною. Конкретний перелік інформації, яка має статус конфіденційної
Відповідальність	Відсутність визначення санкцій за порушення Кодексу співробітниками	Чіткість визначення спеціального органу або відповідальної особи за своєчасне виявлення порушень норм Кодексу. Розробка механізму заохочень за виконання норм Кодексу. Введення «листів ознайомлення» із змістом Кодексу. Працівник письмово підтверджує, що ознайомлений зі змістом Кодексу і попереджений про санкції за його порушення

Джерело: авторська розробка.

– забезпечити зворотний зв'язок щодо виконання норм Кодексу («телефон довіри», скринька скарг і пропозицій) на підставі дотримання суворої конфіденційності.

Наступною формою реалізації регламентації є Посадова інструкція фахівця з розвитку ОК, що встановлює кваліфікаційні вимоги, функціональні обов'язки, права, відповідальність, умови роботи та взаємовідносини (зв'язки) за професією, посадою.

Метод нормування знаходить відображення у затверджених нормах матеріальних, фінансових, трудових витрат (кошторисах), професіограмі, персонограмі фахівця з розвитку ОК.

Інформаційно-професійну модель посади фахівця з розвитку ОК з точки зору професійних здібностей, які повинна мати особа, котра претендує на зазначену посаду, дисертантом побудовано у вигляді професіограми. Інформаційно-психологічну модель характеру особистості, що розкриває психологічні якості, які притаманні особі, що займатиме посаду фахівця з розвитку ОК, зображено у вигляді персонограми.

Для цього автор склав психологічний і професійний паспорти посади фахівця з розвитку ОК, що, відповідно, містять у собі перелік 30 особистих якостей, здібностей і 20 професійних. Формалізовані робочі професіограма й персонограма мають вигляд проранжованих експертами (30 керівників різних рівнів управління) за значимістю професійно-особистісних якостей і компетенцій фахівця з розвитку ОК, з яких надалі обрано 10 найважливіших. Погодженість думок експертів вважається високою, оскільки коефіцієнт конкордації 0,78 > 0,6, а коефіцієнт кореляції Пірсона r = 0,68 (рис. 3, 4).

Серед основних якостей, притаманних особі, яка претендує на посаду фахівця з розвитку ОК, є високі комунікативні здібності, наявність лідерських якостей та аналітичний склад розуму, вміння працювати в режимі численних завдань; серед професійних здібностей – вміння працювати з людьми, вміння консолідувати результати аналізу, робити висновки, навички розробки та супроводу внутрішньофірмових документів з розвитку ОК, досвід роботи з анкетування, опитування, фокус-групових дискусій, спостереження, інтерв'ю.

Загальне ознайомлення суб'єктів формування й оцінки ОК із порядком виконання їхньої роботи краще проводити у вигляді письмової форми інструктування через ознайомлення під підпис із змістом Внутрішньокорпоративного стандарту «Методика оцінки організаційної культури підприємства». З метою поточної координації роботи та роз'яснення спірних моментів, не викладених детально у стандарті, доречне проведення інструктажів (первісного, поточного, заключного) в усній формі.

Таким чином, розробка й затвердження наведених у питанні документів (табл. 1) є основою організації процесу формування й оцінки ОК, дієвість механізму якого залежатиме від вищого керівництва. Зауважимо, що перелік зазначених форм, з одного боку є неостаточним, а з іншого, – доречність затвердження всіх документі, в повинна оцінюватися, враховуючи чисельність персоналу, масштаби діяльності підприємства, стадію життєвого циклу.

Порушення балансу між необхідною кількістю організаційних документів та їхньою фактичною кількістю може негативно вплинути на процес формування й оцінку ОК. З цією метою доречним є розрахунок коефіцієнта нормативного забезпечення ОК.

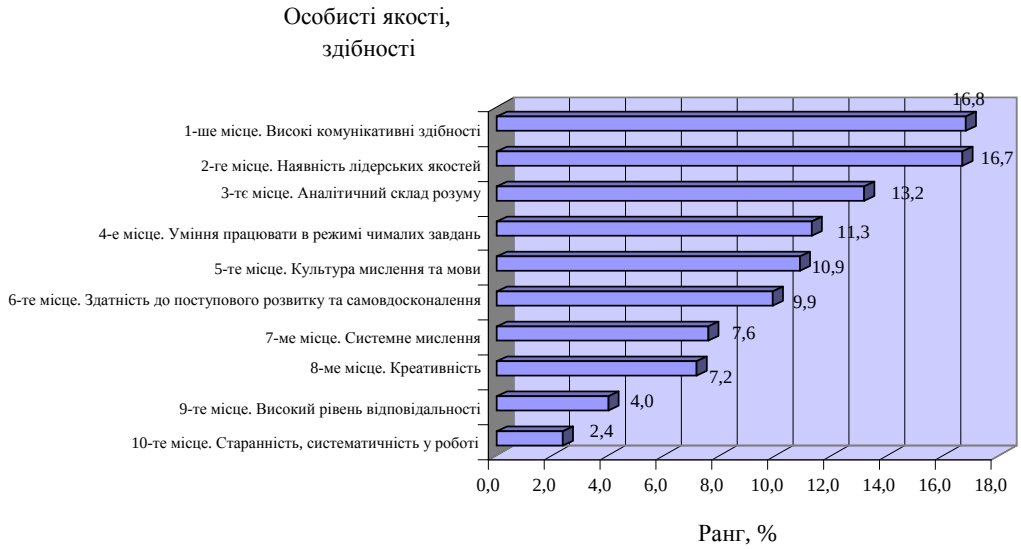


Рис. 3. Персонограма фахівця з розвитку організаційної культури (рангова значимість особистих якостей та здібностей)



Рис. 4. Професіограма фахівця з розвитку організаційної культури (рангова значимість професійних здібностей)

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Підсумовуючи вищесказане, зазначимо: реалізація організаційної функції досягається шляхом регламентації, нормування й інструктування процесу формування й оцінки якості ОК. Автором проведено порівняльну характеристику методів за сутністю, метою, суб'єктом формування й формою реалізації. Ступінь реалізації організаційної функції торговельними підприємствами Донецького регіону загалом оцінено як незадовільний, що дало змогу запропонувати шляхи підвищення її ефективності у розрізі регламентації, нормування, інструктування.

З метою успішного втілення функції розкрито специфіку складання внутрішньофірмових документів з формування й оцінки ОК, а саме: Положення про ОК, Положення про департамент з управління та розвитку персоналом, Органіграма організаційної структури департаменту з управління та розвитку персоналом, Посадова інструкція фахівця з розвитку ОК, Персонограма й Професіограма

фахівця з розвитку ОК. Розробка й затвердження зазначених документів є основою успішної організації процесу формування й оцінки культури підприємства.

Перспективами у подальшому напрямку є розробка та апробація методики оцінки якості ОК торговельних підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Захарчин Г. М.** Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г. М. Захарчин. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 276 с.
2. **Балабанова Л. В.** Корпоративне управління : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, Л. А. Лутай; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Ін-т економіки і упр., каф. маркетинг. менедж., каф. економіки і менедж. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2010. – 307 с.
3. **Харчишина О. В.** Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості : монографія / О. В. Харчишина. – Житомир : Вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2011. – 289 с.
4. **Сіменко І. В.** Якість системи управління підприємствами: методологія, організація, практика : монографія / І. В. Сіменко; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2009. – 394 с.
5. **Захарчин Г. М.** Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства: монографія / Г. М. Захарчин. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 276 с.
6. Автоматизированная система управления предприятием : учеб. пособ. для техн. спец. вузов / Б. В. Власов [и др.] ; ред. Б. В. Власов. – М. : Высш. школа, 1977. – 224 с. : ил. – Библиогр. : с. 223.
7. **Осовська Г. В.** Основи менеджменту : підручник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
8. **Тесакова Н.** Миссия и корпоративный кодекс / Н. Тесакова. – М. : РИП-холдинг, 2003. – 188 с.
9. **Ульяновский А. В.** Корпоративный имидж : технологии формирования для максимального роста бизнеса / А. В. Ульяновський. – 2-е изд., дораб. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.
10. **Петрунин Ю. Ю.** Корпоративная культура и корпоративная этика / Ю. Ю. Петрунин, В. К. Борисов // Этика бизнеса. – М., 2000. – С. 92–120.
11. **Баюра Д. О.** Система корпоративного управління в Україні : стан та перспективи розвитку : монографія / Д. О. Баюра // К. : Вид-чо-поліграф. центр «Київський університет», 2009 – 288 с.

Надійшла до редколегії 09.10.2013

УДК 338.24.01

В. В. Дідух
Національний технічний університет України «КПІ», м. Київ

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РЕІНЖИНІРИНГУ В СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПЕРЕПРОЕКТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У науковій статті обґрунтовано та уточнено сутнісні характеристики реінжинірингу бізнес-процесів. Проведено компаративний аналіз інструментів перепроектування бізнес-процесів. Проаналізовано низку підходів до застосування інструментарію перетворень на підприємствах. Виявлено місце реінжинірингу серед поширеної інструментальної бази організаційної діяльності підприємств. Узагальнено визначення реінжинірингу бізнес-процесів, що базується на сферах застосування та рівні охоплення. Розроблено структурно-логічну схему взаємозв'язків інструментів перепроектування.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесу, інструментарій перепроектування, автоматизація, оптимізація, реорганізація, реструктуризація, інжиніринг.

В научной статье обосновано и уточнено сущностные характеристики реинжиниринга бизнес-процессов. Проведено компаративный анализ инструментов перепроектирования бизнес-процессов. Проанализировано ряд подходов к применению инструментария преобразований на предприятиях. Обнаружено место реинжиниринга среди распространенной инструментальной базы организационной деятельности предприятий. Обобщено определение реинжиниринга бизнес-процессов, которое основано на сферах применения и уровнях охвата. Разработано структурно-логическую схему взаимосвязей инструментов перепроектирования.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процесса, инструментарий перепроектирования, автоматизация, оптимизация, реорганизация, реструктуризация, инжиниринг.

The scientific article substantiates and specifies the essential characteristics of business processes reengineering. A comparative analysis of business processes reengineering tools is conducted. A number of approaches to the implementation of transformational tools in the framework of enterprise are analyzed. The position of reengineering among other widely used tools of organizational activity of the enterprise is defined. Generalized definition of business process reengineering, based on the scope and level of coverage, is elaborated. A structural logic chart of reengineering tools interconnections is developed.

Keywords: business processreengineering, reengineering tools, automation, optimization, reorganization, restructuring, engineering.

Діяльність промислових підприємств здійснюється в умовах невизначеності та постійно стикається з низкою проблем динамічного внутрішнього і зовнішнього середовища, що кардинально впливають на роботу бізнес-процесів. Ці умови стимулюють пошук та застосування інструментарію перепроектування бізнес-процесів з метою забезпечення належного рівня конкурентоспроможності на національному і закордонному ринках. Таким чином, перш ніж застосовувати певний методичний підхід до функціональних змін на підприємстві, необхідно ідентифікувати інструментарій перепроектування бізнес-процесів, виділити їхні характеристики та узгодити цілі підприємства з бажаними результатами. Кардинальним інструментом перепроектування бізнес-процесів є реінжиніринг бізнес-процесів. Водночас існує ціла низка аналогічних організаційних заходів, покликаних внести зміни в процес управління: автоматизація, оптимізація, реорганізація, реструктуризація, інжиніринг тощо.

Теоретико-методологічним підґрунтям перепроектування бізнес-процесів слугують наукові праці: О. О. Ільчука [1], П. В. Кутелєва [2], А. В. Козаченко [3].

© Дідух В. В., 2013

Порівнянню інструментарію організаційних перетворень присвячені дослідження: І. І. Мазура та В. Д. Шапіро [4], М. Д. Аістової [5], А. В. Бабакова [6], О. В. Пономарьова [7], Л. А. Козерод [8]. Водночас, не повною мірою виявлено місце реінжинірингу серед інших інструментів перепроектування бізнес-процесів. Обмежений моніторинг характеристик реінжинірингу бізнес-процесів не дозволяє ідентифікувати його серед поширеної інструментальної бази.

Метою дослідження є уточнення сутності реінжинірингу та обґрунтування його індивідуальних характеристик серед інструментів перепроектування. Для її досягнення планується вирішити такі завдання: провести порівняльний аналіз інструментарію перепроектування бізнес-процесів, дослідити концептуальні підходи до інструментів перепроектувань на підприємстві, що дозволить ідентифікувати реінжиніринг та уточнити його місце в системі організації виробництва.

Для уточнення сутності реінжинірингу здійснимо порівняльний аналіз у межах різного інструментарію перетворень, що відбувається на промислових підприємствах, а саме: автоматизація, оптимізація, реорганізація, реструктуризація та інжиніринг. Це дозволить нам виявити специфічні характеристики реінжинірингу бізнес-процесів.

Компаративний аналіз є підґрунтям для розуміння економічної природи реінжинірингу бізнес-процесів. Тому ми вважаємо за доцільне розглянути та проаналізувати й інші інструменти, що спрямовані на покращання виробничої діяльності підприємств (табл. 1):

Відмінність реінжинірингу бізнес-процесів та вищезазначених понять визначається тим, що зміст інших понять спрямований на поліпшення діяльності підприємства шляхом удосконалення існуючих бізнес-процесів. У свою чергу, реінжиніринг спрямований на суттєве перепроектування бізнес-процесів і стрибкоподібне зростання економічних показників діяльності підприємства [1, с. 102]. Але, водночас, кардинальний підхід реінжинірингу використовують уже більш лояльно, тому на підприємствах перепроектовують окремі бізнес-процеси та використовують природній чи діловий реінжиніринг.

Серед наукових досліджень, присвячених інструментарію перепроектувань, виділяють 4 основні концептуальні підходи, присвячені сутнісним характеристикам реінжинірингу.

1-й концептуальний підхід. І. І. Мазур і В. Д. Шапіро вважають, що процеси реорганізації пов’язані зі змінами в організаційній та управлінській сферах, а процеси реструктуризації пов’язані зі всіма аспектами діяльності підприємства [4]. Зауважимо, що одним з інструментів реструктуризації є виведення підприємства з кризи за рахунок злиття чи поглинання та її застосовують у тому випадку, коли підприємство потрібно виводити з кризового стану. Водночас, реінжиніринг виступає ширшим і охоплюючим інструментом, тому що процеси реінжинірингу пов’язані зі всіма аспектами діяльності підприємства на будь-якій стадії розвитку, незалежно від фінансового стану і проблем підприємства. В залежності від класифікації реінжинірингу і методологічного підходу, виділяють кардинальні, масштабні перетворення всієї діяльності або часткові зміни проблемних процесів. Це робить реінжиніринг універсальним інструментом, що може бути застосований для суттєвого або поступового покращання функціонування підприємства.

Таблиця 1

Компаративний аналіз інструментів перепроектувань*

№ п/п	Назва інструменту	Цілі перепроектування	Спільне з реінжинірингом
1.	Автоматизація	Здійснення бізнес-процесів без втручання людини, підвищення економічних, енергомічних та інших показників якості процесу	Скорочення часу на виконання бізнес-процесів. Підвищення ефективності виробничого процесу. Підвищення безпеки. Підвищення екологічності. Підвищення економічності
2.	Оптимізація	Максимально ефективне використання внутрішніх бізнес-процесів підприємства.	Підвищення показників результативності, вартості, часу, якості, фрагментації бізнес-процесу
3.	Реорганізація	Виведення підприємства з кризового стану. Підвищення ефективності виробництва, посилення самостійності підрозділів, зменшення витрат на управління, підвищення гнучкості управління, збільшення швидкості обміну інформацією та прийняття управлінських рішень	Проведення реорганізації зверху вниз, скорочення числа рівнів управління (скорочення штату), зміна керівництва
4.	Реструктуризація	Виведення підприємства з кризи	Фінансове оздоровлення підприємства, збільшується випуск продукції і ринкової вартості власного капіталу; підвищується ефективність виробництва, покращуються економічні та фінансові показники функціонування компанії; посилюється конкурентоспроможність компанії за рахунок злиття чи поглинання
5.	Інжиніринг, бізнес-інжиніринг	Удосконалення бізнес-процесів підприємства методом проектування бізнес-процесів новостворюваних організацій або бізнес-процесів нових видів бізнесу в існуючих організаціях з урахуванням передового досвіду і принципу оптимальності в управлінні процесами	Підготовка виробничих процесів для нормального перебігу виробництва та реалізації продукції, проектування бізнес-процесів, об'єднаних в єдиному інформаційному полі
6.	Реінжиніринг бізнес-процесів	Підвищення конкурентоспроможності підприємства, вихід з кризи, підвищення ефективності управління, удосконалення, оптимізація, інжиніринг бізнес-процесів, реорганізація та реструктуризація підприємства на основі бізнес-процесів	Зниження витрати, збільшення продуктивності праці, підвищення швидкості виконання замовлень та послуг, покращання якості продукції, скорочення штату

*Складено автором на основі джерел [1–3; 9–12].

2-й підхід. М. Д. Аістова вважає, що реструктуризація – це зміни організаційної структури та структури власності активів, у т. ч. реорганізація – це зміни в організаційно-правовій формі підприємства. А реінжиніринг – це зміни бізнес-процесів та функцій менеджменту [5]. Оскільки бізнес-процеси – це наскрізні

взаємопов'язані процеси підприємства, що охоплюють усі сфери функціонування виробничо-комерційної діяльності, а реінжиніринг – це кардинальні зміни усіх бізнес-процесів, то в залежності від поставлених цілей та обраних бізнес-процесів, підприємства застосовують реінжиніринг. З метою перетворень на рівні структури управління, управління персоналом, скорочення штату, зміна технології виробництва, підвищення інноваційності продукції та інше.

3-й підхід. А. В. Бабаков і О. В. Пономарьов вважають, що реструктуризація відрізняється від інших інструментів перетворень тим, що охоплює всі основні підсистеми структури підприємства, тоді як інші перепроектовують лише окремі з них. Тому реструктуризація є найбільш комплексною і глибокою формою перетворення і містить в собі комбінацію перетворень у формі модернізації, реінжинірингу, реорганізації [6–7]. Ми вважаємо, що реінжиніринг навпаки охоплює всі ланки перетворень підприємства і відрізняється способом перетворень, тривалістю та кількістю. Також реінжиніринг бізнес-процесів спрямований не тільки на виведення підприємств із кризового стану, але і на поліпшення усіх показників його діяльності.

4-й підхід. Л. А. Козерод вважає, що при здійсненні кардинальних змін у діяльності підприємства на основі реінжинірингу бізнес-процесів залучають інші інструменти перепроектувань, що виконуються за умови чітко розробленої стратегії. За умови, що реорганізація – це зміни структури відділів, управління; реструктуризація – це зміна системи функціонування підприємства, форми власності [8]. Тому відповідно з таким розподілом ці інструменти можна віднести до реінжинірингу, якщо вони направлені на кардинальне та швидке покращання основних показників діяльності підприємства.

Цей інструментарій реінжинірингу бізнес-процесів використовують на підприємствах у комплексі чи поєднанні, в залежності від цілей і поточного стану підприємства. Вибір окремого інструменту перепроектування бізнес-процесів залежить від масштабу змін, що відбудуться на підприємстві. Потреба у застосуванні комплексу таких інструментів на підприємстві свідчить про кризовий чи проблемний стан підприємства. А отже, необхідне застосування кардинальних і масштабних перетворень у функціонуванні підприємства. Розмежуємо ці інструменти за рівнем охоплення процедури перетворених бізнес-процесів підприємства: Автоматизація < Оптимізація < Інжиніринг < Реорганізація < Реструктуризація < Реінжиніринг (рис. 1):

Структурно-логічна схема взаємозв'язків інструментів перепроектування – це графічна система логічних зв'язків інструментарію перепроектування бізнес-процесів. Схематичне зображення місця реінжинірингу серед інструментів перепроектування дозволяє чітко ідентифікувати його серед поширеної інструментальної бази з метою уточнення та відображення наочності ступеня охопленості кожного інструменту.

Реінжиніринг має широку сферу застосування та тісно переплітається з іншими інструментами перепроектування бізнес-процесів і відрізняється ступенем охоплення різноспрямованих процесів та функцій, залежить від масштабу змін, що відбудуться на підприємстві та застосуванням для будь-якого напряму здійснення підприємницької діяльності.

Вважаємо за доцільне узагальнити визначення реінжинірингу та акцентувати увагу на застосуванні і рівні охоплення реінжинірингу, використовуючи певну класифікацію видів бізнес-процесів. При впровадженні на підприємстві реінжи-

нірингу потрібно враховувати певні цілі та конкретизувати реальні умови середовища функціонування підприємств, від яких залежить вид реінжинірингу, покладений в основу моделювання бізнес-процесів підприємства.



Рис. 1. Структурно-логічна схема взаємозв'язків інструментів перепроектування
(Джерело: розроблено автором)

Реінжиніринг бізнес-процесів – це процес суттєвого поліпшення існуючих бізнес-процесів, саме за рахунок їхнього кардинального перепроектування і підвищення ефективності функціонування апарату центрального управління, основних та забезпечуючих підрозділів з метою посилення і забезпечення довготривалих конкурентних позицій із залученням широкого спектру інструментів перепроектування. З даного визначення випливають такі принципи проведення реінжинірингу:

1. Реінжиніринг обов'язково ґрунтується на перепроектуванні тих бізнес-процесів, що вже функціонують на підприємстві.

2. До процедури здійснення реінжинірингу потрібно залучати управлінський апарат та працівників підприємства, оскільки саме вони добре орієнтуються в існуючих бізнес-процесах, відчувають проблемні ситуації і можуть вміло та ефективно запроваджувати нові бізнес-процеси.

3. Реінжиніринг бізнес-процесів потрібно застосовувати на підприємствах, що прагнуть підвищити ефективність своєї виробничо-комерційної діяльності. Нові перепроектовані бізнес-процеси, у більшості випадків, зможуть покращити основні показники, такі як продуктивність, прибутковість та ефективність, що забезпечить вихід підприємства з проблемної ситуації, кризи чи банкрутства.

4. Реінжиніринг доцільно використовувати у комплексі інструментарію перепроектування бізнес-процесів, тому що він охоплює певний спектр процедур.

Висновки. Питання, що стали предметом розгляду даної наукової статті, спрямовані на ідентифікацію інструментарію до перепроектування бізнес-процесів управління підприємством з метою уточнення сутності реінжинірингу та обґрунтування його індивідуальних характеристик.

Новизна отриманих результатів полягає у розробці структурно-логічної схеми взаємозв'язків інструментів перепроектувань, з метою виявлення місця реінжинірингу серед інших інструментів перепроектування бізнес-процесів.

Подальших наукових розвідок потребує дослідження процесного управління, в основні якого є процес, що виступає предметом дослідження реінжинірингу,

з метою ідентифікації бізнес-процесів підприємства та обґрунтування їхньої класифікації і сутнісних характеристик.

Бібліографічні посилання

1. **Ільчук О. О.** Особливості реінжинірингу трудового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / О. О. Ільчук, Н. Р. Тимошенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.11.
2. **Кутелев П. В.** Технология реинжиниринга бизнеса / П. В. Кутелов, И. В. Мишурова. – М. : МарТ ; Ростов н/Д. : МарТ, 2003. – 176 с.
3. **Козаченко А. В.** Практичні підходи до поліпшення бізнес-процесів: CASE – засоби моделювання [Електронний ресурс] / А. В. Козаченко маркетингу. – Режим доступу : http://www.easy-code.com.ua
4. **Мазур И. И.** Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро ; под общ. ред. И. И. Мазура. – М. : Экономика, 2001. – 456 с.
5. **Аистова М. Д.** Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М. : Альбина Паблишер, 2002. – 287с.
6. **Бабаков А. В.** Научное представление о реструктуризации и ее основные направления / А. В. Бабаков // Актуальные проблемы лесного комплекса : сбор. науч. трудов по итогам междунар. науч.-техн. конф. / Под ред. Е. А. Панфилова. – Брянск : БГИТА, 2007. – Вып. 20. – С. 154–159.
7. **Пономарьов О. В.** Сутність та складові реструктуризації підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Пономарьов. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-ournals/PSPE/2009_2/Ponomaryov_209.htm
8. **Козерод Л. А.** Реинжинирнг бизнес-процессов промышленного предприятия (на примере машиностроения) : автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Л. А. Козерод. – М., 2009.
9. Економічний словник-довідник / [авт.- уклад. Мочерний С. В.] – К. : Феміна, 1995. – 367 с.
10. **Демьянов А. К.** Хозяйственное право / А. К. Демьянов. – М. : Альфа-М, 2000. – 320 с.
11. Мала гірнича енциклопедія. В 3-х т. / за ред. В. С. Білецького. – Донецьк : Донбас, 2004.
12. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 496 с.

Надійшла до редколегії 22.09.2013

УДК 378.14

О. П. Крупський

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ЩО ДО ПИТАННЯ ЗВ'ЯЗКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ КУЛЬТУР НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто окремі підходи до визначення зв'язку організаційної та професійної культури; проаналізовано їх місце серед тріади культур: організаційної, професійна та національна; досліджено вплив культури на діяльність підприємства.

Ключові слова: професійна культура, організаційна культура, підприємство.

В статье рассмотрены отдельные подходы к определению связи организационной и профессиональной культур. Проанализированы их место среди триады культур: организационной, профессиональной и национальной. Исследовано влияние культуры на деятельность предприятия.

Ключевые слова: профессиональная культура, организационная культура, предприятие.

The article introduces different approaches to the determination of the connection between organizational and professional cultures. There was analyzed their role in the triad of organizational, national and professional cultures. There was also investigated the impact of the culture on the enterprise's activity.

Keywords: professional culture, organizational culture, enterprise.

Як показали численні дослідження, на даному етапі організаційна є ключовим чинником, що визначає конкурентоздатність підприємства [1]; дає керівнику можливість управляти емоціями співробітників на робочому місці шляхом поліпшення зв'язку в командах, змогу вирішувати конфлікти, зменшувати стрес; допомагають шукати вихід із кризових станів; стають запорукою успіху підприємства в загалі.

З іншого боку, людина-фахівець, є все більш вагомою конкурентною перевагою, яку може мати підприємство [2] і саме організаційна культура є тим важелем, що схиляє думку спеціаліста при виборі місця роботи. В сукупності все окреслене вище підвищує продуктивності діяльності підприємства, а також зумовлює актуальність дослідження даної проблеми.

Усвідомлюючи важливість обраної теми, все більше українських науковців приділяють значну увагу дослідженню різних аспектів організаційної та професійної культури. Так, цим питанням займались: М. І. Магура., М. Б. Курбатова, В. Г. Коновалова, Р. Л. Кричевський, Е. Шейн, У. Оучі, Р. Рютінгер, М. Армстронг та ін.

Розглянути місце й роль організаційної та професійної культури як факторів підвищення ефективності роботи підприємства.

Культура в загальному сенсі слова є концепцією полемічною, концепцією яка не піддається єдиному визначенню та не допускає однозначного трактування своїх функцій і структури. З огляду на специфіку дослідження, що проводиться, увагу буде зосереджено на трьох її складових: національній культурі, професійній і організаційній. Так, *національна культура* описує сукупність цінностей і практичного досвіду, які глибоко вкоренилися у свідомості людини [3]. *Організаційна культура* (ОК) може бути визначена як набір норм, переконань і цінностей, які, по-перше, поділяються членами організації; по-друге, призводять до спостережуваних поведінкових відмінностей на робочому місці; на відміну від

© Крупський О. П., 2013

національної, вона стосується відмінностей між людьми, компаніями, установами в межах однієї країни або визначної групи країн [3].

ОК знаходить прояв в таких речах, як: історія, що відображає причини та способи заснування організації, основні події її розвитку; основні функції та технології організації; цілі і завдання; розмір організації; місце розташування; система та засоби управління; персонал підприємства; зовнішнє середовище організації.

Щодо *професійної культури* (ПК), вона найчастіше розглядається як «субкультура» для національної та організаційної [4; 5] (хоча, й не є поширеною, але існує й інша точка зору: її місце – посередині між двома останніми, оскільки вона поєднує питання моралі, етики з практикою, а організаційна концентрується лише на останньому моменті [6]; (рис. 1)).

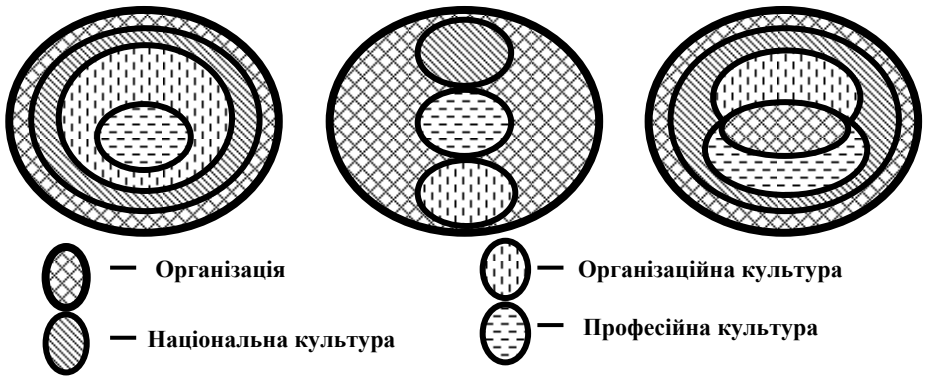


Рис. 1. Співвідношення культур в організації (узагальнено автором)

Професійна субкультура відрізняється володінням спеціалізованими знаннями; наданням, крім базових, ексклюзивних послуг, що передбачають наявність певної кваліфікації і здатність реагувати на непередбачувані ситуації; поєднання зусиль команди для отримання первинного контролю за результатами роботи; дотримання основних стандартів, заявлених в Кодексі етичної поведінки; зв'язок з іншими членами референтної групи тощо. Взаємодія професійних субкультур і домінуючою організаційної культури має бути чітко налагодженою, оскільки впливає на прийняття рішень на обох рівнях. Тим не менш, дослідження показують, що між культурами часто виникають протиріччя як по вертикалі, так і по горизонталі. Зокрема, організаційна культура періодично розглядається як посягання на здатність фахівця використовувати свої власні знання, судження, навички в інтересах всіх; як недовіра власному досвідові працівника, порушення міжнародних правил етичної поведінки під тиском конкретних вимог адміністрації [1]. Водночас, професійна культура передбачає побудування міцної основи, чіткої філософії, яка відокремлює одну професію від іншої [7].

A. Hochschild вважає професійну культуру «саваном, що приховує двозначність» [8]. *P. Bordieu* зазначає, що люди не народжуються в професії, але швидко набувають «соціально обумовлених» своєю професією схильностей [9]. *R. Boyatzis* дещо спрощує поняття, визначаючи його як модель поведінки, яка підходить і є прийнятною для кожного представника професії [10]. Аналізуючи професійну культуру як соціально-когнітивне явище, *T. H. Caria* виокремлює два аспекти,

в основі яких знаходяться відносини з мобілізації колективного знання. У першому випадку, це здійснюється з метою трансформації наукових абстрактних понять, отриманих в рамках формальної вищої освіти, в практичні навички; у другому – для ефективного обміну ресурсами й повноваженнями між різними групами в ході трудового процесу [11].

Отже, в широкому сенсі професійна культура може трактуватися як цінності й погляди, спільні для визначеної однорідної групи; як засіб створення, забезпечення інформацією й впливу на членів професійної спільноти. Взагалі, з очевидних причин, термін доцільно аналізувати у більш вузькому контексті – у безпосередній прив'язці до визначної галузі [12].

Перші серйозні спроби теоретично обгрунтувати важливість культури в діяльності підприємства були здійснені ще в першій половині минулого століття. У 1940 р. *F. Kluckhohn* , *C. Kluckhohn* and *F. Strodtbeck* , досліджували фундаментальних цінностей, що належать різним культурам. Вони виходили з існування «обмеженої кількості загальних людських проблем, що в будь-який час потребують спільних зусиль для їхнього вирішення»; доводили, спосіб (шлях, метод), у який група досягає окреслену мету, й є «її вікно у світ; її ціннісна орієнтація» (останню вчену розглядали як єдність п'яти елементів: часу, діяльності, відносин між окремими особами й людини – з навколишнім середовищем, а також природи самої людини) [13].

E. Schein підкреслював, що ігнорування соціальних груп в організаціях призвело до недооцінки важливості культури, розуміння якої витікає безпосередньо із спостереження за реальною поведінкою й з аналізу наявних даних, що, в свою чергу, спричиняють подальший науковий пошук [14]. Його безпосередня увага була сконцентрована на дослідженні організаційної культури, проте, як вказувалось вище, чітку межу між різними видами культур провести важко. На думку фахівця, під час створення підприємства засновники мають деяку уяву щодо того, яким буде середовище з огляду на культуру, в якій вони виросли. Але еволюція культури в компанії – багатоступінчастий процес, що відображає кілька етапів формування групи; кінцевим рахунком – взаємодія між припущеннями й теоріями, які засновники намагалися започаткувати, й власного досвіду визначеного колективу.

Дещо інший погляд на проблему у своїй книзі «Поза культурою» (1976) виклав *Edward T. Hall.* Він порівняв культуру з айсбергом (рис. 2) в тому сенсі, що кожен з нас бачить (чує, відчуває) речі, які знаходяться на поверхні, такі як музика, одяг, продукти харчування. Це ті елементи, які ми вперше помічаємо, коли відвідуємо незнайомий заклад або країну. Але ці елементи самі по собі не створюють культуру, бо існують аспекти, які залишаються непоміченими, проте, насправді представляють собою більшу частину визначеної культури. Ці глибинні, більш важливі аспекти стосуються переконань, цінностей і думок, що управляють поведінкою людей. Прикладом може слугувати ставлення до життя і смерті, планування й структури сім'ї, експресивності, націленість в бізнесі на угоду або відносини тощо. Розуміння тонкощів потребує значних зусиль і витрат часу, оскільки пов'язано з міжособистісними стосунками. Нездатність зрозуміти і визнати ці елементи, шари, які їх складають, а також побачити взаємний їхній вплив один на одного, й є основною причиною непорозумінь між професійними групами [15]. Особливо проблема загострюється, коли мова йде про компанію, що діє в міжнародному масштабі, або має персонал, який походить з різних країн (наприклад, в результаті утворення спільного підприємства або стратегічного альянсу).

Проблема крос-культурних протиріч була покладена і в основу теорії *G. Hofstede* , який побудував модель, що відома під його ім'ям. Акцент дослідження був зроблений на варіації й відмінностях цінностей між представниками різних націй. *Hofstede* отримав чотири виміри (пізніше був доданий п'ятий): дистанція влади, індивідуалізм і колективізм, мужність і жіночність, ступінь невизначеності, а також довго- і короткострокова орієнтація [16].

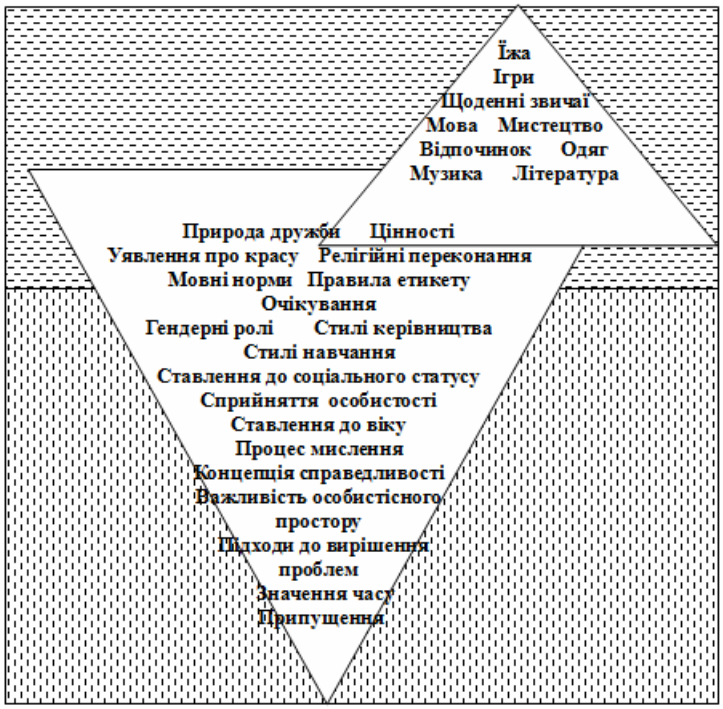


Рис. 2. Візуалізація моделі Hall

Необхідно усвідомлювати, що ні професійна, ні організаційна культура не утворюються спонтанно або випадково. Ці культури формуються, коли хтось бере на себе керівну роль щодо трансформації індивідуальних зусиль в колективні дії. На підприємствах ця роль прерогатива засновників. Воно може стати справжнім випробуванням, оскільки перевіряє здатність визначеної особи зробити власну ідеї загальними цінностями [17], в тому числі й перш за все, для професійного менеджменту, який, в кінцевому підсумку, найчастіше й відповідає як за клімат, так і за результати діяльності підприємства в цілому, і саме це е стратегій управління підприємством, а згодом і організаційною культурою підприємства.

У випадку невідповідності фактичних результатів реалізації стратегії управління організаційною культурою запланованим параметрам роботи підприємства потрібно проаналізувати які з культурних чинників надають найбільш питомий вплив на ці показники [18]. Так, при аналізі системи управління діяльністю вітчизняних підприємств різних розмірів та форм власності виявлено, що лише протягом останніх років починає акцентуватися увага саме на проблемі створення та удосконалення організаційної культури. Проте до цих пір вплив на ефективність роботи українських підприємств професійної та національної культур не розглядалося. На наш погляд, активізації цього напряму управління діяльністю підприємств сприяло би створенню об'єднань корпоративного типу, що безпосередньо

пов'язано з питанням формування та розвитку їх корпоративної культури і викликає необхідність перегляду підходу щодо процесу управління організаційною культурою кожної структурної одиниці корпоративного об'єднання.

Висновки. Отже, менеджер, який ставить за мету відігравати роль лідера в організації, повинен здійснити попередній аналіз внутрішнього її середовища й з'ясувати наявність і співвідношення національній, професійній і організаційній культур з усіма притаманними їм особливостями. Ця сторона життєвого циклу підприємства є не менш важливою за фінансову, збутову або маркетингову, оскільки накладає свою специфіку на виконування співробітниками всіх без виключення функцій. Ігнорування культурних особливостей підприємства може призвести до краху, в той час як урахування є необхідним але не достатнім фактором успіху й конкурентоздатності.

Будь-яка стратегія підприємства може бути реалізована тільки при наявності адекватної організаційної та професіональної культури. Не існує жодної організації, в середині якої тим чи іншим чином не склалася б визначена організаційна культура. Приєднуючись до компанії, нові спеціалісти приносять із собою певний набір культурних знань і досвіду, отриманих як від суспільства в цілому, так і від конкретних навчальних закладів і попередніх місць роботи. Цей набір буде перевірятися в умовах організаційної культури що вже склалася; його володар зможе знайти підтримку в колективі тільки у разі сприйняття існуючих переконань і їхньої інтерпретації відповідно до наявних вмінь і навичок. Обмін інформацією й знаннями спричиняє розвиток і зміцнення професійних субкультур, що, з одного боку, можуть доповнювати, а з іншого – вступати в протиріччя одна з одною.

Однак саме, професійна культура частково визначається стабільністю внутрішнього середовища компанії і вже сама є гарантом адекватності ОК умовам ринку. Без урахування особливостей організаційної культури окремі особи та групи професіоналів не можуть бути контрольовані належним чином. Професійні цінності, переконання й досвід повинні стати інструментом конкурентної переваги; у разі потреби – шансу на домінуюче становище підприємства. Таким чином, ПК може служити для отримання статус-кво, уточнення й змінення існуючої системи переконань, пояснення складності процесу адаптації, впровадження інновацій або виступати в якості основного засобу впливу, який буде спрямований на досягнення цілей всієї організації.

Перспективи подальших досліджень. Подальші роботи автора будуть присвячені впливу організаційної культури ефективність діяльності підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Becker L. B.** Organizational vs. Professional Culture in the Newsroom: Television News Directors' and Newspaper Editors' Hiring Decisions / L. B. Becker, C. A. Hollifield, G. M. Kosicki [Електронний ресурс] // Journal of Broadcasting & Electronic Media. – 2001. – Vol. 45(1). – P. 92. – Режим доступу : http://www.go.galegroup.com.vlib.interchange.at/ps/i.do?id=GALE %7CA73538392&v=2.1&u=wash89460&it=r&p=AONE&sw=w
2. **Tanner K.** Approaches to Biology Teaching and Learning Across the School-University Divide. Cultivating Conversations through Scientist - Teacher Partnerships / K. Tanner, C. Liesel, D. Allen // Cell Biology Education. – 2003. – 2(4). – P. 195–201.
3. **Horii T.** Cross-Cultural Teams: Modeling and Qualitative Analysis of Influences on Team Performance through Virtual Experiments. A thesis Submitted to the Department of Civil Engineering and the Committee on Graduate Studies [Електронний ресурс] / T. Horii. – Stanford University. – 2003. – 88 p. – Режим доступу : http://www.crgp.stanford.edu/conference_papers/TamakiCMOT.pdf

4. **Scott T.** Implementing Culture Change in Health Care: theory and practice / T. Scott, R. Mannion, H. Davies, M. Marshall // International Journal for Quality in Health Care. – 2003. – 15. – P. 111–118.
5. **Degeling P.** Do Professional Subcultures Set the Limits of Hospital Reform? / P. Degeling, J. Kennedy, M. Hill // Clinician in Management. – 1998. – 7. – P. 89–98.
6. **Gan X.** Professional Culture Compatibility and Performance in International Joint Ventures: a Chinese Experience : A Thesis Submitted to the Victoria University of Wellington in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Master of Management Studies Victoria University of Wellington / X. Gan. – 2008. – 178 p.
7. **Hays D. G.** A Discriminant Analysis of Gender and Counselor Professional Identity Development / D. G. Hays // Journal of Counseling and Development. – 2012. – 90.1. – Jan. – P. 55–62.
8. **Hochschild A.** The Managed Heart / A. Hochschild. – Berkeley, CA: University of California Press, 2003. – 307 p.
9. **Bordieu P.** Habitus: A Cultural Theory of Action' in Culture and Power: the Sociology of Pierre Bordieu / P. Bordieu. – The University of Chicago Press. – Chicago, 1997. – P. 95–115.
10. **Boyatzis R.** The Competent Manager: A Model for Effective Performance / R. Boyatzis. – New York : John Wiley & Sons, 1982. – 308 p.
11. **Caria T. H.** The Professional Culture of the primary school teacher in Portugal: A line of research undergoing development / T. H. Caria // SISIFO. Educational Sciences Journal. – 2007. – № 3. – P. 121–133.
12. **Wilson A.** Professional Identity and Culture within FE and the Effects of HE [Електронний ресурс] / A. Wilson. – Provision. – Hull College. – 37 p. – Режим доступу : http://www.2.hull.ac.uk/administration/pdf/federation_Professional%20identity%20culture % 20in%20FE.pdf
13. **Giulietti M.** Toward an Understanding of Contemporary Professional Culture : Report for Society for Applied Anthropology [Електронний ресурс] / M. Giulietti. – 2011 – 25 p. – Режим доступу : http://www.academia.edu/1314210/Toward_an_Understanding_of_Contemporary_ Professional_Culture
14. **Gallagher T.** Understanding other Cultures: the Value Orientations Method [Електронний ресурс] / **T. Gallagher** // Oregon State University Extension Service. – Minneapolis, MN, 2001. – July. – 12 p. – Режим доступу : http://www.leadershipeducators.org/Resources/ Documents/Conferences/Minneapolis/ Gallagher.pdf
15. **Schein E. H.** The Role of the Founder in Creating Organizational Culture [Електронний ресурс] / E. H. Schein // Organizational Dynamics. – 1983. – Vol. 12 (1). – P. 13–28. – Режим доступу : http://www.content.ebscohost.com.vlib.interchange.at/pdf10/pdf/1983/ODM/
16. **Eberlein M.** Culture as a Critical Success Factor for Successful Global Project Management in Multi-national IT Service Projects [Електронний ресурс] / M. Eberlein // Journal of Information Technology Management. – 2008. – Vol. XIX. – № 3. – 42 p. – Режим доступу : http://www.jitm.ubalt.edu/XIX-3/article4.pdf
17. **Orozco E.** Defining Culture and its Impact on Practice [Електронний ресурс] / E. Orozco // Migrant Health Newsline. – 2012. – 4 (3). – Vol. 29 (1). – Jan-Feb. – Режим доступу : http://www.go.galegroup.com.vlib.interchange.at/ps/i.do?action=interpret&id=GALE %7CA283835207&v=2.1&u=wash89460&it=r&p=AONE&sw=w&authCount=1
18. **Shi X.** Cultural Bistance between China and US across Globe Model and Hofstede Model [Електронний ресурс] / X. Shi, J. Wang // International Business and Management. – 2011. – 2.1. – Feb. – 28. – P. 11. – Режим доступу : http://www.cscanada.net/index.php/ibm/index

Надійшла до редакції 21.10.2013

УДК 338.45:621.311] (477)

С. О. Смирнов, С. Я. Касян
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ІННОВАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ SMART GRID У СИСТЕМІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті порівняно погляди представників провідних наукових шкіл щодо концепції інноваційного перетворення електроенергетики – Smart Grid. Визначено особливості керування інтелектуальними електронними мережами в Україні. Оцінено маркетингові та практичні аспекти впровадження високоточних інтелектуальних комунікаційних технологій Smart Grid в Україні та світі. Окреслено, що енергетична та економічна безпека функціонування суб'єктів господарювання та великих галузевих об'єднань забезпечується саме на основі використання здобутків прогресивних інноваційних технологій у сфері електроенергетики.

Ключові слова: електроенергетичні системи, ринок, інтелектуальні електронні мережі, енергетичний менеджмент, концепція Smart Grid, інновації, споживачі.

В статье сравнены взгляды представителей ведущих научных школ относительно концепции инновационного превращения электроэнергетики – Smart Grid. Определены особенности управления интеллектуальными электронными сетями в Украине. Оценены маркетинговые и практические аспекты внедрения высокоточных интеллектуальных коммуникационных технологий Smart Grid в Украине и мире. Описано, что энергетическая и экономическая безопасность функционирования субъектов ведения хозяйства и больших отраслевых объединений обеспечивается именно на основе использования достижений прогрессивных инновационных технологий в сфере электроэнергетики.

Ключевые слова: электроэнергетические системы, рынок, интеллектуальные электронные сети, энергетический менеджмент, концепция Smart Grid, инновации, потребители.

The article contains a thorough comparison of the views of representatives of leading scientific schools concerning the concept of innovative transformation of electric power industry – Smart Grid. Features of managing the intellectual electric networks in Ukraine are determined. Marketing and practical aspects of introducing high-precision intelligent communication Smart Grid technologies in Ukraine and worldwide are evaluated. It is outlined that energy and economic security of functioning of business entities and big branch associations is provided on the basis of implementing the achievements of progressive innovative technologies in the sphere of energy industry.

Keywords: electrical energy systems, market, intellectual electronic networks, energy management, concept of Smart Grid, innovations, consumers.

Вітчизняні та світові енергетичні ринки характеризуються сталою тенденцією до зростання на основі системного збільшення попиту на енергетичні ресурси. При цьому важливими є раціональне координування та розподілення енергетичних потоків у рамках енергетичної системи підприємств, промислових об'єднань країни. Ефективне енергозабезпечення, генерування та розподіл енергії у сучасних мережах сприяють підвищенню конкурентоспроможності господарських суб'єктів, регіонів. Досягнення високої надійності в енергозабезпеченні, підвищення якості споживчого задоволення внаслідок високої якості отримуваної клієнтами енергії можливе завдяки провадженню сучасних інноваційних, інформаційних рішень у сфері енергетики.

Застосування інформаційно-комунікативних технологій спонукає до посилення вимог щодо економічної ефективності комплексу маркетингових технологій високотехнологічних підприємств. Міжнародна бізнес-взаємодія енергогенеруючих та енергопостачаючих компаній привертає увагу дослідників до формування їхніх міжнародних маркетингових стратегій, які передусім зумовлюються географічними масштабами ділової активності.

© Смирнов С. О., Касян С. Я., 2013

Технологічний прорив у сфері управління енергетикою базується на використанні технологій Smart Grid та інтелектуальних енергетичних мереж, пов'язаних з обґрунтованим і раціональним перерозподіленням електричної та теплової мережі у побутових та промислових енергетичних системах. Винагорода за інноваторство формується шляхом спонукання внутрішнього персоналу енергорозподільчих підприємств до впровадження винаходів щодо функціонування електричних мереж, за що працівники отримують позитивні доплати. Проблемам енергетичного менеджменту та впровадження інноваційних технологій управління інтелектуальними енергетичними мережами присвячені праці таких учених, як О. В. Горняк, В. О. Гулевич, С. П. Денисюк, Л. Х. Доленко, В. Я. Жуйков, О. В. Зозульов, О. В. Кириленко, П. В. Круш, В. М. Миленький, В. Є. Новицький, В. І. Подвігіна, Б. С. Стогній, Ю. І. Якименко. У цих працях детально висвітлено функціонування електроенергетичних систем. Проте потребують поглиблення аналізу та методичного уточнення комплекс питань, пов'язаних з визначенням вітчизняної специфіки запровадження сучасної інноваційної концепції Smart Grid. Доречно також оцінити функціонування високотехнологічних сегментів світового і українського енергетичного ринків у взаємозв'язку з їхнім інфраструктурним забезпеченням.

Ураховуючи значне розповсюдження інновацій та інформаційно-програмних технологій, слід визначити **мету даної статті**: розвиток теоретико-методичних положень енергетичного менеджменту промислових підприємств на базі запровадження інтелектуальних енергетичних мереж. Відповідно до зазначеної мети в роботі поставлені такі завдання:

– порівняти погляди представників провідних наукових шкіл щодо концепції інноваційного перетворення електроенергетики – Smart Grid;

– визначити вітчизняні особливості керування інтелектуальними електроннми мережами;

– оцінити маркетингові та практичні аспекти впровадження високоточних інтелектуальних комунікаційних технологій Smart Grid в Україні та світі.

Об'єктом дослідження є процес енергетичного менеджменту промислових підприємств.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні положення з організації і координування енергетичного менеджменту підприємств України на основі системного впровадження інноваційної концепції Smart Grid.

У пропонованій статті використано такі методи дослідження: системний підхід до аналізу енергетичної галузі, узагальнення, спостереження, порівняльний аналіз, синтез, методи адаптації релевантного інструментарію маркетингу та інноваційний менеджмент.

Вивчення споживчих сегментів підтверджує, що раціональне розподілення енергетичних потоків сприяє заощадженню витрат юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. При дослідженні поведінки кінцевих споживачів послуг енергогенеруючих компаній слід ураховувати психологічні аспекти їхньої поведінки разом з особливістю стилю життя.

Більшість учених вважає, що сучасні технологічні платформи Smart Grid дозволяють чітко інтегрувати і узгодити у часі енергетичні потоки відновлюваних та традиційних джерел енергії, що втілюються на базі інноваційної трансформації електроенергетичної галузі. Представники наукових шкіл Інституту електродинаміки НАН України та Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» Б. С. Стогній, О. В. Кириленко, С. П. Денисюк

серед певних засад позитивної трансформації електроенергетики доречно виділяють подібність енергетичної інфраструктури до інтернет-системи, застосування електричних мереж та впровадження інноваційної концепції розвитку галузі [1, с. 45]. Вони обґрунтовано вважають придатність для України у запровадженні концепції електроенергетичної системи (ЕЕС), що базується на інтеграції, автоматичній регуляції, використанні відновлюваних джерел енергії. Така система відображає у її побудові використання інтелектуальних електронних мереж (ІЕМ) [1, с. 45].

Дослідники справедливо зауважують про важливість урахування запитів споживачів енергетичних ресурсів з урахуванням співвідношення їхніх прагнень та реального потенціалу енергетичної системи [1, с. 46]. На нашу думку, комплексне запровадження технологій Smart Grid в українській енергетичній сфері має відбуватися на основі маркетингового підходу, коли визначається маркетинговий інноваційний потенціал суб'єктів енергетичного ринку та маркетингові показники ринкової кон'юнктури. У цьому контексті науковці доречно наголошують на необхідності застосування клієнтоорієнтованого підходу до організації функціонування енергетичних підприємств у рамках суцільної мережі. При цьому економічно ефективною є розподілена генерація енергії в рамках економічної системи, що сприяє заощадженню часу і коштів та збільшенню задоволеності клієнтів [1, с. 46–48].

О. В. Горняк, Л. Х. Доленко, як представники наукової економічної школи Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, наголошують на важливості системного впровадження продуктових інновацій, що на основі еволюції споживчих запитів, смаків і переваг є важливою ознакою імперативного розвитку суб'єктів господарювання у глобальному економічному просторі [2, с. 51].

А. В. Кириленко, Ю. І. Якименко, В. Я. Жуйков, С. П. Денисюк, які представляють наукові школи Інституту електродинаміки НАН України та Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», доцільно наводять основні положення концепції інноваційного перетворення електроенергетики – Smart Grid, такі як системне удосконалення, мережева глобальна подібність, перехід на більш високий технологічний базис, багаторівневість та комплексність праць з енергопостачання, інноваційна сутність [3]. Технологічну платформу та економічну базу концепції Smart Grid відповідно до визначення Інституту інженерів з електротехніки та електроніки (англ. Institute of Electrical and Electronics Engineers, IEEE) слід розуміти як «концепцію повністю інтегрованої, саморегульованої і такої, що самостійно поновлюється, електроенергетичної системи, що має мережеву топологію та містить усі генеруючі джерела, магістральні і розподільчі мережі та всі види споживачів електричної енергії, керовані єдиною мережею автоматизованих пристроїв у режимі реального часу [3]». На наш погляд, серед позитивних переваг такого визначення слід виділити інтегрованість та самодостатність описуваної енергетичної системи. Хоча слід також більше звертати увагу на комплекс аспектів взаємодії із споживачами енергетичних послуг.

Згідно з дослідженнями компанії Zpryme Research & Consulting, енергетичні мережі повинні 24 години на добу, щодня кожного року, узгоджувати і балансувати процес розподілення потоків ресурсів, що мають різне енергетичне походження. Таке балансування відбувається на основі зіставлення напрямків та величини енергетичних потоків із активним використанням вимірювальних приладів та методів зворотного зв'язку. Вони правильно виокремлюють завдання

з розвитку Smart Grid, наголошуючи на важливих сегментах, на які регулярно спрямовуються технологічні потоки від Smart Grid. До таких сегментів учені відносять:

– визначення та автоматизація розподілу енергетичних ресурсів;
– економіко-організаційні засади керування електротехнічним обладнанням;
– аналіз руху і накопичення нетрадиційних і поновлюваних енергетичних ресурсів [4].

Очевидно, всебічне дослідження енергетичних ринків сприяє встановленню істинних напрямків та вартостей енергетичних потоків, які узгоджуються та перерозподіляються завдяки запровадженню сучасних інтелектуальних мереж. Встановлення комплексу лічильників розходу енергетичних ресурсів дозволяє постійно проводити моніторинг та аналіз витрат енергії в економічній системі підприємства, групи суб'єктів господарювання, об'єднаних партнерськими та інтеграційними зв'язками. До такої групи підприємств, на яких встановлено високотехнологічне обладнання та виготовляється інноваційна продукція, може бути застосовано кластерний та маркетинговий аналізи.

Представник наукової школи промислового маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» О. В. Зозульов наводить методику аналізу маркетингового середовища підприємства, яка базується на визначенні симптоматики, з'ясуванні причин, виборі ринкової політики та корегуючому впливі на формування продуктової стратегії промислових підприємств [5, с. 165, 166]. Вважаємо, що ця методика за певних уточнень може бути впроваджена у процесі аналізу маркетингового середовища господарських суб'єктів на енергетичному ринку України. Дослідник справедливо виокремлює такі важливі етапи аналізу маркетингового середовища підприємств, як аналіз (декомпозиція) та синтез (композиція) [5, с. 165, 166]. Така організація аналізу сприяє виявленню глибинних сил і тенденцій у маркетинговому середовищі, що дозволяє обґрунтовано і правильно формувати маркетингову політику енергетичних підприємств та впроваджувати інтелектуальні підходи до управління енергетичними (електричними) мережами.

Розвиток глобалізації інформатики, на думку вчених Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України В. Є. Новицького, В. М. Миленького, зумовлює синкретичний характер прогресу та підвищення інформаційномісткості технологій [6, с. 25]. Це природно пояснює поширення застосування інформативно-комунікаційних технологій у сфері генерації і розподілу енергетичних потоків у площині сучасних глобальних і регіональних економічних систем. Очевидно, що підвищення частки інформаційно-комунікативних технологій у ВВП, про яке доречно зазначають учені, дає змогу більш комплексно використовувати такі технології в роботі енергогенеруючих та енергорозподільчих мереж. Дослідники стверджують про наявність матеріальних та гуманітарних складників у інформаційному полі, які сприяють підвищенню інформаційно місткості продукції та покращанню основних компетенцій і здібностей працівників [6, с. 28–30].

П. В. Круш, В. І. Подвігіна, В. О. Гулевич, досліджуючи організацію енергетичного господарства підприємств, комплексно визначають завдання у ході координування енергообслуговування. Дослідники доречно наголошують на важливому місці енергетики у структурі паливно-енергетичного комплексу України, ролі Національної комісії регулювання електроенергетики (НКРЕ) у процессі створення та функціонування електричних мереж у державі [7, с. 430–434].

Вважаємо, що потребують уточнення та більш детального аналізу відповідно до існуючого аспекту певної глобальної невизначеності основних економічних процесів, структура та механізм функціонування енергетичного ринку України, зокрема, маркетингові засади розвитку енергорозподільчих мереж.

Відповідно до цього концепція Smart Grid передбачає певне розпорошення незначних генеруючих потужностей, що є, як правило, нетрадиційними джерелами енергії. Завдяки новітнім інтелектуальним технологіям, що знаходяться в рамках цієї концепції, можна координувати інформаційні потоки з цих різних джерел, зменшувати втрати енергії у мережі завдяки набору «розумних» лічильників. Зауважимо, що інноваційне стратегічне управління персоналом передбачає спонукання до технологічної та організаційної творчості кожного індивіда.

Важливим моментом є підтримка з боку фонду чистих технологій (the Clean Technology Fund), спрямованих у майбутньому на певне поширення технологій Smart Grid, що вдало супроводжується удосконаленням енергетичної мережі та розвитком сервісних послуг у сфері енергопостачання та енергоспоживання в Україні. Дійсно, українська об'єднана енергетична система (Ukrainian Unified Power System (UPS)) зараз потребує активного впровадження енергозаощаджуючих технологій на основі широкого залучення до ресурсного забезпечення господарських процесів саме поновлюваних джерел енергії. На сьогодні, особливо у Південно-Східному регіоні України, особливої уваги потребують впровадження додаткових ефективних науково-практичних підходів щодо розповсюдження енергії завдяки існуючій мережі. При цьому доцільно вводити додаткові потужності, встановлювати лічильники та вимірювальне обладнання, сприяти впровадженню енергозберігаючих та поширених у використанні поновлюваних енергетичних джерел.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України, як головний виконавець передбачуваного проекту, повинно регулювати існуючі програми координування господарських одиниць (Energy program coordination unit (EPCU)) для удосконалення функціонування гідро-, атомної енергетики у співпраці зі Світовим банком та важливими міжнародними фінансово-інвестиційними організаціями та інноваційними фондами. Погоджуємося з позицією провідних світових і європейських фахівців у сфері енергетичного менеджменту, що слід активно впроваджувати технології Smart Grid у площину української енергетичної системи (The Ukraine Power System (UPS)), розвиваючи поставки відновлюваних джерел енергії (Renewable Energy Supply (RES)) [8].

Відомі в Україні і світі суб'єкти господарювання – група «Астерос», компанії Cisco, Intel, FreshTel займаються системним упровадженням високоточних інтелектуальних комунікаційних технологій Smart Grid в Україні. Завдяки концепції Smart Grid енергетичні мережі провідних підприємств набувають рис гнучкості, безпеки, надійності та сумісності. Компанія Intel комплексно підвищує продуктивність та успішність використання електроенергії на своїх серверних системах, а компанія FreshTel розробила інформаційний продукт WiMAX, який забезпечує ефективне запровадження технологій Smart Grid. Згідно з С. Катковою, група «Астерос» – впровадження інтелектуальних мережевих технологій в енергетиці України сприяє енергозаощадженню, поглибленню цінової варіації на послуги з енергозабезпечення, підвищенню терміну експлуатації енергетичного обладнання [9].

Як приклад наведемо екосистему Smart Grid, упроваджену в компанії Cisco, яка узгоджує господарську діяльність таких економічних агентів, як системні інтегратори, постачальники послуг, матеріалів, технологій, логістичні операто-

ри. Маркетингова взаємодія в рамках такої спільноти розширює можливості для розвитку IP-інфраструктури у ході побудови інтелектуальних енергетичних мереж [9]. Вважаємо, що наведений вітчизняний і світовий досвід упровадження концепції Smart Grid є хорошою практикою, яку потрібно вдосконалювати і розширювати для побудови ефективної інтелектуальної енергетичної інфраструктури на мікро-, мезо- та макрорівнях української економіки.

Зауважимо, що компанія General Electric Energy є провідною економічною одиницею за кількістю розробок у сфері Smart Grid. Важливо балансувати розвиток таких інтелектуальних технологій у енергетиці, впроваджуючи їх як в урядовому, так і в приватному секторах економіки [10]. Від самого початку компанія General Electric Energy створювала технології Smart Grid як сучасні розв'язання у сфері отримання енергії за рахунок нетрадиційних джерел [3].

У Дніпропетровській області інтенсивно розвиваються і впроваджуються технології з удосконалення розподілення енергії. Так, один із найістотніших економічних агентів на енергетичному ринку області – підприємство «ДТЕК Дніпробленерго» в 2012 році на впровадження інноваційних технологій щодо покращання функціонування генеруючих потужностей та розподільчих мереж вклала близько 37 млн. євро. До 2016 року на «ДТЕК Дніпробленерго» заплановано освоїти ще 213 млн. євро [11]. Дане підприємство організовує свою енергетичну, маркетингову політику на основі системного впровадження концепцій SMART GRID і SMART METERING, які дозволяють використовувати інтелектуальні центри управління та обліку витрат енергетичних потоків у мережах.

Упродовж останніх років спостерігається значна активність щодо впровадження технологій отримання енергії завдяки поновлюваним джерелам. НКРЕ України у 2013 році затвердила бюджет комплексу інвестиційних рішень «ДТЕК Дніпробленерго» у сумі 349,423 млн грн, яку заплановано спрямовувати на розвиток електричних мереж та удосконалення роботи обладнання [11]. На наш погляд, значущим є потік вартості у 28 млн грн, який на цьому підприємстві у 2013 році спрямований на зменшення зайвих витрат електричної енергії на основі запровадження комплексу інтелектуальних лічильників, які обчислюють енергетичні витрати цільових клієнтів (охоплення складає понад 22 тис. клієнтів).

Президент німецького товариства міжнародного співробітництва (GIZ) Антон Вірт зазначає про високий економічний потенціал технологій Smart Grid. Представник компанії «Сіменс Україна» Павел Бакулін доречно наголошує на важливості застосування безперервного моніторингу енергетичних потоків, що приводить до отримання певного економічного ефекту. Такий моніторинг насправді забезпечує стабільність якості постачання електричної енергії та підтримання взаємодії зі споживачами під час функціонування сучасних електричних мереж. Цікавим і значущим моментом при цьому є забезпечення споживачам можливості вільно визначати тарифи та цілодобово мати інформацію про свої енергетичні витрати. Крім того, користувачам інтелектуальних електричних мереж надається можливість брати участь у генерації енергії, коли створювані ними енергетичні потоки можуть поставлятися до мережі [12]. На наш погляд, сучасні тенденції кастомізації, диференціації товарної пропозиції повинні обов'язково ураховувати розробники енергетичних мереж, посилюючи акцент на встановленні ефективного взаємного діалогу зі споживачами, розширюючи їх залучення у процеси продукування та розподілення енергії. Це знаходиться у рамках світових тенденцій до посилення демократизації основних економічних процесів.

Найбільше впроваджуються сучасні технологічні рішення Smart Grid в енергетичній сфері Китаю, інвестиції в яку згідно із дослідженнями компанії Zpryme Research & Consulting у 2010 році склали 7,32 млрд. доларів США. Протягом цього часу в подібні інноваційні енергетичні технології США спрямували близько $7,09 млрд. доларів. Також відповідно до даних за 2010 рік значними темпами впроваджуються основні положення концепції Smart Grid в енергетичні системи таких країн, як Японія (849 млн. доларів США), Південна Корея (824 млн. доларів США), Іспанія (807 млн. доларів США) [4].

Значного розповсюдження використання технологічних платформ Smart Grid набуло у Китайській Народній Республіці. Зокрема, підвищена інноваційна активність помітна у спеціальних економічних зонах та на промислових підприємствах у провінції Ляонін. Також певний економічний потенціал має активізація операційно-виробничої діяльності у зонах, що знаходяться неподалік корднів КНДР. Інтенсифікація господарчої діяльності спостерігається у китайській провінції Цзілінь.

Високі значення конкурентоспроможності японської продукції досягнуті здебільшого за рахунок застосування технологічних новинок на ринку енергетичного обладнання. Особливо високий рівень якості спостерігається серед товарної японської пропозиції на ринку побутових електронних товарів. При цьому економічна ефективність функціонування електричних мереж забезпечується за рахунок впровадження сучасного високотехнологічного електрично-розподільчого обладнання. Водночас варто враховувати тенденцію до транснаціональності у економічній діяльності відомих енергетичних компаній. Успішною маркетинговою політикою на цільових ринках енергогенеруючих компаній може бути розширення ринку та системне впровадження технологічних і маркетингових інновацій.

Основні маркетингові дії високотехнологічної компанії HTC, Тайвань упродовж останніх років сприяли поліпшенню її клієнтоорієнтованості, на основі упровадження норм корпоративної соціальної відповідальності. При безпечному господарюванні застосовуються принципи та моделі екологічного маркетингу відповідно до стандартів ISO 14064-1. Дотримання стандартів екологічної безпеки обґрунтовано здійснюється упродовж усіх ланок ланцюга постачання. Соціально-відповідальне господарювання цієї компанії відображено у кодексі поведінки постачальників HTC [13].

Високі значення конкурентних переваг японських підприємств за рахунок системного впровадження сучасних інноваційних технологій дозволяють поступово розширювати свої ринкові частки на світових ринках, створюючи значний маркетинговий інноваційний потенціал. Споживачі схвально оцінюють дизайн та інші естетичні складові японських товарів. Особливо поєднуються дизайн та сучасні інноваційні технології при збиранні японських автомобілів та мотоциклів таких всесвітньовідомих брендів, як Honda, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Suzuki, Toyota, Yamaha.

Наукомісткі розробки в енергетичній сфері, зокрема технології Smart Grid, дозволяють підвищити економічну ефективність розподілу енергії за її видами. Конкурентоспроможність високотехнологічної продукції на внутрішньому ринку досягається за рахунок системного впровадження енергозаощаджуючих технологій, що дозволяє знизити собівартість вітчизняної продукції та покращити її якісні властивості. Вагоме значення для функціонування інтелектуальних розподільчих мереж має економічне забезпечення виробництва програмного забезпечення. Відзначимо ефективну організацію маркетингової діяльності компанії «Квазар-Мікро», яка вдало впроваджує на ринках сучасні інформаційні техноло-

гії. У цій високотехнологічній сфері достатньо розповсюдженим є підряд замовлень на розробку сучасних комунікаційних технологій. Велику увагу досягненню енергозаощадження та енергоефективності кінцевих електронних систем приділяє всесвітньовідома компанія Texas Instruments (США), яка є лідером на ринку аналогових інтегральних схем [14].

Сучасні промислові виставки-огляди високотехнологічного промислового обладнання привертають увагу до висвітлення питання оформлення експонатів, викладки рекламно-комунікаційних матеріалів у формах, зручних для відвідувачів, які є потенційними клієнтами. Застосування польового аудиту дозволяє підвищити комунікаційну ефективність участі інноваційних енергетичних підприємств у всесвітньовідомих виставках енергетичного обладнання, обговореннях застосування новітніх технологій розподілу ресурсів у енергетичних мережах. Сприяє налагодженню ефективної маркетингової взаємодії участь вітчизняних енергетичних підприємств у виставках як високотехнологічного обладнання, так і комп'ютерної техніки, програмного забезпечення. До таких комунікаційних заходів належить виставка «ENTER'EX», що організується завдяки діяльності рекламно-видавничої компанії «Євроіндекс».

Отже, значні можливості для розповсюдження сучасних інтелектуальних систем Smart Grid в електроенергетиці та у подібних промислових галузях надає організація та консолідація бізнесу в формі холдингових компаній. Саме такі холдингові структури дозволяють акумулювати значні фінансові ресурси, які планується спрямовувати у нові енергетичні технології та рішення. Поєднання суміжних сфер економічної діяльності підприємств у межах холдингової компанії дозволяє покращити процеси маркетингової бізнес-взаємодії, що сприяє підвищенню ефективності від координування та регулювання основних енергетичних потоків на високотехнологічних ринках. Тобто, диверсифікація господарчої діяльності в межах функціонування сучасних холдингових структур управління зумовлює зменшення основних ризиків, що дозволяє формувати більш розвинуті організаційні схеми управління в енергетиці, які характеризуються значною економічною ефективністю.

Інформацію про сучасні технології в енергетиці та енергетичні продукти можна отримати через мережу Інтернет завдяки добре підготовленим та інформаційно наповненим сайтам відомих енергетичних компаній. Цілодобовий режим взаємного контакту з клієнтами дозволить збільшити ступінь поінформованості споживачів про особливості надання послуг у постачанні енергії.

Висновки. Досягнення вигідних ринкових позицій на енергетичних ринках забезпечується системним впровадженням сучасних інноваційних технологій, якими, безперечно, є Smart Grid та енергетичні інтелектуальні системи. Конкурентоспроможність таких об'єктів забезпечується синхронізацією та перерозподілом енергетичних витрат та більшою продуктивністю генерації енергетичних потоків. Енергетична та економічна безпека функціонування суб'єктів господарювання та великих галузевих об'єднань забезпечується саме на основі використання здобутків прогресивних інноваційних технологій у сфері електроенергетики.

Соціально-економічною ефективністю упровадження інноваційних енергетичних і інформаційних технологій є економія суспільної праці та заощадження важливих ресурсів. Результати фундаментальних досліджень відіграють важливу роль у функціонуванні інноваційних фірм на енергоринках. При цьому важливим є досягнення комерціалізації інновацій. Розвиток ІТ-компаній сприяє пришвидшенню інформаційного і ринкового обміну, розповсюдженню іннова-

цій. Технологічні переваги інтелектуальних енергетичних мереж дозволяють отримати значну інноваційну продуктивність високотехнологічного енергетичного обладнання. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є оцінювання організації та координування логістичного сервісу в інноваційних енергетичних мережах.

Бібліографічні посилання

1. **Стогній Б. С.** Інтелектуальні електричні мережі електроенергетичних систем та їхнє технологічне забезпечення / Б. С. Стогній, О. В. Кириленко, С. П. Денисюк // Технічна електродинаміка. – 2010. – № 6. – С. 44–50.
2. **Горняк О. В.** Особливості розвитку підприємств в умовах невизначеності оточуючого середовища / О. В. Горняк, Л. Х. Доленко // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2011. – Т. 16. – Вип. 20. – С. 45–54.
3. **Кириленко А. В.** Преобразователи параметров электроэнергии в SMART системах энергетики / А. В. Кириленко, Ю. И. Якименко, В. Я. Жуйков, С. П. Денисюк // Праці ІЕД НАНУ [Електронний ресурс]. – 2010. – Спецвип. 18. – ISSN 1727-9895. – Режим доступу : http://www.ess.kpi.ua/index.php/en/archive/past-conferences/ess10-2?layout=edit&id=71
4. Офіційна сторінка освітнього сайта «Екологія життя». Розумні електромережі або що таке Smart Grid [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/rozumni-elektromerezhi-abo-shcho-take-smart-grid
5. **Зозулев А. В.** Промышленный маркетинг: рыночная стратегия : учеб. пособ. / А. В. Зозулев. – К. : Центр учебной литературы, 2010. – 576 с.
6. **Новицький В. Є.** Інформатизація в системі пріоритетів соціально-економічного розвитку та глобальної конкуренції / В. Є. Новицький, В. М. Миленький // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку : наук.-практ. вид. – 2011. – № 1. – С. 24–34.
7. **Круш П. В.** Організація виробництва : підруч. / за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвігіної, В. О. Гулевич. – К. : Каравела, 2010. – 536 с.
8. Офіційний сайт Організації міжнародного розвитку бізнесу DEVEX. Smart Grid Project in Ukraine : Consulting Services for the Preparation of a Feasibility Study for Modernization of Ukraine's Power Grid to Facilitate Integration of Renewable Energy Sources [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.devex.com/en/projects/smart-grid-project-in-ukraine-consulting-services-for-the-preparation-of-a-feasibility-study-for-modernization-of-ukraine-s-power-grid-to-facilitate-i
9. Офіційний сайт компанії Cisco. Когда энергетика в Украине станет умной? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cisco.com/web/UA/about/news/2013/01/011013c.html
10. ЭлектроВести. Портал про энергоснабжение. Перспективы развития технологии «smart grid» в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elektrovesti.net/16327_perspektivy-razvitiya-tekhnologii-smart-grid-v-ukraine
11. Офіційна сторінка Центру Поновлюваної Енергетики. «Днепрооблэнерго» представило проекты энергоэффективности в Европейском парламенте [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rencentre.com/news-and-insights/8316
12. Офіційний сайт компанії «Сіменс Україна». Наук.-практ. конф. Smart Grid. Технології «розумних» розподільчих електричних мереж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cee.siemens.com/web/ua/ru/news_press/news/2013/Pages/Workshop-conference-Smart-Grid-technologies-for-smart-electrical-distribution-system.aspx
13. Офіційний сайт компанії HTC. Корпоративна відповідальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.htc.com/ua/about/corporate-responsibility/
14. Офіційна сторінка підприємства «Квазар-мікро. Компоненти і системи». Розділ: актуальні новини, 26.03.2012. Поновлення постачань мікросхем Texas Instruments і National Semiconductor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.km-cs.com/index.html

Надійшла до редколегії 26.09.2013

УДК 658.7

О. В. Трифонова, А. В. Петлай
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

СТРУКТУРА ЛОГІСТИЧНОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку підприємств хімічної галузі України особливу актуальність мають питання застосування логістичних підходів в управлінні операційним циклом підприємства. У даній статті розглянуті різноманітні теоретичні підходи до визначення категорії «логістичний цикл», а також погляд різних авторів на складові логістичного циклу виробничого підприємства. У даній роботі обгрунтовано доцільність включення в структуру логістичного циклу підприємства етапу планування. Окрема увага відводиться розгляду принципів оптимального управління промисловими підприємствами.
Ключові слова: логістичний цикл, структура логістичного циклу, логістичний потенціал, оптимальність.

На современном этапе развития предприятий химической отрасли Украины особенно актуальны вопросы применения логистических подходов в управлении операционным циклом предприятия. В данной статье рассмотрены различные теоретические подходы к определению категории «логистический цикл», а также взгляд разных авторов на составляющие логистического цикла производственного предприятия. В данной работе обосновано целесообразность включения в структуру логистического цикла предприятия этапа планирования. Отдельное внимание отводится рассмотрению принципов оптимального управления промышленными предприятиями.
Ключевые слова: логистический цикл, структура логистического цикла, логистический потенциал, оптимальность.

On the modern stage of development of enterprises of the chemical industry of Ukraine the issues of application of logistics approaches in the management of enterprise operating cycle have a particular topicality. The given article deals with various theoretical approaches to the definition of the category of «logistics cycle», as well as examines the views of different authors on the constituents of logistics cycle of production enterprise. The expediency of incorporating the planning stage into the structure of logistics cycle of enterprise is substantiated in the paper. Particular attention is devoted to the consideration of the principles of optimal management of industrial enterprises.
Keywords: logistics cycle, structure of logistics cycle, logistics potential, optimality.

Швидкість постачання, виробництва та збуту нерозривно пов'язана із швидкістю обороту грошових коштів, що підвищує прибутковість виробничого підприємства. Ефективність управління логістичним циклом впливає на ефективність функціонування підприємства загалом, що особливо актуально для підприємств хімічної промисловості України, де логістичні підходи при управлінні підприємствами або не застосовуються взагалі, або недостатньо ефективно.

Питаннями дослідження логістичного циклу займалися такі вчені, як М. А. Окландер, Н. В. Якименко, Р. В. Галенін, С. А. Лопа, Е. В. Нехода та ін. Публікації Е. В. Неходи присвячені дослідженню сутності логістичного циклу, зв'язку управління логістичним циклом з концепцією управління ланцюгами поставок. У наукових працях М. А. Окландера досліджена структура та функціональні складові логістичного циклу. Питання оптимізації управління логістичним циклом розглядаються в статтях Н. В. Якименко. Р. В. Галенін та С. А. Лопа акцентують увагу на оптимальному балансі якості та вартості логістичних послуг. Водночас, проблемам управління ефективністю логістичного циклу не приділяється належної уваги, що зумовлює актуальність досліджень саме в цьому напрямку.

© Трифонова О. В., Петлай А. В., 2013

Метою статті є дослідження теоретичних підходів до розуміння категорії «логістичний цикл підприємства» та визначення особливостей організації логістичного циклу підприємств хімічної промисловості.

Хімічна промисловість – це комплексна галузь промисловості, що забезпечує всі галузі промисловості хімічними та технологічними матеріалами та виробляє товари масового споживання [1].

Підприємства хімічної промисловості – це, зазвичай, великі та середні виробничі підприємства, що мають певну специфіку господарювання, і, як наслідок, побудови логістичного циклу та управління ним.

Специфічними рисами функціонування підприємств хімічної промисловості є можливість та швидкість псування сировини. Цей фактор впливає на умови зберігання сировини та готової продукції, а також на планування графіків реалізації продукції, що, зокрема, відображається на логістичному циклі. Таким чином, серед підприємств хімічної промисловості можна виокремити такі, сировина та кінцева продукція яких не піддається швидкому псуванню, і інші, строк реалізації готової продукції яких має відповідати термінам придатності.

Поняття «логістичний цикл» у статті [2, с. 514] трактується як проміжок часу з моменту отримання замовлення на постачання продукції до його виконання, а також відстрочка платежу споживача. Цей погляд на визначення поняття «логістичний цикл» поділяється також науковцями, які є прихильниками концепції управління ланцюгом поставок.

Концепція управління ланцюгами поставок, як зазначено в роботі [3, с. 89], покликана оптимізувати логістичний цикл, регламентувати процеси з точки зору витрат коштів, ресурсів та часу, приймати оптимальні рішення щодо дилеми «виробляти чи купувати» та передачі окремих логістичних процесів спеціалізованим компаніям на аутсорсинг.

Логістичний підхід до організації функціонального циклу підприємства дозволяє розширити сферу організації виробництва, включивши в неї не тільки процеси переробки матеріальних ресурсів, але й їхньої закупівлі та розподілу, тобто перейти від організації виробничих процесів до організації матеріальних потоків і виконання замовлень із відповідним підходом до споживача. Як зазначено у роботі [4, с. 210], саме такий перехід дозволяє створити замкнену систему формування й управління матеріальним потоком і забезпечити просування матеріалів від конкретного джерела до споживача в процесі виконання замовлення.

Концепція управління логістичним ланцюжком усіх взаємозалежних, узгоджених функціональних циклів, що підтримують повний цикл основних і супутніх потоків, як підкреслює Н.В. Якименко [5, с. 299], орієнтована на «наскрізну» оптимізацію ресурсів на всьому плині – від вихідних постачальників до кінцевих споживачів. Таким чином, усі підприємства-учасники ланцюжка інтегруються в єдиний простір, в якому оптимізація витрат виконується за рахунок синергічного ефекту від концентрації спільних зусиль.

У статті Р. В. Галеніна та С. А. Лопи «Ефективність логістичних процесів на підприємстві» [6, с. 91] дуже чітко акцентується увага на аспекті якості логістичних послуг, з чого випливає думка про те, що економія має бути не на шкоду якості логістичних послуг, що надає підприємство, оскільки кожен клієнт сьогодні шукає найкращі умови, найзручніші послуги на додачу до основного продукту, із відповідним сервісним обслуговування за найнижчою ціною, тобто оптимальне співвідношення ціни та якості.

У статті Л. В. Забуранної [7, с. 262] висвітлюється думка про неподільність логістичного циклу підприємства. Таким чином, усі стадії логістичного циклу підприємства повинні оцінюватися рівнем їхнього впливу на тривалість усього господарського циклу, а також величиною витрат на його здійснення. Для підвищення ефективності логістичного циклу, за думкою авторки, необхідно досягти гармонії між цими двома показниками.

Логістична система підприємства забезпечує необхідний набір послуг при максимально можливому зменшенні асоційованих витрат, що зумовлені виконанням логістичних операцій. Логістична політика розробляється з урахуванням двох чинників – бажаного рівня сервісу та мінімальної величини логістичних витрат. Логістична система, як зазначено в статті [6, с. 90], встановлює між ними баланс, вигідний як споживачеві, так і постачальнику. Мета логістичної політики – балансувати рівень сервісу та величину логістичних витрат для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Практично будь-який рівень сервісу досягається за прийнятних логістичних витрат.

Підвищення ефективності управління логістичним циклом залежить від наявного на підприємстві логістичного потенціалу. В основі формування логістичного потенціалу лежить обґрунтування обсягу ресурсів, необхідних для забезпечення необхідного рівня якості логістичного сервісу. На стадії визначення оптимальних ресурсів, стверджує Н. В. Якименко [5, с. 299], відбувається перетворення матеріальних, інформаційних, фінансових потоків у необхідні та достатні за рівнем сервісні потоки з відповідним інформаційним і фінансовим супроводом.

У статті Н.В. Якименко [5, с. 299] акцентується увага на тому, що оптимальне управління передбачає визначення деякої найкращої схеми потоків. У зв'язку з цим слід особливо відзначити важливу особливість управління логістичним циклом – оптимум буде динамічним, тобто оптимальна динамічна схема потоків. Авторкою наводиться перелік принципів оптимального управління потоками, проте не всі з цих принципів є суттєво важливими при управлінні логістичними потоками підприємств хімічної промисловості. На нашу думку, перелік принципів оптимального управління потоками є дещо розширеним, тому не всі принципи із запропонованого Н.В. Якименко переліку є актуальними саме для підприємств хімічної промисловості. Наприклад, такий принцип, як облік наявності залишків вагонів у споживачів, запропонований автором є необов'язковим, оскільки від споживачів не надходить зворотний матеріальний потік (за винятком випадків виявлення браку і т. п.), тому транспорт, залучений до постачання готової продукції споживачам, має повертатися згідно з графіком, а не простоювати у споживача.

Отже, на основі вищевикладеного, хочемо запропонувати своє бачення принципів оптимального управління логістичними потоками, адаптоване для підприємств хімічної промисловості:

1) оптимальна прив'язка постачальників до споживачів у динаміці;

2) оптимальна динамічна схема потоків;

3) облік прогнозу завантажених і порожніх вагонопотоків;

4) можливість узгодження прибуття різних потоків до одного й того ж споживача;

5) облік реального часу руху потоків по ділянках у конкретних обставинах (наприклад – резерви часу для ремонту, забезпеченість локомотивами, завантаженість шляхів тощо);

6) максимізація динамічних резервів транспортної системи.

На нашу думку, оптимальна динамічна схема потоків передбачає можливість розрахунку оптимальної схеми потоків, коли частина потоків перебуває в русі, тому ці два принципи за суттю є одним і тим же. Управління потоками повинно максимізувати динамічні резерви транспортної системи, тобто підвищити швидкість реагування на зміни розміру та складу потоків у часі.

У статті «Аспекти функціонування транспортно-логістичних кластерів в Україні та оптимізація управління їх потоковими процесами» авторка надає таке тлумачення логістичного циклу: «Функціональний цикл виконання замовлень споживачів для виробничих підприємств або оптових торгових компаній включає відповідно такі комбіновані функціональні цикли: постачання (закупівлі) матеріальних ресурсів та / або готової продукції, матеріально-технічне забезпечення (підтримка) виробництва, фізичний розподіл (дистрибуція)». Таке визначення, на нашу думку, якнайкраще сприяє розумінню структури та складових логістичного циклу.

Структура логістичного циклу підприємства, представлена М. А. Окландером в роботі [8, с. 101], може бути основою для створення уявлення про організацію логістичного циклу, характерного для підприємств хімічної промисловості (рис. 1).

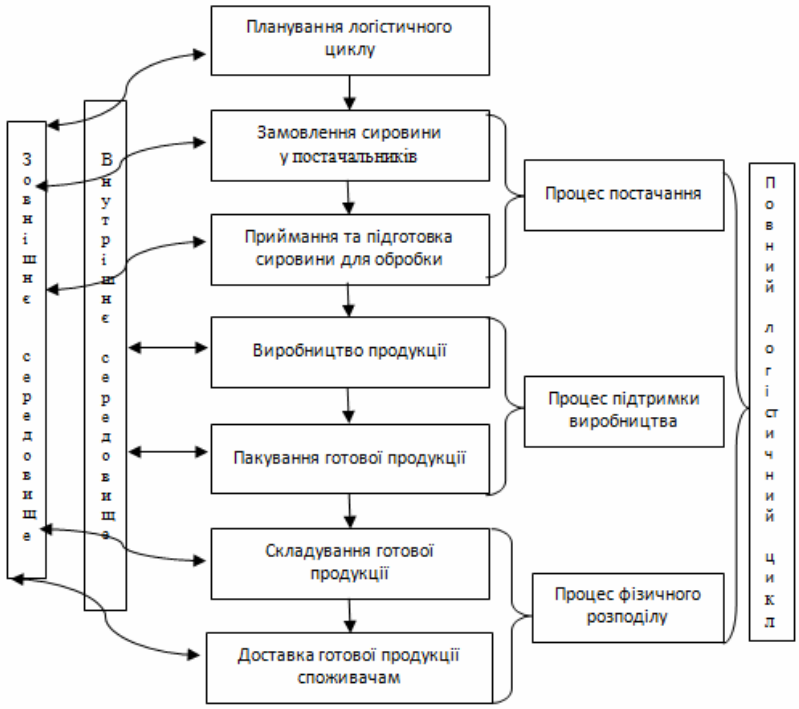


Рис. 1. Логістичний цикл підприємств хімічної промисловості

Таким чином, логістичний цикл функціонально можна розділити на три основні процеси: постачання, підтримка виробництва та збут. У часовому виразі логістичний цикл відповідно до даної схеми можна уявити як суму відрізків часу під час переходу з однієї функціональної ланки до іншої. На відміну від схем, що запропоновані іншими авторами, на даній схемі показано, як підприємства звіряють свої дії на кожній ланці логістичного циклу з зовнішнім та внутрішнім середовищем. У такий спосіб вони отримують зворотний зв’язок та мають змогу оперативно реагувати на зміни.

На запропонованій схемі процес планування логістичного циклу включено у його структуру, це є суттєвою відмінністю від інших існуючих схем. Необхідно підкреслити важливість планування, що в діяльності підприємства передує запровадженню будь-яких змін та початку будь-яких процесів. Планування логістичного циклу є актуальним для підприємств більшості галузей промисловості, та, зокрема, є дуже важливим саме для підприємств хімічної промисловості. Через те, що особливістю цієї галузі є сировина, з якої виробляється продукція, тому плануванню процесу постачання відводиться особлива роль.

На багатьох підприємствах, як зазначено в статті [6, с. 90], процес планування та функціонування логістичного циклу реалізується з урахуванням аналізу оперативних даних, отриманих із зовнішнього середовища, та даних, що внаслідок ведення господарської діяльності підприємства постійно змінюються та корегуються. Канали прямого та зворотного зв'язку інтегрують в єдиний замкнутий контур планування та виконання логістичних функцій та їхні оперативні результати.

Висновки. Проведений аналіз змістовного наповнення категорії «логістичний цикл» та принципів оптимального управління логістичними потоками дозволив запропонувати розглядати логістичний цикл підприємств хімічної промисловості як сукупність планування самого циклу та процесів постачання, підтримки виробництва та збуту. Подальші дослідження логістичного циклу підприємств хімічної промисловості доцільно спрямувати на визначення відповідних критеріїв ефективності.

Бібліографічні посилання

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.geoswit.ucoz.ru/index/0-227
2. **Загорна Т. О.** Управління реалізацією продукції в логістичній системі підприємства / Т.О. Загорна, А.В. Полднєва // Вісник Макіївського економіко-гуманітарного інституту. Сер. «Економіка». – 2008. – № 1. – С. 512–518.
3. **Нехода Е. В.** Логистика или логистический менеджмент: направления в преподавании / Е. В. Нехода // Вестник Томского государственного ун-та. Сер. «Экономика». – 2010. – № 1. – С. 87–90.
4. **Бабаєв В. М.** Застосування логістичних підходів до ефективного матеріально-технічного постачання промислового підприємства / В. М. Бабаєв, Н. О. Кондратенко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка. Маркетинг і ціноутворення. – 2012. – № 28. – С. 207–214.
5. **Якименко Н. В.** Аспекти функціонування транспортно-логістичних кластерів в Україні та оптимізація управління їх потоковими процесами / Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. Загальноекономічні питання.– 2012. – № 38. – С. 297–301.
6. **Галенін Р. В.** Ефективність логістичних процесів на підприємстві / Р. В. Галенін, С. А. Лопа // Вісник Сумського національного аграрного університету. Економіка і менеджмент. – 2011. – № 6/2. – С. 90–96.
7. **Забуранна Л. В.** Логістичне управління підприємством: Сутність та передумови розвитку / Л. В. Забуранна // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». Менеджмент, маркетинг, підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 260–264.
8. **Окландер М. А.** Логістика: підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с. – Режим доступу : http://www.imanbooks.com/book_372_page_101

Надійшла до редколегії 17.10.2013

УДК 338.24

Л. О. Шкварчук, М. В. Добрянська
Національний університет «Львівська політехніка», Україна

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ І ВИДИ

У статті проаналізовано погляди вчених щодо трактування сутності процесу інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств. Сформульовано визначення ключових понять, пов'язаних з інвестиційним забезпеченням технологічного оновлення підприємств і встановлено види інвестиційного забезпечення.
Ключові слова: інвестиції, інвестиційне забезпечення, технології, інновації.

В статье проанализированы взгляды ученых относительно трактовки сущности процесса инвестиционного обеспечения технологического обновления предприятий. Сформулированы определения ключевых понятий, связанных с инвестиционным обеспечением технологического обновления предприятий и установлены виды инвестиционного обеспечения.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное обеспечение, технологии, инновации.

The article analyzes the views of the major scholars in respect of interpreting the essence of the investment provisions process for the technological refurbishment of enterprises. The author elaborated the definitions of key concepts related to the provision of investment for technological refurbishment of enterprises and established an account of types of investment provisions.
Keywords: investments, investment provisions, technologies, innovations.

Можливість підприємств проводити технологічне оновлення безпосередньо залежить від інвестування коштів у технологічний процес. Недостатній рівень інвестування призвів до швидкого старіння техніки та використання застарілої технології виробництва, яка потребує оновлення. Технологічне оновлення сприяє підвищенню якості та технічних властивостей продукції, яка відповідатиме європейським стандартам та буде конкурентоспроможною на світовому ринку.

На жаль, більшість підприємств не мають достатнього досвіду в інвестиційному забезпеченні технологічного оновлення виробничого обладнання. Пропоновані іноземними компаніями моделі вимагають суттєвого адаптування до реалій вітчизняної правової та економічної систем. Усе це актуалізує проблему розвитку теоретичних положень і методико-прикладного інструментарію інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Аналіз наукових праць М. Д. Кондратьєва, А. Ф. Кіт, Т. В. Майорової, Й. М. Петровича, О. М. Семенів, присвячених проблемам інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств, свідчить, що більшість науковців приділяють увагу таким аспектам проблеми, як оцінювання рівня зношеності технологій, прогнозування терміну окупності нових технологій, формуванню організаційного та інформаційного забезпечення технологічного оновлення підприємств тощо. Попри це, поза увагою науковців залишились такі аспекти проблеми, як види технологічного оновлення підприємств, сутність і види інвестиційного забезпечення підприємств, вибір на альтернативних засадах оптимальних умов інвестиційного забезпечення технологічного оновлення виробництва тощо.

Метою статті є уточнення сутності і форм реалізації інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Термін «технологія» походить від двох грецьких слів – «techne» і «logos». «Techne» у перекладі українською означає «мистецтво, майстерність, уміння»,

© Шкварчук Л. О, Добрянська М. В., 2013

та «logos», що означає «наука». Технологія є мистецтвом, високим рівнем майстерності створення виробу, проте, більш глибшим аналіз сутності цього поняття вказує на те, що технологія є складним набором лінійно і опосередковано пов'язаних між собою операцій, які дозволяють перетворити ресурси на їх вході у готовий продукт на виході. Враховуючи те, що ресурси практично завжди обмежені, а вимоги до якості готової продукції постійно зростають, то очевидним є те, що поновлюваність технологій – це та умова об'єктивної дійсності, невиконання якої неминуче призведе до втрати конкурентних позицій і занепаду підприємства.

Слушною є думка Д. Белла, який вважає, що поєднання трьох складових, таких як наука, техніка та економіка – це та необхідність, яку потребує розвиток суспільства, що прагне бути орієнтованим на майбутнє [1]. Отже, орієнтування на майбутнє – це «характер» постіндустріального суспільства, в якому здійснюється чіткий контроль технологій та розробляються моделі технологічного прогнозу.

Збільшення інвестицій у науково-технічний прогрес позитивно відображається на змінах в економіці. Так, як зазначав М. Кондратьєв: «…у період часу, коли накопичення запасів капіталу досягало значних розмірів, його інвестування у масштабні споруди, що призводять до радикальних змін умов виробництва, стає рентабельним. Накопичені технічні новинки знаходять своє застосування на виробництві, і починається смуга масштабного будівництва й оновлення промислового капіталу» [2]. З розвитком науково-технічного прогресу змінювались техніка та технологія виробництва. Спочатку на машинобудівних підприємствах застосовувалось машинно-фабричне виробництво, що поступово перейшло до комплексно-автоматизованого, крім автоматичних ліній створились автоматичні цехи та заводи. Сьогодні ефективно використовують інформаційне забезпечення технологічних процесів. Застосування сучасної технології в машинобудуванні є необхідною умовою для випуску якісної конкурентоспроможної продукції.

В науковій літературі існують різні погляди щодо визначення поняття технологія. Й. Петрович та А. Кіт дають таке визначення поняттю: «технологія – це процес зміни виробничих ресурсів у потрібному напрямку з метою перетворення їх у готову основну продукцію підприємства» [3]. В словнику іншомовних слів поняття технологія тлумачиться, як «… комплекс наукових та інженерних знань, втілених у способах і засобах праці, наборах матеріально-речових факторів виробництва, видах їхнього поєднання для створення певного продукту або послуги» [4]. О. Томашевський, Г. Цегелик, М. Вітер і В. Дубук під терміном «технологія» розуміють «…набір способів, засобів вибору і здійснення керуючого процесу з множини можливих його реалізацій» [5].

Технологія є сукупністю дій, пов'язаних у певному проміжку часу. Науковці М. Медвідь, В. Шабайкович трактують технологічний процес як «…частину виробничого процесу, що містить у собі дії, які змінюють та послідовно визначають стан предмета виробництв» [6]. Подібне, проте більш ґрунтовне, визначення технологічного процесу дає І. Міренський: «… це частина виробничого процесу, що безпосередньо пов'язана зі зміною предмета праці, перетворенням його у готову продукцію та складається з низки операцій, що виконуються у певній послідовності» [7].

Зрозуміло, що технологічний процес, а особливо технологічне оновлення, не може реалізовуватись без відповідного інвестиційного забезпечення. Термін

«забезпечення» означає «рівень, достатність чого-небудь» [8]. Отже, під інвестиційним забезпеченням можна розуміти наявність достатнього для реалізації певного проекту обсягу інвестиційних ресурсів. Законодавством України до інвестиційних ресурсів віднесено: «кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності; майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (ноу-хау); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності» [9].

Вітчизняні та зарубіжні науковці неоднозначно трактують сутність інвестиційного забезпечення. Так, В. Герасіна під інвестиційним забезпеченням розуміє «…систему заходів щодо концентрації та реалізації інвестицій і вибору раціональних методів управління у сфері інвестування» [10]. У свою чергу Я. Шевцова розглядає інвестиційне забезпечення як таке, що містить у собі комплекс фінансових, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів, що стимулюють формування доходу або соціального ефекту, а також різні види підтримки – державну, юридичну, консалтингову тощо [11].

Для того щоб виробничий процес «відбувся», необхідно здійснити інвестиційний процес. Тому слід погодитись із думкою Т. Майорової, яка зазначає: «.. ані виробничий, ані інвестиційний процеси самостійно існувати не можуть. Адже, з одного боку, інвестиції дають можливість здійснити, власне, процес виробництва, а з іншого, результати виробничого процесу впливають на процес накопичення, тобто на можливості подальшого інвестування» [12].

Аналіз наукової літератури дозволяє дійти висновку, що продукція, виготовлена машинобудівними заводами, – це складні вироби, що складаються з безлічі деталей та вузлів. Тому зрозумілою є наявність різних послідовних технологічних процесів, що здійснюються з допомогою спеціалізованого технологічного обладнання, що встановлене в різних цехах та на лініях виробництва. Виникає необхідність класифікації технологічних процесів, хоч однозначного розуміння науковцями класифікації останніх не знайдено. Перший, хто запровадив класифікацію технологічних процесів, за твердженнями С. Митрофанова, Ю. Гульнова, Д. Куликова [13], М. Медведя та В. Шабайковича [6], був проф. А. Соколовський, який поділив технологічні процеси залежно від класифікаційних ознак деталей. До класифікаційних ознак А. Соколовський відніс форму, розмір деталі, а також матеріал, з якого вона виконана. Проте, така класифікація надто складна, через незліченну кількість існуючих деталей, що супроводжується відповідною кількістю технологічних процесів. Тому здійснювати подальші дослідження за такою класифікацією щодо визначення технологічних процесів, які найбільше потребують інвестиційного забезпечення, недоцільно.

Б. Воскресенський, Р. Маниловский [14] та Ю. Єгупова [15] зазначають, що, незважаючи на значний поділ технологічних процесів, вони здійснюються за ідентичними фазами. Спочатку виробничий процес починається із заготівельної фази, на якій здійснюється формування заготовок, які мають ще не повністю сформований вигляд, але дуже близький до вигляду готового виробу. За особливостями технології машинобудування до заготівельних належать ливарні цехи та

цехи, в яких здійснюється оброблення металів тиском. Наступним етапом є фаза оброблення, на якій мають місце технологічні процеси, що забезпечують заготовкам установлену форму, заплановані розміри. Третьою фазою, яка завершує весь виробничий процес, є фаза складання. На цій стадії здійснюється складання вузлів, агрегатів і, звичайно, самих виробів, перевіряється відповідність готових виробів технічним характеристикам. Цим етапом завершується весь процес випуску машин.

Доцільно зазначити, що не всі машинобудівні підприємства здійснюють повний технологічний цикл, що зумовлено спеціалізацією виробництва [16–18]. Наприклад, одні підприємства можуть спеціалізуватись на технологічних процесах з оброблення і складання виробів, інші – тільки на технологічних процесах, що пов'язані з заготівкою деталей або складанням готових виробів. Спеціалізація передбачає випуск подібних товарів, які схожі конструктивно і технологічно.

Спеціалізація загалом є економічно вигідною для машинобудівних підприємств, оскільки дає можливість використовувати одні й ті ж добре відлагоджені операції, які використовують на постійній техніці і не потребують додаткових витрат. З огляду на спеціалізацію, технологічні процеси виробництва поділяють на механізовані та автоматизовані. Для зменшення інвестиційних витрат машинобудівні підприємства використовують такі види спеціалізацій: попредметну, подетальну, технологічну.

На автомобільних, тракторних та верстатобудівних заводах, на яких зосереджені конструктивно схожі машини і обладнання, застосовується попредметна спеціалізація. Заводи з виробництва автомобільних двигунів та підшипникові використовують подетальну (вузлову) спеціалізацію, для якої характерне виробництво в обмежених кількостях деталей, вузлів та агрегатів. Суть технологічної спеціалізації полягає у створенні підприємств для здійснення окремих технологічних операцій, вона є характерною для галузей середнього машинобудування. І. Кривов'язюк зазначає: «…розвиток спеціалізації визначає поширення кооперування як форми виробничих зв'язків між підприємствами, що беруть участь у спільному виготовленні продукції» [19]. Якщо розглядати кооперування з позиції його доцільності на машинобудівних підприємствах, то можна стверджувати, що воно необхідне, оскільки дає можливість раціоналізувати виробничі процеси з найменшими витратами. Зокрема, через зменшення витрат на оплату праці, скорочення виробничого циклу тощо. Саме тому спеціалізацію необхідно розвивати і постійно розширювати кооперування. З вищенаведеного можна зробити висновок, що інвестувати кошти в технологічну спеціалізацію та кооперування є «безпрограшним варіантом» для більшості машинобудівних підприємств.

Деякі науковці [18–20] класифікують технологічні процеси залежно від обладнання, яке використовують у певному технологічному процесі. Відповідно до такого підходу технологічні процеси поділяються на апаратні та дискретні. На сьогодні більшість машинобудівних підприємств використовують апаратні технологічні процеси. В. Мороз та А. Тельнов [21] поділяють технологічні процеси залежно від їхнього ритму на вільні та регламентовані. Більших витрат зазвичай потребують технологічні процеси з вільним ритмом – у них триваліший цикл виробництва, адже їм потрібен додатковий час для передавання виробу від одного обслуговуючого місця до іншого. Такі процеси, значною мірою залежні від добросовісного виконання своїх обов'язків робітниками. Щодо технологічних

процесів з регламентованим ритмом, то для них характерна абсолютна незалежність від робітників. Технологічні процеси з вільним ритмом застосовуються у одиничному виробництві, а з регламентованим ритмом – у серійному. З цього випливає, що інвестиційне забезпечення потребуватиме менших витрат для технологічних процесів з регламентованим ритмом.

Залежно від якості переробки, С. Бондаренко [16] виділяє відходні та безвідходні технологічні процеси. Проте, В. Жежуха [22] доречно зазначає, що поділ технологічних процесів на відходні і безвідходні залежно від якості переробки є помилковим, і тому слід класифікувати технологічні процеси в залежності від наявного факту відходів у виробництві. Безвідходні технологічні процеси дозволяють ефективно використовувати сировину, адже відходи з одного цеху можуть бути сировиною для іншого. Впровадження безвідходних технологічних процесів дає змогу зменшити обсяг виконуваних робіт на верстатах, які призначені для чорнової обробки і які завжди є надто затратними для машинобудівних підприємств. Саме такі верстати дають змогу збільшити виробничу потужність підприємства і зменшити трудомісткість робіт, сприяють зростанню обсягів виробництва продукції, не залучаючи при цьому додаткових виробничих площ. Тому інвестиційне забезпечення безвідходних технологічних процесів буде менш витратним та більш перспективним, ніж інвестиційне забезпечення технологічних процесів з наявністю відходів.

У результаті огляду та узагальнення літературних джерел побудовано класифікацію технологічних процесів (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація технологічних процесів виробництва

Класифікаційні ознаки	Види технологічних процесів
За фазами виробництва	– Технологічний процес заготівлі сировини і матеріалів; – технологічний процес оброблення деталей; – технологічний процес складання вузлів, агрегатів і готової продукції
За типом використовуваного обладнання	– Апаратний технологічний процес; – дискретний технологічний процес
За ритмом виробництва	– Технологічні процеси вільного ритму; – технологічні процеси регламентованого ритму
За фактом наявності відходів у виробництві	– Відходні технологічні процеси; – безвідходні технологічні процеси

Джерело: сформовано на основі [14; 15; 17–22]

Таку класифікацію доцільно використовувати для побудови потокових моделей управління виробництвом, а також для аналізування шляхів раціоналізації технологічних процесів.

На рис. 1 наведено структурно-логічну схему розкриття сутності інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства.

Побудована структурно-логічна схема дозволяє ліквідувати термінологічні неоднозначності і неточності у теорії інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств. Вона є методологічним підґрунтям для проведення подальших досліджень, зокрема, для розроблення методичного інструментарію інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

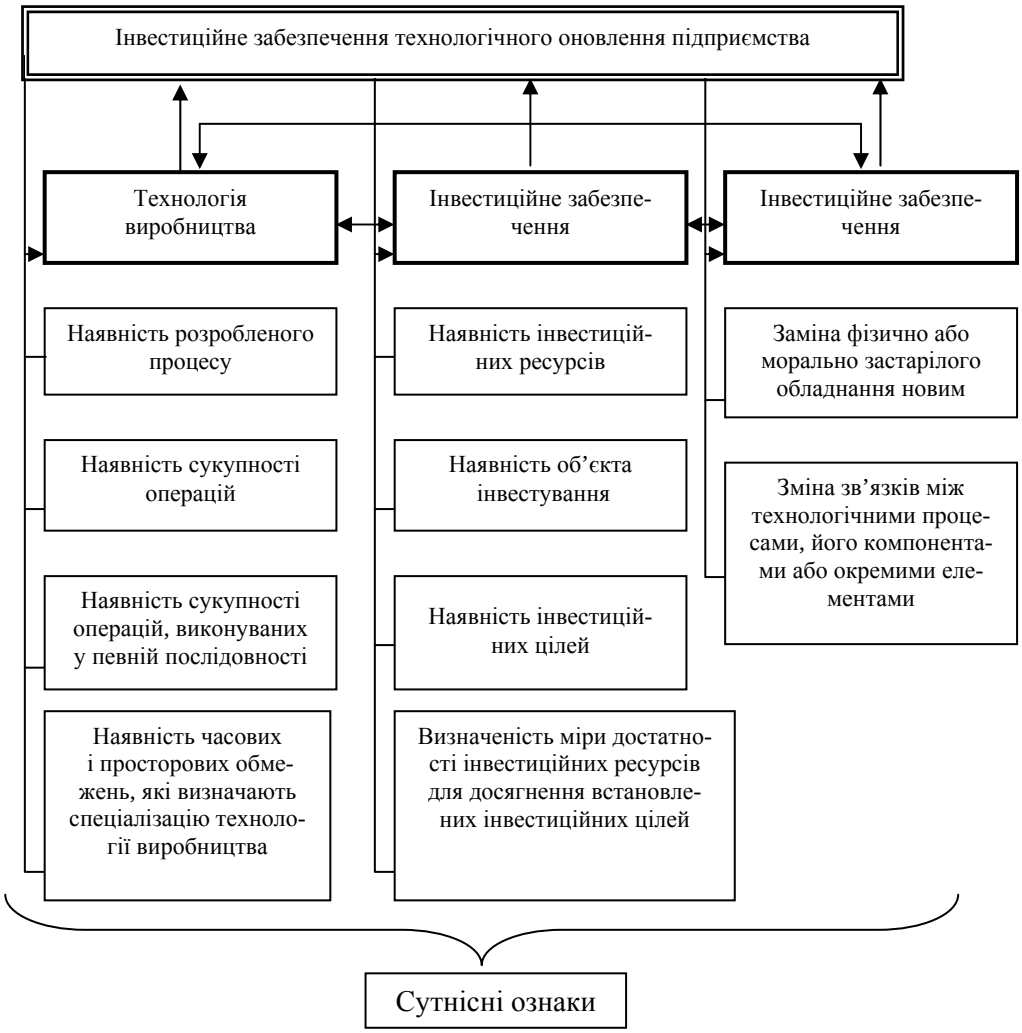


Рис. 1. Структурно-логічна схема розкриття сутності інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства
(Джерело: запропоновано авторами)

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження свідчить, що формування адекватного сьогоденню інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств потребує суттєвих наукових розробок, які здатні розв'язати окремі проблеми як теоретичного, так і прикладного характеру. Складність вирішення зазначеного завдання обумовлена наявністю значного масиву ідентифікаційних ознак технологічного оновлення виробництва, які характерні для різних видів та типів виробництв, мають різну структуру та характеристики. Тому подальші дослідження доцільно проводити у напрямку побудови оптимізаційних моделей інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Белл Д.** Постиндустриальное общество / Д. Белл // «Американская модель» с будущим в конфликте. – М., 1984.

2. **Кондратьєв Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения : избр. труды / сост. Ю. В. Яковц. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
3. **Петрович Й. М.** Економіка підприємства : підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів [за заг. ред. Й. М. Петровича]. – Львів : Новий Світ-2000, 2004. – 680 с.
4. Сучасний словник іншомовних слів / уклад. О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк; НАН України. Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні. – К. : Довіра, 2006. – 789 с.
5. **Томашевський О. М.** Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів : навч. посіб. / О. М. Томашевський, Г. Г. Цегелик, М. Б. Вітер, В. І. Дубук. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
6. **Медвідь М. В.** Теоретичні основи технології машинобудування / М. В. Медвідь, В. А. Шабайкович. – Львів : Вища школа, 1976. – 293 с.
7. **Міренський І. Г.** Основи технології машинобудування : навч. посіб. / І. Г. Міренський. – Х. : ХНАМГ, 2007. − 275 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.; Ірпінь : Перун, 2003. – С. 280–281.
9. Про інвестиційну діяльність (Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII (зі змінами та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua
10. **Герасіна В. О.** Інвестиційне забезпечення ефективного функціонування підприємств хлібопродуктового підкомплексу АПК : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В. О. Герасіна. – К., 2007. – С. 6–7.
11. **Шевцова Я. А.** Інвестиційне забезпечення діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Я. А. Шевцова. – Луганськ, 2003. – 18 с.
12. **Майорова Т. В.** Інвестиційна діяльність : підручник / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
13. **Митрофанов С. П.** Автоматизация технологической подготовки серийного производства / С. П. Митрофанов и др. – М. : Машиностроение, 1974. – 360 с.
14. **Воскресенский Б. В.** Производственная мощность машиностроительного завода / Б. В. Воскресенский, Р. Г. Маниловский. – М. : Машиностроение, 1973. – 336 с.
15. **Єгупов Ю. А.** Організація виробництва на промисловому підприємстві : навч. посіб. / Ю. А. Єгупов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
16. **Бондаренко С. Г.** Основи технології машинобудування : навч. посіб. / С. Г. Бондаренко. – Львів : Магнолія, 2006, 2007. – 500 с.
17. **Антонов А. Н.** Основы современной организации производства : учебник / А. Н. Антонов, Л. С. Морозова. – М. : ДИС, 2004. – 428 с.
18. **Фатхутдинов Р. А.** Организация производства : учеб. для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 672 с.
19. **Кривов'язюк І. В.** Регіональні особливості галузевої структури та розміщення машинобудівного комплексу України / І. В. Кривов'язюк, Л. В. Кривов'язюк // Зб. наук. праць. Луцький Національний технічний університет. – Луцьк, 2012. – Вип. 9 (35). – Сер. «Регіональна економіка». – Ч. 1. – С. 222.
20. **Васильков В. Г.** Організація виробництва : навч. посіб. / В. Г. Васильков. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
21. **Мороз В. С.** Організація виробництва : навч. посіб. / В. С. Мороз, А. С. Тельнов. – Львів : Новий Світ-2000, 2007. – 256 с.
22. **Жежуха В. Й.** Класифікація технологічних процесів машинобудівних підприємств як основи установлення рівня їх інноваційності / В. Й. Жежуха // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львів. політехніка, 2008. – С. 163–176.

Надійшла до редколегії 07.10.2013

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 631.2

І. А. Ажаман
Одеська державна академія будівництва та архітектури, Україна

НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ЩОДО ОБ'ЄКТІВ БУДІВНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

У статті представлені авторське визначення будівництва та об'єктів будівництва в сільському господарстві. Розглянуті суб'єкти і об'єкти будівельної діяльності в аграрній сфері. Вивчені і узагальнені підходи до тлумачення понять «будівля» і «споруда» в законодавчо-нормативних документах, економіко-правовій літературі.
Ключові слова: будівництво, сільське господарство, суб'єкти і об'єкти будівельної діяльності, будівлі, споруди.

В статье представлены авторские определения строительства и объектов строительства в сельском хозяйстве. Рассмотрены субъекты и объекты строительной деятельности. Изучены и обобщены подходы к толкованию понятий «здание» и «сооружение» в законодательно-нормативных документах, экономико-правовой литературе.
Ключевые слова: строительство, сельское хозяйство, субъекты и объекты строительной деятельности, здания, сооружения.

The author's definitions of construction and construction project in agriculture are offered in the article. The construction contracting companies and construction projects in the agricultural sphere are considered. The approaches to define the concepts of 'building' and 'structure' in legislative acts and regulatory documents as well as in economic and legal literature are scrutinized and summarized.
Keywords: construction, agriculture, construction contractors and construction projects, buldings, structures.

Необхідність наукового забезпечення розвитку понятійного апарату щодо об'єктів будівництва в аграрному секторі економіки обумовлена сучасними трансформаційними процесами, пов'язаними як з галуззю сільського господарства, так і з будівельним комплексом країни, інтеграцією в світове господарство, що формує необхідність приведення у відповідність із міжнародними вимогами вітчизняних стандартів та нормативів.

Сільське господарство посідає одне з провідних місць серед галузей економіки України. Динаміка його розвитку безпосередньо пов'язана з рівнем матеріально-технічного оснащення підприємств, зокрема, забезпеченістю виробничими приміщеннями, іншими будівлями та спорудами, необхідними для ведення сільськогосподарського виробництва. Важливе значення для розвитку аграрної галузі має створення побутових умов для робітників, зокрема, сприяння житловому будівництву, зведенню об'єктів соціально-культурної сфери.

Дослідження проблеми розвитку будівництва в сільському господарстві, на нашу думку, передбачає перш за все ідентифікацію об'єктів будівельної діяльності в сільському господарстві, а саме: визначення сутності будівництва в сіль-

© Ажаман І. А., 2013

ському господарстві, об'єктів будівельної діяльності. Саме розгляду таких питань і присвячені дослідження, наведені в даній роботі.

Питанню визначення сутності будівництва, об'єктів такої діяльності та трактуванню понять «будівлі» та «споруди» присвячена увага в законодавчо-нормативній, економіко-правовій літературі тощо [1–7]. Проте в таких документах не сформовано однозначного підходу до розуміння цих категорій. Дані питання розглядалися також і в працях вітчизняних та іноземних дослідників – фахівців економічного та юридичного профілів [8–12]. Однак в їхніх роботах недостатньо глибоко вивчено питання поняття «будівлі» та «споруди» як об'єктів будівництва в сільському господарстві. Все це визначає необхідність проведення подальших досліджень у даному напрямку.

Мета дослідження – ідентифікація об'єктів будівельної діяльності в сільському господарстві. Для досягнення такої мети в роботі розв'язані такі завдання: визначено сутність будівництва в сільському господарстві; встановлено перелік осіб, які є суб'єктами будівництва; розглянуті сучасні підходи до визначення об'єктів будівництва, запропоновано авторське визначення будівлі в сільському господарстві.

Будівництво, як галузь матеріального виробництва, забезпечує створення нових та реконструкцію існуючих основних фондів виробничого та невиробничого призначення. Будівництво також розглядається як об'єкт, що будується, разом з територією для виконання робіт. У галузі сільського господарства будівництво можна розглядати, як:

– процес спорудження, який містить у собі комплекс послідовних дій зі зведення будівель і споруд сільськогосподарського, промислового, цивільного та іншого призначення, які виконуються в певній послідовності, відповідно до технологічних процедур, з дотриманням санітарно-гігієнічних та інших норм, що регламентують дану сферу діяльності;

– галузь, яка пов'язана з створенням додаткової вартості через спорудження або реконструкцію матеріальних об'єктів виробничого та невиробничого призначення в сільському господарстві;

– проект зі створення або оновлення основних фондів, капітального або поточного ремонту, реконструкції, реставрації, реновації, що виконується підрядною організацією (організаціями), відповідно до вимог замовника та за його кошти, або за кошти інвесторів. Він може містити в собі організаційні, пошукові, проектно-конструкторські, монтажно-будівельні та інші роботи, що пов'язані зі створенням або оновленням об'єктів будівництва в сільському господарстві. Реалізація та управління такими проектами передбачають співробітництво з відповідними компетентними органами та організаціями, які надають дозвільну документацію, інформаційні, консультаційні та інші послуги. Загалом, будівництво пов'язано зі створенням нового в об'єктах матеріальної сфери.

Будівельна діяльність у сільському господарстві здійснюється за участю суб'єктів, до яких належать такі. Інвестор – суб'єкт інвестиційної діяльності, що приймає рішення про вкладення майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. В будівельній діяльності особливого значення набувають такі інвестори, як девелопери – тобто підприємці, які отримують прибуток у процесі створення нових будівель. Також до суб'єктів будівництва належить замовник – особа, яка,

відповідно до закону, отримала право власності або користування земельною ділянкою для будівних потреб і виконує передбачені законодавством дії, необхідні для здійснення будівництва [8; 13]. Суб'єктами є також замовник – фізична або юридична особа, яка має намір щодо забудови території і подала в установленому законодавством порядку відповідну заяву, та інші сторонні організації, зокрема, професійні наукові та творчі організації тощо.

Реалізація кожного інвестиційно-будівельного проекту здійснюється за участю такого суб'єкта як держава, яка впливає на діяльність у галузі будівництва через систему законодавчо-нормативних актів органів державної влади, місцевого самоврядування тощо. Держава виконує контролюючу і регулюючу функції. Особливе значення мають розроблені державою та обов'язкові для використання в галузі будівництва Державні будівельні норми (ДБН) та Відомчі норми технічного проектування (ВНТП).

У процесі будівництва функції інвестора, забудовника, замовника та підрядника і субпідрядника може виконувати одна особа. Таке їхнє поєднання характерне здебільшого при будівництві індивідуальних житлових, садових будинків, приміщень для утримання домашнього господарства та іншого. Одночасно, вплив держави як на масштабне промислове, так і на індивідуальне будівництво залишається постійним через систему контролюючих органів та органів нагляу.

Об'єктами будівництва є будівлі та споруди, а також їхні комплекси. В Законі України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» об'єкт будівництва визначається як будівля, споруда або комплекс споруд, будівництво яких організовує забудовник та фінансування будівництва яких здійснює управитель за рахунок отриманих у розпорядження коштів [1].

Ураховуючи вищевказане, а також особливості галузі сільського господарства, нами пропонується використовувати таке визначення об'єктів будівництва в сільському господарстві: це будівлі, споруди, які розміщені окремо або комплексами на території сільськогосподарських підприємств чи в сільській місцевості і призначені для задоволення виробничих, соціально-культурних, побутових, житлових та інших потреб агропідприємств і сільських мешканців, а також для формування сучасної інфраструктури села, включаючи енерго-, газо-, водопостачання, мережі телекомунікаційного зв'язку тощо.

На сучасному етапі законодавством не сформовано єдине поняття «будівлі». Так, у Податковому кодексі України будівлі визначаються як «земельні поліпшення, що складаються з несучих та огороджувальних або сполучених … конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, розміщення майна, тварин, рослин, збереження матеріальних цінностей, провадження економічної діяльності» [2]. Трактування поняття «будівлі» як «земельних поліпшень …» наводиться і в Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту N2 «Оцінка нерухомого майна» [3].

У законодавчо-нормативних документах, виданих Міністерством регіонального розвитку та будівництва України, а також Фондом державного майна України, термін «будівлі» розглядається із врахуванням технологічних особливостей процесу будівництва та описуються конструкції, з яких вони складаються. Так, будівля розглядається як об'єкт, певна споруда, будівельна система, «…яка складається з несучих та огороджувальних або сполучених конструкцій, які

утворюють наземні або підземні приміщення …» [4; 5]. Досить поширеним є трактування терміна «будівля» як споруди, або незалежної споруди. Таке визначення наводиться в документах, що видані Фондом державного майна України, Міністерством регіонального розвитку та будівництва України, Державним комітетом статистики України. Оскільки будівлі можуть використовуватися як приміщення для тимчасового або постійного мешкання людей, то їх трактують як «будь-яка незалежна споруда, в якій знаходиться одне житло або більше, кімнати або інші приміщення, покрита дахом, має зовнішні та внутрішні стіни від підлоги до даху й призначена для проживання людей, або для сільськогосподарської, торговельної, промислової, культурної діяльності, або для надання послуг…» [6]. У наказі Фонду державного майна України також зазначається, що до будівель належать: житлові будинки, гуртожитки, готелі, ресторани, торговельні будівлі, промислові будівлі, вокзали, будівлі медичних закладів, закладів освіти та інше.

В проекті Закону України «Про податок на нерухоме майно (нерухомість)» будівлі розуміють, як «…приміщення, пристосовані для постійного або тимчасового перебування в них людей, а також об'єкти, функціонально пов'язані з такими приміщеннями. До них належать житлові будинки квартирного та садибного типу; квартири; кімнати у багатосімейних квартирах; будинки громадського призначення та виробничого призначення; садові будинки; дачні будинки; індивідуальні гаражі або місця на гаражних стоянках чи в гаражних кооперативах; готелі, кемпінги та інші подібні об'єкти туристичної інфраструктури; інші будівлі, відмінні від землі, в тому числі прибудовані до житлових будинків» [7].

Будівлі також визначають як наземні споруди, що мають внутрішній простір, пристосовані для діяльності людини.

Різновидом об'єктів будівництва є споруди – об'ємні, двовимірні або лінійні будівельні системи, що можуть включати наземні, надземні, підземні частини, конструктивно складатися з несучих або огороджувальних будівельних конструкцій та призначатися для розміщення або виконання в них виробничих процесів або їх окремих частин, а також процесів допоміжного, обслуговуючого характеру, транспортування тощо. До споруд можна віднести транспортні, залізничні шляхи, газо-, нафтопроводи, лінії електропостачання, водосховища, меліоративні системи, мости та інше. В загальному розумінні під спорудою розуміють те, що збудовано або споруджено. Споруда – це штучно зведений людиною об'єкт, призначений для задоволення її потреб. Об'єкти технологічного призначення прийнято називати інженерними спорудами. Більш чітко наводиться тлумачення терміна «споруда» в Державному класифікаторі будівель та споруд – це будівельні системи, пов'язані з землею, створені з будівельних матеріалів, напівфабрикатів, устаткування в результаті виконання різних будівельно-монтажних робіт. У проекті Закону України «Про податок на нерухоме майно (нерухомість)» під спорудами розуміють матеріальні об'єкти, що належать до групи 1 основних фондів, крім будівель [7].

Узагальнюючи все вищезазначене, підсумуємо, що чіткого розмежування між поняттями «будівель» та «споруд» у законодавчо-нормативній документації не наводиться, проте вказується на їхні певні відмінності. Так, будівлі можуть мати лише надземну та підземну частини, і використовуватися для постійного або тимчасового мешкання чи перебування в них людей. Споруди, крім надземної та підземної частин, також можуть мати наземну частину, вони переважно не

є місцем постійного мешкання або перебування людей. Із тлумачень «будівлі» можна стверджувати, що термін «споруда» є значно ширшим, він містить у собі будівлі, інженерні об'єкти (споруди).

Питання визначення відмінностей між термінами «споруда» та «будівля» отримало широкий розгляд в економічно-правовій літературі. Так, В. В. Вітрянський розглядає «будівлю» як капітальну «споруду». В. Н. Литовкін також зазначає, що поняття «будівля» технічно характеризує «споруду» як капітальну. Як об'єкт нерухомості, що тісно пов'язаний із земельною ділянкою, будівлю розглядають В. В. Вітрянський, Л. О. Осіпова, Є. Ю. Петров, Є. Є. Дорогавцева, С. І. Ожегов зазначає, що під будівлею слід розуміти архітектурну споруду, будову, будинок, а під терміном «споруда» – будь-яку значну будову (різного виду та призначення), архітектурну, гідротехнічну споруду [8–11].

Є. Є. Дорогавцева трактує будівлю як окремий вид споруди, яка призначена для перебування в ній людей. Вона зазначає, що будівля є архітектурною спорудою, яка призначена для постійного перебування в ній людей, розрахована на тривалий строк експлуатації і нерозривно пов'язана з землею. Водночас споруду автор окреслює як значну забудову, що має тимчасовий характер і технічне призначення [10].

А. П. Сергєєв визначає, що будівлі призначаються для постійного перебування в них людей з метою проживання або роботи, споруди ж використовують суто для технічних цілей, люди в них перебувають тимчасово [12].

Узагальнюючи проведені дослідження, нами запропоновано таке визначення будівлі в сільському господарстві – це капітальна споруда, штучно створена людиною, яка розміщується на певній земельній ділянці в сільській місцевості, має надземну, підземну частини, або поєднує їх; включає приміщення, системи та мережі інженерно-технічного забезпечення і призначається для розміщення виробничих потужностей, здійснення процесів виробництва в сільському господарстві, зберігання продукції, сировини, матеріалів та інших запасів, а також для постійного або тимчасового мешкання людей. Виходячи з цього визначення, будівлями можна вважати споруди, які мають такі характеристики:

– капітальна споруда, що має надземну або підземну частину чи поєднує їх;

– розміщується на певній земельній ділянці сільськогосподарського підприємства або в сільській місцевості;

– включає приміщення, обладнане системами та мережами інженерно-технічного забезпечення і комунікаціями;

– призначається для проведення виробничих процесів, зберігання запасів, готової продукції, або для постійного чи тимчасового мешкання людей.

Ми пропонуємо вважати будівлями лише ті споруди, які мають усі вищеперераховані характеристики. Якщо хоча б одна з цих ознак не задовольняється, то такі об'єкти будівництва пропонується вважати спорудами.

Проведені дослідження дали можливість визначити сутність будівництва в сільському господарстві. Встановлено, що в законодавчо-нормативних документах, економічно-правовій літературі не сформовано єдиного підходу до розмежування понять «споруда» і «будівля». Проте, на основі узагальнень і враховуючи особливості будівництва в аграрній сфері, виділені характеристики, наявність яких дозволить віднести об'єкт будівництва до будівель. Запропоноване визначення будівлі в сільському господарстві.

Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення напрямків та тенденцій розвитку будівництва в сільському господарстві.

Бібліографічні посилання

1. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю : Закон України від 19.06.2003 р. N978-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 52. – ст. 377.
2. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14, №15–16, №17. – ст. 112.
3. Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна» [Електронний ресурс] // Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. № 1442. – Режим доступу : http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-п
4. Рекомендації зі страхування ризиків у будівництві [Електронний ресурс] // Додаток до наказу Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 30.05.2008 р. № 230. – Режим доступу : http://www.uazakon.com
5. Про затвердження Класифікатора державного майна [Електронний ресурс] // Наказ Фонду державного майна України від 15.03.2006 р. – № 461. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v1124600-06
6. Про затвердження інструментарію щодо складання квартальних списків житлових будинків і списків сільських населених пунктів для проведення пробного перепису населення 2010 р. [Електронний ресурс] // Наказ Державного комітету статистики України від 20.08.2010 р. – № 346. – Режим доступу : http://www.search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN60030.html
7. Про податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки [Електронний ресурс] // Закон України (проект) від 22.12.2008 р. № 3533. – Режим доступу : http://www.search.ligazakon.ua
8. **Брагинский М. И.** Договорное право. Книга вторая. Договоры о передаче имущества / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М. : Статут, 2000. – 800 с.
9. **Петров Е. Ю.** Понятие, признаки и виды недвижимости / Е. Ю. Петров // Цивилистические записки : Межвузовский сборник научных трудов. – М. : Статут; Екатеринбург : Институт частного права, 2002. – Вып. 2. – С. 179–202.
10. **Дорогавцева Е. Е.** Здание, сооружение и нежилое помещение как объекты аренды недвижимости (проблематика соотношения и разграничения понятий) / Е. Е. Дорогавцева // Государство и право. – 2002. – № 7. – С. 105–107.
11. **Ожегов С. И.** Словарь русского языка / С. И. Ожегов [под ред. Н. Ю. Шведовой]. – М. : Русский язык, 1988. – С. 187, 610.
12. **Сергеев А. П.** Гражданское право : учебник / А. П. Сергеева, Ю. К. Толстой. – М. : Проспект, 1998. – Ч. 2. – С. 185.
13. Про архітектурну діяльність : Закон України від 20.05.1999 № 687-XIV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – № 31, ст. 246; ст. 1.

Надійшла до редколегії 16.10.2013

УДК 631.164.23:332.021:631.11

Л. М. Демиденко
Полтавська державна аграрна академія, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ТА РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено основні особливості інвестиційної діяльності, що враховуються при формуванні ефективної інвестиційної політики сільськогосподарського підприємства. Визначено основну мету розробки інвестиційної політики підприємства та завдання для її досягнення. Висвітлено основні вимоги до інвестиційних проектів.
Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційна діяльність.

В статье исследованы основные особенности инвестиционной деятельности, которые учитываются при формировании эффективной инвестиционной политики сельскохозяйственного предприятия. Определена основная цель разработки инвестиционной политики предприятия и задачи для ее достижения. Выяснены основные требования к инвестиционным проектам.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность.

The article examines the main features of investment activities, accounted for in the formation of an effective investment policy of agricultural enterprises. The main purpose of developing investment policies and objectives of the enterprise for achieving it are defined. The basic requirements for investment projects are clarified.
Keywords: investments, investment policy, investment activity.

Проблема залучення інвестиційних ресурсів і ефективне їх використання в сучасних кризових умовах є однією з головних, оскільки без її вирішення розраховувати на зростання рівня життя населення, збільшення обсягів виробництва, підвищення ефективності функціонування підприємств нашої країни практично неможливо. Актуальною темою сьогодення є формування та розвиток інвестиційної політики сільськогосподарських підприємств, оскільки залучення інвестицій у розвиток сільського господарства допоможе розв'язати низку проблем, пов'язаних із розвитком виробничої інфраструктури, стимулюванням виробництва якісної екологічно чистої сільськогосподарської продукції, створення нових робочих місць для сільського населення. Тому необхідно поступово удосконалювати інвестиційну діяльність, у тому числі розробляти інвестиційну політику у цій сфері.

Питанням розв'язання інвестиційних проблем української економіки останнім часом присвячується чимало наукових праць. При їхньому дослідженні вагомих наукових результатів досягли вчені – Г. В. Черевко, П. Т. Саблук, М. І. Кисіль, С. К. Марченко, А. А. Пересада, Ю. В. Полякова та інші. Проблеми інвестиційної діяльності та пошук можливостей виходу із кризового стану вітчизняного аграрного сектора в умовах перехідного періоду досліджені у працях В. Г. Андрійчука, І. Г. Балабанова, І. І. Вініченко, П. І. Гайдуцького, Б. В. Губського, М. І. Дуліш-нього, Г. Б. Іваницьцої, В. М. Микитюка, В. М. Трегобчука, В. В. Юрчишина.

У дослідженнях О. В. Воросовського визначено, що інвестиційна політика підприємства має відповідати певним вимогам, зокрема: довгострокова інвестиційна стратегія повинна бути підпорядкована загальній і конкурентній стратегіям та погоджена з фінансовою стратегією підприємства; інвестиційна політика повинна охоплювати такі напрями інвестування: капітальні інвестиції, інвестування в оборотні кошти, фінансові інвестиції, інтелектуальні інвестиції; інвестиційна політика повинна базуватися на альтернативності вибору [1].

© Демиденко Л. М., 2013

С. В. Курило [6] зазначає, що інвестиційна політика у кожному регіоні України має свої особливості, які зумовлені такими факторами: економічною і соціальною політикою, що були проведені в регіоні; величиною наявного виробничого потенціалу; географічним місцезнаходженням; природно-кліматичними умовами; привабливістю регіону для іноземних інвестицій тощо.

Проте недостатньо дослідженими залишаються окремі питання розробки та розвитку інвестиційної політики сільськогосподарських підприємств.

У статті поставлено завдання – обґрунтувати основи формування та розвитку інвестиційної політики сільськогосподарського підприємства.

Вже протягом тривалого часу економічне становище галузі сільського господарства є складним. Жорстка податкова політика, щорічне поглиблення диспаритету цін негативно впливають на розвиток сільськогосподарського виробництва. Значна частина сільськогосподарських підприємств перебуває на межі банкрутства, а для інших характерне зменшення обсягів виробництва продукції та погіршення фінансово-економічних результатів діяльності. Успіхи розвитку окремих сільськогосподарських підприємств не дають підстав передбачати розвиток сільськогосподарського виробництва в перспективі. Головне завдання держави в сфері агропромислового комплексу полягає в тому, щоб завершити структурну перебудову галузі, стабілізувати виробництво сільськогосподарської продукції, зміцнити матеріально-технічну базу підприємств аграрної сфери та сформувати на селі адекватне ринкове середовище [7].

Значення ефективної інвестиційної політики в сучасних умовах суттєво зростає в зв’язку з тим, що багато сільськогосподарських підприємств потребують модернізації, оскільки вичерпали свої ресурси та характеризуються зростанням морального і фізичного зносу основних засобів.

Інвестиції – це невід’ємна частина сучасних економічних відносин. М. І. Крупка визначає інвестиції як вкладення, які забезпечують приріст капіталу, створюють новий капітал [3]. Для того щоб сільськогосподарське підприємство мало змогу успішно функціонувати, покращувати якість продукції, мінімізовувати витрати, розширювати виробничі потужності, підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції та зміцнювати свої позиції на ринку, воно повинне вкладати капітал, і вкладати його вигідно.

З фінансової точки зору, інвестиції – це всі види активів (засобів), що вкладаються в господарську діяльність з метою отримання прибутку. З економічної точки зору, інвестиції – це витрати на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також пов’язані з цим зміни оборотного капіталу.

Інвестиції в ринковій економіці нерозривно пов’язані з отриманням доходу або будь-якого ефекту. Інвестиції – це ресурс, витрачаючи який, можна отримати запланований результат. Таким чином, сутність інвестицій полягає в поєднанні обох сторін інвестиційної діяльності: витрат ресурсів та отримання позитивних результатів.

Основними видами джерел інвестицій сільськогосподарських формувань є: власний прибуток, амортизаційні відрахування, кредити комерційних банків, пільгове кредитування, кошти, виділені на реалізацію державних та регіональних цільових програм, пільгове оподаткування, кошти страхових компаній та іноземні інвестиції.

Особливе значення серед джерел інвестицій у сільськогосподарських підприємств мають амортизаційні відрахування. У сучасних умовах, враховуючи наявність великої кількості застарілої техніки та обладнання, сільськогосподарські

підприємства повинні постійно оновлювати основні засоби, що спонукає їх до прискореного списання обладнання з метою створення накопичень для подальшого вкладання їх в інновації. Внаслідок чого, амортизація набуває власних форм існування та руху і перестає бути виявленням фізичного зносу основного капіталу, відбувається розмежування між амортизаційним фондом та чистим доходом, фондами відшкодування та нагромадження. Таким чином, розширюється і стає більш стійкою фінансова база інвестування. Амортизація перетворюється у важливий інструмент регулювання інвестиційної діяльності підприємств. Прискорена амортизація (як економічний стимул інвестування) може проводитися двома способами:

1) штучно скорочуються нормативні терміни експлуатації техніки та устаткування й, відповідно, збільшуються норми амортизації;

2) без скорочення встановлених державою нормативних термінів використання основного капіталу, окремим підприємствам дозволяється протягом кількох років проводити амортизаційні відрахування у підвищених обсягах, але зі зниженням їх у подальші роки [4].

Слід зазначити, що в сільському господарстві існує низка перешкод у залученні інвестицій [8]:

– високі ризики, пов'язані із специфікою сільського господарства (кліматичні умови, тривалість виробничого процесу, відсутність страхового відшкодування втрат) та економічною ситуацією в країні;

– низька інвестиційна привабливість галузі та підприємств, нерозвинена інфраструктура;

– високий рівень кредитних ставок комерційних банків;

– відсутність ефективної амортизаційної політики, яка б дозволяла стимулювати використання амортизаційних відрахувань (обрати найсприятливіший режим відновлення основного капіталу);

– неусталена політика щодо механізмів державного втручання та регулювання, яка не додає впевненості потенційним інвесторам.

Інвестиційна діяльність визначається як комплекс внутрішньовиробничих заходів, пов'язаних із реалізацією інвестицій. Вона може здійснюватися за рахунок власних фінансових ресурсів і внутрішньогосподарських резервів підприємства, а також за рахунок позикових і залучених фінансових ресурсів інвесторів, інвестиційних асигнувань із державного бюджету, іноземних інвестицій.

Інвестиційна діяльність в аграрному виробництві – це процес простого або розширеного відтворення ресурсів виробництва, а також здійснення інвестицій в економічні об'єкти і процеси, види економічної діяльності в аграрному виробництві, які пов'язані з використанням населенням матеріальних і духовних благ, послуг, задоволення кінцевих потреб людини [2].

Розкриваючи поняття інвестиційної діяльності підприємства, в процесі якої формуються основні етапи інвестиційної політики, можна відзначити її основні особливості [5]:

– інвестиційна діяльність має підпорядкований характер щодо цілей і задач підприємства;

– прибуток від інвестиційної діяльності зазвичай формується зі значним часовим відставанням;

– у процесі інвестиційної діяльності формуються відповідні грошові потоки, які відрізняються за своєю спрямованістю та обсягами, а також за окремими періодами та етапами інвестування.

На наш погляд, при розробці інвестиційної політики підприємства необхідно орієнтуватися на досягнення таких результатів:

– досягнення економічного, науково-технічного та соціального ефекту від пропонованих заходів. При цьому для кожного об'єкта інвестування слід обрати специфічні методи оцінки ефективності, а потім відібрати ті проекти, які за інших однакових умов будуть здатними забезпечити підприємству максимальну рентабельність інвестицій;

– отримання підприємством найбільшого прибутку на вкладений капітал при мінімальних капіталовкладеннях;

– раціональне використання коштів на реалізацію інвестиційних проектів. Під цим варто розуміти зниження витрат на досягнення відповідного соціального, науково-технічного та екологічного ефекту від реалізації проекту;

– використання підприємством для підвищення ефективності інвестицій державної підтримки у вигляді бюджетних кредитів, пільгового оподаткування тощо;

– вибір засобів мінімізації інвестиційних ризиків, пов'язаних із виконанням конкретних інвестиційних проектів;

– забезпечення ліквідності інвестицій;

– відповідність заходів, передбачених у межах інвестиційної політики, державним законодавчим і нормативним актам, що регулюють інвестиційну діяльність.

Тому послідовна системна інвестиційна політика, що має на меті формування прибуткових підприємств в аграрному секторі, дозволить створити передумови для виробництва конкурентної продукції, структурної перебудови АПК та розвитку сільського господарства.

Отже, можна виділити основні особливості інвестиційної діяльності, що враховуються при формуванні ефективної інвестиційної політики сільськогосподарського підприємства:

1) необоротність, викликана тимчасовою втратою споживчої цінності капіталу (наприклад, ліквідності);

2) невизначеність, пов'язана зі специфікою галузі сільського господарства (залежність від погодних умов, напад шкідників тощо) та з віднесенням результатів на довгострокову перспективу;

3) очікування збільшення розміру інвестованого капіталу.

Враховуючи те, що інвестиційну діяльність сільськогосподарського підприємства можна визначити як поєднання короткотермінових та довготермінових процесів вкладення інвестиційних коштів (фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів) для отримання прибутку в майбутньому, основною метою інвестиційної політики сільськогосподарського підприємства як інструменту здійснення інвестиційної діяльності, можна вважати створення оптимальних умов, що забезпечують сприятливий та планомірний розвиток конкурентоспроможного підприємства зі стійким економічним розвитком, здатного виробляти якісну та екологічно чисту сільськогосподарську продукцію.

Для досягнення зазначеної мети необхідно вирішити такі завдання:

– створення умов та заходів для стимулювання інвестиційної активності в агропромисловому секторі;

– сприяння в дотриманні інтересів сільськогосподарського підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– формування ефективної ринкової інфраструктури (розвиток фондового ринку, створення ринку землі та запровадження іпотечного кредитування, розвиток фінансово-банківської інфраструктури, створення системи реєстрації земельних і майнових прав та зобов'язань);

– реформування амортизаційної системи шляхом її лібералізації та посилення інвестиційної спрямованості, що передбачає запровадження механізмів стимулювання прискореної амортизації, розроблення механізмів (процедур) тимчасового переведення амортизаційних відрахувань у фінансові інвестиції;

– підвищення фінансової дисципліни в частині виконання державних зобов'язань з фінансування інвестиційних витрат;

– стимулювання довгострокового банківського кредитування та зниження банківських відсотків;

– розвиток страхування ризиків сільськогосподарської діяльності та забезпечення захисту інвестицій за рахунок розширення страхових видів послуг;

– створення умов для розвитку інтелектуального потенціалу (підготовка менеджерів для сільськогосподарського виробництва, рівень кваліфікації яких відповідає міжнародним стандартам);

– стимулювання інвестицій, які б максимально сприяли налагодженню техніко-технологічного обміну, впровадженню сучасного менеджменту, розвитку кооперації та вертикальної інтеграції, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках;

– забезпечення відкритості та доступності законодавства щодо інвестицій;

– стимулювання інвестиційної активності у сфері малого і середнього підприємництва;

– здійснення заходів щодо оптимізації використання земельних ресурсів;

– розвиток інфраструктури сільської місцевості (транспорту, телекомунікацій) та соціальної інфраструктури села;

– налагодження тісної взаємодії органів виконавчої влади з інвесторами.

Критеріями ефективності інвестиційної політики сільськогосподарського підприємства можуть бути:

1) досягнення економічного (отримання прибутку на інвестований капітал), науково-технічного, екологічного та соціального ефекту;

2) досягнення стійкого потоку грошових коштів, що дозволять підтримувати фінансову стабільність;

3) узгодженість інвестиційних проектів за термінами реалізації та обсягами виділених ресурсів.

Отже, за допомогою ефективної інвестиційної політики сільськогосподарські підприємства зможуть реалізовувати свої здатності по передбаченню довгострокових тенденцій економічного зростання та адаптації до них.

При ефективній інвестиційній політиці необхідно врахувати:

– довгострокові цілі та поточні завдання підприємства;

– фінансові можливості та ефективність інвестиційних проектів, а також існуючі фінансово-інвестиційні ризики;

– реальну тривалість окупності вкладеного капіталу та фінансово-економічний стан підприємства;

– поведінку основних та потенційних конкурентів;

– технічний рівень виробництва підприємства;

– поєднання власних і позикових коштів.

Таким чином, можна визначити інвестиційну політику як систему оптимального управління інвестиційним процесом, спрямованим на розробку інвестиційних проектів. Оптимізація полягає у виборі та реалізації найбільш ефективних із них з постійним відтворенням інвестиційної діяльності, що, в свою чергу, у сільському господарстві повинні відповідати таким вимогам:

– сприяти створенню нових робочих місць;

– супроводжуватися запровадженням прогресивних, ресурсозаощаджувальних екологічно безпечних технологій;

– бути орієнтованими на раціональне використання сировинної бази і сприяти зниженню імпортної залежності в сировині;

– сприяти зниженню енергоспоживання на одиницю продукції тощо.

Інвестиційна політика сприятиме підвищенню ефективності інноваційної діяльності підприємства, що є відображенням рівня інвестиційного потенціалу підприємства, який визначає здатність підприємства до відтворювання та розвитку всіх його ресурсів, нагромадження капіталу, творчих потенцій та інших умов ефективного виробництва.

Висновки. Інвестиційна політика підприємства є складною, взаємопов'язаною та взаємообумовленою сукупністю видів діяльності підприємства, спрямованою на перспективний розвиток, отримання прибутку та інших позитивних ефектів у результаті здійснення інвестиційних вкладень. Ефективна інвестиційна політика має бути продуманою та збалансованою по всіх напрямах інвестиційної діяльності й адекватною до мінливих умов господарювання. Вона необхідна для задоволення різноманітних економічних інтересів у процесі формування та використання фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, забезпечення зростання доходів як власників підприємства, так і інвесторів.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є формування системи управління інвестиційною діяльністю та пошук шляхів збільшення інвестицій у стратегічно важливі галузі держави, зокрема, у сільське господарство, враховуючи кризовий стан вітчизняної економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Воросовський О. А.** Вплив внутрішніх та зовнішніх економічних факторів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств / О. А. Воросовський // Інвестиції : практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 14–17.
2. **Гмиря В. П.** Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного виробництва регіону / В. П. Гмиря // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3 (12). – С. 142–145.
3. **Єпифанова І. Ю.** Перспективи розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств / І. Ю. Єпифанова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 48–50.
4. **Івченко Л. В.** Шляхи залучення додаткових капітальних інвестицій / Л. В. Івченко // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 19. – С. 278–275.
5. **Карпухина М. В.** Теоретические основы формирования и развития инвестиционной политики горнодобывающего предриятия / М. В. Карпухина // Экономические науки. – 2008. – № 2(39). – С. 293–295.
6. **Курило С. В.** Інвестиційна політика, її сутність і роль в сучасних умовах / С. В. Курило // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 109–111.
7. **Окрепка М. Є.** Розвиток сільськогосподарського виробництва та проблеми його інвестування / М. Є. Окрепка // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 176–180.
8. Проект «Аграрна політика для людського розвитку» / за ред. Б. Супіханова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003_01_043_03.pdf

Надійшла до редколегії 09.10.2013

УДК 334.7.01

О. М. Дроб
ТОВ ТД «Колос», м. Дніпропетровськ, Україна

КОНТИНУУМ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА СІТІ І СІТЬОВІ ВІДНОСИНИ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті представлено аналіз континууму сучасних наукових поглядів на категорії сіть і сітьові відносини. Визначена цінність цих поглядів з позиції сучасної парадигми стратегічного управління.
Ключові слова: сіть, сітьові відносини, стратегічне управління.

В статье представлен анализ континуума современных научных взглядов на категории сети и сетевые отношения. Определена ценность этих взглядов с позиции современной парадигмы стратегического управления.
Ключевые слова: сеть, сетевые отношения, стратегическое управление.

The paper presents an analysis of the continuum of modern scientific views on the category of networks and networking relationships. It determines the value of given views from the perspective of the modern paradigm of strategic management.
Keywords: network, networking relationship, strategic management.

М. Кастельс [1] констатував становлення суспільства, в якому основною організаційною одиницею соціальних відносин є сітьові структури, які виступають не відособлено, а як частина окремої системи взаємозв'язку і взаємозалежності із своїми контрагентами, як учасники сітьових відносин. Системне проникнення сітей як соціального явища в усі сфери життя зробило можливим визначення цієї організаційної структури як універсальної моделі існування будь-якої організації і обумовило використання цієї моделі як універсальної моделі об'єкта стратегічного управління в межах сучасних концепцій стратегічного управління [2]. Однак поглиблене використання сітьового підходу в межах стратегічного управління утруднюється невпорядкованим широким спектром розуміння категорій «сіть» і «сітьові відносини» з боку різних наук. Щонайменше, 9 наук формують сучасний континуум поглядів на сіті та сітьові відносини. Незважаючи на існування наукових праць щодо впорядкування наукових поглядів на сіті і сітьові відносини, класичної класифікації позицій учених щодо сітей і сітьових відносин досі не існує. Невирішена ця задача з позиції визначення цінності континууму поглядів на сіті і сітьові відносини для реалізації процесів стратегічного управління. Актуальність дослідження, результати якого приводяться у цій статті, саме і полягає у необхідності вирішення наукової проблеми щодо впорядкування континууму наукових поглядів на сіті і сітьові відносини і визначення впливу цих поглядів на формування сучасної парадигми стратегічного управління.

Аналіз континууму поглядів на сіті і сітьові відносини проводили чимало авторів, серед яких: В. Радаєв, О. Молодцов, М. Шерешева, О. Третьяк, М. Румянцева, Н. Мірошниченко, Е. Акінфєєва тощо. Однак усі вони мають спеціалізований характер і не охоплюють весь спектр наук, які досліджують сіті і сітьові відносини, не визначають особливості сприйняття різними науками цих соціальних явищ. У відриві від результатів досліджень інших наук аналізують проблеми використання сітей і сітьових відносин у стратегічному управлінні Г. Мінцберг,

© Дроб О. М., 2013

Р. Майлз, С. Сноу, Т. Ельфрінг, Х. Вольберда, Г. Естлі, Р. Патюрель, Е. Акінфєєва, К. Джаріло, Р. Гулатті, Н. Норіа, А. Захір тощо.

Мета роботи – викласти результати дослідження щодо впорядкування континууму поглядів на сіті і сітьові відносини і визначити цінність поглядів різних наук на сітьові явища з позиції формування сучасної парадигми стратегічного управління.

У широкому розумінні сіть – це система елементів («вузлів»), які поєднані між собою певними зв'язками. І якщо ще нещодавно із поняттям сіть пов'язували суто технічний зв'язок між стаціонарними фізичними об'єктами, то вже в останній чверті ХХ-го століття науковці все частіше почали спостерігати прояв сітьових або квазісітьових зв'язків у різних аспектах повсякдення як у соціальній взаємодії людей, так і в підтриманні організаційних зв'язків. У роботі [2] запропоновано розглядати сітьове побудування ресурсів організації як один з ключових аспектів сучасної концепції стратегічного управління. Таке розуміння дозволяє сприймати організацію як набір ресурсів, які поєднані між собою певним чином і можуть бути досить легко відокремлені, реструктуровані або приєднані із зовнішнього середовища. З позиції сітьового підходу здійснення зазначених дій пов'язано виключно із зміною інтенсивності, формату і обсягу сітьових відносин (які визначають фактично «зв'язки» між елементами сітей) з носіями тих чи інших ресурсів, щодо яких приймаються певні стратегічні рішення. Тобто, з позиції запропонованої у [2] парадигми стратегічного управління ресурсне забезпечення імплементації стратегії і сама імплементація стратегії полягають в управлінні сітьовими відносинами між власниками різних ресурсів, яке, врешті-решт, призводило б до виконання прийнятої стратегії.

Сучасна методологія управління сітьовими відносинами спирається на дослідження щонайменше 9 різних наук, які формують сучасний континуум поглядів на сіті і сітьові відносини. Зокрема, це дослідження наук: соціологія і економічна соціологія, політологія, державне управління, філософія, кібернетика, економічна теорія, теорія управління і менеджмент, маркетинг, стратегічне управління.

Соціологія і економічна соціологія, у першу чергу, розглядають соціальність сітьових відносин, що є основою («клеєм») міжособистих взаємодій. При цьому особистий характер зазначається не тільки на рівні, коли агентом відносин виступає окрема людина, а й у випадках групової і міжорганізаційної взаємодії. Сіті відносин між індивідуумами у різних організаціях і між організаціями відіграють провідну роль для пояснення того, як в організаціях утворюються схожі структури і чому організації обирають однакові стратегії. Соціологи сприймають сіті як «…сукупність стійких зв'язків між агентами, які зберігають при цьому відносну самостійність стосовно один одного… Структура сітьових зв'язків і позиціонування у сітях розглядаються як ключові властивості агенту, що визначають не тільки його місце серед інших агентів, а й саму його ідентичність [3, с. 47]». Ключові характеристики сіті – це свобода і незалежність учасників, єдність «комунікаційного коду», соціальна вкоріненість сітьових зв'язків. Незалежність учасників сіті має на увазі добровільність сітьових відносин, вступ у які визначається бажанням учасника отримати додатковий ефект від сітьової взаємодії. Сіті – динамічні, відкриті структури, «…які можуть нескінченно розширятися шляхом включення нових вузлів, якщо ті здатні до комунікації в межах даної сіті, тобто використовують аналогічні комунікаційні коди… [1]». Характерним для економічної соціології є і розуміння того, що навіть якщо

першопричиною формування сітьових відносин виступає економічна вигода, то основою їхнього підтримання є соціальна взаємодія агентів сіті. Залучення агента до сіті на підставі отримання ним додаткового економічного ефекту поступово формує вкорінений зв'язок усередині сіті, який обумовлюється соціальними відносинами і суперечить економічним цілям такого агенту. У емпіричній соціології широке поширення отримав сітьовий підхід до аналізу соціальних систем, який дозволяє представити будь-яку соціальну взаємодію між «соціальними одиницями» (індивідуальними і корпоративними акторами) у вигляді математичної моделі сітьової структури – сітьового графу.

Позицію більшості представників економічної соціології щодо першопричин виникнення сітьових відносин можна класифікувати за двома науковими напрямами: теорія ресурсної залежності й інституціональна теорія. Прихильники теорії ресурсної залежності (запропонована Д. Пфеффером, Д. Саланчіком і Х. Олдричем [4]), вважають, що причина сітьових відносин – це ресурсна несамодостатність окремої організації, що вимагає від неї вступу у систему обміну ресурсами з іншими організаціями. Для мінімізації залежності від зовнішнього середовища і зниження його невизначеності організації вступають у сітьові відносини, які дозволяють впорядкувати ресурсний обмін і знизити залежніть організації від постачальників різних ресурсів. Інституціоналісти (П. ДіМаджіо, У. Пауелл [5] та інші) бачать сітьові відносини як відповідь на тиск зовнішнього середовища, що примушує організації вводити легітимні правила їх взаємодії із своїми зовнішніми стейкхолдерами. На відміну від теорії ресурсної залежності інституціоналісти основою ліквідації залежності від зовнішнього середовища вважають використання соціальних зв'язків, формальних і неформальних домовленостей та інших інструментів, що наближують організацію до соціуму. Окрім теорії ресурсної залежності та інституціональної теорії, соціологія пояснює фундаментальні основи формування і функціонування соціальних сітей з позиції організаційної соціології, соціальної психології, екології популяції.

Політологи розглядають сітьові відносини як один із методів організації політичної взаємодії суспільства із державною владою. Політична сіть сприймається як набір неієрархічних, взаємозалежних, відносно стабільних взаємозв'язків, що пов'язують розмаїття державних і недержавних інститутів та організацій, які розділяють політичні інтереси і здійснюють обмін ресурсами для просування цих інтересів, визнаючи кооперацію як найкращий спосіб досягнення загальних цілей [6]. Політичні сіті є інструментом координації незалежних учасників політичного процесу. Неієрархічна горизонтальна сітьова координація дозволяє самостійним політичним акторам на рівних правах бути залученими у процес виробки загальних політичних рішень. Це залучення характеризується не безпосередньою участю у прийнятті рішень, а взаємодією із уповноваженими державними владними інститутами на основі формального і неформального обміну інформацією, комунікацією і впливу завдяки цьому на підготовку політичних рішень.

Близькими за своїм змістом до політології є дослідження у галузі державного управління. Якщо політологія здебільшого досліджує сітьову взаємодію з позиції отримання і утримання влади, то державне управління – з позиції реалізації цієї влади. З позиції здійснення державного управління сіть розуміється «…як елемент моделі політико-адміністративного управління процесами територіального розвитку, яка відображає комплекс поліструктурних взаємовідносин між окремими інститутами публічної влади і структурами суспільства на місцевому,

регіональному, центральному рівнях його організації, які взаємодіють відповідно до загального корпоративного інтересу на засадах добровільності й автономності [7, с. 24]». Як наука державне управління досліджує механізми сітьової взаємодії з позиції можливості їхнього формального і неформального використання для рішення проблем організації збалансованої децентралізації влади, посилення ролі регіональних органів самоврядування і добровільного залучення широкого спектру недержавних організацій у процес досягнення цілей держави. При цьому, за допомогою сітьового підходу досліджується широкий спектр локальних задач у різних галузях життєдіяльності держави: політики, економіки, соціального розвитку, регіонального розвитку, навчання, права, охорони здоров'я тощо.

Філософія вивчає прояв сітьових ефектів як сутнісних характеристик природного [8] і суспільно-соціального світоустрою [9]. Філософський погляд на сітьові ефекти у природі характеризується розумінням того, що «усі живі істоти є членами екологічних спільнот, що об'єднані один з одним сіттю взаємозалежностей [8, с. 19]». «…Живі системи на всіх рівнях являють собою сіті, … що взаємодіють по сітьовому ж принципу з іншими системами (сітями) [8, с. 41]». Швидкість і щільність комунікаційних потоків призводять сітьові структури, що проникають у всі сфери життєдіяльності суспільства: особисте життя людей, політичні події, явища культури тощо. Сітьова модель суспільства формується під впливом технічної стандартизації комунікацій і соціальної взаємодії між людьми. Як філософська категорія сіть являє собою динамічну, полімагістральну, таку, що повторюється, структуру комунікацій клітинного типу, яка здатна «…розвертатися і стискуватися, відкриватися і закриватися, утворювати будь-яку геометрію охоплення, оперативно включати нових учасників і вивільнятися від них [9, с. 63]». Одним із сітьоутворюючих факторів є синергія сітьових ефектів, яка не тільки формує сіть, а й забезпечує її динамічну стабільність. Широкий спектр філософів констатують проникнення сітей (або як їх часто називають у філософії «ризом» [9]) у всі сфери людської активності. Вони проявляються в економіці у вигляді сітьових підприємств, електронних, товарних і фінансових ринків, у політиці – через інтерактивне прийняття політичних рішень, у культурі – у вигляді глобальних мас-медіа й Інтернету, у державному управлінні – через «e-government», релігію, яка за своєю суттю функціонує як сітьова структура, у суспільному житті – через систему соціальних сітей тощо. Розповсюдження сітей міжнародних і недержавних організацій тягне за собою сітьову гомогенізацію ціннісної структури світу у суспільній сфері. Резюмуючи відношення філософії до теорії сітей, А. Назарчук зазначає, що вона «…кличе до філософського перегляду багатьох речей, провокуючи виміряти простір не відстанями, а потоками, відраховувати час не годинниками, а подіями [9, с. 75]». Філософія – одна з небагатьох наук, яка відмічає негативні наслідки сітізації і фіксує можливість розпаду особистості людини у сітьовому суспільстві.

Якщо філософія презентує найбільш концептуальні погляди на сітьові процеси, то кібернетика відрізняється максимально раціональним поглядом на ці процеси і спрямовує зусилля дослідників до максимальної структуризації і формалізації діяльності сітьових структур організації. Кібернетика, як наука про загальні закономірності процесів управління і передачі інформації у різних системах, розглядає два типи сітей: технічні і соціальні [10]. У своїх дослідженнях кібернетики представляють соціальну сітьову структуру у вигляді набору учасників, які або мають чітку цільову установку, або якусь стратегію поведінки, під якою

розуміється «…правило обрання ним [учасником] дій у залежності від інформації, що є у нього на момент здійснення вибору [11, с. 14]». Усі учасники вступають у соціальну сітьову взаємодію, в межах якої в залежності від ситуації і завдань, що ними вирішуються, можуть виконувати роль суб'єкта сіті, яким як управляють, так і який управляє [11]. Іншими словами, соціальна сітьова структура представляється як «…набір апріорі рівноправних агентів, у якому можуть виникати тимчасові ієрархічні й інші структури, що визначаються задачами, які вирішує система [11, с. 6]». Методологічною основою моделювання соціальних процесів є теорія ігор, що розглядає сітьову структуру як кооперовану гру, учасники якої заздалегідь узгоджують правила ігрової поведінки [10]. При цьому соціальні сітьові структури динамічні і можуть переходити від ігор з рівноправною роллю учасників у ієрархічні ігри, в межах яких один чи декілька учасників здійснюють управління процесами у межах сіті (виступають у ролі сітьових центрів або метацентрів, що управляють центрами сіті [11]). Для технічних сітей, у яких процеси у більшості своїй детерміновані і можуть бути заздалегідь прораховані, характерне використання як методологічної основи більш детермінованого апарату теорії графів. Загалом, дослідження сітьових відносин у кібернетиці структурують і деталізують різні види сітьової взаємодії, сприяють максимальній їх детермінації, і, тим самим, окреслюють поле домовленостей, які слід досягти учасникам сітей для підтримання її ефективного функціонування.

Дослідники в області економічної теорії констатують той факт, що ступінь проникнення сітьових ефектів у господарську діяльність суспільства досягли рівня, коли можна казати про зародження нової форми організаційної сукупності відносин, що складаються у системі виробництва, розподілу, обміну і споживання, – про формування сітьової економіки [12]. Як причина сітізації господарської діяльності економістами розглядається синергетичний ефект, що виникає у результаті сітьової взаємодії.

Сітьові трансформації економіки можна спостерігати на всіх рівнях економічних відносин. При цьому слід зазначити відсутність єдності дослідників щодо категорії «сітьова економіка», під якою, як правило, розуміється один з двох варіантів організації господарської діяльності (у даному випадку не розглядається варіант, коли під сітьовою економікою розуміється господарська діяльність підприємства, що займається розробкою інтернет-продуктів і організацією комп'ютерних мереж).

Перший варіант – «технічний» – полягає у використанні економічними агентами як елемента господарських відносин технічно організованого єдиного відкритого простору інформаційного обміну із подальшим виникненням у результаті такого обміну сітьових економічних відносин. Основою технічної організації інформаційного обміну, як правило, є Інтернет (для міжорганізаційного обміну) або Інтранет (для внутрішньо організаційного обміну). У даному випадку координація між учасниками сітьових відносин виникає не як продукт попередніх домовленостей, а як наслідок отриманого ними економічного ефекту від взаємного співробітництва. Прикладами таких сітей є: організований Dell онлайновий доступ постачальників до номенклатури своєї бази заказів, організований мережею супермаркетів Safeway доступ постачальників до її складських запасів тощо [12]. У такому варіанті сітьова організація визначається як «…група осіб, що поєднана якимись межами, і здійснює свої взаємодії на базі Інтернет-технологій. Такий технічний базис дозволяє групі осіб, що ведуть спільну діяльність, створити більш гнучку і ефективну організаційну структуру

порівняно із традиційними формами організацій [12, с. 13]». Така сітьова економіка визначається як «…стан економіки, який виникає, коли інфраструктура, що обслуговує функціонування економіки деякої країни або групи країн, базується на використанні Інтернет-технологій. При цьому змінює свої властивості як економічна система загалом, так і її окремі елементи (виникають сітьові форми організації і механізм координації, відбуваються зміни у ринкових інститутах тощо) [12, с. 13]».

І. Стрілець запропонував деяку модифікацію першого варіанта визначення сітьової економіки, представивши її як економіку, що пов'язана із виробництвом і розповсюдженням сітьових благ [13, с. 12]. При цьому під сітьовими благами розуміються усі блага, що мають такі властивості: компліментарність (коли один товар не може бути спожито без іншого товару, наприклад, iPhone потребує постійного використання сервісу apstore тощо); істотна економія на масштабах виробництва (визначається мінімальними витратами на виробництво і реалізацію додаткової одиниці продукції, наприклад, витрати на сайт Інтернету не залежать від кількості його відвідувачів, витрати на організацію концерту – від кількості глядачів тощо); сітьові зовнішні ефекти (цінність товару зростає по мірі зростання кількості його споживачів, наприклад, по мірі зростання користувачів програмою skype збільшилась споживча цінність програми); «ефекти пастки» (використання товару потребує довгострокової взаємодії із його виробником, наприклад, сервісне обслуговування товару) [13, с. 12–19]. У даному випадку І. Стрілець не зациклюється на вимогах до технічної організації процесу взаємодії учасників сіті, а зосереджує увагу на носії сітьової взаємодії – на сітьовому блазі. Однак запропоновані ним вимоги до властивостей сітьових благ у максимальному ступені характеризують саме ті послуги, які ґрунтуються на Інтернет-технологіях. І саме тому позицію І. Стільця слід віднести до прихильників технічного погляду на визначення сітьової економіки.

Другий варіант сприйняття сітьової економіки – «понятійний» – полягає у координації господарської діяльності суб'єктів економічних відносин на основі формальних (договори, контракти) і неформальних («понятійних») домовленостей. Міжфірменна сіть (саме цей окремий випадок міжорганізаційних сітей в основному аналізує економічна теорія [14]) розглядається, як «…спосіб регулювання взаємозалежності між фірмами, який, з одного боку, відрізняється від внутрішньофірменного (ієрархічного) регулювання, з іншого, – від ринкової координації як зворотної реакції на сигнали ринку [14, с. 80]». Як інститут «понятійних» взаємодій, сіть є певним чином організованою асоціацією суб'єктів господарської діяльності, структурою, що базується на відносинах їхньої горизонтальної координації, в межах якої складаються відмінні від ринкових обмінів економічні відносини. Така сітьова економіка регламентує систему організації, регулювання, контролю, правил і форм діяльності економічних суб'єктів, що дозволяє узгоджувати різні інтереси цих суб'єктів у процесі досягнення ними певної цілі або рішення конкретних завдань. Мотивацією створення і підтримання такої сіті є очікуваний економічний ефект від координації діяльності її учасників, який, як правило, проявляється у вигляді економії трансакційних витрат, оптимізації витрат виробництва, економії від масштабів виробництва, диверсифікації виробництва, спеціалізації і досвіду. Прихильники другого варіанта визначення сітьової економіки більше уваги приділяють змісту і правильному взаємосприйняттю комунікацій, ніж їхній технічній формі.

Вагому увагу питанням сітьоутворення і функціонування сітьових структур приділяють дослідники в області теорії управління, які визначають сіть як особливу форму організаційної структури управління, як характеристику внутрішнього середовища єдиної організації (або квазіорганізації). При цьому таке сприйняття залишається справедливим і для випадків, коли учасники сітей є структурними підрозділами однієї організації, і для випадків, коли учасники сіті самостійні. Підсумовуючи з позиції системного підходу розуміння соціальної сіті Дж. Митчелла, Н. Норіа і Р. Еклза, М. Шерешева найбільш чітко відобразили позицію представників теорії управління щодо ідентифікації сітьових відносин: «…ми маємо справу із соціальною сіттю тоді і тільки тоді, коли частота та інтенсивність взаємодій між деякою групою індивідів з приводу певного виду діяльності перевищує частоту та інтенсивність аналогічних взаємодій між ними і аутсайдерами (зовнішнім середовищем) [15, с. 14]».

Теорія управління передумови формування сітьової кооперації розглядає як у міждисциплінарному аспекті, з використанням методологічного апарату інших наук (наприклад, соціології – теорія ресурсної залежності, інституціональна теорія, екологічна теорія організації, соціальної психології; економіки – теорія трансакційних витрат, інституціональна економіка, теорія промислової організації, теорія агентських угод, еволюційна економіка тощо), так і з використанням власного методологічного апарату теорії організації [14]. Так, О. Третьяк і М. Румянцева [14] в межах теорії фірми наводять приклад пояснення природи сітей з позиції економіки трансакційних витрат, ресурсного підходу, еволюційної теорії фірми, підходу, що базується на знаннях, «понятійного» підходу.

Розглядаючи як основним об’єктом досліджень сітьових відносин міжорганізаційні та міжфірменні сіті, спеціалісти з теорії управління приділяють особливу увагу питанням міжособистих відносин і справедливо відзначають, що «…наявність міжособистої соціальної сіті – необхідна умова виникнення будь-якої міжорганізаційної сіті [15, с. 15]».

З позиції аналізу організаційної структури теорія управління розглядає сіті і як потенційний інструмент інтеграції з зовнішніми стейкхолдерами, і як ефективний механізм внутрішньоорганізаційного управління. Як форма інтеграції у зовнішньому середовищі сіті розуміються як проміжний (гібридний) механізм координації діяльності організацій між ієрархічною системою, яка передбачає директивне управління організаціями з єдиного центру, і ринком, під яким розуміється абсолютна свобода і рівноправність його учасників [14; 15]. Сітьова структура у такому розумінні покликана забезпечити підтримання ієрархічної єдності у спрямованості і узгодженості діяльності при збереженні відносної самостійності і свободи учасників такої структури [14; 15]. У внутрішньому середовищі організацій створення сітьових структур дозволяє відійти від багаторівневої ієрархії управління і перейти до системи координації відносно самостійних структурних одиниць, що у фіналі «…створює більш вагомі передумови для посилення здібностей підприємства до змін, навчання і модернізації, ніж традиційні ієрархічно-бюрократичні форми [16, с. 73]».

У своїх визначеннях спеціалісти, які працюють в області теорії управління, звертають увагу на такі характеристики сітьових структур: система формальних і неформальних сітьових домовленостей, підґрунтя сітьових зв’язків, взаємодовіра і система координації сітьової структури; ступінь самостійності учасників сіті; цільова основа і цілеспрямованість сітьових утворень, наявність і вид синергетичного ефекту; конфлікти між учасниками сітьових структур; вплив факто-

рів обмеженості ресурсів на формування і підтримання сітьових відносин. При цьому представники теорії управління більшою мірою розглядають не загальний вид міжорганізаційних сітьових структур, а безпосередньо сіті, що орієнтовані на покращання результатів господарської діяльності їхніх учасників, – міжфірменні сіті (або в інших інтерпретаціях – ділові сіті, підприємницькі сіті, корпоративні структури).

Систематизуючи позицію дослідників в області теорії управління, сіть можна визначити як специфічну, таку, що повторюється, засновану на довірі і соціальній взаємодії форму співпраці відносно незалежних суб'єктів (окремих організацій, внутрішніх стейк холдерів однієї організації, окремих осіб), яка:

– координується системою формальних і неформальних домовленостей (договорів або контрактів);

– дозволяє здійснювати у єдиному комунікативному просторі комбінування і використання ресурсів, включаючи знання у експліцитній і імпліцитній формі;

– забезпечує збалансованість інтересів усіх учасників сіті у процесі досягнення цілей сіті;

– сприяє максимально ефективному досягненню цілей сіті завдяки синергії характеристик учасників сіті.

Дослідники в області маркетингу розглядають сіті і сітьові відносини як інструментарій удосконалення ринкової позиції економічного актору з ціллю покращання результатів його господарської діяльності. Маркетинговий підхід до аналізу сітей і сітьових відносин ґрунтується на методології маркетингу взаємовідносин, який, на думку деяких авторів, основою нової парадигми маркетингу. Сітьова теорія «…сприяє формуванню більш точної і практичної маркетингової теорії [17, с. 5]». На відміну від традиційного трансакційного маркетингу, який більше уваги приділяє товарообмінним операціям і засобам залучення клієнтів згідно з концепцією «4р», маркетинг відносин орієнтований на залучення і утримання клієнта завдяки формуванню індивідуального соціального зв'язку у процесі товарообмінних операцій [18, с. 114]. «Маркетинг відносин може застосовуватися до усіх дій, що спрямовані на аналіз, планування, реалізацію і контроль мір, які визивають кликають, стабілізують, посилюють і поновлюють ділові стосунки із зацікавленими сторонами взаємодії, …а також на створення взаємної цінності у процесі цих відносин [19, с. 12]». Концепція маркетингу відносин визначає неможливість досягнення конкурентоспроможності ринкового суб'єкта тільки завдяки забезпеченню певної якості товару і супутніх йому послуг – «довгострокові відносини є вирішальним фактором конкурентоспроможності… [20, с. 116]». «…На сучасному глобальному ринку, щоб успішно конкурувати, треба вміти ефективно кооперуватися в межах організаційних сітей [20, с. 34]», а «маркетингові рішення все частіше визначаються конкуренцією сітей фірм, ніж конкуренцією окремих фірм [21, с. 146]». У такій постановці значна кількість дослідників у галузі маркетингу визначають маркетингову сіть як можливу кінцеву ціль маркетингу відносин – «…чим краще сіть, тим більшого успіху можна досягти у конкуренції [18, с. 117]».

Дослідники визначають маркетингову сітьову взаємодію як ініційоване економічними акторами, засноване на міжособистих стосунках і обмінах інформацією, формальних і неформальних домовленостях гнучке добровільне об'єднання ринкових суб'єктів або їхніх представників, яке завдяки спільному використанню ресурсів і досвіду учасників вирішує низку маркетингових завдань, а саме: підвищує ринкову конкурентоспроможність економічних акторів-учасників

сітьових відносин; зменшує ризики виникнення у них конфліктів із клієнтами, знижує невизначеність зовнішнього середовища; прискорює їхню адаптацію до ринкових змін; а також є основою вирішення інших маркетингових завдань.

Деформація поведінки організаційних одиниць, а також можливість отримання ними додаткового ефекту в межах сітьової взаємодії, зробили необхідним вивчення сіті і як одного з інструментів досягнення стратегічних цілей організації («багато підприємств на сучасному етапі сприймають бізнес-співпрацю як ключовий момент створення бізнес-сітей, і як цінний стратегічний інструмент у боротьбі із зростаючою конкуренцією у зовнішньому середовищі [22, с. 129]»), і як окремого об'єкта управління, щодо якого приймаються й імплементуються стратегічні рішення.

Дослідники в галузі стратегічного управління розглядають сіть як цілеорієнтовану форму інтеграції господарської діяльності економічних акторів, яка має стратегічне значення для її учасників, сприяє досягненню їхніх стратегічних цілей, забезпечує отримання ними додаткових конкурентних переваг і додаткового економічногоефекту. Підґрунтям такої інтеграції є формальні і неформальні угоди, стабільні, довгострокові, багаторазово повторювані довірчі відносини і міжорганізаційнізв'язки, які забезпечують спільне використання ресурсного потенціалу учасників інтеграції, вільний ринковий обмін ресурсами, інформацією, знаннями, здібностями і компетенціями. Ці формальні і неформальні угоди крім надання нових можливостей учасникам інтеграції, одночасно регламентують формальні і неформальні норми і правила їхньої поведінки, розподіляють між учасниками повноваження, визначають їхню роль і відповідальність у межах сітьових відносин, накладають певні обмеження на їхню діяльність. Сукупність установлених норм і правил сітьових відносин має забезпечувати проактивне регулювання діяльності учасників інтеграції, яке забезпечує узгодження персональних інтересів окремих економічних акторів.

Сіть може мати як негативний, так і позитивний вплив на стратегічний розвиток її учасника. Зокрема, сітьова взаємодія сприяє отриманню додаткових конкурентних переваг завдяки:

– отриманню більш вигідних для економічного актора умов функціонування ринку і галузі, створенню взаємозв'язків і взаємозалежностей між раніш відокремленими галузями і ринками – сітьова структура фактично забезпечує укрупнення ринкової структури і перехід її до олігополістичного стану, що дозволяє отримувати більш високу рентабельність, посилювати вплив (підпорядковувати) на діяльність постачальників і споживачів, формувати бар'єри входу на ринок нових учасників, а також створювати і підтримувати нові міжгалузеві залежності (так технологічна стандартизація на комп'ютерному ринку призвела до реструктуризації технологічних стандартів на ринку телекомунікації тощо);

– вигідному позиціонуванню у внутрішньогалузевій структурі і зниженню рівня внутрішньогалузевої конкуренції – формуючи в межах стратегічних груп унікальні комбінації зв'язків, займаючи в їхніх межах різні позиції (домінуючу позицію або піддаючись координації з боку домінуючого учасника), учасники сіті отримують більш вигідні стратегічні позиції, вступають в альянси з конкурентами, знижуючи їхній конкурентні можливості (наприклад, розвиваючи одночасно технологію, конкуренти не можуть самостійно отримувати конкурентну перевагу, встановлюючи формальні і неформальні норми сітьової поведінки, можна знизити набір інструментарію конкурентної боротьби тощо);

– обміну в межах сіті унікальними ресурсами і здібностями, а також використанню властивостей сіті як ресурсів додаткових конкурентних переваг (Р. Гулаті, Н. Норіа, А. Захір визначають, що як неповторювані ресурси можуть виступати безпосередньо структура сіті, як унікальна основа міжфірменної взаємодії, унікальний набір учасників сіті, унікальні засоби підтримання комунікації між учасниками сіті, які можуть забезпечити підвищення відповідальності і гнучкості учасників сіті тощо [23, с. 208–209]);

– отриманню синергетичного економічного ефекту в результаті економії на трансакційних та інших накладних витратах, проведення спільної маркетингової політики, координації логістики в межах сіті тощо;

– розповсюдженню техніко-технологічних стандартів по галузі – виникає притаманний сітьовій економіці ефект взаємодії попиту і пропозиції– спостерігається зростання попиту по мірі зростання пропозиції (чим більше стандартизованого обладнання, тим більше до нього розробляється супутніх продуктів, тим у більших обсягах це обладнання продається);

– зниженню невизначеності зовнішнього середовища, стабілізації умов отримання економічного ефекту завдяки дії механізмів сітьової залежності і «ефекту пастки» – підтримання сітьової взаємодії призводить до укоріненості соціальних, економічних і техніко-технологічних зв'язків, знижуючи активність контрагентів у питаннях пошуку нових партнерів і нових умов господарювання.

Одночасно з цим сітьова взаємодія привносить певні обмеження на діяльність його учасників. Дослідники виділяють такі стратегічні негативи сітьової взаємодії:

– обмін широким спектром ресурсів в імпліцитній і експліцитній формах призводить до втрати стратегічної унікальності учасника, його персоніфікованості у питаннях досягнення цілей сіті, – за результатами сітьової взаємодії учасник не тільки не може отримати додаткову конкурентну перевагу щодо інших учасників сіті, але й може втратити унікальність, яку мав до вступу до сіті, завдяки передачі іншим учасникам частини своїх унікальних експліцитних ресурсів (негативи подібних обмінів проаналізовано у [24, с. 18–24]);

– тривале підтримання сітьових відносин призводить до «відмирання» в учасників сіті функцій, які пов'язані з пошуком альтернативних (можливо більш ефективних) контрагентів, формується певна залежність одного учасника сіті від іншого, яке може знижувати для окремих учасників ефективність сітьових відносин;

– техніко-технологічна стандартизація призводить до «защипування» відносин між учасниками сіті, формує сітьову залежність, при якій сітьові відношення можуть бути неефективними, але при цьому вихід із них буде пов'язаний із значними фінансовими втратами (наприклад, крупні організації не можуть оперативно змінювати програмне забезпечення на своїх комп'ютерах у зв'язку із необхідністю у такому випадку здійснювати витрати на перенавчання персоналу, на переформатування накопичених даних тощо);

– норми і правила сітьової взаємодії накладають певні обмеження на діяльність, скорочуючи спектр інструментарію, який може бути використано для досягнення персоніфікованих цілей учасників сіті – можуть накладатися обмеження на можливість взаємодії з певними контрагентами, на порядок взаємодії з контрагентами, на можливість використання певних продуктів або технологій, у деяких випадках домінуючий у межах сіті учасник може здійснювати безпосереднє управління деякими аспектами діяльності інших учасників сіті, позбавляючи їх тим самим самостійності управління тощо;

– збільшення кількості сітей, в яких бере участь певний актор, призводить, як правило, до збільшення витрат (матеріальних чи часових) на підтримання його системи управління відповідності до вимог кожної сіті, в якій актор бере участь.

Сітізація як стратегія може бути звернута як у внутрішнє, так і зовнішнє середовища. У зовнішньому середовищі сітізація спрямована на інтеграцію з іншими економічними акторами в одну з сітьових форм з метою отримання позитивних стратегічних ефектів. Здійснюватися така інтеграція може в активній (якщо економічний актор є ініціатором сіті, самостійно її формує) і у пасивній (економічний актор залучається у сіть як на основі самостійного рішення, так і під зовнішнім управляючим впливом) формах. Незважаючи на зовнішню орієнтацію, формування таких сітей також потребує деякої реорганізації у внутрішньому середовищі – виокремлення управлінського ресурсу, який буде відповідати за координацію діяльності організації в межах створюваної сіті. Сітізація у внутрішньому середовищі пов'язана із істотними перетвореннями і потребує «…тривимірного підходу, який передбачає використання таких координованих одна з одною дій: переосмислення концепції фірми з відповідними корективами стратегічних пріоритетів, реінжиніринг її механізму функціонування і структурної перебудови [25, с. 49]».

У широкому контексті стратегічне управління має узагальнювати позиції всіх наук щодо сітей і сітьових відношень, оскільки кожна наука досліджує або певне явище, або певну область діяльності, які можуть виступати або як певний інструмент досягнення стратегічних цілей і підтримання стратегічної стійкості (загалом у ролі інструменту виступають, як правило, явища), або як певна структура чи область діяльності, які виступають у ролі об'єктів стратегічного управління.

В межах сучасної парадигми стратегічного управління сіті слід розглядати як особливу керовану форму концентрації і конфігурації ресурсів орієнтовану на найефективніше досягнення стратегічних цілей певної організації. При цьому сіті слід сприймати як модульні структури, які концентрують ресурси різних власників для досягнення певних стратегічних цілей конкретної організації і можуть вільно змінювати свою внутрішню конфігурацію, відокремлюватися або поєднуватися із іншими структурами-носіями ресурсів.

Стратегія з позиції сітьового підходу може розглядатися як певна настанова щодо визначення формату модулів (блоків, вузлів) ресурсів, які слід поєднати, переліку і обсягу цих модулів, конфігурації зв'язків між ними, форм і щільності таких зв'язків, а також цільової орієнтації такого сітьового поєднання ресурсів. Цінність вивчення континууму поглядів на сіті і сітьові відносини саме і полягає у визначенні можливостей модульного побудування ресурсного забезпечення стратегічної діяльності, видів, способів і конфігурації зв'язків між цими ресурсними модулями, а також у визначенні цілеспрямованості такого сітьового поєднання. Характеристика континууму поглядів на сіті і сітьові відносини з позиції їх використання у стратегічній діяльності наведена у табл. 1.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямку. Результати здійсненого аналізу континууму поглядів на сіті і сітьові відносини свідчать про значний потенціал використання сітьової форми координації діяльності при імплементації стратегічних рішень. Водночас з позиції сучасної парадигми стратегічного управління подальшого розвитку і досліджень потребує питання щодо відповідності певних стратегічних рішень певним формам сітьового управління ресурсним забезпеченням імплементації цих рішень.

Таблиця 1

Характеристика континууму поглядів на сіті і сітьові відношення і їхня цінність для сучасного стратегічного управління

Наука і її предмет	Визначення сіті і її структурної одиниці (учасника, модуля сіті) як носія певних ресурсів	Форми і способи управління сітьовими зв'язками	Цільова орієнтація сітей і сітьових відносин	Цінність знань для сучасного стратегічного управління
1	2	3	4	5
Соціологія і економічна соціологія. Предмет – діалектичний зв'язок явищ (для економічної соціології – економічних явищ) і динаміки поведінки окремих осіб, соціальних груп і суспільних інститутів	Сіть – сукупність стійких соціальних зв'язків достатньо самостійних соціальних акторів, в ролі яких можуть виступати організація, фізична особа або група осіб. Модуль є носієм усіх видів економічних ресурсів (капітал, підприємництво, земля, праця)	Форми і способи управління сітьовими зв'язками визначаються формами і способами управління соціальними міжособистими і міжгруповими відносинами	Спочатку – економічні ефекти, які виникають унаслідок ліквідації браку ресурсів або мінімізації негативного впливу зовнішнього середовища. В наступному соціальні ефекти частково заміщують економічні вигоди	Міцність сіті організаційної і міжособистої взаємодії залежить від щільності міжособистих стосунків представників учасників сіті
Політологія. Предмет – закономірності взаємин соціальних суб'єктів з приводу політичної влади	Сіть – сукупність політично значимих сил (модулів сіті), що здійснюють координацію своїх дій у процесі. Модулями сіті є політичні актори, в ролі яких можуть виступати фізичні особи, групи осіб, політичні інститути, інші організації. Основний ресурс сіті – обсяг політичного впливу (політичний ресурс)	Форми і способи залучення владою акторів у процес прийняття політичних рішень, а також форми і способи впливу організації на політичну владу	Отримання і утримання політичної влади на певній території	Сітьова взаємодія із політичними силами є можливістю впливу на владу (як фак.тора зовнішнього середовища)
Державне управління. Предмет – процес реалізації органами державного управління і місцевого самоврядування своїх виконавчо-розпорядчих функцій	Сіть – сукупність осіб, груп осіб і організацій, які залучаються органами державної і місцевої влади для здійснення політико-адміністративного управління розвитком певної території. Модулі сіті – особи, групи осіб, організації, інститути державної влади і місцевого самоврядування. Ресурси сіті – усі економічні ресурси і політичний ресурс	Формальні і неформальні форми і засоби залучення владою ресурсів організацій, фізичних осіб і їхніх груп	Реалізація найбільш економічним чином виконавчо-розпорядчих функцій державної влади і місцевого самоврядування із забезпеченням достатньої для збереження влади політичної довіри з боку жителів певної території	Сітьова взаємодія із органами державної влади і самоврядування є можливістю впливу на них, як факторів зовнішнього середовища
Філософія. Предмет – загальні закономірності і тенденції наукового пізнання як особливої діяльності з виробництва наукових знань	Сіть – сутнісна характеристика природного і суспільно-соціального світоустрою, що проявляється у всіх сферах буття. Модуль сіті – будь-який природний або суспільний суб'єкт, який є носієм усіх видів ресурсів	У природній сфері – системи природної саморегуляції. У суспільно-соцільній сфері – механізми регулювання діяльності у відповідній сфері суспільної життєдіяльності	Цільова орієнтація сітей залежить від типу сітей. Сіті можуть переслідувати як отримання позитивного, так і негативного впливу на залучених до них учасників. Сіті можуть використовуватися для управління реакціями учасників сіті на певні події суспільно-соціального життя	Сітьові відносини спостерігаються і можуть бути сформовані у будь-якій життєдіяльності. Інформаційні сіті є ін.-струментом управління людьми

ISSN 9125 0912. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Вип. 7(3), 2013

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Кібернетика. Предмет – загальні закономірності процесів управління і передачі інформації у різних системах	Сіть технічна або соціальна. Технічна сіть – сукупність технічних засобів передачі потоків ресурсів. Соціальна – сукупність учасників, які мають власну цільову настанову і вступають у взаємодію, яка підпорядковується правилам кооперованої гри. Модуль соціальної сіті – організація, фізична особа або група осіб, які є носіями будь-яких ресурсів	У технічній сфері – заздалегідь відомі форми детермінованого управління потоками. У соціальній – система шаблонних рішень щодо управління взаємодією самостійних суб'єктів у межах кооперованої гри	Цільова орієнтація технічних сітей – найбільш економічна і результативна доставка певного потоку у певний вузол сіті. Цільова орієнтація соціальних сітей – досягнення збалансованості однорідних цілей учасників сіті	Будь-які сітьові відносини можуть бути з певним обсягом припущень, математично змодельовані і детерміновані
кономічна теорія. Предмет – відносини, що складаються між суб'єктами господарювання з приводу використання ресурсів для задоволення їхніх потреб	Сіть – або економічні відносини, що виникають як результат технічно організованого інформаційного простору (технічне сприйняття), або економічні відносини спільної координації дій між економічними акторами («понятійне»). Модуль сіті економічний актор – учасник економічних відносин. У технічному варіанті ресурс – інформація. У «понятійному» – усі види ресурсів	У технічному розумінні – визначається формами управління інформаційними обмінами. У «понятійному» – формальними і неформальними договорами	Цільова орієнтація – економічний ефект	Сітьова взаємодія на основі інформаційного обміну і координації діяльності є певним інструментом отримання економічного ефекту
Теорія управління і менеджмент. Предмет науки – відносини, що складаються у процесі спрямування діяльності одного суб'єкта на виконання вказівок іншого	Сіть специфічна, така, що повторюється, заснована на довірі і соціальній взаємодії форма співпраці відносно незалежних суб'єктів (окремих організацій, внутрішніх стейкхолдерів однієї організації, окремих осіб), які виступають модулями сіті і є носіями будь-яких ресурсів	Формальні і неформальні договори	Сіть, спрямована на отримання синергетичного ефекту, який найчастіше пов'язаний із покращанням результатів господарської діяльності організації	Сіть може формуватися у внутрішньому середовищі і бути певним типом організаційної структури управління
Маркетинг. Предмет науки – відносини, що складаються між контрагентами у процесах, що прямо або опосередковано впливають на здійснення цими контрагентами товарно-грошових обмінів	Сіть – ініційоване економічними акторами, засноване на міжособистих стосунках і обмінах інформацією, формальних і неформальних домовленостях гнучке добровільне об'єднання ринкових суб'єктів або їхніх представників, яке завдяки спільному використанню ресурсів і досвіду учасників вирішує низку маркетингових завдань. Модулі сіті – ринкові актори, що впливають на ринок інших учасників сіті, який (вплив) і визначає ресурс сіті	Формальні і неформальні договори	Цільова орієнтація – покращання ринкової позиції учасників сіті, яка врешті-решт, має сприяти покращанню результатів господарської діяльності	Формування сітьових відносин із ринковими контрагентами може бути інструментом покращання ринкових і стратегічних позицій організації
Стратегічне управління. Предмет науки – прийняття і імплементація рішень, що сприяють створенню і підтриманню конкурентних переваг	Сіть – цілеорієнтована форма інтеграції господарської діяльності економічних акторів, яка має стратегічне значення для її учасників, сприяє досягненню їхніх стратегічних цілей. Модуль сіті – організації, які є носіями усіх видів ресурсів	Формальні і неформальні договори	Цільова орієнтація – досягнення стратегічних цілей сіті, що забезпечує отримання її учасниками додаткових конкурентних переваг і економічного синергетичного ефекту	Сіть є певним інструментом стратегічного управління організації

Бібліографічні посилання

1. **Кастельс М.** Становление общества сетевых структур [Електронний ресурс] / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 494–505. – Режим доступу : http://www.iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html
2. **Дроб О. М.** Стратегічне рішення як категорія стратегічного управління / О. М. Дроб // Вісник ДонНУЕТ. – Донецьк. – 2012. – № 4(56) – С. 89–95.
3. **Lin N.** Building a Network Theory of Social Capital / N. Lin // Connections. – 1999. – 22(1). – С. 28–51.
4. **Pfeffer J.** The external control of organizations – a resource dependence perspective / J. Pfeffer, G. R.Salancik. – New York : Harper&Row, 1978. – 300 с.
5. **DiMaggio P.** Iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields / P. J. DiMaggio, and W. W. Powell // American Sociological Review. – 1983. – № 48. – С. 147–160.
6. **Börzel T. A.** Organising Babylon. On the Different Conceptions of Policy Networks / T. A. Börzel // Public Administration. – 1998. – № 76 (2). – С. 253–273.
7. **Молодцов О.** Сітьова парадигма територіального розвитку: сутність, логіка впровадження : автореф. дис. докт. держ. управління : спец. 25.00.01 / О. Молодцов // Національна академія державного управління при Президентові України. – К. : 2010 г. – 36 с.
8. **Капра Ф.** Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем / Ф. Капра; пер. с англ. под ред. В. Г. Трилиса. – К. : София, 2003. – 336 с.
9. **Назарчук А. В.** Сетевое общество и философское осмысление / А. В. Назарчук // Вопросы философии. – 2008. – № 7. – С. 61–75.
10. **Jackson M. O.** A Survey of Models of Network Formation: Stability and Efficiency / Matthew O. Jackson [Електронний ресурс] // Group Formation in Economics: Networks, Clubs, and Coalitions. Edited by Gabrielle Demange and Myrna Wooders. – Cambridge: CambridgeUniversity Press. – 2005. – 492 с., С. 11–57. – Режим доступу : www.stanford.edu/~jacksonm/netsurv.pdf
11. **Новиков Д. А.** Сетевые структуры и организационные системы / Д. А. Новиков. – М. : ИПУ РАН, 2003. – 102 с.
12. **Паринов С. И.** К теории сетевой экономики / С. И. Паринов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2002. – 168 с.
13. **Стрелец И.** Сетевая экономика : учебник / И.Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
14. **Третьяк О.** Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. Третьяк, М. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 77–102.
15. **Шерешева М. Ю.** Формы сетевого взаимодействия компаний : учебник высшей школы экономики / М. Ю. Шерешева. – М. : ГУ-ВШЭ, 2010. – 339 с.
16. **Рюэгг-Штюрм Й.** Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? / Й. Рюэгг-Штюрм, Л. Ахтенхаген // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». – 2000. – № 6 – С. 68–74.
17. **Gummesson E.** Philip Kotler and a Network Theory of Marketing: The Role of Corporate Citizens, Private Citizens and Customers [Електронний ресурс] / E. Gummesson. – 2006. – С. 6. – Режим доступу : http://www.qritiq.se/files/EvertGummesson_KotlerEvent2006_ text.pdf
18. **Магдольна В.** Маркетинг отношений и сетевая экономика / В. Магдольна // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». – 2002. – № 2. – С. 113–120.
19. **Скоробогатых И.** Маркетинг отношений в сетевом взаимодействии акторов индустрии класса «люкс» (теория, методология, практика): автореф. : дис. докт. экон. наук. : спец. 08.00.05 / И. Скоробогатых // ГОУ ВПО «Российский Экономический университет имени Г. В. Плеханова». – М. : 2011. – 50 с.
20. **Morgan R.** The commitment trust theory of relationship marketing / R. M. Morgan, Hunt Sh.D. // Journal of Marketing. – 1994. – № 58 (3). – P. 20–38.
21. **Achrol R.** Marketing in the Network Economy / R. S. Achrol, P. Kotler // Journal of Marketing. Special Issue. – 1999. – Vol. 63. – P. 146–163.
22. Rethinking Strategy / Edited by Henk W. Volberda, Tom Elfring. – Guildford : Biddles, Ltd., 2001. – 322 p. – P. 1–25, P. 245–285.
23. **Gulati R.** Strategic Networks / R. Gulati, N. Nohria, A. Zaheer // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21. – P. 203–215.
24. **Хамел Г.** Стратегические альянсы: пер. с англ. / Г. Хамел, К. Прахалад, До И. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с. – С. 9–32.
25. **Hakansson H.** International Marketing and Purchasing of Industrial Goods: An Interaction Approach / H. Hakansson. – NY: John Wiley and Sons: Chichester, 1982. – 415 с.

Надійшла до редколегії 17.09.2013

УДК 334.01:65.01

Т. М. Лаптій
Чернігівський державний інститут економіки і управління, Україна

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті визначається сутність підприємництва. Розглянуті підходи іноземних і вітчизняних науковців щодо дослідження сучасного підприємництва. Проведений аналіз та дано власне трактування категорії «підприємництво».
Ключові слова: підприємництво, підприємницька діяльність, бізнес, інноваційна діяльність, соціальне значення.

В статье определяется сущность предпринимательства. Рассмотрены подходы иностранных и отечественных ученых к исследованию современного предпринимательства. Проведен анализ и дана собственная трактовка категории «предпринимательство».
Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, бизнес, инновационная деятельность, социальное значение.

The essence of the entrepreneurial activity is defined in the paper. Different approaches of foreign and national scientists to the research on modern entrepreneurial activity are reviewed. The category of «entrepreneurship» is being analyzed and its own interpretation is provided.
Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial activity, business, innovative activity, social implication.

Дослідження економічних реформ розвинених країн свідчить, що основним фактором динамічного становлення ринкової економіки, її ефективності є не стільки ринок сам по собі, скільки підприємництво як необхідний його складник. Підприємництво в Україні на сьогодні не отримало того розвитку, яке дозволило б йому відіграти вирішальну роль в економіці країни. Можливості підприємництва не є вичерпаними, вони не задіяні в повному обсязі.

Розуміння підприємництва як економічного явища та його значення в економічному розвитку зустрічається в роботах відомих науковців: Дж. М. Кейнс, С. Брю, Р. Кантильона, К. Макконел, Ф. Найт, Ж.-Б. Сей, А. Смит, Ф. Уокер, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, Р. Хезрич, А. Хоскинг та ін. Загальнотеоретичні складові розвитку підприємництва висвітлені в сучасних економічних виданнях. Заслуговують на увагу праці вітчизняних вчених, таких як З. С. Варналій, В. Я. Бобров, Б. Ф. Купчак, Г. М. Захарчин, В. М. Колот, ін. та іноземних вчених: М. Г. Лапуста, А. В. Бусигін, А. Л. Асаул, ін.

Визначення особливого сенсу та змісту підприємництва і його впливу на економіку було і залишається актуальним упродовж багатьох десятиріч. Воно є предметом наукових дискусій, йому приділяють особливу увагу певні державні та громадські асоціації.

Метою статті є дослідити сутнісні риси сучасного підприємництва, його властивості і характеристики на основі вивчення іноземного та вітчизняного досвіду наукових вчень.

Рівень соціально-економічного розвитку держави значною мірою визначається станом і характером функціонування підприємництва, його масштабністю та результативністю.

Підприємництво охоплює сферу суспільних, міжгрупових, внутрішньогрупових відносин, діяльність спільнот і окремої особистості, а також процеси організації цієї діяльності, яка визначається потребами, мотивами, ціннісними орієнтаціями.

Підприємництво – категорія історична. Прийнято вважати, що одним з перших, хто серйозно зацікавився підприємництвом, був А. Сміт. Однак років за

© Лаптій Т. М., 2013

десять до нього цими проблемами дуже інтенсивно займався Р. Кантильон. Саме він сформулював тезу, згідно з якою розбіжності між попитом і пропозицією на ринку дають можливість окремим суб'єктам ринкових відносин купувати товари дешевше і продавати їх дорожче. Саме він назвав цих суб'єктів ринку підприємцями («підприємець» – у перекладі з французької – «посередник») [1].

У сучасній економічній літературі визначення поняття «підприємництво» неоднозначне.

Питання сутності та змісту підприємництва розкриваються в багатьох навчальних посібниках, підручниках, монографіях, спеціалізованій літературі. На часі цей феномен не містить єдиної загальноприйнятої теорії і його вивчення.

Різні аспекти розуміння сутності підприємництва потребують не тільки багатоаспектного його аналізу, але й міждисциплінарного підходу, використання методів інших наук. Наукові визначення та тлумачення підприємництва в різних галузях досліджень мають специфіку, пов'язану з особливістю самої науки та методології в кожній з них.

У науковій літературі (економічній, юридичній, соціальній) активно досліджуються питання, пов'язані з місцем та роллю підприємництва в розвитку держави, вивчаються мотивація, ціннісні орієнтири та напрями розвитку підприємництва, соціально-економічні умови та результати діяльності.

Розуміння підприємництва як особливого виду економічної діяльності та його значення в економічному розвитку досліджено в роботах багатьох науковців.

З. С. Варналій [2] визначає підприємництво як тип господарської поведінки підприємців з організації розробок виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту.

Н. М. Покровська [3, с. 32] зазначає, що підприємництво є специфічним родом діяльності (організаційної, інноваційної, ризикової та ін. – акцент залежить від підходу кожного дослідника), який розгортається в суспільстві і орієнтований на покращання добробуту, тобто має соціально-економічний характер.

В. Б. Орлов, О. Г. Мизерова, Е. В. Орлова [4, с. 15] пропонують таке визначення підприємництва: «Це частина бізнесу, запліднена творчим, інноваційним підходом зокрема, і діловою творчою активністю (або підприємливістю) загалом. Підприємництво завжди пов'язане з поліпшенням споживчих властивостей товару, розширенням асортименту товарів, упровадженням нової техніки і технології, пошуком нових ринків, диверсифікацією виробництва та іншими компонентами інноваційного характеру».

В. Г. Мединський, Л. Г. Шаркутова [5, с. 8] розглядають підприємництво як творчу діяльність ділових людей, спрямовану на пошук нових сфер вкладення капіталу, створення нових і вдосконалення наявних продуктів, виробництв, організацій, розвиток власних переваг, ефективне використання різних можливостей для отримання прибутку.

Як особливий тип суспільних відносин з приводу виробництва, розподілу та привласнення благ і послуг, у процесі чого підприємець за умови повної свободи дій раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і бере на себе відповідальність за результати виробництва вкладеними коштами, затратами часу і праці, діловою репутацією й своїм майбутнім прибутком, але реалізуючи свої власні інтереси, він сприяє ефективному задоволенню потреб суспільства й ринковим перетворенням у державі визначає підприємництво Б. Ф. Купчак [6, с. 247].

А. Л. Асаул [7, с. 37] визначає підприємництво також як особливий вид господарської діяльності, сутність якої полягає в стимулюванні та задоволенні попиту суспільства на конкретні потреби його членів за допомогою ринкового

обміну та спрямованої на завоювання конкурентних переваг через порушення ринкової рівноваги.

З наведених визначень можна зробити висновок, що підприємництво розглядається в розрізі чотирьох основних напрямків: 1) мети діяльності (отримання прибутку, доходу); 2) ризикованості діяльності; 3) інноваційності діяльності; 4) соціального значення.

Узагальнюючи на основі проведеного аналізу різні тлумачення поняття «підприємництво», можна дати таке визначення підприємництва як вміння та здійснення суб'єктами господарювання, які зареєстровані в установленому законом порядку, фінансово-господарської діяльності, яка має ризиковий характер та результатом якої є отримання систематичного доходу (прибутку) та/або результату соціально-економічного характеру, зокрема підвищення добробуту.

Аналіз викладених підходів показує, наскільки складною є категорія «підприємництво», що дає підстави до її подальшого вивчення.

В науковій літературі поряд з підприємництвом часто використовується термін «бізнес». Ці поняття тісно взаємопов'язані і в багатьох випадках ототожнюються та заміщують одне одного. Виникає та існує наукова необхідності з'ясування того, як вони співвідносяться.

Термін «бізнес» походить від англійського business, що в перекладі означає справа, діло, діяльність.

Якщо походження та еволюція поняття «підприємництво» розглядається та досліджується в науковій літературі, то історія виникнення категорії «бізнес» не висвітлюється.

Визначення та розуміння терміна «бізнес», які зустрічаються в науковій літературі, узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «бізнес»

Автор	Визначення
Словник фінансових термінів [8]	Бізнес: 1) справа, заняття, підприємництво, економічна діяльність, спрямована на досягнення певних результатів (отримання прибутку); 2) угоди, торгові операції; 3) ділове життя, ділові кола, економічна діяльність взагалі на відміну від інших сфер життєдіяльності (культури, політики, освіти тощо); 4) компанія, підприємство, економічний суб'єкт. Термін, який позначає установу, що спеціалізується в тій або іншій галузі підприємництва
Вільна енциклопедія [9]	Бізнес (англ. business – справа, діло) – підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не може суперечити закону і спрямована на отримання прибутку
А. П. Кісельов [10, с. 10]	Бізнес – це система діяльності, де організація виробництва товарів та послуг здійснюється тими, кому належать фактори виробництва, або бізнес – організація економічної діяльності на основі приватної власності з метою отримання прибутку
В. Б. Орлов, О. Г. Мізерова, Е. В. Орлова [4, с. 14]	Бізнес – це діяльність, спрямована на отримання прибутку шляхом створення продукції або надання послуг
Т. Н. Кошелева [11, с. 18]	Поняття «бізнес» має на увазі, в першу чергу, доходність конкретного виду діяльності з точки зору його власника, не враховуючи соціальної, екологічної складових господарської діяльності, які є властиві поняттю «підприємництво»

Існують різні точки зору щодо тлумачення понять «бізнес» і «підприємництво», які можна поділити на дві групи. Одні науковці вважають, що бізнес і підприємництво – це різні категорії. Інші дослідники розглядають їх як синоніми.

Відомий український вчений З. С. Варналій вважає, що поняття «бізнес» є ширшим, ніж «підприємництво», оскільки воно охоплює всі відносини, що

виникають між усіма учасниками ринкової економіки, включаючи не лише підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури [2, с. 46].

На погляд А. П. Кісельова, бізнес не потребує централізованого планування та координації економічної діяльності з боку державних інститутів, все це замінюють ринок і система цін [10, с. 10].

І. В. Корогод також дотримується думки, що бізнес є ширшим поняттям, яке включає не лише підприємницьку діяльність, а й усі відносини, що виникають у цій сфері (відносини бізнесу з державою та суспільством). Під бізнесом вона розуміє будь-яку сферу діяльності, яка приносить прибуток. Необов'язково ризикова й інноваційна діяльність. Бізнес також включає укладення будь-яких одноразових угод у будь-якій сфері діяльності [12, с. 61].

Т. Н. Кошелева стверджує, що використання формулювання «бізнес» передбачає підприємницьку діяльність на свій страх і ризик, не враховуючи дотримання всіх норм та правил діючого законодавства конкретної держави. Таким чином, до бізнесу можна віднести і незаконну, з точки зору держави, діяльність, тому термін «бізнес» неправомірно використовувати при характеристиці активної господарської діяльності законослухняних суб'єктів господарювання і її значення для розвитку економіки та держави загалом [11, с. 19].

Думки, що не всякий бізнес є підприємництвом, але всяке підприємництво є бізнес, дотримуються В. Б. Орлов, О. Г. Мізерова, Е. В. Орлова. Пояснюючи це тим, що в бізнесі прибуток формується головним чином за рахунок створення продукції та надання послуг; підприємництво передбачає отримання прибутку, в основному, за рахунок підприємливості, організації ефективного виробництва і тільки потім уже має місце акт обміну товару на гроші; в сфері комерції прибуток отримують, в основному, за рахунок товарообмінних (товарно-грошових) операцій [4, с. 15].

Іншого підходу до розуміння термінів дотримується К. А. Єсіпова: «Поняття «бізнес» та «підприємництво» є взаємозамінні, а їхня сутність та значення синонімічні, адже обидва терміни мають на увазі ділову активність з метою одержання прибутку» [13, с. 45].

Виходячи з того, що підприємництво – це підприємницька діяльність, бізнес – це також підприємницька діяльність, Л. М. Пфейфер вважає ці терміни синонімами [14, с. 159].

Погоджуючись із думкою більшості науковців, вважаємо, що поняття «бізнес» і «підприємництво» не тотожні. Вони пов'язані з діяльністю, яка приносить дохід (прибуток), але різниця між ними є. Пропонуємо власне розуміння співвідношення цих термінів, що наведено на рис. 1.

Слід зазначити, що поняття «бізнес» немає визначення в українському законодавстві, а визначення підприємництва наводиться в Господарському кодексі (ст. 42) [16]. Отже, це передбачає, що господарська діяльність суб'єктів господарювання повинна бути законною та регламентуватися нормативними актами. Крім того, в Господарському кодексі України (ст. 55) наводиться визначення суб'єктів господарювання, що передбачає їхню реєстрацію в установленому законом порядку [16].

Але, крім законної діяльності, має місце і незаконна, яку можна поділити на діяльність у межах нестандартизованої економіки та тіньової.

Нестандартизована економіка містить у собі всі види діяльності, але при цьому держава не вимагає її офіційної реєстрації. Вона, в свою чергу, включає виробництво товарів (наприклад, виробництво продукції в домашніх умовах з метою продажу як «сусідська допомога») та надання послуг (наприклад, репетиторство, пошиття одягу вдома).

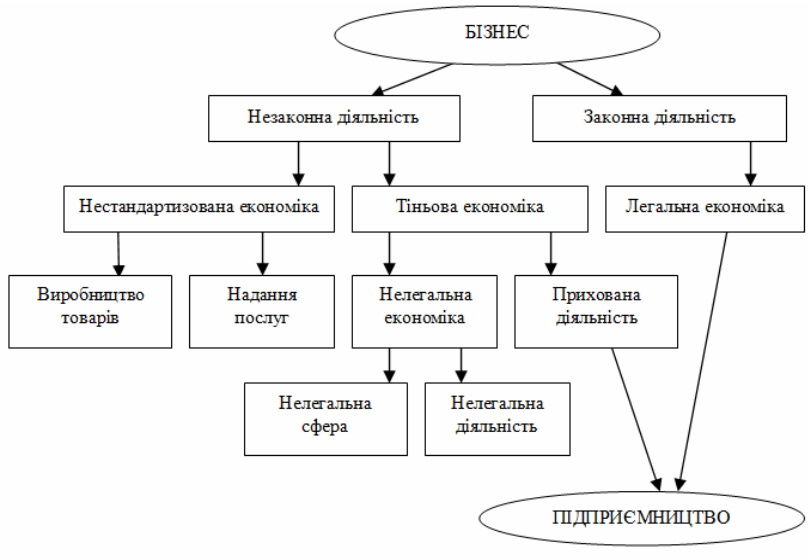


Рис. 1. Співвідношення термінів «бізнес» і «підприємництво»
(Джерело: складено на основі [15])

Тіньова економіка поділяється на нелегальну економіку та приховану діяльність. Нелегальна економіка включає діяльність, заборонену законодавством, і складається з нелегальної сфери та нелегальної діяльності. Нелегальна сфера – це діяльність кримінального характеру, наприклад, торгівля зброєю, наркотичними речовинами, людьми, шахрайство та ін. До нелегальної діяльності належать суб'єкти, які не зареєстровані, але здійснюють господарську діяльність, яка вимагає реєстрації.

Прихована діяльність пов'язана з діяльністю офіційно зареєстрованих суб'єктів господарювання, що вдаються до незаконних операцій, наприклад, приховування податків; не оформлення офіційно найманих працівників; продаж продукції, обсяги реалізації якої не відображаються в бухгалтерського обліку, ін.

Отже, вважаємо, що до підприємництва належить господарська діяльність лише офіційно зареєстрованих суб'єктів господарювання: юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, яка пов'язана з законною діяльністю та може мати місце у вигляді прихованої діяльності. Решта суб'єктів господарювання також ведуть господарську діяльність, отримуючи при цьому дохід (прибуток), але з якихось причин офіційно незареєстровані, тому їх не можна віднести до підприємництва, але, водночас, можна стверджувати, що вони займаються бізнесом.

Тобто, можна погодитися з більшістю науковців, що підприємництво є бізнесом, але не всякий бізнес є підприємництвом. Виходячи з цього, вважаємо, що в науковій літературі термін «підприємництво» можна замінювати поняттям «бізнес», але в конкретних випадках, коли мова йде про принципові відмінності між цими категоріями, необхідно робити уточнення.

Висновки. Наукове уточнення та обґрунтування основних ознак визначення поняття «підприємництво» як здійснення суб'єктами господарювання, які зареєстровані в установленому законом порядку, фінансово-господарської діяльності, що має ризиковий характер і є засобом отримання систематичного доходу (прибутку) та/або результату соціально-економічного характеру, зокрема підвищення добробуту, дало можливість визначити пріоритетні сфери застосування підприємництва в Україні.

Дослідження категорій понять «підприємництво» та «бізнес» дає підстави стверджувати, що вони не тотожні. Підприємництво є бізнесом, але не всякий бізнес є підприємництвом. До підприємництва слід відносити господарську діяльність офіційно зареєстрованих суб'єктів господарювання, яка пов'язана з законною діяльністю та може мати місце у вигляді прихованої діяльності. Решта суб'єктів господарювання, які також ведуть господарську діяльність, отримуючи при цьому дохід (прибуток), але з якихось причин офіційно зареєстровані, не належать до підприємництва, але вони займаються бізнесом.

На основі узагальнення теоретико-методологічних принципів визначення сутності підприємництва досліджено підприємництво як фактор економічного зростання. На макрорівні підприємництво – це дослідження та розробки в різних галузях наук. На мікрорівні поняття «підприємництво» визначається його основними рисами, змістом його сутності та функціями.

Бібліографічні посилання

1. **Багиев Г. Л.** Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособ. [Електронний ресурс] / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул ; под общ. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231с. – Режим доступу: http://www.aup.ru/books/m72/
2. **Варналій З. С.** Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К. : Знання, КОО, 2008. – 302 с.
3. **Покровская Н. Н.** Подходы к определению малого предпринимательства / Н. Н. Покровская // Науч. журнал «Личность и Культура». – 2001. – № 1/2. – С. 32–34.
4. **Орлов В. Б.** Предпринимательская культура: сущность и содержание понятия / В. Б. Орлов, О. Г. Мизерова, Е. В. Орлова // Вестник Югорского государственного университета. – 2009. – № 4 (15). – С. 13–25.
5. **Медынский В. Г.** Инновационное предпринимательство : учеб. пособ. / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. – М. : Инфра-М, 1997. – 240 с.
6. **Купчак Б. Ф.** Підприємництво: суть та умови здійснення / Б. Ф. Купчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 243–249.
7. **Асаул А. Н.** Организация предпринимательской деятельности: учеб. для вузов / А. Н. Асаул. – 4-е изд. // Стандарт третьего поколения. – СПб. : Питер, 2013. – 352 с.
8. Словарь финансовых терминов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finansovye-terminy.slovaronline.com/ %D0 %91/204-BIZNES
9. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uk.wikipedia.org/wiki/%D0 %91 %D1 %96 %D0 %B7 %D0 %BD %D0 %B5 %D1 %81
10. **Кісельов А. П.** Основи бізнесу: підруч. для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / А. П. Кісельов. – К. : Вища школа, 1997. – 191с.
11. **Кошелева Т. Н.** Сущность и значение малого предпринимательства / Т. Н. Кошелева // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2009. – № 3. – С. 18–25.
12. **Корогод І. В.** Генезис і сучасна характеристика бізнесу в контексті економічних учень / І. В. Корогод // Економіка і регіон. – 2012. – № 2 (33). – С. 57–62.
13. **Єсіпова К. А.** Теоретичні засади управління бізнес-процесами туристичного підприємства / К. А. Єсіпова // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : зб. наук. праць ; Луцький національний технічний університет. – Вип. 7 (26). Ч. 1. – Луцьк, 2010. – С. 40–52.
14. **Пфейфер Л. Н.** Правительственная поддержка или «уничтожение» микробизнеса, как элемента малого бизнеса, в аспекте малых городов, на примере Алтайского края / Л. Н. Пфейфер // Экономика: теория и практические аспекты : мат-лы Междун. заоч. науч.-практ. конф. (30 января 2013 г.) – Новосибирск : Изд.-во СибАК, 2013. – С. 159–164.
15. **Білоскурський О.** Неформальна економічна активність: спроба оцінки її масштабів в Україні / О. Білоскурський // Наукові записки. – К. : КМ «Academia», 2001. – Т. 19. «Соціологічні науки». – С. 51–58.
16. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. за №436-IV (зі змін. і доп.).

Надійшла до редколегії 07.10.2013

УДК 334.028

Г. С. Ліхоносова
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Україна

ІДЕОЛОГІЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУНА ЗАСАДАХ САМООРГАНІЗАЦІЇ

У статті наведена характеристика формування ідеології сталого соціально-економічного розвитку на різних рівнях його прояву на засадах самоорганізації та самодостатності. Обґрунтовано припущення, що формування самодостатності та самоорганізації регіону сприятиме забезпеченню сталого соціально-економічного розвитку суспільства, досягненню рівня самостійності місцевих бюджетів та забезпеченню достатніх умов життя населення регіону й умов ведення господарської діяльності на даній території. Заявлена проблематика дослідження є багаторівневим комплексом соціально-економічних вад сучасної економічної дійсності, не обмежена рамками одного регіону.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, регіон, самоорганізація, ідеологія, активне існування, інноваційний розвиток, національна стратегія.

В статье приведена характеристика формирования идеологии устойчивого социально-экономического развития на разных уровнях его проявления на основе самоорганизации и самодостаточности. Обосновано предположение, что формирование самодостаточности и самоорганизации региона будет способствовать обеспечению устойчивого социально-экономического развития общества, достижению уровня самостоятельности местных бюджетов и обеспечению достаточных условий жизни населения региона и условий ведения хозяйственной деятельности на данной территории. Заявленная проблематика исследования является многоуровневым комплексом социально-экономических пороков современной экономической действительности и не ограничена рамками одного региона.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, самоорганизация, идеология, активное существование, инновационное развитие, национальная стратегия.

The paper providesthe characteristics of the formation of the ideology of sustainable socio-economic development at different levels of its manifestation basedon the principles of self-organization and self-sufficiency. An assumption is substantiatedthat the formation of self-sufficiency and self-organization of the region would promote sustainable socio-economic developmentof the society, achievement of the autonomy levelfor local budgets andprovision of adequate living conditions for the residents of the region and corresponding conditions of business operationin the given area. The stated research problems are a multi-level complex of social and economic shortcomings of the current economic reality and are not restricted to a single region.

Keywords: socio-economic development, region, self-organization, ideology, activestate, innovative development, the national strategy.

Незважаючи на сьогоднішню строкатість ціннісних, політичних та інших орієнтирів, неважко помітити: суспільна свідомість українців пронизана тим, що можна назвати ностальгією за ідеєю. Можна сперечатися про зміст ідей, які надають суб'єктивний сенс існуванню, але беззаперечно одне: сьогоденна деідеологізація є прикладом сучасної міфічної демократії українського суспільства. Якщо активне існування ідеології несе з собою небезпеку маніпуляції масовою свідомістю (а ідеології, що претендує на винятковість, – загрозу тоталітаризму), то ідеологічний вакуум обертається не менш сумними наслідками. Ідеологія – це більш зрілий рівень осмислення реальності порівняно з повсякденною свідомістю [1, с. 488]. Слід звернути увагу на важливу соціально-психологічну функцію ідеології – згуртування та самоорганізація людей, посилення солідарності, готовності до узгоджених дій. Це відповідь на запитання, чому люди її постійно прагнуть мати (хоч і несвідомо), і чому вона діє.

© Ліхоносова Г. С., 2013

Розвиток світової та національних економік на межі тисячоліть відбувається під впливом науково-технічного і технологічного прогресу, що характеризується посиленням інноваційної активності й новим підходом до визначення інновацій, який поєднує знання, техніку і технології з ринком. Водночас у кожній країні механізми зародження та реалізації інновацій, методи управління ними на рівні держави й окремих компаній мають свої особливості.

Досить корисним і цінним видається поглиблене вивчення, а головне – практичне застосування досвіду країн, що найбільше просунулися на шляху використання інноваційної активності як головного чинника економічного зростання. Слід особливо підкреслити значущість для України вивчення досвіду країн Європейського Союзу у створенні ефективно функціонуючої національної інноваційної системи. Це зумовлено спільністю чинників, що перешкоджають інноваціям, і змінами характеру інноваційного процесу; необхідністю формування механізмів наднаціонального регулювання інноваційного розвитку в рамках Євросоюзу; спільністю територіальних меж, зовнішньоторговельною діяльністю, наявністю спільних проектів і міждержавних угод із європейськими країнами; можливістю запозичення європейського досвіду функціонування багаторівневої інноваційної системи.

Отже, наразі назріла необхідність сформувати таку інноваційну ідеологію сталого розвитку регіону, яка б відповідала вимогам формування самодостатності та самоорганізації територій, забезпечувала достатність фінансових ресурсів та розвиток як підприємств регіону, так і суспільства регіональної громади загалом.

Дослідженням проблем інноваційного розвитку займаються чимало закордонних та вітчизняних авторів [2, с. 38; 3, с. 4], однак питання розвитку інновацій на регіональному рівні на засадах самоорганізації до цього часу майже не розглядалося на рівні окремих досліджень, тому потребує детального аналізу.

Заявлена проблематика дослідження є багаторівневим комплексом соціально-економічних вад сучасної економічної дійсності, не обмежена рамками одного регіону. Саме тому потребує подальшої деталізації, принаймні на статистичне дослідження умов сталого регіонального розвитку: методологія, форми, механізми, людський розвиток як основа формування гідної праці та соціально-економічного прогресу регіону, адміністрування процесу формування сталого соціально-економічного розвитку регіону на засадах самоорганізації та самодостатності, формування системи аудиту, діагностики і моніторингу сталого соціально-економічного розвитку регіональних систем, формування механізмів впливу соціального капіталу на економічний розвиток територій, відтворення соціально-економічного потенціалу регіону в умовах сталого розвитку суспільства.

Об’єктом дослідження виступають процеси соціально-економічного розвитку в контексті забезпечення самоорганізації та самодостатності регіону.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних, прикладних аспектів щодо формування інноваційної ідеології сталого соціально-економічного розвитку регіону на засадах самоорганізації та самодостатності.

Загальна фундаментальна проблема, на вирішення якої спрямовано дослідження – відсутність у сучасних наукових дослідженнях та методології регіонального управління чіткої позиції щодо способів забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону та відповіді на запитання відносно доцільності господарювання мезорівня економічної системи за принципами самостійності та самодостатності, що обумовлює необхідність упровадження новітніх теоретико-

прикладних розробок та методологічних засад формування й реалізації інноваційної ідеології сталого соціально-економічного розвитку регіону на засадах його самоорганізації та самодостатності.

Конкретні фундаментальні завдання в рамках загальної проблеми, вирішення яких передбачається в дослідженні: розробка концепції самоорганізації та самодостатності регіону, побудова оптимальної моделі функціонального адміністрування виробничих систем регіону з урахуванням різних аспектів мобілізації ресурсів для розв'язання соціально-економічних проблем регіону, створення на засадах самоорганізації організаційно-економічних можливостей сталого функціонування виробничих систем регіону, впровадження й адаптація розроблених механізмів та інструментів забезпечення рівня самодостатності регіону до нестійких умов ведення господарської діяльності, формування методології оцінки основних напрямів впливу соціального капіталу на економічне зростання регіону, розробка сценаріїв сталого соціально-економічного розвитку суспільства та підвищення ефективності управління персоналом соціального закладу регіону, поглиблення знань із статистичного дослідження структури регіональної економіки відносно умов її врівноваженості як форми економічної пропорційності, структуризація процесу трансформації розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств до соціально-орієнтованих умов і процесів адаптації інновацій на регіональному рівні формування активної громадянської позиції суспільства, формування та розвитку інституту гідної праці та мобілізація всіх самоорганізуючих механізмів населення регіону.

Основною метою дослідження є формування інноваційної ідеології сталого соціально-економічного розвитку регіону на основі ефективного використання наявних ресурсів забезпечення самодостатності та самоорганізації регіону та враховуючи аспекти реалізації регіональної соціально-економічної політики підтримки гідного рівня життя населення.

Виходячи з цього, для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити пріоритети сталого соціально-економічного розвитку суспільства та можливості сприяння ним через наявні податкові механізми; визначити податкові важелі впливу на досягнення регіоном стану самодостатності та самоорганізації; оцінити можливості регіону щодо досягнення самодостатності шляхом узгодження інтересів платників податків з потребами місцевих бюджетів та підвищенням податкової культури і моральності населення; розробити концептуальні засади формування податкових механізмів самоорганізації регіональної економіки; описати механізм реалізації регіональної податкової політики в умовах мінливості економіки регіону та невизначеності громадянського суспільства; створити систему зацікавленості територій у нарощуванні та мобілізації власних ресурсів.

Регіональна політика сьогодні привертає значну увагу у всьому світі як з позицій збільшення потенціалу регіонів, так і усвідомлення того, що добробут суспільства можливий тільки за рахунок ефективного використання наявних регіональних ресурсів, створення сприятливих умов для населення, активізації підприємницької діяльності, з яких складається економічна, бюджетна, податкова система регіону і країни загалом. Майже кожне підприємство регіону, за відсутності наукових розробок, намагається віднайти власні шляхи забезпечення самодостатності та пожвавлення власного соціально-економічного стану шляхом не завжди легальної оптимізації джерел фінансування.

Основною робочою гіпотезою дослідження є припущення, що формування самодостатності та самоорганізації регіону сприятиме забезпеченню сталого

соціально-економічного розвитку суспільства, досягненню рівня самостійності місцевих бюджетів та забезпеченню достатніх умов життя населення регіону й умов ведення господарської діяльності на даній території.

Загальним підґрунтям забезпечення самодостатності та самоорганізації регіону є розгляд сучасних процесів, що відбуваються в українському суспільстві, з точки зору необхідності модернізації їхніх морально-культурних аспектів з урахуванням існуючих проблем розбалансування бюджетно-податкових відносин.

Принципово важливим є те, що Україна донині знаходиться в стані дискусії з приводу своєї національної ідентичності, вона ще не визначилася з політикою і стратегією власного розвитку. За таких умов найкращі реформи економіки, науки, освіти, інноваційної сфери не дадуть бажаних результатів, оскільки ці реформи є похідними від головного політичного визначення шляхів розвитку держави. При цьому, для України, яка знаходиться в пошуку свого шляху, дуже важливо не допустити принципових помилок. Ризик полягає в тому, що значно легше віддати перевагу успішному «шаблону», зокрема, ззовні привабливому економічному розвитку, без врахування в єдиній, цілісній моделі екологічної і соціальної сфер. Тим більше, що втілення концепції стійкого розвитку не гарантуватиме швидкого зростання добробуту людей, проте вимагатиме напруженої роботи і консолідованих зусиль урядовців, управлінців, учених і всієї прогресивної еліти України.

Вітчизняні автори [4, с. 179–180] зазначають, що криза національної ідеології і стратегії розвитку України, яка затягнулася, може зіграти і позитивну роль. Це роль «чистої сторінки», яка дає шансУкраїні використовувати краще з набутого світовою спільнотою. А це досвід гармонізованого, стійкого розвитку суспільства, в якому добробут людей, довкілля, природні ресурси і людський капітал, утілений у досягненнях науки, освіти, передових технологіях і високих моральних цінностях, є категоріями нероздільними, рівнозначними, взаємодоповнюючими і збагачуючими один одного.

Інноваційна система формується під впливом безлічі об’єктивних для країни чинників, зокрема, її території, наявності природних і трудових ресурсів, особливостей історичного розвитку інститутів держави й форм підприємницької діяльності. Ці чинники є довгостроковими детермінантами напряму й швидкості еволюції інноваційної активності. Крім того, кожна національна інноваційна система характеризується певною структурою й деякою мірою впорядкованістю, що припускають достатню стабільність інституційної взаємодії (при цьому в кожній країні складається національна конфігурація інституційних елементів).

В Україні є передумови для створення ефективної національної інноваційної системи [5, с. 18]:

– значний інтелектуальний потенціал інноваційного розвитку;

– прийнято окремі законодавчі акти у сфері інноваційної діяльності;

– утворено частину елементів інноваційної інфраструктури;

– реалізується низка інноваційних та інвестиційних проектів.

Отже, затвердження інноваційної моделі розвитку національної економіки забезпечить її конкурентоспроможність та вихід на шлях сталого розвитку. Тому перехід до інноваційної моделі розвитку національної економіки поступово стає імперативом державної політики.

Крім того, Україні потрібні елементи інфраструктури, діяльність яких зорієнтована на підтримку малих інноваційних підприємств, що створюються з метою комерціалізації інноваційних розробок. Такими елементами можуть стати інноваційні бізнес-інкубатори. Проте критерії віднесення підприємств до бізнес-

інкубаторів, а також можливість отримання ними державної підтримки Законом України «Про інноваційну діяльність» [6] не визначені.

В умовах недостатнього бюджетного фінансування особливо важливого значення набуває позабюджетне фінансування інноваційної діяльності. Збільшити його можна, активніше використовуючи банківське кредитування, що на сьогодні в структурі фінансування інноваційної діяльності становить незначну частку. Українська державна інноваційна компанія як фінансово-кредитна установа й елемент національної інноваційної системи досі не розв'язує проблему кредитування виконавців інноваційних проектів. Більше того, її підпорядкування Міністерству промислової політики України спрямовано на розділення єдиної системи на окремі фрагменти.

Розв'язувати проблему інноваційного прориву можна лише системно, взаємопов'язаним комплексом заходів у рамках послідовної і довгострокової державної науково-технічної, промислової та інноваційної політики.

Держава, як один із основних суб'єктів інноваційної діяльності, забезпечує впровадження інноваційних процесів у національну економіку та встановлення досконалого правового регулювання відносин у цій сфері.

В Україні за два десятка років спостерігається технологічне відставання від розвинених країн і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки. Причина цього – в непослідовності проведення науково-технологічної та інноваційної політики, її низькій ефективності. А збереження таких тенденцій надалі може призвести до того, що Україна не зможе бути однією з економічно розвинених країн світу. Зокрема, дані, наведені в табл. 1, свідчать, що вже сьогодні ВВП у перерахунку на одного українця менший у 11 разів, ніж аналогічний показник у Фінляндії, й у 25 разів, – ніж у Норвегії.

Таблиця 1

ВВП на душу населення, 2012 р. (розрахунок, дані МВФ)

№	Країна	ВВП на душу населення, $
1	Люксембург	107206
2	Катар	99 731
3	Норвегія	99 462
4	Швейцарія	79 033
5	Сан-Марино	74 046
6	Австралія	64 869
7	ОАЕ	64 840
8	Данія	56 202
9	Швеція	55 158
10	Канада	52 232
11	Сінгапур	51 162
…	…	….
16	Фінляндія	46 098
…	…	….
26	*Європейський Союз*	32 518
106	Україна	3 877

Джерело: узагальнено автором на підставі [7].

Слід зазначити, що державне управління інноваційною діяльністю традиційно тяжіє до галузевих засад, тоді як потрібно системно й послідовно впроваджувати функціональні. Бо у світовому рейтингу конкурентоспроможних національних економік лідирують Фінляндія, Велика Британія, Нідерланди, Сінгапур, Японія, Сполучені Штати Америки, Південна Корея та Ірландія – країни, здобу-

тки яких ґрунтуються саме на функціональних підходах і принципах в інноваційній діяльності.

Проте, за повідомленнями українських ЗМІ [8], Україна піднялася на сім рядків у світовому рейтингу конкурентоспроможності, складеному швейцарською дослідницькою групою IMD. Так, у рейтингу 2013 року, опублікованому IMD, Україна посідає 49-те місце із 60, розмістившись між Колумбією та Угорщиною. У 2012 році Україна була на 56-му місці. Рейтинг містить у собі чотири групи параметрів: стан макроекономіки, якість державного регулювання та інфраструктури, а також ефективність бізнесу.

Метою розвитку національної інноваційної системи є вдосконалення способу організації всієї економіки України. Водночас роль головного джерела сталого економічного зростання відіграватимуть нові знання та їхнє технологічне застосування. Визначена мета зумовлює зміст Концепції розвитку Національної інноваційної системи [9] та план заходів щодо її реалізації, дає підстави конкретизувати їхню структуру, забезпечити системне й послідовне в часі і просторі формування окремих її сегментів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, досвід розвинених країн свідчить, що прискорення соціально-економічного розвитку найефективніше відбувається в результаті реалізації інноваційної моделі. Тому створення національної інноваційної системи розглядається як одне зі стратегічних завдань держав, що динамічно розвиваються.

Інноваційний розвиток регіонів та регіональна інноваційна політика мають вирішальне значення для практичного забезпечення модернізаційних завдань України. Стимулювання процесів інфраструктурного оновлення та комплексного соціально-економічного розвитку територій – одне з головних стратегічних завдань інноваційної стратегії України.

Бібліографічні посилання

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2009. – 1736 с.
2. **Геєць В. М.** Інноваційний шлях розвитку та економічне зростання / В. М. Геєць // Інноваційна Україна : наук. зб. – 2005. – Вип. 7. – К. : КПІ. – С. 38–42.
3. **Ноговіцин О.** Інституційні засади вдосконалення державного управління інноваційними процесами та комерціалізацією інтелектуальної власності / О. Ноговіцин, В. Луговський, Н. Волошин, Ю. Шкворець, Є. Онисько // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 10. – С. 4–10.
4. **Сапа Н. В.** Інноваційний механізм як фактор досягнення сталого розвитку сучасного українського суспільства / Н. В.Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА. – Вип. 39. – 2009. – С. 174–183.
5. **Задніпряна Т. С.** Умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / Т. С. Задніпряна // Зб. наук. праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : ХПІ. – 2011. – № 7. – 210 с.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 380-IV від 26.12.2002 р.
7. Список стран по ВВП (номинал) на душу населения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ru.wikipedia.org/wiki
8. Україна піднялася у рейтингу конкурентоспроможності економік на 7 рядків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dt.ua/ECONOMICS
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» від 17 червня 2009 р. № 680-р.

Надійшла до редколегії 17.10.2013

УДК 65.011.4

В. В. Олійник
Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ І РІВНІ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

У статті досліджено економічну сутність категорії «конкурентоспроможність» і сучасні рівні її визначення.
Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ефективність, конкурентні переваги.

В статьеи сследована экономическая сущность категории «конкурентоспособность» и современные уровни ее определения.
Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, эффективность, конкурентные преимущества.

The article investigates the economic essence of the category of «competitiveness» and the modern levels of its definition.
Keywords: competition, competitiveness, efficiency, competitive advantages.

До 90-х рр. минулого століття в Україні не досліджувалися питання конкуренції та конкурентоспроможності, оскільки в соціалістичному суспільстві, яке було засновано на державній власності на засоби виробництва і планомірній організації виробництва, конкуренції не було. Елементи конкуренції в Радянському Союзі були відомі лише керівникам підприємств, продукція яких реалізовувалася на зовнішньому ринку, а отже, і категорія «конкурентоспроможність» була пов'язана з товарами, які продавалися за межі Радянського Союзу. Поступовий перехід України від планової до ринкової економіки призвів до появи конкуренції майже в усіх сферах діяльності суб'єктів господарювання, а відповідно привернув увагу до вивчення питання конкурентоспроможності.

Питання конкуренції і конкурентоспроможності, а також рівні її визначення широко представлені у працях С. І. Порта [1], М. Е. Портера [2; 3], Ю. Б. Іванова [4], М. П. Канінського [5], М. Й. Маліка, О. А. Нужної [6], Р. А. Фатхутдінова [7], О. О. Школьного [8], А. Ю. Юданова [9] та ін. Не заперечуючи внесок вищезазначених дослідників у розвиток понять конкуренції та конкурентоспроможності, вважаємо за необхідне узагальнити та систематизувати погляди на сутність конкурентоспроможності та рівні її визначення за сучасних умов господарювання і сформулювати власне бачення зазначеної категорії.

Метою статті є узагальнення та систематизація поглядів на сутність конкурентоспроможності та рівні її визначення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених.

На сьогодні в економічній літературі не існує єдиного визначення поняття «конкурентоспроможність», незважаючи на особливу увагу до цієї категорії як за кордоном, так і в Україні. На думку основоположника цього поняття професора Гарвардської бізнес-школи, визнаного фахівця в галузі вивчення конкуренції М. Е. Портера, який перший ввів категорію «конкурентоспроможність» у науковий обіг, конкурентоспроможність – це здатність підприємства утримувати конкурентну перевагу над конкурентами на ринку [1, с. 183]. У подальших своїх роботах [2, с. 218; 10, с. 15] М. Е. Портер розширив сутність конкурентоспроможності стверджуючи, що конкурентоспроможність, не є самоціль, яка

© Олійник В. В., 2013

забезпечує економічний розквіт країни. Головна мета держави – забезпечити громадянам досить високий та зростаючий рівень життя. Спроможність держави зробити це залежить не від якогось аморфного терміна «конкурентоспроможність», а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал [1, с. 35]. Отже, М. Портер вважає, що успіх будь-якої країни залежить від умов, які сформовані в середині країни для функціонування суб'єктів господарювання, що, безперечно, є правильним.

Сутність конкурентоспроможності в працях науковців зарубіжних країн розглядається як ступінь, за якого такі більш жорсткі чинники, як агресивність, спрямованість, наполегливість протистоять більш гнучким, до яких належать послуги, підвищення якості життя, взаємовідносини [2, с. 194]. Сутність передбачає також показник здатності постачати товари та послуги споживачам у певне місце і в той час, коли вони можуть купити, за цінами, які відповідають цінам конкурентів або є нижчими, отримуючи при цьому принаймні можливість повернення задіяних ресурсів [11, с. 19]. На підставі наведених визначень стає зрозуміло, що зарубіжні дослідники з питань конкурентоспроможності ставляться до цієї категорії позитивно, розглядаючи її в, основному, на рівні підприємства або товару. У працях російських учених сутність конкурентоспроможності, починаючи з 90-х рр., розглядається як важлива ринкова категорія, що відображає одну з істотних характеристик ринку – змагання між його суб'єктами [12, с. 33]; як незмінна властивість певного суб'єкта ринку [13, с. 59]] і здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами на даному ринку [4, с. 23].

Визначення російських учених відносно сутності конкурентоспроможності є подібними за змістом і не містять протиріч. Але, водночас, складно погодитися із визначенням сутності категорії «конкурентоспроможність», яке наводить Л. В. Целікова, стверджуючи що конкурентоспроможність є незмінною ознакою. На нашу думку, категорія «конкурентоспроможність» є динамічною і головною ціллю будь-якого суб'єкта конкуренції з покращання свого становища на ринку з метою отримання певних вигод.

Категорія «конкурентоспроможність» у вітчизняній економічній літературі розглядається як властивість об'єкта, яка характеризує ступінь задоволення конкретної потреби порівняно з кращими аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку [14, с. 61]; становище економічного суб'єкта, що проявляється в процесі економічної діяльності, за результатами якої і можна зробити висновки щодо рівня його конкурентоспроможності [15, с. 30]; здатність деякого класу об'єктів продуктивно займати ринкову нішу і ефективно утримувати свої позиції. Дослідник С. А. Нестеренко вважає, що конкурентоспроможність – це категорія ефективності, але на більш високому рівні – здатність протистояти на ринку іншим конкурентам за ступенем задоволення реалізованими товарами (послугами) і потребами, за ефективністю виробничої діяльності [16, с. 12]. Враховуючи певні протиріччя у визначеннях сутності категорії «конкурентоспроможність» у зарубіжних і вітчизняних літературних джерелах, ми вважаємо, що універсального визначення конкурентоспроможності немає, оскільки вирішальним при визначенні даної категорії є те, стосовно якого об'єкта або суб'єкта це поняття визначається. Головні причини, які обумовлюють різноманітність трактувань сутності поняття «конкурентоспроможність», криються в різниці підходів щодо того, що є суб'єктом відносин – підприємство, галузь, регіон, економі-

ка чи країна загалом. До того ж визначення прив'язані до різних об'єктів, суб'єктів і предмета оцінки.

У дослідженнях учених поняття «конкурентоспроможність» використовується в характеристиках різних економічних систем: підприємства, що виробляє товари і послуги, галузі, групи підприємств, міста, окремих регіонів, економіки, країни, групи країн. Але, на думку американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки П. Кругмана, таке широке трактування пов'язане із захопленням конкурентоспроможністю. Він вважає що конкурентоспроможність – це атрибут компаній або підприємств [17, с. 21]. Безперечно, конкурентоспроможність країни, економіки, галузі чи регіону формується за рахунок наявності конкурентоспроможних підприємств і продукції, яку вони випускають. Але оскільки виробником конкурентоспроможних товарів є підприємства, то всі інші економічні системи створюють умови для забезпечення їхньої конкурентоспроможності. Отже, всі економічні системи між собою тісно взаємопов'язані і залежать одна від одної.

Кожне із авторських визначень зарубіжних та вітчизняних учених сутності конкурентоспроможності відображає певний аспект цього поняття. Незважаючи на певні відмінності у тлумаченнях, слід зазначити, що конкурентоспроможність визначається лише при порівнянні, тобто є поняттям, яке характеризує порівняльні переваги одного об'єкта оцінки порівняно з іншим. При цьому існує дуже тісний взаємозв'язок між конкурентоспроможністю продукції та рівнем конкурентоспроможності різних економічних систем, починаючи з підприємства і закінчуючи економічною системою окремої країни загалом.

Поряд із цим в економічній літературі є невідповідності та протиріччя, пов'язані із співвідношеннями між різними рівнями конкурентоспроможності. Так, залежно від економічного об'єкта, виділяють конкурентоспроможність на таких рівнях: конкурентоспроможність товару; конкурентоспроможність підприємства; конкурентоспроможність галузі; конкурентоспроможність країни або національної економіки. Але в окремих літературних джерелах наводяться й інші рівні визначення конкурентоспроможності. Зокрема, Л. В. Балабанова виділяє п'ять рівнів: глобальну конкурентоспроможність, конкурентоспроможність країни, підприємства, товару та маркетингової політики [18, с. 97].

Науковець В. А. Гайдук розглядає такі рівні конкурентоспроможності: індивідуальний (на ринку праці), мікрорівні (на підприємствах), мезорівні (в галузях і секторах), макрорівні (в економіці загалом) та глобальний ринок (для міждержавних порівнянь) [19, с. 22]. Дослідник В. Петров виділяє такі рівні, як конкурентоспроможність фірми (мікрорівень), конкурентоспроможність галузей і секторів (агрегований мезорівень), конкурентоспроможність економіки країни загалом (макрорівень) [20, с. 25]. Науковці М. Й. Малік та О.А. Нужна вважають, що конкурентоспроможність доцільно розглядати на двох рівнях –макроекономічному (як конкурентоспроможність країни) і мікроекономічному (як конкурентоспроможність галузі, окремого товаровиробника чи товару) [6, с. 11]. Дослідники О. В. Ульянченко, Л. А. Євчук та І. В Гуторова, досліджуючи питання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, пропонують виділяти конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства, галузі сільського господарства, АПК, економіки та країни на світових аграрних ринках [21, с. 14].

Водночас в економічній літературі є певні протиріччя. Так, А. Воронов до класифікації суб'єктів конкурентоспроможності не включає такий суб'єкт, як країна, стверджуючи, що не існує прикладу (за винятком світових воєнних конфліктів), де за будь-який об'єкт конкуренції конкурували цілі країни [22, с.19]. З цією точкою зору важко погодитися, оскільки на міжнародному рівні ведеться боротьба за економічні блага і кожна країна певною мірою є учасником цієї боротьби.

Ми повністю поділяємо думку М. Е. Портера відносно того, що конкурентоспроможний товар не з'явиться без ефективного гнучкого виробника. Конкурентоспроможна фірма може виникнути лише в умовах економічної системи, що стимулює її в боротьбі за переваги над суперниками. Конкурентна не та країна, яка продає найбільшу кількість товару, а та, що має динамічний потенціал випуску нових виробів – лідерів світового ринку. Також М. Портер стверджує, що конкурентоспроможним повинен бути господарський механізм країни [1, с. 12].

Незважаючи на рівень конкурентоспроможності, важливо визначитися з головною метою такого визначення, для того щоб у майбутньому обрати певну ефективну стратегію розвитку економічного об'єкта. У зв'язку з тим, що наше дослідження пов'язано із визначенням конкурентоспроможності на рівні підприємства, вважаємо за необхідне дослідити цю категорію більш широко та масштабно. Так, у зарубіжній літературі сутність конкурентоспроможності підприємства розглядається як виміряний потенціал з виробництва товарів і послуг для відкритого ринку, який стає більш досконалим, і водночас для створення вартості, тобто отримання прибутку від вкладення капіталу дорівнює або вище ніж його альтернативна вартість [23, с. 363]. Крім того, сутність конкурентоспроможності передбачає здатність запропонувати свою продукцію за ціною світового ринку за умов, що ціна на фактори виробництва принаймні однакова з винагородою [24, с. 169], а також можливість продовжувати свою діяльність за умов прибуткової операційної діяльності в довгостроковій перспективі з метою простого або розширеного відтворення відповідно його національної або зарубіжної частки ринку [25, с. 181]. Отже, стає зрозуміло, що в зарубіжній літературі сутність конкурентоспроможності підприємства розглядається через призму ефективності виробництва товарів.

У ході дослідження сутності конкурентоспроможності підприємства в літературних джерелах українських і російських учених-економістів можна виділити декілька груп: 1) визначення, які базуються на виробництві та реалізації продукції [6, с. 278; 7, с. 23; 24, с. 4]; 2) визначення на основі відносного порівняння підприємств і конкурентних переваг [26, с. 6; 27, с. 6]; 3) визначення, що враховують продуктивність використання наявних ресурсів [7, с. 41; 28, с. 9]; 4) визначення за ефективністю діяльності підприємства [8, с. 96; 19, с. 30; 20, с. 20; 24, с. 25]; 5) визначення, засновані на здатності посісти певне становище на ринку [9, с. 24; 29, с. 70].

Наведені групи визначення сутності конкурентоспроможності підприємства за своїм змістовним наповненням не суперечать одне одному, але ми вважаємо, що для характеристики такої багатогранної категорії як «конкурентоспроможність підприємства» варто враховувати галузь, в якій здійснює свою діяльність об'єкт дослідження. Оскільки об'єктом нашого дослідження є сільськогосподарські підприємства то, на нашу думку, доцільно розглянути існуючі підходи до визначення цієї категорії у працях економістів з даної проблематики.

Так, М. Й. Малік та О. А. Нужна під конкурентоспроможністю аграрних підприємств розуміють здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури [25, с. 18].

Дослідники О. В. Ульянченко, Л. А. Євчук і І. В. Гуторова вважають, що конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства – це його здатність у поточному періоді та в довгостроковій перспективі забезпечувати високу ефективність виробництва та збуту своєї продукції [26, с. 17]. Водночас, на думку С. А. Нестеренко, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це вміння в конкретних галузевих умовах управляти порівняльними й конкурентними перевагами, а також виявляти й втілювати потенційні, ураховуючи при цьому існуючі умови ринку й пристосовуючись до його змін. При цьому необхідно підвищувати свою експортну значимість, знижувати імпортну експансію інших виробників, забезпечувати продовольчу безпеку регіону, країни (відносно підприємств АПК) [20, с. 15].

Ми погоджуємося із наведеними вище визначеннями конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, але, поряд із цим, вважаємо, що наведені визначення не повною мірою характеризують таку багатогранну категорію як конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств. Так, у визначенні М. Й. Маліка та О. А Нужної зазначається про ефективність використання земельних ресурсів, але, на нашу думку, хоча земельні ресурси в сільському господарстві і є важливою складовою, та, крім земельних ресурсів, в аграрному секторі задіяні й інші ресурси, без наявності яких виробництво буде неможливе. У визначенні конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства О. В. Ульянченко, Л. А. Євчук та І. В. Гуторова основний акцент роблять на ефективності виробництва і збуті продукції, але, на наш погляд, не завжди досягнення ефективності виробництва продукції може забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Визначення С. А. Нестеренко однобічне, оскільки включає управління конкурентними перевагами та вміння правильно їх використовувати. Ми вважаємо, що сільськогосподарське підприємство може бути конкурентоспроможним у довгостроковій перспективі лише в тому випадку, якщо воно ефективно використовує наявні ресурси та застосовує інноваційні технології у процесі своєї діяльності. На нашу думку, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це здатність поставляти конкурентоспроможний товар у відповідний час на відповідний ринок із урахуванням своїх конкурентних переваг, при цьому ефективно використовуючи наявні ресурси шляхом застосування інноваційних технологій виробництва з метою подальшого простого або розширеного відтворення у довгостроковій перспективі.

Висновки. Єдиного універсального визначення сутності категорії «конкурентоспроможність» у зарубіжних та вітчизняних працях не існує, що, на нашу думку, пов'язано із різними підходами щодо встановлення об'єкта, суб'єкта і предмета оцінки. При цьому, кожне з авторських визначень сутності конкурентоспроможності має право на існування, але слід зауважити, що конкурентоспроможність визначається лише при порівнянні, тобто є поняттям, яке характе-

ризує переваги одного об'єкта оцінки порівняно з іншим. В економічній літературі існують певні протиріччя, які пов'язані із співвідношеннями між різними рівнями конкурентоспроможності, але ми вважаємо, що, незважаючи на рівень, на якому визначається конкурентоспроможність, головну увагу слід зосередити на меті, яку передбачає відповідне визначення економічного об'єкта.

На рівні підприємства визначення конкурентоспроможності у працях вітчизняних вчених можна розділити на п'ять груп: 1) визначення, які базуються на виробництві та реалізації продукції; 2) на відносному порівнянні підприємств і конкурентних переваг; 3) на продуктивності використання наявних ресурсів; 4) ефективності діяльності підприємства; 5) здатності посісти певне становище на ринку. Оскільки в нашому дослідженні об'єктом є сільськогосподарські підприємства, вважаємо за необхідне доповнити визначення даної категорії як здатність поставляти конкурентоспроможний товар у відповідний час на відповідний ринок з урахуванням своїх конкурентних переваг, при цьому ефективно використовуючи наявні ресурси шляхом застосування інноваційних технологій виробництва з метою подальшого простого або розширеного відтворення у довгостроковій перспективі.

Бібліографічні посилання

1. **Porth S. I.** Strategicmanagement : a Cross – Functional Approach / S. I. Porth – New Jersey: Pearson Education, 2003. – 266 p.
2. **Портер М.** Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер; под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отн., 1993. – 495 с.
3. **Портер М. Е.** Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
4. **Иванов Ю. Б.** Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений : монография / Ю. Б. Иванов. – Х. : ХГЭУ, 1997. – 246 с.
5. **Канінський М. П.** Підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур / М. П. Канінський // Економіка АПК. – 2001. – № 11. – С. 96–98.
6. **Малік М. Й.** Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К., 2007. – 270 с.
7. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Инфра-М. – 2000. – 312 с.
8. **Школьний О. О.** Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств : монографія / О. О. Школьний. – Умань, 2007. – 307 с.
9. **Юданов А. Ю.** Конкуренция: теория и практика : монография / А. Ю. Юданов. – М. : АКАЛИС, 1996. – 272 с.
10. **Портер М.** Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
11. **Freebairn J.** Implications of Wages and Industrial Policieson Competitiveness of Agricultural Export Industries / J. Freebairn // Paper presented at the Australian Agricultural Economics Society Policy Forum. – Canberra. – 1986. – P. 19–24.
12. **Максимова И. В.** Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. В. Максимова // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33– 39.
13. **Целикова Л. В.** Конкурентоспособность субьектов рынка и механизм ее оценки / Л. В. Целикова // Вестн. МГУ. Серия 6 «Экономика». – 2000. – № 2. – С. 57–67.
14. **Копистко О. В.** Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О. В. Копистко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 61–63.
15. **Гончарук Т. І.** Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці / Т. І. Гончарук. – Суми : Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2003. – 60 с.

16. **Нестеренко С. А.** Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект : монографія / С. А. Нестеренко. – К., 2012. – 483 с.
17. **Krugman P.** Makingsense of the competitiveness debate / P. Krugman // Oxford Review of Economic Policy. – 1996. – 12. – P. 17–25.
18. **Балабанова Л. В.** Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К. : Професіонал, 2006. – 448 с.
19. **Гайдук В. А.** Фактори конкурентоспроможності суб'єктів на товарних ринках / В. А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 21–23.
20. **Петров В.** Конкурентоспособность / В. Петров // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 1999. – № 4. – С. 24–28.
21. **Ульянченко О. В.** Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та стратегічні аспекти її формування : монографія / О. В. Ульянченко, Л. А. Євчук, І. В. Гуторова. – Х. : Віровець А.П.; Апостроф, 2011. – 340 с.
22. **Воронов А. А.** Конкуренция в XXI веке / А. А. Воронов // Маркетинг. – 2001. – № 5.
23. **Cuervo A.** El papel de la empresa en la competitividad / A. Cuervo // Papeles de Economia Espanola. – 1993. – (56). – P. 363–379.
24. **Gallardo R.** New opportunities for noncompetitive agriculture / R. Gallardo, R. Ramos, M. Delgado // Multifunctional Agriculture. – Ashgate, Hampshire – England. – 2003. – P. 169–188.
25. **Modos G.** Competitiveness, quality and regional principle in agricultural and food processing industry (Methods and analysis of measurement) / G. Modos. – In: Zbornik z medzinarodnej vedeckej konferencie Faktory podnikovej uspesnosti. Nit-ra, SPU. – 2001. – P. 181–183.
26. **Збарський В. К.** Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В. К. Збарський, М. А. Місевич; за ред. проф. В. К. Збарського. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.
27. **Арестенко В. В.** Маркетингові засади підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. В. Арестенко. – К., 2011. – 20 с.
28. **Камишніков Р. В.** Конкурентоспроможність в системі маркетингу : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Р. В. Камишніков. – К., 2006. – 21 с.
29. **Харченко Т. Б.** Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т. Б. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №2. – С. 70–73.

Надійшла до редколегії 28.09.2013

УДК 378.147:33

Н. А. Слободянюк
Приазовский государственный технический университет, г. Мариуполь, Украина

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ШКОЛЫ КОУЧИНГА: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

В статье исследованы основные зарубежные и отечественные коучинг-школы.
Ключевые слова: коучинг, коуч-сессия, тренинг, коуч-школа, менеджмент.

У статті досліджено основні зарубіжні та вітчизняні коучінг-школи.
*Ключові слова:*коучінг, коуч-сесія, тренінг, коуч-школа, менеджмент.

The article examines the main foreign and national coaching schools.
Keywords: coaching, coaching session, training, coaching school, management.

В условиях инновационного вектора развития экономики актуальным становится поиск новых способов управления человеческим капиталом с целью повышения конкурентоспособности предприятия. В этой связи и возрастает роль коучинга как главного бизнес-инструмента для менеджеров всех уровней в структуре компаний. Кардинальные изменения деятельности передовых предприятий показывают, что персоналу требуется, чтобы менеджеры улучшали свои навыки работы с подчиненными в стиле коучинга и вели сотрудников по пути профессионального роста. Коучинг применяется в любом бизнесе – от производства до розничной торговли, от сферы обслуживания до финансовых услуг. Европа, и в особенности Великобритания, Скандинавские страны и Нидерланды, опережают США в применении коучинга как основного стиля менеджмента. Коучинг необходим в первую очередь тем, кто стремится к своему развитию, наиболее полному раскрытию своего потенциала и достижению максимальной эффективности своего бизнеса, своей жизни.

Поскольку коучинг для Украины и стран СНГ явление относительно новое, поэтому литературы, в которой излагалось бы раскрытие поставленной автором проблематики, недостаточно. Отдельные вопросы затрагивают в своих работах отечественные и зарубежные ученые, экономисты, психологи, менеджеры. Поэтому актуальным становится изучение многообразия школ коучинга, сравнение методик и инструментов, предлагаемых клиенту в процессе коуч-сессии.

На основе научного исследования, путем систематизации данных предложить информационную базу основных действующих за рубежом и в Украине коуч-школ. Наличие и использование такой базы на предприятии позволит в целом повысить оперативность принимаемых управленческих решений при выборе коуч-тренера. Информационная база также может быть использована в учебном процессе при изучении дисциплины«Менеджмент персонала».

Этимологически слово «коучинг» произошло от английского слова «coach» – наставлять, тренировать, воодушевлять. Коучами также называют спортивных тренеров игры в гольф и теннис. Основоположником коучинга как метода считается Тимоти Голви – гарвардский преподаватель и эксперт по теннису. Началось всё с того, что Тим Голви опубликовал книгу «Внутренняя игра в теннис». Слово «внутренний» Тимоти использовал для обозначения внутреннего состояния игроков, поскольку пользовался выражением Голви: «Оппонент внутри нашей собственной головы более труден, чем противник в реальной игре». Да-

© Слободянюк Н. А., 2013

лее Голви утверждает, что если коуч-преподаватель может помочь игроку устранить или ослабить внутренние барьеры в его действиях, то неожиданно появляется внутренняя способность, которая будет вести его дальше, без необходимости значительных технических пояснений и наставлений со стороны коуча. Тимоти разработал более эффективную методику обучения игре в теннис, а затем перенёс её в бизнес-сферу. Методика стала называться коучингом. Тимоти Голви указал на то, что является сутью коучинга – раскрытие потенциала личности для максимизации собственной производительности и эффективности. Он больше помогает личности обучаться, нежели учит [1].

Существует и другое мнение относительно возникновения коучинга. Мало кому известно, что такой термин как коучинг вошел в обиход из венгерского языка. В переводе с него слово «коуч» означает повозку или карету. Правда, в другие языки слово «коуч» вошло не в своем прямом значении, а в переносном. Сегодня его употребляют в отношении всего, что помогает быстро достичь определенной цели. Появлению понятия «коучинг», в близком к современному значению, мы обязаны английским студентам. В девятнадцатом веке в Англии коучерами стали называть частных репетиторов, которые помогали готовиться к занятиям школьникам и студентам. Это слово настолько прижилось, что позже его значение расширилось, и коучерами стали также именовать спортивных тренеров и наставников. В современном английском языке, собственно как и в других языках, коучингом называют любую деятельность, которая связана с консультированием, руководством или инструктированием. Именно в этом значении термин «коучинг» употребляется и в современном русском языке. Если само слово «коуч» появилось несколько столетий назад, то профессия коучера начала формироваться лишь в 80-х годах прошлого века. Наибольшее развитие этот вид деятельности получил в бизнес-среде. Востребован коучинг в деловых кругах до сих пор. На сегодняшний день существует около пятидесяти школ коучинга, которые используют различные приемы практической психологии. Слушателям лекций не только помогут понять, почему иногда нужна реорганизация предприятия или изменения в кадровом составе, но и научат разумно использовать свои собственные ресурсы, свой потенциал. Иногда коучинг называют одним из направлений практической психологии. Действительно, методы и приемы различных психологических школ были взяты за основу коучинга. На его формирование и дальнейшее развитие наибольшее влияние оказали следующее течения:

– учение Сократа (метод диалога);
– работы по эмоциональному интеллекту, написанные Дэниэлом Гоулменом;
– направления гуманистической психотерапии;
– методики и приемы, используемые во время спортивных тренировок.

Сегодня успешно развиваются такие направления коучинга, как личностные, корпоративные, профессиональные тренинги. Они помогают решать задачи, связанные с мотивацией сотрудников, повышением эффективности работы, командообразованием, личностным и коллективным развитием [2].

Зарубежные школы коучинга, такие как: International Coach Federation (ICF), Международный Эриксоновский Университет, International Academy for Deep Transformation, International Academy for Transformational Coaching and Leadership (IATCL), International Coach Union (ICU) и другие являются одними из самых престижных в мире.

ICF – самая большая в мире некоммерческая профессиональная ассоциация Персональных и Бизнес-коучей с более чем 5000 членов и 179 представительст-

вами в 30 странах. Быть частью этого сообщества является большой ценностью для коучей во всем мире. ICF разработала и постоянно развивает профессиональные стандарты и компетенции коучинга, признанные в международной бизнес-среде, следует четким критериям в сертификации профессиональных коучей и аккредитации обучающих программ. ICF продвигает профессию в медиа- и бизнес-сообществе, проводит ежегодные всемирные конференции.

Существует несколько программ по получению сертификата ICF:

Associate Certified Coach (ACC) – Ассоциированный Сертифицированный Коуч. Этот начальный сертификат предоставляется тем коучам, кто разделяет принципы высокого профессионализма, этики, обучения, и хочет стать профессиональным сертифицированным коучем в течение 3 лет. При отсутствии перехода к первому уровню (PCC) в течение 3 лет, этот сертификат аннулируется.

Professional Certified Coach (PCC) – Профессиональный Сертифицированный Коуч. Сертификат первого уровня для профессиональных коучей.

Master Certified Coach (MCC) – Сертифицированный мастер коуч. Сертификат высшего уровня для профессионального коуча [3].

Международный Эриксоновский Университет (МЭУ) является одной из крупнейших компаний, проводящих обучение коучингу. Коучи, выросшие в школе Международного Эриксоновского Университета, возглавляют Международную Федерацию Коучей, руководят крупнейшими компаниями во всем мире. Международный Эриксоновский Университет ежегодно выпускает несколько тысяч сертифицированных коучей и тренеров. Самая популярная программа – это «Наука и искусство коучинга». Она является сертификационной программой Международной Федерации Коучей. Основателем и президентом Международного Эриксоновского Университета (Канада), имеющего представительства в 45 городах в 20 странах, является доктор философии Мэрилин Аткинсон. В Украине официальный представитель МЭУ – Международное объединение коучинга «Мировой стандарт» [4].

International Academy for Deep Transformation – Международная Академия Глубокой Трансформации призвана трансформировать и развивать лучшие качества каждого человека и в целом организации путем использования основных инструментов и разработанных авторских программ: Глубокого Трансформационного Коучинга; Трансформационного Консалтинга; Трансформационного Лидерства. Основатель – доктор философии Врица Питер (Wrycza Peter), Великобритания, – сертифицированный тренер НЛП, которое он преподает по всему миру. Член редколлегии «NLP World» [5].

International Academy for Transformational Coaching and Leadership (IATCL) – Международная Академия Трансформационного Коучинга и Лидерства (официальный представитель в России и Украине – International Academy for Deep Transformation) основана для профессионального обучения коучингу и для развития лидерских качеств тех, кто способствует изменению, научению и росту отдельных людей и систем, частью которых они являются. Академия предлагает 2 основных направления обучения и развития – профессиональную подготовку трансформационных коучей по программам «Искусство коучинга и Лидерство» и «Executive coaching», а также открытые лидерские программы [6].

International Coach Union (ICU) – Международный Союз Коучей – Международная профессиональная ассоциация коучей, которая появилась при поддержке ICN (International HR Coaching Network). В настоящий момент ICU и ICN – это единая ассоциация, объединенная общими международными стандартами ICTA

(International Coach&Trainer Association) и активно поддерживающая связи с европейскими и американскими подразделениями таких профессиональных ассоциаций коучей, как ICC и ICF. ICU – международное подразделение ICTA, специализирующееся преимущественно на бизнес-коучинге, хотя включающее и многие технологии лайф-коучинга в свои программы обучения. Стандарты подготовки ICU являются консенсусом различных центров и обучающих организаций, которые ведут программы по коучингу и ставят своей целью поддержание высоких стандартов в обучении и профессиональному становлению сообщества коучей [7].

Хотелось бы выделить личностей, вклад которых в развитие и становление зарубежной школы коуч-менеджмента неоспорим (информация приведена в табл. 1).

Таблица 1

Представители зарубежной школы коучинга*

№	Коуч-тренер	Краткая информация	Основные публикации (книги)
1	**2**	**3**	**4**
1	Джон Уитмор	Вместе со своими партнерами Дэвидом Хемери и Дэвидом Вайтакером организовал «Performance Consultants». Они были первыми, кто разработал процессы коучинга и создали экспериментальное обучение, чтобы преодолеть внутренние препятствия на пути человеческого потенциала и высокой эффективности, такие как страх, сомнения и ограниченные убеждения. Джон Уитмор удостоенный Федерацией международного коучинга президентской премии, считающийся бизнес-тренером № 1, является одной из ведущих фигур в международном сообществе коучинга с деятельностью по всему миру	«Коучинг высокой эффективности»
2	Мэрилин Аткинсон	Основатель и президент Международного Эриксоновского университета коучинга (Ванкувер, Канада) проводит курсы обучения коучингу на 4 континентах, в 20 странах, в 145 городах. Ее методики позволяют на практике освоить принципы ведения успешных деловых переговоров, технологий увеличения продаж, результативного общения с клиентами, организации и мотивации подчинённых	«Внутренняя динамика коучинга»
3	Эдуард Стак	Психосоциолог, основатель мультинациональной консалтинговой компании «100 WAYS», ведущий европейский специалист по развитию бизнес-команд и внедрению изменений в организациях, уже более 20 лет помогает менеджерам интегрировать коучинг в управленческую культуру. Его методология отрабатовалась на основе постоянного участия в проектах по совершенствованию менеджмента как в транснациональных компаниях (Microsoft, Mars, Hewlett Pacard и др.), так и на локальных предприятиях Франции, России, Великобритании, Германии и др. Подготовленные им специалисты активно применяют инструменты и навыки коучинга в компаниях оптовой и розничной торговли, строительной индустрии, туризме и гостиничном бизнесе	«Коучинг на предприятии. Станьте менеджером-тренером»
4	Лаура Уитворт	Одна из ведущих фигур в области профессионального коучинга, предлагает новую модель ведения коучинга как для коучей, так и для тех, кто хотел бы интегрировать коучинг в консультационную практику. Лаура Уитворт и ее соавторы Генри Кимси-Хаус и Фил Сэндал описывают принципы и составляющие коактивного коучинга — потрясающей методики, основанной на интерактивном взаимодействии и сотрудничестве	«Коактивный коучинг»
5	Андреа Моллой	Основатель «Aspirations Ltd», организации, предоставляющей коучинговые услуги частным и корпоративным клиентам по всей стране, автор четырех книг. Она выступает на конференциях, ведет семинары и регулярно появляется в средствах массовой информации. Андреа имеет диплом «Life Coaching Academy» (Австралия), степень по социологии, а также является членом Международной коучинговой федерации (ICF). В прошлом занимала пост президента Оклендского подразделения ICF	«Лайф-коучинг. Меняю жизнь!»

Окончание табл. 1

1	2	3	4
6	Джозеф Лусиани	Практикующий профессиональный клинический психолог, психолог-консультант. Джозеф Лусиани печатался в таких журналах, как The Oprah Magazine, Redbook, USA Today, Fitness, Health, Shape и Body and Soul. Он частый гость на национальном телевидении и радио. Пишет популярные «Ask Dr. Joe» колонки для своего веб-сайта	«Сила селф-коучинга. Пять шагов к самореализации и успеху»
7	Роберт Дилтс	Один из первых разработчиков, автор многочисленных технологий, книг и статей, тренер и консультант, активно работающий в области нейролингвистического программирования (НЛП), представляющего собой модель человеческого поведения, обучения и общения. также развитие такой области знаний, которая впоследствии получила название "системное НЛП". Вот лишь некоторые разработанные им технологии и модели: реимпринтинг, интеграция конфликтующих убеждений, лингвистические приемы «Фокусы языка», стратегия грамотного письма, нейрологические уровни, цикл изменения убеждений, приемы генеративного НЛП и многое другое	«Динамическое обучение»; «Изменение убеждений с помощью НЛП»; «Коучинг с помощью НЛП»; «Стратегии гениев» (том 1, 2, 3); «НЛП: управление креативностью»
8	Джули Старр	Тренер и консультант с более чем двадцатилетним опытом работы в области содействия изменениям в бизнесе. Ее методы, модели и подходы используются для развития выдающейся тренерской практики во всем мире. Основатель агентства «Starr Consulting», она занимается разработкой применения коучинговых методик, оказывающих влияние как на отдельную личность, так и на компанию в целом.	«Великолепный коучинг. Как стать блестящим коучем на своем рабочем месте»; «Коучинг. Полное руководство по методам, принципам и навыкам персонального коучинга»
9	Майлз Дауни	Коуч и консультант, работающий в Лондоне, обладает почти 20-летним опытом в коучинге и признан одним из ведущих бизнес-коучей Великобритании. Является директором по учебной работе лондонской The School Of Coaching. Автор книги «Эффективный коучинг. Уроки тренера коучей». Основатель APECS (Ассоциации профессиональных наблюдателей и коучей руководителей) и член группы управления ENTO, осуществляющей надзор за установлением стандартов коучинга в Великобритании	«Эффективный коучинг. Уроки тренера коучей»

* Подготовлено автором по материалам [8–16].

Среди представителей российской школы коуч-менеджеров можно, к примеру, выделить Анну Лебедеву – директора представительства Международного Эриксоновского Университета коучинга в СНГ, профессиональный коуч (PCC ICF). Работает в сфере образования с 1996 года. Среди ее ключевых достижений: создание корпоративного учебного центра ЗАО «Дирол», учебного центра «Ай-Кью», создание корпоративного университета и программы развития управленческих компетенций компании «ВымпелКом». Анна создала и координирует сеть партнеров и тренеров Международного Эриксоновского университета на территории Российской Федерации и стран СНГ. Она – старший тренер сертификационной программы МЭУ «Наука и искусство управленческого коучинга» [17].

Относительно Украины, то отечественный бизнес насчитывает достаточное количество потенциальных клиентов, которые мало знакомы с таким понятием,

как коучинг, и совершенно не отличают его от других инструментов личностного и профессионального развития, таких как тренинги, консалтинг или психологическая консультация. Зачастую, эти понятия в компаниях часто путают. Не имея четкого понимания сути коучинга, многие топ-менеджеры не видят в нем никакой пользы, поскольку ее невозможно получить в краткосрочном периоде. Это и является главным отличием западного бизнеса от украинской и российской модели – на постсоветском пространстве бизнесмены больше ориентируются на краткосрочные цели, тогда как в западных компаниях оценивают долгосрочные перспективы. Невостребованность коучинга в Украине также во многом связана с неготовностью отечественных топ-менеджеров к объективной самооценке и получению обратной связи, в которой будут указаны не только сильные, но и слабые стороны характера, модели поведения и управления. Поэтому первый сдерживающий фактор – внутренняя неготовность управленцев сделать следующий шаг в развитии. Второй фактор – психологическая закрытость руководителя. Ведь в процессе коучинга идет откровенный разговор, коуч будет знать о своем наставляемом как положительную, так и негативную информацию. Коучинг работает не с отдельными умениями и навыками человека, а в целом с его личностью – здесь и эмоции, и мотивация, и страхи, и убеждения, и ограничения, и жизненные ценности. На Западе уже давно отметили, что успешен, в первую очередь, человек-личность, а не человек-профессионал. Третий фактор – финансовый аспект. Услуги квалифицированного коуча стоят от 200 у.е. до 1000 у.е. и более в месяц, или от 50 у.е. до 250 у.е. и более за коуч-сессию.

Еще одной проблемой коучинга в Украине является зависимость всех внедряемых глобальных программ от государственного регулирования. На сегодня коучинг существует исключительно на основе частного капитала, без поддержки государства, а его актуальность подтверждается нескончаемым потоком желающих обучаться.

Тем не менее, ежегодный рост требований к качеству менеджмента, особенно в сегменте крупных корпораций, еще раз свидетельствует о том, что коучинг в Украине будет востребован.

Отечественную коуч-школу формируют такие компании (информация носит ознакомительный характер и не является рекламой – представлена в табл. 2):

Таблица 2

Информационная база «Коучинг школы Украины» *

№	Коуч-школа	Краткая характеристика / предлагаемые услуги
1	**2**	**3**
1	Агентство «Технологии роста»	Провайдерское агентство, основной специализацией которого является подбор правильной технологии обучения: тренинг, семинар, модерация, квест, верёвочный курс, коучинг, консультирование, индивидуальное обучение. Коуч Тищук Александр – сертифицированный бизнес-коуч, член Европейской федерации коучинга (ECF), руководитель Клуба профессиональных коучей Украины
2	Украинский центр формирования стратегических перспектив, Школа коучинга – Школа проблемно-символического саморазвития	Психоанализ, глубинно-ориентированная психотерапия, психологическое консультирование; коучинг (индивидуальные и групповые сессии), разработка концепций брендов; личностная проработка; психологический аудит на предприятиях; бизнес-проектирование; работа с персоналом

Окончание табл. 2

1	2	3
3	Международное объединение коучинга «Мировой стандарт» (официальный представитель Международного Эриксоновского университета в Украине)	Профессиональное обучение коучингу по стандартам мирового уровня, бизнес-коучинг и тренинги личной эффективности для руководителя. В основе всех обучающих программ Международного Эриксоновского университета лежат методики системного мышления; технологии, направленные на результат; новейшие исследования в области психолингвистики и эффективного управления
4	Интегральная Коучинг Школа КГ «Живое Дело»	Программа Школы аккредитована и полностью соответствует международным стандартам ECF и ICF. Помимо разработки и проведения корпоративных тренингов, Школа реализует консалтинговые проекты по развитию организаций, обучает корпоративных тренеров и готовит коучей, предлагает рынку актуальные программы в открытом формате
5	Школа организационного коучинга™	Единственный в Украине сертификационный курс обучения организационному коучингу, лицензированный Висбаденской Академией Позитивной Психотерапии (WAPP), Германия. Результаты обучения: для руководителей – управление командными процессами (стратегические сессии, фокус-группы, совещания), проведение коучинг подчинённых с целью достижения необходимых индивидуальных/корпоративных профессиональных целей и KPI; для HR – специалиста – проведение индивидуального корпоративного бизнес-коучинга с целью повышения мотивации сотрудников, развития ключевых компетенций, постановки и конкретизации целей, объединения их с целями организации; использование инструментов коучинга в рекрутменте, аттестации, проведении совещаний, переговорах; для сертифицированного коуча –расширение инструментария коуча техниками и моделями организационного коучинга
6	Международная Академия Коучинга MAXIMUM	2 формата обучения: дистанционный (онлайн) и аудиторный. В онлайн-формате представлены основной и продвинутый курсы. Направления деятельности Академии: подготовка коучей высшего уровня и внедрение культуры коучинга в жизнь; коучинг для управленцев (executivecoaching); коучинг менеджеров среднего звена; программы и тренинги по внедрению коучинг-культуры на предприятии; тренинги по тайм-менеджменту; тренинги по личной эффективности; тренинги по внедрению коучинга в менеджменте компании; тренинги по стратегическому планированию
7	Академия коучингового мастерства «WORKING PEOPLE GROUP»	Эксклюзивный официальный провайдер программ обучения Международного Эриксоновского университета коучинга в Украине. Услуги: HR-консалтинг; подбор и оценка персонала; развитие и обучение
8	Крымский центр НЛП и коучинга	Существует с 2002 г. и является официальным членом Международной Ассоциации Центров НЛП. Деятельность: сертификационные семинары по НЛП и Эриксоновскому гипнозу, обучение бизнес-тренеров, тренинги по организационному развитию, раскрытию личностного потенциала, разрешению конфликтов, общению

[*] Подготовлено автором по материалам [17–25].

Выводы: несмотря на проблемы развития коучинга в Украине, спрос на данный вид услуг постепенно увеличивается, а значит, данный инструмент может быть использован в качестве эффективного способа решения проблем в бизнесе, культурно-политической деятельности и даже в повседневной жизни человека (быту). Предлагаемая автором информационная база действующих на зарубеж-

ном и отечественном рынке школ коучинга носит справочный характер и может быть успешно использована менеджерами всех уровней при выборе коуч-тренера. Для учебного процесса ценность авторской статьи может состоять в использовании при обучении информации, представленной по форме таблицы, относительно выдающихся коуч-тренеров со ссылками на их научные работы, а также изучение информационной базы основных коуч-школ. Дальнейшие исследования в данном направлении являются перспективными. В частности, актуальны вопросы изучения основных методик, инструментов и теорий коучинга, а также государственного механизма регулирования коучинга в Украине и за рубежом.

Библиографические ссылки

1. Краткая история происхождения коучинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sibcoach.ru/stati/kratkaya_istoriya_proishozhdeniya_kouchinga.html
2. Коучинг как профессия: появление и дальнейшее развитие [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gkmim.ru/istoriya_koychinga.php
3. ICF (Международная Федерация Коучинга) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.erickson.ru/icf.htm#p1
4. Международный Эриксоновский Университет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wpg.com.ua/coaching/erickson
5. The International Academy for Deep Transformation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.transformationalacademy.com
6. Международная Академия Трансформационного Коучинга и Лидерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coachacademy.ru/about_us
7. The International Coach Union (ICU) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coachunion.org/about.html
8. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.koob. ru/whitmore_john /#books
9. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.coach-world.com. ua/me-rilin-atkinson
10. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.koob.ru/stuck
11. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://naturalworld.ru /avtor_ laura-uitvort.htm
12. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.koob.ru/molloy
13. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.koob.ru/luciani
14. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.en.wikipedia.org/wiki /Robert_Dilts
15. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.koob.ru/starr
16. Електронний ресурс. – Режим доступу : http: //www.koob.ru/downey/# books
17. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.erickson. ru/lebedeva-2.htm
18. Агентство «Технологии роста» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rost.biz.ua/tishuk_aleksandr.html
19. Украинский центр формирования стратегических перспектив, Школа коучинга – Школа проблемно-символического саморазвития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coaching.com.ua
20. Международное объединение коучинга «Мировой стандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coach-world.com.ua
21. Интегральная Коучинг Школа КГ «Живое Дело» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zhyvoedelo.com ua
22. Школа организационного коучинга™ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coachschool.com.ua
23. Международная Академия Коучинга MAXIMUM [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coachingmaximum.com/akademia-kouchinga
24. Академия коучингового мастерства «WORKING PEOPLE GROUP» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wpg.com.ua
25. Крымский центр НЛП и коучинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nlp.crimea.ua/index.php?option=com_content

Надійшла до редколегії 25.09.2013

УДК 330.101:[330.117+330.012.32]

Б. О. Шевченко, Т. А. Непокупна
Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка, Україна

ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВИ І ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР: ВИТОКИ ТЕОРЕТИЧНИХ УЯВЛЕНЬ

У статті досліджено теоретичні уявлення представників школи маржиналізму, фізіократії і класичної політекономії про взаємодію держави й підприємницьких структур, витоки формування партнерських відносин між цими економічними суб'єктами.
Ключові слова: держава, державно-приватне партнерство, підприємництво, меркантилізм, фізіократія, класична політекономія, лібералізм.

В статье рассмотрены теоретические изыскания представителей школ маржинализма, физиократии и классической политэкономии о взаимодействии государства и предпринимательских структур, истоки формирования партнерских отношений между этими экономическими субъектами.
Ключевые слова: государство, государственно-частное партнерство, предпринимательство, меркантилизм, физиократия, классическая политэкономия, либерализм.

The article deals with the theoretical understanding and researches of representatives of scientific schools of marginalism, physiocracy and classic political economy regarding the cooperation of the state and business entities. The sources of forming partnership relations between these economic entities are elaborated in the article.
Keywords: the state, Public-Private Partnership, entrepreneurship, mercantilism, physiocracy, classical political economy, liberalism.

Суттєві зміни, що супроводжують розвиток світової економіки загалом та національних економік, зокрема, на початку XXI ст. значно впливають на господарську роль держави та її соціально-економічну політику. Питання впливу держави на господарський розвиток країни, її відносин із приватним капіталом набувають особливої актуальності. У цьому зв'язку осмислення необхідності партнерських відносин держави і підприємницьких структур призвело до виникнення у другій половині XX ст. концепції партнерства держави і приватного сектора – «Public-Private Partnership» – державно-приватного партнерства. Аналізу цього явища, його витоків та причин присвячені праці вчених минулого і сьогодення.

Так, фундаментальні аспекти дослідження еволюційних перетворень характеру взаємодії держави і підприємництва знаходимо у працях Джона Ст. Мілля, А. Сміта, Джона М. Кейнса, М. Туган-Барановського та ін.; теоретичні та прикладні проблеми розвитку партнерських відносин держави і підприємницьких структур аналізувалися такими вітчизняними та закордонними науковцями, як В. Варнавським, М. Вілісовим, В. Геєцем, Г. Задорожним, С. Кукурою, Г. Пилипенко, В. Росинським, С. Сільвестровим, С. Хуснутдіновим та ін. Основна увага вчених зосереджена на необхідності формування механізмів визначення виважених пропорцій та ефективного розподілу функцій держави і приватного підприємництва в економічному середовищі.

Проте аналіз наукових публікацій свідчить, що дискурс про партнерство держави і підприємницьких структур відрізняється мозаїчністю, відсутністю усталених уявлень про його природу і детермінацію, а також неоднозначністю визначення функцій партнерства та їхньої оцінки у житті суспільства. Трансфо-

© Шевченко Б. О., Непокупна Т. А., 2013

рмації наукових знань сучасності продовжують лінію, спрямовану на використання потенціалу соціального знання задля вдосконалення суспільних відносин, водночас, вивчення партнерських взаємодій залишається однією з актуальних дослідницьких цілей. Зважаючи на поширення та популяризацію практик використання державно-приватного партнерства, зокрема і на рівні Державних стратегій розвитку національної економіки, актуальною, на наш погляд, постає проблема формування системи поглядів на державно-приватне партнерство та еволюції теоретичних уявлень про відносини держави і підприємницьких структур, витоки яких можна віднайти у представників докласичного періоду економічної науки.

Визначення місця і ролі держави в економічному розвитку надзвичайно важливе, адже досвід багатьох країн свідчить, що в сучасній ринковій економіці держава є тим суб'єктом, який, керуючись інтересами довготривалого суспільного добробуту, функціонує, використовуючи відповідні органи, механізми та інструменти. Водночас, для істинного служіння інтересам суспільства, держава має бути певним чином обмежена. «Усуньте закон, – зазначає Людвіг фон Мізес, – і суспільство буде зруйновано анархією. Держава – це єдиний інститут, що має право застосовувати насильство і примус, і заподіювати зло індивідам. Ця величезна влада не може бути надана окремим людям, якими б компетентними і розумними вони себе не вважали. Її використання необхідно обмежити. Це завдання виконують закони» [1].

Еволюція господарської діяльності змінила способи та шляхи розвитку інфраструктурної складової економічної системи. Впродовж другої половини XX ст. вони здійснюються не лише за рахунок держави, а й спільно із залученням приватного капіталу. Ця співпраця представлена у вигляді державно-приватного партнерства (ДПП), коли держава передає частину своїх повноважень щодо виробництва певних товарів і послуг приватному капіталу, натомість у традиційних соціально-економічних сферах державного патронату формуються елементи ринкової культури. На сьогодні вважається, що ДПП є найпрагматичнішою сучасною формою взаємодії держави і бізнесу [2, с. 5], адже відомо, що ні правова система загалом, ні держава безпосередньо не в змозі забезпечити і підтримати економічний розвиток. Останні десятиліття засвідчили, що саме поєднання зусиль держави і бізнесу дозволило розвиненим країнам досягти суттєвих результатів в економічному розвиткові, а новим індустріальним економікам – здійснити прорив у соціально-економічній динаміці та конкурентоспроможності, адекватний вимогам нового часу.

Трансформація поведінки держави й економічної політики приватних структур, економічний інтерес щодо залучення ресурсів один одного, їхнє відповідне поєднання, врешті, формування партнерських відносин відбувалися у ході тривалого історично-господарського розвитку. Відносно економічного змісту партнерських відносин держави і підприємницьких структур існують різні теоретичні погляди. Але доволі проблематичними видаються визначення наукових напрямів еволюції поняття «партнерські відносини», виокремлення їхніх чітких характеристик та меж реалізації, наявності першопоштовху процесу партнерства: первинної ініціативи держави чи підприємницьких структур щодо виникнення таких відносин. У цьому зв'язку, детального аналізу потребують витоки наукових поглядів на відносини держави і підприємництва, способи їхньої взаємодії.

Історія відносин держави і підприємницьких структур починається з тих часів, коли власність на засоби виробництва здебільшого перебувала в управлінні приватних суб'єктів господарювання. Вважається, що держава почала підтримувати приватне підприємництво у XVI–XVII ст. у період формування європейських національних ринків і розвитку зовнішньої торгівлі. На той час, за відсутності чіткого розмежування між приватним і державним секторами, з'являються теоретичні обґрунтування відносин між приватним капіталом і державою, які були закладені меркантилістами. Автором ідеї необхідності підтримки державою приватного підприємництва вважається французький державний діяч та економіст епохи меркантилізму Бартелемі де Лаффем [3]. Пізніше цю ідею розвиває А. Монкретьєн у «Трактаті про політичну економію» (1615 р.), намагаючись переконати уряд у необхідності всебічної підтримки французьких промисловців і купців [4]. Загалом праці і ранніх, і пізніх меркантилістів містять обґрунтування зміцнення господарської ролі держави на макроекономічному рівні, активного втручання держави в економічні процеси, зокрема, за допомогою підтримки тогочасного промислового і торгового підприємництва на внутрішньому і зовнішньому ринках протекціоністськими заходами: митами, преміями, торговими війнами тощо. «Нагляд і втручання уряду у той час поширювались на всю економічну діяльність народу» [5, с. 11].

Враховуючи теоретико-практичні досягнення меркантилістів у веденні національного господарства, фізіократи основою суспільного багатства вважали необмежену дію природних законів. Ідеальним регулятором економічних процесів вони вважали вільну конкуренцію, спираючись на принцип laisser faire, lasser passer, що, по суті, означає невтручання держави в процес господарювання. Хоча при цьому роль держави зводилася до контролю за тим, щоб ніхто свою свободу не зміг використати на шкоду іншим, а встановлені державою закони охороняли приватну власність і приватні інтереси.

Виступаючи проти впливу держави на торгівлю, відомий французький філософ, економіст і державний діяч епохи фізіократизму А.Р.Ж. Тюрго, порівнював таке втручання із «забезпеченням подушками всіх дітей, які можуть впасти» [6, с. 535]. Незважаючи на подібні ліберальні погляди відносно економіко-політичного устрою країни, знаменитий французький фізіократ Ф. Кене, будучи противником втручання держави в промислове виробництво, все ж допускав участь держави у розвиткові інфраструктури на місцевому рівні [7, с. 133–134].

Відомо, що французькі фізіократи стали основоположниками економічного лібералізму, а їхній представник Жак Клод Марі Венсан маркіз де Гурне у 1758 р. сформулював його основний принцип «laissez faire, laissez passer», ставши противником урядової опіки у промисловості і торгівлі та ратуючи за свободу підприємництва, недоторканість приватної власності [8, с. 161]. У подальшому ці постулати стали відправною точкою для класичної політекономії, зародження і розквіт якої ґрунтувався на пошукові ідеальних форм і способів ведення господарства, які слугували б об'єктивною основою для економік усіх країн, нівелюючи специфіки кожного окремого соціально-економічного та політичного устрою.

Так, одним із теоретичних натхненників економічних ідей А. Сміта став британський філософ епохи Просвітництва Дж. Локк. У своїх працях він обґрунтовував природний стан людини – стан повної свободи і рівності за умови розпорядження власним майном і своїм життям та природне право людини – право

на приватну власність, на діяльність, на працю та на її результати. Держава при цьому повинна гарантувати ці природні права – свободу, рівність, власність та створювати відповідні для цього закони, але «піклуватися... про вигоду усіх неможливо», адже «Бог дав світ... для того, щоб ним користувалися старанні і розсудливі» [9], наголошував Дж. Локк. Отже, тільки особиста праця старанних, мислячих, раціональних людей може стати основним природним джерелом справедливо набутої приватної власності, захист прав якої через регулювання і контроль покладався на державу, що сприяло нормальному функціонуванню приватного капіталу.

А. Сміт, один із основоположників класичної політекономії, сповідуючи доктрину економічного лібералізму, розвинув ідеї Дж. Локка про господарську роль держави. У своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) він уперше комплексно визначив сутність економічного і політичного лібералізму, обґрунтував їхню об'єктивну необхідність, залишаючи при цьому певний простір для держави. А. Сміт виклав своє бачення ролі держави в економіці, відповідно з яким вона повинна здійснювати: 1) …захист суспільства від насильства й посягань з боку інших незалежних суспільств; його можна виконати тільки за допомогою військової сили; 2) захист … кожного члена суспільства від несправедливості й утисків його з боку інших членів суспільства, або обов'язок установлення точного відправлення правосуддя; 3) заснування й утримання таких суспільних установ і таких громадських робіт, що, хай і найвищою мірою є корисними для великого суспільства загалом, не можуть, проте, своїм прибутком відшкодувати витрати окремої людини або невеликої групи людей [10, с. 427–445].

Червоною ниткою крізь класичний лібералізм проходить поняття раціональної поведінки «homo ceconomicus» – людини економічної, з її особистими інтересами, які, поряд з іншими, вважалися тим суспільним благом, які мала б захищати держава. Тому найважливішою економічною функцією держави, необхідної для відлагодженої роботи ринкового механізму, вважається забезпечення «чесного партнерства» [11, с. 170] за допомогою творення законів.

Отже, держава, відповідно до наукових уявлень класиків, зобов'язана гарантувати безпеку життя людини і її власності, вирішувати суперечки та домагатися дотримання встановлених законом правил. Тобто, по суті, держава повинна робити те, що людина не має змоги виконувати самостійно, або ж робить це неефективно. Натомість тільки прагнення приватного підприємця реалізувати свої приватні інтереси в умовах свободи вибору виду діяльності, свободи конкуренції виступає головною рушійною силою економічного розвитку. Держава має підтримувати ці свободи для усіх суб'єктів господарювання, сприяючи цим підвищенню добробуту як підприємців, так і суспільства загалом. Таким чином, А. Сміт, визнаючи необхідність державної присутності у певних сферах життєдіяльності суспільства, поклав початок розподілу повноважень і відповідальності між державою і приватним капіталом щодо виробництва товарів і послуг та задоволення потреб суспільства.

Дещо нове бачення відносин держави і приватного капіталу спостерігаємо у відомого ідеолога класичного лібералізму, англійського філософа й економіста Дж. Ст. Мілля, котрий, на відміну від учених, які приділяли увагу окремій людині та її індивідуальним інтересам, аналізував місце і роль колективних форм господарювання, акцентуючи при цьому увагу на вирішенні різних соціальних

проблем. Підтримуючи приватну власність та дію приватного капіталу, він водночас визнавав, що якби не дії уряду, то не було б побудовано «ні доріг, ні доків, ні гаваней, ні каналів..., ні шпиталів, шкіл і колегій, ні типографій» [12, с. 865], тобто мова йде про ті сфери, де, по-перше, відсутня конкуренція; по-друге, недостатньо коштів у бізнесу, по-третє, відсутнє усвідомлення бізнесом важливості вирішення соціально-економічних проблем. Останнє він називає «безпорадністю суспільства» [12, с. 866]. Тому держава повинна створити для приватного бізнесу такі умови для його функціонування, які б дозволяли отримувати загальну вигоду, або ж зберегти за собою таку владу над підприємництвом, щоб вигоди від монополії могли відчути всі члени суспільства.

По суті, Мілль цією ідеєю заклав основи концепції державно-приватного партнерства, адже вважав концесію у вищезазначених галузях цілком прийнятною формою відносин держави і приватного капіталу. При цьому, держава або залишала за собою право повернути назад у користування вагомі для суспільства виробництва, або продовжувала контролювати і регулювати ціни на товари і послуги, що виробляються бізнесом. Цілком слушною є його думка про те, що держава, залишаючись власником залізниць і каналів, може не займатися самостійно їхньою експлуатацією, вважаючи, що приватні компанії, які їх орендують у держави, можуть краще їх експлуатувати. Держава, безпосередньо, бере участь у розбудові як виробничої, так і соціальної інфраструктури, тим самим виконуючи соціальну функцію.

Ідеї Мілля щодо ефективної співпраці суб'єктів економічної діяльності різних форм власності у процесі оптимального, раціонального поєднання економічних потенціалів на підставі «роздільно-сумісних відносин власності» [13, с. 202] знайшли подальший науковий розвиток у дослідженнях сучасних західних учених, лауреатів премії імені Нобеля з економіки (2009 р.) Е. Остром та О. Уільямсон. Зміст їхніх досліджень полягає у визначенні меж ринку і приватної власності та методів державного регулювання за умов, коли жодна зі сторін окремо не здатна забезпечити «нормальну життєдіяльність людини і суспільства» [14; 15]. По суті, формується нове бачення сумісних відносин власності, економічної влади і управління, яке обумовлює пошук інноваційних форм-інструментів для ефективного задоволення потреб суспільства.

Висновки. Таким чином, витоки осмислення та подальшого наукового аналізу економічної ролі держави і характеру її взаємодії з приватним капіталом віднаходимо у працях представників докласичних економічних теорій. Ліберально-економічні уявлення про взаємодію держави і приватного капіталу еволюціонували від визначення обмеженого кола функцій держави у сфері інфраструктури (класичний лібералізм) до визнання законним і допустимим здійснення державою підприємницької діяльності спільно з приватним капіталом – сучасного лібералізму. Адаптування ліберальних ідей до усуспільнення процесів із забезпечення економічного розвитку стало теоретичним підґрунтям можливої взаємодії держави і бізнесу у формі партнерства. Загалом, у працях представників різних наукових концепцій, починаючи з представників докласичних шкіл і закінчуючи прихильниками розмаїття економтеоретичних напрямів ХХ ст., на нашу думку, відсутнє чітке бачення партнерських відносин держави та бізнесу, хоча мають місце напрацювання щодо поведінки зазначених суб'єктів відповідно до економічної і політичної кон'юнктури та особливостей протікання історичних періодів, що потребує подальших досліджень.

Бібліографічні посилання

1. **Мизес Л.** Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность [Електронний ресурс] / Л. Мизес. – М. : Дело, 1993. – Режим доступу : http://www.libertarium.ru/l_lib_buero
2. **Клинова М. В.** Государство и частный капитал в поисках прагматичного взаимодействия / М. В. Клинова. − М. : ИМЭМО РАН, 2009. − 122 с.
3. Історія економіки та економічної думки : курс лекцій / [авт. кол. : С. В. Степаненко (кер. авт. кол.), В. М. Фещенко, С. Н. Антонюк, Н. О. Тимочко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 664 с.
4. **Титова Н. Е.** История экономических учений : курс лекций [Електронний ресурс] / Н. Е. Титова. М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. 288 с. Режим доступу : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Titova/05.php
5. **Янжул И. И.** Английская свободная торговля: Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. Выпуск Первый. Период меркантильный / И. И. Янжул. – М., 1876. – 228 с.
6. Физиократы. Избранные экономические произведения. OEuvres Choisies. De l'origine et des progres d'une science nouvelle / Ф. Кенэ, Ж. Тюрго, Д. де Немур; [пер. А. Горбунов, Ф. Каплан, П. Клюкин, Л. Фейгина и др.]. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
7. **Кенэ Ф.** Избранные произведения / Ф. Кенэ. – М. : Соцэкгиз, 1960. – 360 с.
8. Історія економічних учень : підручник: у 2 ч. / [за ред. В. Д. Базилевича]. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – Ч. 1. – 567 с.
9. **Локк Дж.** Опыты о законе природы. Сочинения в трех томах [Електронний ресурс] / Дж. Локк. – М. : Мысль, 1988. – Т. 3. – 668 с. – Режим доступу : http://www.filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000464/st000.shtml
10. **Сміт А.** Добробут націй: Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – Port-Royal, К. – 2001. – 593 с.
11. **Осадчая И. М.** Проблемы государства в экономической мысли Запада / Капитализм и рынок: экономисты размышляют / [В. И. Кузнецов, И. М. Осадчая, В. С. Автономов и др.]. – М. : Наука, 1993. – 208 с.
12. **Милль Дж. Ст.** Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии / Дж. Ст. Милль; [пер. с послед. англ. изд. Е. И. Остроградской ; под ред. приват-доцента О. И. Остроградского]. – К.-Х. : Южно-Русское Книгоиздательство Ф. А. Иогансона. – 1848. – 866 с.
13. **Задорожный Г. В.** Иначе возможное как сотворчество человечности (размышления о главном в связи с кризисом экономической науки) / Г. В. Задорожний. – Полтава : Скайтек, 2011. – 259 с.
14. **Остром Е.** [Електронний ресурс] / Е. Остром // Офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.cogs.indiana.edu/people/homepages/ostrom.html
15. **Уільямсон О.** [Електронний ресурс] / О. Уільямсон // Офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.groups.haas.berkeley.edu/bpp/oew

Надійшла до редакції 19.10.2013

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.6:656.2

О. А. Топоркова
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

У статті розглянуто сучасний стан контрольно-ревізійної роботи на залізничному транспорті, систематизовані організаційні засади здійснення внутрішнього аудиту.
Ключові слова: внутрішній аудит, залізничний транспорт, контроль діяльності, стандарти.

В статье рассмотрено современное состояние контрольно-ревизионной работы на железнодорожном транспорте, систематизированы организационные основы проведения внутреннего аудита.
Ключевые слова: внутренний аудит, железнодорожный транспорт, контроль деятельности, стандарты.

The article considers the current state of control and audit procedures on the railway transport and systematizes the organizational bases of conducting an internal audit.
Keywords: internal audit, railway transport, performance control, standards.

Внутрішній аудит сприяє забезпеченню ефективності управління підприємством. Необхідність розробки системи внутрішнього аудиту певного підприємства зі створенням відповідного структурного підрозділу є актуальним завданням сучасних умов господарювання.

Транспортна галузь наразі перебуває в умовах реформування та реструктуризації. За останні роки сформована відповідна нормативна база, що висвітлює специфіку організації контрольних заходів саме на залізничному транспорті [1; 2]. Розроблені та введені в дію Стандарти внутрішнього аудиту [3]. Законодавчо сформовані особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування [4].

Вітчизняні науковці приділяють достатньо уваги зазначеній проблематиці. Про що свідчить наявність захищених докторських та кандидатських дисертацій і опублікованих наукових праць.

Питанням внутрішнього аудиту та його місцю в системі управління підприємством присвячені праці Т. О. Каменської [5; 6] та Т. В. Мултанівської і В. С. Воінової [7]. Внутрішній контроль та його інформаційне забезпечення досліджувала С. М. Петренко [8]. Внутрішній аудит як складову внутрішнього контролю розглядають О. О. Книшек та О. О. Яременко [9].

Малодослідженим є питання створення системи внутрішнього аудиту з урахуванням технологічних особливостей певних галузей господарювання, що зумовлює актуальність обраної теми.

Метою статті є систематизація організаційних засад здійснення внутрішнього аудиту на підприємствах залізничного транспорту.

© Топоркова О. А., 2013

Залізничний транспорт України – це складне багатогалузеве господарство з широко розгалуженою інфраструктурою, елементи якої формують складну систему зв'язків, що базуються на різних економічних інтересах між підприємствами залізничного транспорту (підприємствами одного профілю, однієї або декількох залізниць, та зв'язки між функціонально різними підрозділами залізниць).

В умовах реструктуризації галузі особлива увага приділяється саме підприємствам залізничного транспорту загального користування, які являють собою залізниці та державні підприємства, що належать до сфери управління центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері транспорту [4].

Специфіка перевізного процесу вимагає організаційної неподільності системи всієї мережі залізниць. Проте великі обсяги роботи, швидка зміна виробничої ситуації не дозволяють за існуючих технічних засобів управляти перевізним процесом із одного центрального органу. Тому залізнична мережа України поділена на окремі територіальні дільниці – залізниці, в межах яких здійснюється оперативне управління перевізним процесом. До складу залізничного транспорту України входять шість залізниць, підприємства (заводи), установи, організації.

Контрольно-ревізійна робота на залізницях покладена на служби контролю та внутрішнього аудиту, що є структурними підрозділами залізниць. До її складу входять:

– відділ з контролю за фінансово-господарською діяльністю;
– відділ з контролю доходів від вантажних та пасажирських перевезень;
– відділ внутрішнього аудиту.

Основною діяльністю працівників відділу з контролю за фінансово-господарською діяльністю є:

– здійснення внутрішнього аудиту та перевірок фінансово-господарської діяльності, цільового та ефективного використання коштів та збереження державного майна, економного використання фінансових і матеріальних ресурсів, виконання планових завдань, достовірності ведення бухгалтерського обліку;

– вжиття заходів щодо упередження фінансових ризиків;

– забезпечення усунення порушень фінансової дисципліни, відшкодування заподіяних збитків;

– вжиття заходів для запобігання фінансових порушень;

– надання пропозицій щодо покращання фінансово-господарської діяльності підрозділу, що перевіряється.

Основною діяльністю працівників відділу з контролю доходів від вантажних та пасажирських перевезень є:

– попередження та виявлення втрат доходних надходжень від перевезення вантажів, пасажирів, багажу та вантажобагажу, контроль за вжитими заходами щодо аналізу та усунення причин, що призвели до втрат, пошук резервів для підвищення доходних надходжень та зменшення експлуатаційних витрат;

– здійснення контролю: за повнотою оприбуткування готівки та своєчасністю здачі її у відповідні установи банку; за станом схоронності та збереження вантажів, багажу, бланків суворого обліку та перевізних документів; за повнотою та своєчасністю нарахування та надходження належних платежів через єдині технологічні центри по обробці перевізних документів;ефективністю використання рухомого складу, об'єктів і комунікацій залізничного транспорту; застосуванням тарифів на вантажні та пасажирські перевезення;

– перевірка правильності оформлення службових безкоштовних проїзних та перевізних документів по залізницях;

– перевірка достовірності звітних даних;

– вжиття необхідних заходів і здійснення постійного контролю за повнотою та своєчасністю відшкодування виявлених при ревізіях неврахованих доходних надходжень.

Основною діяльністю працівників відділу внутрішнього аудиту є надання консультацій та рекомендацій з питань цільового та ефективного використання фінансових і матеріальних ресурсів, достовірності ведення бухгалтерського обліку.

Служба контролю та внутрішнього аудиту безпосередньо підпорядковується начальнику залізниці і є суб'єктом Єдиної системи внутрішнього фінансового контролю. Оперативне управління її діяльністю здійснюється Головним управлінням контролю та внутрішнього аудиту Укрзалізниці.

Контрольні перевірки здійснюються, як правило, шляхом проведення комплексних ревізій, що охоплюють широке коло питань, які характеризують фінансово-господарську діяльність структурного підрозділу (об'єкта контролю) загалом і кожного виду діяльності окремо. Основними завданнями комплексних ревізій, які проводяться на підприємствах та структурних підрозділах залізничного транспорту, є здійснення всебічного контролю за виконанням виробничо-фінансових планів, економним використанням сировинних, паливно-енергетичних та інших матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, збереженням державного майна, правильністю організації та ведення бухгалтерського обліку.

Також передбачають перевірки оперативної та виробничої діяльності підрозділів з окремих питань. Робота служби контролю та внутрішнього аудиту на залізницях та структурних підрозділах організується відповідно з календарними планами робіт, які затверджує керівник підприємства (структурного підрозділу). Для ефективної діяльності внутрішні аудитори підприємства повинні мати відповідну нормативну базу: аудиторські стандарти, норми і рекомендації.

Для впорядкування контрольно-ревізійної роботи та внутрішнього аудиту підприємств та організацій залізничного транспорту загального користування відповідно зі Стандартами внутрішнього аудиту [3], розроблено «Інструкцію про проведення контрольних заходів фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій залізничного транспорту України» [1].

Необхідність упорядкування системи внутрішнього контролю виникає з тих причин, що Державна адміністрація залізничного транспорту потребує необхідної інформації для здійснення стабільного перевізного процесу та інших видів основної та допоміжної діяльності підприємствами (структурними підрозділами), а також для реалізації функції контролю на різних рівнях управління.

Внутрішній контроль, як інструмент управління, дає змогу керівництву системи залізничного транспорту перевірити стан виконання основних завдань. Проблема обґрунтованого вибору об'єктів внутрішнього контролю є найважливішою в концепції розвитку системи управління транспортною мережею держави. При розробці об'єктів внутрішнього контролю необхідне обґрунтування області його застосування, яка торкається формування цілей і завдань на всіх ієрархічних рівнях системи управління. Кожний з рівнів управління характеризується власним набором функцій, рівнем компетенції і потребує відповідної інформації для здійснення внутрішнього контролю. Вивчення інформаційних потреб суб'єктів контролю дозволяє визначити підходи до формування інфор-

маційної бази для здійснення внутрішнього контролю з метою прийняття відповідних рішень щодо досягнення певної мети [8, с. 14].

Внутрішня інформація забезпечує вирішення внутрішніх завдань на основі отримання оперативної, своєчасної і достовірної інформації про витрати і результати діяльності як усієї мережі залізничного транспорту України, так і окремих підприємств (структурних підрозділів) кожної залізниці. Виходячи з цього, одним із завдань системи внутрішнього контролю є забезпечення управлінського персоналу необхідною контрольно-аналітичною інформацією, яка є головним інформаційним ресурсом для ухвалення управлінських рішень.

Основною складовою внутрішнього контролю є внутрішній аудит, що являє собою систему дій з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій щодо основних напрямів діяльності суб'єкта господарювання.

Спираючись на останні дослідження сутності поняття, під внутрішнім аудитом пропонується розуміти діяльність уповноважених суб'єктів щодо надання незалежної та об'єктивної оцінки систем управління ризиками, контролю або корпоративного управління та надання роз'яснень і рекомендацій тим, хто наділений найвищими повноваженнями в компанії, з метою підвищення ефективності діяльності [7, с. 57].

Організація системи внутрішнього аудиту, яка буде ефективно функціонувати є складним і тривалим процесом, який включає такі етапи:

– критичний аналіз і зіставлення цілей функціонування підприємства з його основними видами діяльності, розмірами, організаційною структурою та можливостями;

– документальне оформлення ділової концепції підприємства для реалізації його цілей;

– аналіз ефективності існуючої структури управління, її коригування за необхідності;

– розробка внутрішніх положень щодо структурних підрозділів підприємства, на базі яких формується документообіг, штатний розклад, посадові інструкції, що в подальшому дозволить координувати діяльність усіх ланок внутрішнього контролю;

– розробка типових контрольних процедур за основними напрямами діяльності підприємства, що дозволить упорядкувати дії працівників системи контролю та оцінювати рівень достовірності інформації для ухвалення управлінських рішень;

– створення служби внутрішнього аудиту, основні функції якої складаються з процедур дослідження окремих операцій підприємства, оцінювання і контролю відповідності цих операцій, відображених у бухгалтерському обліку, а також контролю за функціями внутрішньої системи контролю підприємства.

Спираючись на [7, с. 58]: система внутрішнього аудиту функціонує відповідно до принципів, характерних для складних систем, а саме:

– принципу цілісності і відокремленості – складається з низки взаємопов'язаних інформаційними потоками елементів;

– принципу комунікативності – система внутрішнього аудиту не ізольована від інших систем, перш за все, системи внутрішнього контролю та системи управління підприємством;

– принципу ієрархічної підпорядкованості – внутрішній аудит є одночасно підсистемою системи внутрішнього контролю, системи управління підприємством;

– принципу структурності – структура внутрішнього аудиту не може розглядатися відокремлено від об'єкта контролю.

З метою узгодженості дій виконавців внутрішнього аудиту з нормативною базою та вимогами керівництва структурними підрозділами внутрішнього аудиту, утвореними на кожній залізниці, при проведенні ними внутрішнього аудиту застосовують відповідні Стандарти. Поділяються стандарти на такі групи:

1. Загальні стандарти внутрішнього аудиту.
2. Стандарти діяльності з внутрішнього аудиту.
3. Стандарти звітування, моніторингу, формування та зберігання справ, взаємодії з органами державної влади, оцінки якості за результатами внутрішнього аудиту [3]. Зупинимося детальніше на стандартах діяльності.

Стандарт «Напрями проведення внутрішнього аудиту» визначає, що сфера застосування внутрішнього аудиту охоплює такі напрями діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Напрями проведення внутрішнього аудиту

Первинними є фінансовий аудит та аудит відповідності. У разі негативного висновку за результатами фінансового аудиту чи аудиту відповідності за рішенням керівника установи може бути призначено проведення аудиту ефективності.

Аудит ефективності передбачає оцінку діяльності установи щодо ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах, ефективності планування і виконання бюджетних програм та результатів їхнього виконання, якості надання адміністративних послуг та виконання контрольно-наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства, а також ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи.

Строк проведення аудиту ефективності становить 45 робочих днів, а строки проведення фінансового аудиту та аудиту відповідності – 30 робочих днів. Ці строки можуть бути продовжені до 15 робочих днів на підставі розпорядчого документа. Строки проведення внутрішнього аудиту не включають строки, пов'язані із його організацією. Залучення експерта іншого органу влади до проведення внутрішнього аудиту здійснюється за письмовим погодженням з керівником органу, в якому працює цей експерт.

Згідно з вимогами Стандарту «Організація внутрішніх аудитів» внутрішній аудит передбачає оцінювання, результатом якого є отримання необхідних та достатніх аудиторських доказів з метою надання висновків відповідно до цілей

внутрішнього аудиту. Цілі внутрішнього аудиту формуються працівником підрозділу внутрішнього аудиту та визначають його очікувані результати. Організація внутрішнього аудиту передбачає розподіл трудових ресурсів, планування внутрішнього аудиту та складання за його результатами програми. Керівник підрозділу внутрішнього аудиту визначає склад аудиторської групи, який повинен відповідати характеру й ступеню складності кожного внутрішнього аудиту, а також обмеженням у термінах і трудових ресурсах.

Внутрішній аудит на залізничному транспорті проводиться централізовано – органами державної контрольно-ревізійної служби, Головного управління контролю та внутрішнього аудиту Укрзалізниці, децентралізовано – регіональними службами контролю та внутрішнього аудиту залізниць. Головне управління контролю та внутрішнього аудиту здійснює оперативне управління та координацію роботи служб контролю та внутрішнього аудиту на залізницях України. Його структура та чисельність визначаються штатним розкладом Укрзалізниці.

При плануванні проведення внутрішнього аудиту працівником підрозділу внутрішнього аудиту береться до уваги система управління ризиками, що застосовується в певному структурному підрозділі (підприємстві) залізничного транспорту. За умов відсутності такої системи працівником підрозділу внутрішнього аудиту застосовується власне судження про ризики в діяльності даного суб'єкта господарювання після консультацій з керівництвом певного структурного підрозділу (підприємства) залізничного транспорту.

Проведення внутрішнього аудиту передбачає збір аудиторських доказів працівниками підрозділу внутрішнього аудиту із застосуванням методів, методичних прийомів і процедур, що забезпечують обґрунтованість висновків за його результатами.

Працівники підрозділу внутрішнього аудиту самостійно визначають методи, методичні прийоми та процедури, які застосовуються під час внутрішнього аудиту, залежно від його об'єкта та відповідно до вимог внутрішніх документів з питань проведення внутрішнього аудиту. Виконавці внутрішнього аудиту на підприємствах (структурних підрозділах) залізничного транспорту в основному користуються прийомами документального контролю, оскільки робота структурних підрозділів перевіряється, як правило, з точки зору оцінки системи управління та виконання ухвалених управлінських рішень.

Джерелами аудиторських доказів є:

– дані первинних документів і звітів, у яких відображається основна інформація про операції, системи та процеси;

– облікові регістри;

– фінансова, статистична, податкова та інші види звітності;

– інвентаризаційні матеріали (описи, порівняльні відомості);

– розрахунки, декларації, кошториси, калькуляції, договори, контракти, накази, розпорядження;

– матеріали контрольних заходів;

– дані, отримані за результатами експертних перевірок, лабораторних аналізів, контрольних замірів, проведених за участю працівників підрозділу внутрішнього аудиту;

– інші документи та матеріали, необхідні для проведення внутрішнього аудиту.

Достовірність офіційної документації та інформації, наданої працівникам підрозділу внутрішнього аудиту для внутрішнього аудиту, забезпечується посадовими особами установи, що її склали, затвердили, підписали чи засвідчили.

Основними передумовами впорядкування контрольно-ревізійної роботи та внутрішнього аудиту на залізничному транспорті є: створення єдиної внутрішньої нормативної бази; формування організаційних засад та методології проведення контрольних заходів; кадрове забезпечення.

Найсуттєвішою проблемою при побудові структурного підрозділу внутрішнього аудиту є досягнення належного рівня незалежності внутрішніх аудиторів. Оскільки внутрішні аудитори є працівниками підприємства і певною мірою залежні від її керівництва, тому структура підпорядкування на підприємстві має передбачати мінімізацію або унеможливлення здійснення безпосереднього тиску на внутрішніх аудиторів з боку менеджменту [9, с. 344].

Основними завданнями внутрішнього аудиту на залізничному транспорті є:

– виявлення недоліків і позитивних сторін управління залізничним транспортом;

– аналіз специфічних факторів впливу на діяльність підприємств (структурних підрозділів) залізничного транспорту;

– розробка конкретних рекомендацій та ухвалення відповідних управлінських рішень для кожного підприємства (структурного підрозділу);

– оцінка якості інформації кожного підприємства (структурного підрозділу);

– розробка стратегічних прогнозів діяльності залізничного транспорту.

Водночас для організації ефективності внутрішнього аудиту мають бути створені відповідні умови. Внутрішній аудит установи потребує періодичного проведення внутрішнього та зовнішнього оцінювання його якості, що дасть можливість керівникові бути впевненим у збалансованості системи внутрішнього контролю в установі.

Спираючись на [6, с. 359], критеріями зовнішньої та внутрішньої оцінки якості внутрішнього аудиту мають бути:

а) економність і ефективність – досягнення найкращого результату за умови використання визначеного або мінімального обсягу матеріальних і фінансових ресурсів;

б) результативність – ступінь досягнення мети внутрішнього аудиту та співвідношення запланованих результатів діяльності з фактичними;

в) законність – відповідність усіх аспектів діяльності підрозділу внутрішнього аудиту вимогам законодавства.

Забезпечити зворотний зв’язок між рекомендаціями служби внутрішнього аудиту на залізничному транспорті та діями керівників допоможе моніторинг результатів, оскільки аудиторські рекомендації повинні мати конкретний характер і бути спрямовані на підвищення ефективності діяльності залізниць та окремих структурних підрозділів.

Моніторинг результатів внутрішнього аудиту – це специфічний елемент діяльності внутрішніх аудиторів, який слід розглядати як систему спостережень та оцінки динаміки виконання аудиторських рекомендацій з метою вдосконалення діяльності підприємства [5, с. 27].

Моніторинг – це складник внутрішнього контролю. Будь-яка інформація, яка має значення для управлінського персоналу, має бути задокументована в робочих документах під час проведення контрольних заходів і прийнята до уваги користувачами, на адресу яких вона надається.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити такі висновки:

– проведення внутрішнього аудиту на належному рівні сприяє виявленню внутрішніх резервів діяльності підприємств залізничного транспорту, які можуть бути використані для стабілізації та підвищення ефективності діяльності структурних підрозділів як у поточному періоді, так і на перспективу. Для виявлення таких резервів необхідно створити відповідні умови, які б забезпечували можливість глибоко досліджувати кожне окреме підприємство (структурний підрозділ);

– необхідною умовою системи внутрішнього аудиту є організація обліку відповідно з нормативно-правовими вимогами, налагоджений контроль за діяльністю залізничного транспорту загалом, своєчасна підготовка та перепідготовка кадрів.

Бібліографічні посилання

1. Інструкція про проведення контрольних заходів фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій залізничного транспорту України, затверджена наказом УЗ від 03.02.2012 № 039-Ц.
2. Методичні рекомендації з проведення внутрішнього аудиту та контролю фінансово-господарської діяльності підприємств залізничного транспорту, затверджені наказом Укрзалізниці від 22.04.2008 р. № 224-Ц.
3. Про затвердження стандартів внутрішнього аудиту, наказ Мін. фін України від 04.10.2011 № 1247.
4. Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування : Закон України від 23.02.2012 № 4442-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4442-17
5. **Каменська Т. О.** Внутрішній аудит: методологія та організація : автореф. дис. докт. екон. наук / Т. О. Каменська; наук. консультант О. Ю. Редько ; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – К., 2011. – 40 с.
6. **Каменська Т. О.** Внутрішній аудит. Сучасний погляд : монографія / Т. О. Каменська. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2010. – 499 с.
7. **Мултанівська Т. В.** Теоретичні основи внутрішнього аудиту та його місце в системі управління компанією / Т. В. Мултанівська, Т. С. Воінова // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2012. – № 3. – С. 54–60.
8. **Петренко С. М.** Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення : теорія, методологія, організація : автореф. дис. докт. економ. наук / С. М. Петренко; наук. консультант В. О. Шевчук; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2011. – 39 с.
9. **Книшек О. О.** Внутрішній аудит у системі внутрішнього контролю / О. О. Книшек, О. О. Яременко // Вісник ДонНУЕТ (Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Тугана-Барановського). – 2012. – № 3 (55) – С. 352–360.
10. **Шульга А. В.** Організація служби внутрішнього аудиту і методика його проведення / А. В. Шульга, О. А. Топоркова // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені Академіка В. Лазаряна. – Вип. 42. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. Акад. В. Лазаряна, 2012. – С. 341–345.

Надійшла до редколегії 07.10.2013

УДК 657.6

В. А. Туржанський, О. В. Яковенко
Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ МИТНОГО АУДИТУ

У статті досліджено підходи щодо організації та здійснення митного аудиту в Україні. Розроблено організаційно-інформаційну модель митного аудиту. Визначено аудиторські процедури, інформаційні ресурси та аудиторську документацію в розрізі етапів здійснення митного аудиту.

Ключові слова: митний аудит, моделювання, етапи митного аудиту, робочий документ аудитора.

В статье исследованы подходы к организации и осуществлению таможенного аудита в Украине. Разработана организационно-информационная модель таможенного аудита. Определены аудиторские процедуры, информационные ресурсы и аудиторская документация в разрезе этапов осуществления таможенного аудита.

Ключевые слова: таможенный аудит, моделирование, этапы таможенного аудита, рабочий документ аудитора.

The article examines the approaches to the organization and procedure of customs audit in Ukraine. The organizational and information model of customs audit is developed. Audit procedures, informational resources and audit documentation in the context of stages of customs audit are thoroughly defined.

Keywords: customs audits, modeling, stages of customs audit, auditor working papers.

Необхідною умовою реалізації соціально-економічних перетворень в Україні є поступове приведення системи митного контролю до рівня європейських стандартів, забезпечення єдиного злагодженого механізму взаємодії митних, податкових, інших органів влади та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Із створенням у грудні 2012 року Міністерства доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної податкової та Державної митної служб України [1], гостро стає питання пошуку нових підходів до розробки та реалізації ефективних управлінських рішень щодо організації митного контролю за зовнішньоекономічними операціями. Тому зростає роль та значення такої форми митного контролю як документальні перевірки підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності після митного оформлення товарів та транспортних засобів комерційного призначення, які на практиці отримали назву «митного аудиту» [2, с. 9].

Сьогодні назріла необхідність перегляду теоретико-методичних засад митного аудиту підприємств, моніторингу його нормативно-правового й інформаційного забезпечення, підходів щодо організації та здійснення посадовими особами уповноважених структурних підрозділів органів доходів і зборів.

Ефективність організації та проведення митного аудиту залежить, у першу чергу, від визначення основних етапів аудиторської перевірки. Аудиторські процедури, що здійснюються в розрізі етапів митного аудиту, не достатньо досліджені у вітчизняній науці. Результати проведеного нами дослідження теоретичних розробок та практичного досвіду з питань організації та проведення аудиту свідчать про неоднозначність думок щодо виокремлення основних стадій аудиторського процесу. На думку С. М. Бичкової та Т. Ю. Фоміної, аудиторська перевірка має складатися з трьох етапів: ознайомлювальний, основний та заключний [3, с. 111]. Цієї ж думки дотримуються Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова та М. Ю. Карпенко, виділяючи такі стадії перевірки: підготовчо-узгоджувальну, робочо-дослідницьку, завершально-результативну [4, с. 110]. М. Т. Білуха також

© Туржанський В. А., Яковенко О. В. , 2013

вважає, що аудит має складатися із трьох стадій, проте визначає їх, як організаційна, дослідницька, узагальнення та реалізації результатів [5, с. 103]. Порядок організації та здійснення митного аудиту досліджують О. М. Вакульчик [6], Л. М. Івашова [7], В. Ю. Єдинак, Т. С. Єдинак [8; 9]. Проте їхні дослідження безпосередньо не присвячені етапам підготовки та здійснення митного аудиту в Україні.

Метою даної статті є формування організаційно-інформаційної моделі митного аудиту та характеристика її елементів.

Одним з основних методів наукового дослідження, який дозволяє дослідити процес організації та проведення митного аудиту у взаємозв'язку й взаємозалежності його етапів та інших складових елементів, є моделювання. За визначенням, наведеним у науковій літературі, моделювання – це метод дослідження об'єктів пізнання на основі моделей; побудова та вивчення моделей реально існуючих предметів та явищ і конструйованих об'єктів для визначення або покращання їхніх характеристик, раціоналізації способів їхньої побудови, управління ними тощо. За характером моделей розрізняють два види моделювання: предметне та знакове (інформаційне). Предметним називається таке моделювання, в процесі якого дослідження ведеться на моделі, яка відтворює певні геометричні, фізичні, динамічні або функціональні характеристики об'єкта. Тобто йдеться про відтворення взаємозв'язків характеристик у вигляді математичних співвідношень. На відміну від предметного, при знаковому моделюванні моделями виступають схеми, рисунки, формули тощо [9, с. 373]. На нашу думку, саме за допомогою останнього виду можна побудувати комплексну модель митного аудиту.

В результаті узагальнення теоретичних підходів і практичного досвіду організації та здійснення митного аудиту в Україні нами було сформовано організаційно-інформаційну модель (рис. 1). Організаційно-інформаційна модель містить узагальнену інформацію щодо етапів митного аудиту, основних аудиторських методів та процедур, інформаційних ресурсів, що перевіряються, робочої документації, яка складається за результатами виконання кожного з етапів, а також принципів, якими має керуватися митний аудитор.

Розроблена нами організаційно-інформаційна модель повною мірою відображає суттєві аспекти митного аудиту та дозволяє знизити ризик невиявлення порушень митного законодавства суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Основним елементом даної моделі є перелік принципів митного аудиту: обґрунтованості, доречності, компетентності, достатності, повноти, достовірності, об'єктивності, конфіденційності.

При побудові моделі використані методи організації та проведення митного аудиту. Методи, пов'язані з організацією митного аудиту, залежно від ступеня охоплення даних, що підлягають аудиту, класифікують на суцільний, вибірковий або комбінований митний аудит, а залежно від виду митного аудиту – документальна невиїзна перевірка та документальна виїзна (планова або позапланова) перевірка. Методами, що використовуються безпосередньо під час митного аудиту, є загальнонаукові та специфічні [6, с. 90]. Митний аудит варто здійснювати із застосуванням таких загальнонаукових методів: синтез (результати перевірки окремих ділянок обліку та звітності заборгованості узагальнюються для складання акта (довідки) документальної перевірки), аналіз (митний аудит здійснюється шляхом дослідження окремих складових облікового процесу), дедукція (проводиться перевірка зобов'язань за митними платежами у фінансовій звітності з подальшим порівнянням показників із інформацією у первинних документах та облікових регістрах), вибіркові спостереження (використовуються

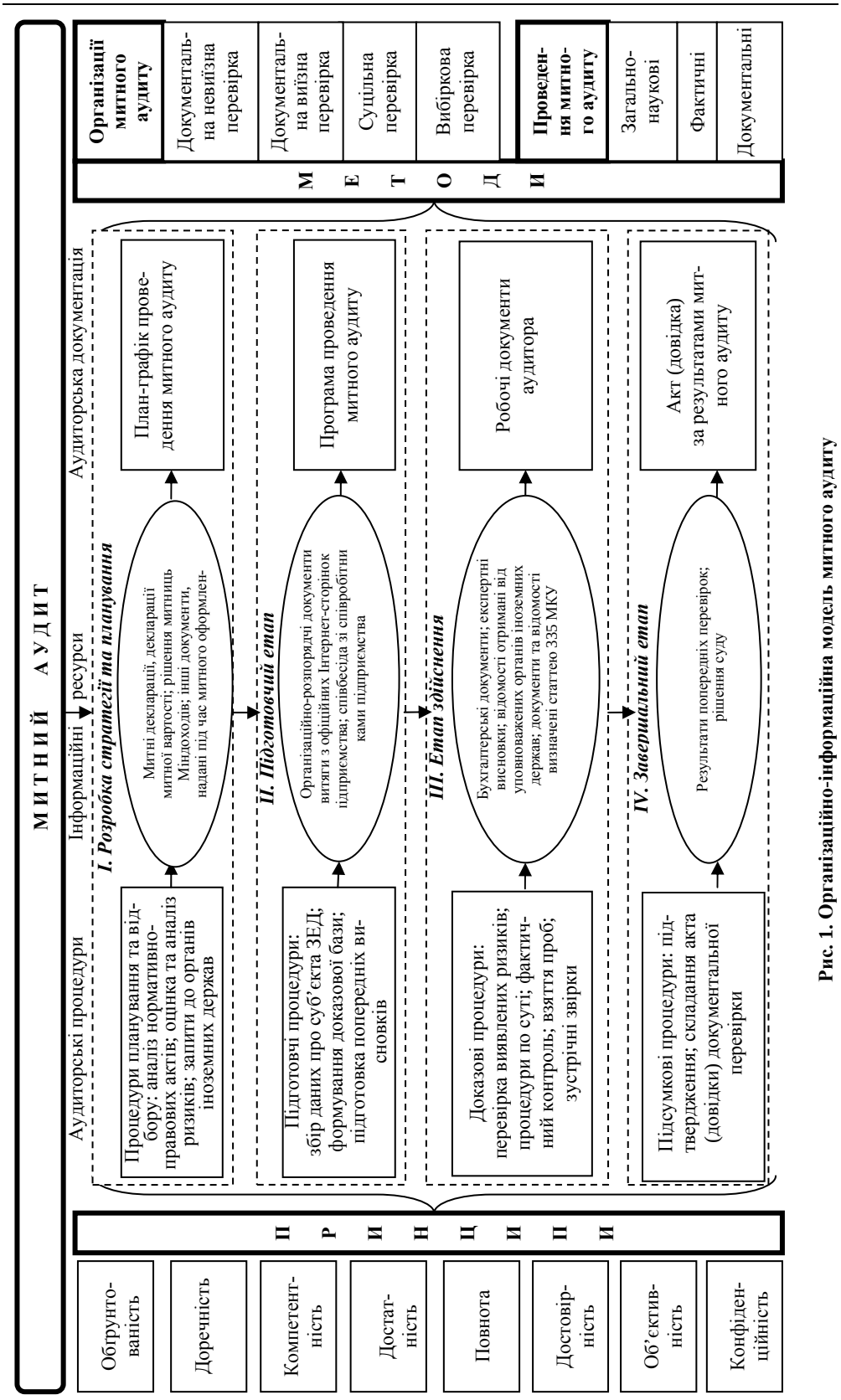


Рис. 1. Організаційно-інформаційна модель митного аудиту

при формуванні вибірки із окремих видів митних платежів підприємства). Крім того, варто застосовувати і специфічні методи одержання аудиторських доказів, які включають фактичні (інвентаризація, огляд товарів, спостереження, опитування, запит, взяття проб, лабораторний аналіз, експертиза, контрольний запуск сировини у виробництво) та документальні методи (формальна перевірка, логічна перевірка, арифметична перевірка, аналітичні процедури, зустрічні звірки, підтвердження).

Доцільно детальніше розглянути основні типи процедур, що слід застосовувати на кожному етапі митного аудиту згідно з вимогами Митного кодексу України [10].

На етапі розробки стратегії та планування митного аудиту посадові особи Міндоходів здійснюють оцінку та аналіз ризиків щодо можливих порушень митного законодавства підприємствами, за потреби формують запити до уповноважених органів іноземних держав. При цьому важливим інформаційним ресурсом для відбору об'єктів митного аудиту є відомості щодо країни походження, вартісних, кількісних або якісних характеристик, які мають значення для оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон, правильності класифікації згідно з УКТ ЗЕД товарів, щодо яких проведено митне оформлення, отриманні від органів доходів і зборів, інших державних органів або уповноважених органів іноземних держав. На даному етапі досліджуються митні декларації, декларації митної вартості, рішення митниць Міндоходів щодо визначення коду товару згідно з УКТ ЗЕД та/або визначення митної вартості товарів, інші документи, що були надані під час митного оформлення. За результатами здійснених процедур складаються плани-графіки проведення митного аудиту підприємств.

На підготовчому етапі посадовими особами органів доходів і зборів вирішуються такі основні завдання: ознайомлення з митною та податковою політикою підприємства, системою оподаткування (загальною чи спрощеною), наявністю у підприємства податкових пільг; визначення переліку митних платежів; формування доказової бази; підготовка попередніх висновків. Ці завдання виконуються за допомогою аналізу організаційно-розпорядчих документів підприємства, огляду підприємства, інтерв'ю з його працівниками. Пропонуємо об'єднати аудиторські процедури митного аудиту, що здійснюються на цьому етапі, у групу підготовчих заходів. Під час їхнього проведення необхідно зібрати максимальну кількість доказів про порушення митного законодавства підприємством, а також особливостей організації у нього бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Причому варто зводити до мінімуму затрати на здійснення таких процедур. Інформаційними ресурсами підготовчого етапу митного аудиту можуть бути організаційно-розпорядчі документи (статут, положення про облікову політику) підприємства, витяги з офіційних Інтернет-сторінок підприємства, результати інтерв'ю з працівниками підприємства.

На підготовчому етапі рекомендовано складати програму митного аудиту із переліком питань, що має перевірити митний аудитор. До програми перевірки варто включати не тільки процедури по суті, але й аналітичні процедури, які вимагають незначних фінансових витрат на проведення та дозволяють проаналізувати стан заборгованості за митними платежами підприємства.

На етапі здійснення митного аудиту виділяють процедури щодо перевірки правильності господарських операцій, відображених у бухгалтерському обліку та звітності підприємства. Під час доказових процедур здійснюється співставлення даних митного оформлення з даними бухгалтерського обліку та звітності

підприємства, перевірка правильності визначення митної вартості та коду товару, перевірка правильності та повноти нарахування митних платежів тощо. Це забезпечується використанням таких доказових процедур: перевірка виявлених ризиків, процедури по суті, перерахунок, фактичний контроль, взяття проб, зустрічні звірки. Інформаційними ресурсами при цьому є облікова документація, експертні висновки, відомості, отримані від уповноважених органів іноземних держав, документи та відомості, визначені у статті 335 Митного кодексу України.

Результати арифметичних перевірок та перерахунку варто відображати в робочому документі «Митний аудит окремих видів митних платежів». Даний документ повинен містити повний перелік митних платежів, які були нараховані та сплачені підприємством. У ньому порівнюються показники щодо нарахування та сплати податкових зобов'язань, відображені в обліковій документації підприємства та розраховані за результатами митного аудиту. Пропонується така форма робочого документа щодо окремих видів митних платежів (табл. 1).

Таблиця 1

Робочий документ митного аудитора «Митний аудит окремих видів митних платежів», тис. грн

Митний платіж	Сальдо на поч. періоду	Нараховано за даними:		Відхилення від даних митного аудиту		Сплачено	Сальдо на кін. періоду за даними:		Відхилення від даних митного аудиту	
		підприємства	аудитора	(+/-)	%		підприємства	аудитора	(+/-)	%
Мито										
Акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів										
ПДВ із ввезених на митну територію України товарів (продукції)										

Важливим етапом здійснення процедур по суті є митний аудит податкової та фінансової звітності у частині зобов'язань за митними платежами. Варто перевірити правильність складання звітності, дотримання строків її подачі та відповідність показників щодо стану податкових розрахунків підприємства у різних формах звітності. Такі процедури доцільно відображати у робочому документі «Митний аудит звітності у частині зобов'язань за митними платежами» (табл. 2).

Таблиця 2

Робочий документ «Митний аудит звітності у частині зобов'язань за митними платежами»

Форма звітності	Виявлені помилки та порушення митного законодавства
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Не виявлено
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	Не виявлено
Звіт про рух грошових коштів	Не виявлено
Декларація з податку на прибуток	Не відображено витрати на роялті у складі митної вартості товарів
Податкова декларація з податку на додану вартість	Не виявлено

На етапі здійснення митного аудиту можна застосовувати інші робочі документи, які дозволять узагальнити доказові процедури.

На *завершальному етапі митного аудиту* підсумовуються результати всіх виконаних аудиторських процедур шляхом зіставлення отриманої від підприємства інформації із зібраними митним аудитором даними. Митний аудит здійнюється із застосуванням таких підсумкових процедур: підтвердження та складання акта (довідки) документальної перевірки. На даному етапі необхідно враховувати дані актів (довідок) документальних перевірок, що були складені у попередніх періодах, судових позовів, штрафних санкцій тощо.

Отже, при організації та проведенні митного аудиту доцільно застосовувати такі блоки аудиторських процедур: планування та відбору, підготовчі, доказові, підсумкові. Важливо також звертати увагу на особливості діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Це дозволить удосконалити митний аудит та охопити всі суттєві аспекти, які необхідно враховувати в ході його здійснення на підприємстві. Зокрема, це основні методи та принципи митного аудиту, етапи перевірки заборгованості за митними платежами, перелік процедур та робочої документації, яка використовується на кожній із них. Це, в свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності та результативності митного аудиту підприємств.

Бібліографічні посилання

1. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади : указ [видано Президентом України 24.12.2012 № 726/2012] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/726/2012
2. Формування системи митного аудиту України : звіт з НДР (проміжний) / Державний науково-дослідний інститут митної справи; керів. роб. О. М. Вакульчик. – Хмельницький, 2012. – 142 с. : ілюстр.
3. **Бычкова С. М.** Практический аудит / С. М. Бычкова, Т. Ю. Фомина; под ред. С. М. Бычковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2009. – 176 с.
4. **Гордієнко Н. І.** Аудит, методика і організація : навч. посіб. для студентів економ. спеціальностей : у 2 ч. / Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова, М. Ю. Карпенко. – Ч. 1. – Х. : ХНАМГ, 2007. – 163 с.
5. **Білуха М. Т.** Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : підруч. для студ. вищ. навч. закл / М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Микитенко. – 2 вид., перероб. і доп. – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с.
6. **Вакульчик О. М.** Європейський досвід оцінки результатів упровадження системи спрощеного митного контролю та якості митного аудиту / О. М. Вакульчик, Т. С. Єдинак, К. С. Костюченко // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2012. – № 1 (47). – С. 10–17.
7. **Івашова Л. М.** Основи митного постаудиту : навч. посіб. / Л. М. Івашова, Т. С. Єдинак, В. Ю. Єдинак. – Дніпропетровськ : АМСУ, 2011. – 220 с.
8. **Єдинак Т. С.** Класифікація методів постмитного аудиту / Т. С. Єдинак // Вісник Академії митної служби України. Економіка. – 2009. – № 1 (41). – С. 88–93.
9. Философский энциклопедический словарь / редкол. : С. С. Аверинцев, Э. А. Араб-Оглы, Л. Ф. Ильичев и др. – 2-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1989. – 915 с.
10. Митний кодекс України : Закон України [прийнято Верховною Радою України 13.03.2012 № 4495-VI] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

Надійшла до редколегії 04.09.2013

УДК 336.64

Л. В. Юрьева
Уральский Федеральный университет имени первого Президента РФ Б. Н. Ельцина, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМАХ

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 13-32-01308

В статье рассматриваются особенности учета затрат на инновационную деятельность предприятий с точки зрения системы российского бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности. Кроме того, проанализирован учет затрат в рамках управленческого учета.
Ключевые слова: инновационная деятельность, управленческий учет, международные стандарты финансовой отчетности.

У статті розглядаються особливості обліку витрат на інноваційну діяльність підприємств з точки зору системи російського бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності. Крім того, проаналізовано облік витрат у межах управлінського обліку.
Ключові слова: інноваційна діяльність, управлінський облік, міжнародні стандарти фінансової звітності.

The article dwells upon the features of cost accounting on the innovative activities of enterprises from the point of view of the Russian accounting standards and international accounting standards. Furthermore analyzed is the cost accounting in the framework of management accounting.
Keywords: innovative activities, management accounting, international accounting standards.

Инновационная деятельность является решающим элементом деятельности современных промышленных предприятий. Российский бухгалтерский учет инновационной деятельности сводится к формированию затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР и ТР).

Понятие НИОКР и ТР в российском учете определено рядом законодательных актов и нормативных документов: Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02, Федеральным Законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», ст. 769 Гражданского кодекса РФ, а также ст. 262 гл. 25 Налогового кодекса РФ.

Согласно Закону № 127-ФЗ, к научно-исследовательским относятся работы, связанные с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок.

Гражданский кодекс «разбивает» НИОКР и ТР на две части: научно-исследовательские работы – обусловленные техническим заданием научные исследования, и опытно-конструкторские и технологические работы – разработки образца нового изделия, конструкторской документации на него или новой технологии [1].

Основополагающим документом, определяющим порядок формирования и учета затрат на НИОКР и ТР, является ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Оно

© Юрьева Л. В., 2013

применяется организациями, которые выполняют работы собственными силами или являются заказчиком данных работ по договору [2].

Но если на результаты НИОКР и ТР будет получено исключительное право (патент), то они будут считаться нематериальным активом и учитываться в соответствии с положениями ПБУ 14/2007. Также результат НИОКР и ТР может вылиться в создание промышленно применимого образца (полезной модели). Если предприятие намеревается использовать его в своем производственном процессе более 12 месяцев (скажем, в лабораторных, испытательных целях и т.п.), образец принимается к учету как основное средство. В такой ситуации применяется Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

Основным объектом регулирования ПБУ 17/02 является порядок формирования в бухгалтерском учете и отчетности информации о расходах, связанных с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

Расходы на НИОКР и ТР должны учитываться в качестве вложений во внеоборотные активы на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Для учета указанных расходов введен субсчет 08.8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ».

В случае невыполнения хотя бы одного из условий, указанных в ПБУ 17/02, расходы организации, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, признаются прочими расходами отчетного периода [2].

Анализируя сложившуюся нормативно-правовую базу, регламентирующую учет НИОКР и ТР, их реализацию в хозяйственной практике, можно систематизировать и выделить несколько моделей учета НИОК и ТР:

– отражение НИОКР и ТР на счетах бухгалтерского учета согласно положениям нормативных документов (табл. 1);

Таблица 1

Отражение НИОКР и ТР на счетах бухгалтерского учета согласно положениям нормативных документов

Содержание операции	Дебет	Кредит
Формирование расходов по НИОКР и ТР (совокупность расходов по выполняемой работе, результаты которой будут использоваться самостоятельно в производстве продукции или для управленческих нужд)	08.8	20, 23, 25, 02, 70, 69, 10, 76, 71, 05
Принят к учету инвентарный объект в виде совокупности расходов по выполненной НИОКР и ТР, результаты которой будут использованы для производственных целей или управленческих нужд организации	04	08.8
Списание расходов на НИОКР и ТР, результаты которых используются для производственных либо управленческих нужд организации, на расходы по обычным видам деятельности	20, 23, 25, 26, 29, 44	04
Учитываются расходы по НИОКР и ТР в случае прекращения использования результатов конкретной НИОКР и ТР в производстве, а также когда становится очевидным неполучение экономических выгод от применения НИОКР и ТР	91.2	04
Списание расходов на НИОКР и ТР, результаты которых не подлежат применению в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд организации или по которым не получены положительные результаты	91.2	08.8

– отражение на счете 97 «Расходы будущих периодов» в случае, когда результатом выполненных работ по НИОКР и ТР не является получение исключи-

тельных прав, расходы на НИОКР и ТР капитализируются на счете 97 «Расходы будущих периодов», предварительно собранные на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» по видам затрат (табл. 2);

– отражение НИОКР и ТР на счете 04 «Нематериальные активы», счете 01 «Основные средства» или на счетах производственных затрат, финансовых результатов с разделением НИОКР и ТР в виде нематериального актива (основного средства) и в виде иных внеоборотных активов, не подлежащих правовой охране (табл. 3) [2].

Таблица 2

Отражение НИОКР и ТР на счете 97 «Расходы будущих периодов»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Формирование расходов по НИОКР и ТР (совокупность расходов по выполняемой работе, результаты которой будут использоваться самостоятельно в производстве продукции или для управленческих нужд)	08.8	20, 23, 25, 02, 70, 69, 10, 76, 71, 05
Вся сумма затрат на проведение НИОКР и ТР отнесена на расходы будущих периодов	97	08.8
Ежемесячное списание расходов на НИОКР и ТР	20, 23, 25, 26, 29, 44	97

Таблица 3

Отражение НИОКР и ТР на счете 04 «Нематериальные активы», счете 01 «Основные средства» или на счетах производственных затрат, финансовых результатов

Содержание операции	Дебет	Кредит
Формирование расходов на НИОКР		
Отражена в качестве внеоборотных активов фактическая стоимость выполненных НИОКР и ТР	08.8	60 (29)
Отражен НДС, относящийся к НИОКР и ТР	19	60
Отражены работы и услуги сторонних организаций, связанные с НИОКР и ТР (например, расходы по регистрации результата работ)	08.8	60 (76)
Отражен НДС по дополнительным работам и услугам	19	60 (76)
Если результат НИОКР и ТР – нематериальный актив или основное средство		
Оприходован нематериальный актив (основное средство)	04 (01)	08.8
НДС по НИОКР и ТР и дополнительным работам и услугам принят к вычету (при условии их оплаты)	68	19
Если результат НИОКР и ТР – иные внеоборотные активы		
Списана часть расходов на НИОКР и ТР (в течение срока использования результата работ)	20, 23, и т. д.	08.8
Списана оставшаяся часть расходов на НИОКР и ТР, если организация решила досрочно прекратить использование результата работ	91.2	08.8

Традиционный аналитический учет расходов на НИОКР и ТР имеет ряд недостатков:

– во-первых, интегрированный учет в системном учете расходов по НИР и ОКР вследствие того, что в бухгалтерских стандартах не разделяются такие понятия, как научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские разработки;

– во-вторых, разный механизм учета расходов на НИОКР и ТР в бухгалтерском и налоговом учете, формирующий разнородную информацию;

– в-третьих, традиционное калькулирование, которое не позволяет получать детализированную информацию, необходимую для осуществления полноценного анализа данных расходов в отношении различных продуктов инновационной деятельности.

Решение данных проблем позволило бы предоставить аналитикам более полную и непротиворечивую базу для исследования. К тому же, такого рода информация предоставила бы аналитикам возможность оценить эффективность инновационной деятельности организации не только на микроуровне, но и на отраслевом уровне [4].

Таким образом, необходимо выработать в Российском законодательстве единое определение понятия НИОКР и ТР, а также единый способ бухгалтерского учета затрат на инновационную деятельность и, исходя из этого, доработать ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы».

Управленческий учет играет основную роль в управлении затратами на предприятии. В системе данного учета собирается информация, на базе которой руководитель предприятия принимает управленческие решения, в первую очередь, в области затрат и ожидаемых экономических результатов деятельности предприятия.

Одним из важнейших конкретных механизмов влияния на экономическое развитие есть использование знаний – продукт-инноваций и процесс-инноваций.

Соответствующий современным условиям управленческий учет затрат на инновационную деятельность есть все основания считать одним из важнейших условий достижения эффективности этой деятельности как наиболее важного фактора роста конкурентоспособности любой фирмы.

Внедрение управленческого учета как основной системы учета запасов, затрат и результатов инновационной деятельности в обязательном порядке основано на внутренних и внешних предпосылках:

Внешней предпосылкой является законодательное обеспечение представляемой организациям экономической свободы в рамках бухгалтерского учета (наличие и использование развитой системы национальных бухгалтерских стандартов и плана счетов бухгалтерского учета с выделением счетов для управленческого учета).

Среди *внутренних предпосылок* выделяют:

- организацию управленческого учета, которую следует рассматривать как приоритетный вид вложений. То есть, необходимо вкладывать деньги в подготовку специалистов этой области, разработку структуры учета, организацию документооборота, в выделение центров ответственности и др. При этом окупаемость указанных затрат носит долгосрочный характер;
- проектирование системы управленческого учета, которое в большинстве случаев предполагает выделение центров ответственности, адаптацию документооборота и форм внутренней отчетности и др.;
- настройку системы управленческого учета на представление информации, служащей основой принятия решений;
- учет обратной связи между пользователями информации;
- необходимость развития компьютерных информационных систем, позволяющих существенно повысить оперативность и точность обработки информации, что предоставит дополнительные аналитические возможности.

Для организации эффективного учета затрат на ИД необходимо решить следующие вопросы:

А. Обосновать выбор управленческой классификации затрат и степени ее детализации. На наш взгляд, для любой организации занимающейся инновационной деятельностью, наиболее подходящей представляется классификация затрат

в зависимости от уровня инновационной активности предприятия, т. е. затраты должны классифицироваться на зависящие от количества инновационных продуктов и на затраты, которые связаны с продолжительностью отчетного периода.

Б. Определить центры ответственности за инновационную деятельность на предприятии. При этом для эффективного контроля за затратами следует установить меру ответственности (финансовой и административной) руководителя по каждому центру.

В. Идентифицировать систему счетов управленческого учета в рамках рабочего плана счетов (с максимальной их детализацией). Очевидно, что система счетов зависит от создаваемой подсистемы управленческого учета.

Г. Разработать и утвердить график документооборота, ответственных лиц, сроков и форм предоставления информации. При этом формы внутренней отчетности определяются, исходя из того, какая информация в большей степени интересует руководство – например, еженедельный отчет о расходах с группировкой всех статей на постоянные и переменные, и доходах.

Д. Выбрать подсистему управленческого учета.

Содержание затрат на инновационную деятельность напрямую зависит от вида инноваций и включает в себя следующие группы и виды:

1. Информационные затраты:

1.1. Затраты на определение возможности реализации новых продуктов и услуг на рынке.

1.2. Затраты на разработку каналов сбыта продукции.

1.3. Затраты на сбор информации о поставщиках сырья и покупателях конечного инновационного продукта.

1.4. Затраты на рекламную деятельность.

1.5. Затраты на сбор информации о конкурентах посредством конкурентной разведки.

2. Затраты на подготовку инновационной деятельности:

2.1. Затраты на подготовку и переобучение персонала, создание интеллектуального капитала предприятии, как основного ресурса, необходимого для реализации инновационной деятельности.

2.2. Затраты на подготовку и покупку технологической документации (лицензии, сертификаты).

2.3. Затраты на приобретение нового оборудования, материалов, комплектующих, полуфабрикатов.

2.4. Затраты на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

2.5. Затраты на приобретение или аренду необходимых для осуществления инновационной деятельности площадей.

3. Производственные затраты на инновационную деятельность:

3.1. Затраты на освоение нового оборудования, материалов, комплектующих, полуфабрикатов.

3.2. Затраты на выпуск инновационной продукции.

3.3. Коммерческие затраты на реализацию продукции.

Разработка концепции классификации затрат на инновационную деятельность зависит от выбранной подсистемы управленческого учета затрат. Для объективного выбора оптимальной подсистемы, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть основные системы управленческого учета, выделяемые в литературе и управленческой практике:

✓ *По тесной связи с финансовым учетом выделяют:*

- *Интегрированную систему управленческого учета*, которая используется только на этапе внедрения управленческого учета и предполагает применение единой информационной базы в виде контрольных счетов учета затрат. При этом осуществляется прямая корреспонденция счетов управленческой бухгалтерии по данным контрольным счетам. Для сохранения коммерческой тайны на счетах финансового учета регистрируется лишь сальдо, а обороты, показывающие хозяйственные операции, отражаются в системе управленческого учета. Передача данных из одной системы в другую осуществляется через специально выделенный передаточный счет, например, 12 (т. е. любой счет, свободный в плане счетов). На каждую отчетную дату этот счет закрывается и сальдо не имеет. Функции планирования, анализа затрат и прибыли, а также составления внутренней отчетности передаются управленческой бухгалтерии.

- *Автономную систему управленческого учета*. В этом случае используются парные счета одного и того же наименования, которые называются зеркальными или счетами-экранами, т. е. открываются счета с одинаковыми шифрами в финансовом и управленческом учетах. План счетов строится по матричному принципу и предполагает шесть уровней синтетического (первый и второй) и аналитического (третий – шестой) учетов; (1) двузначный код счета синтетического учета; (2) двузначный код субсчета центра ответственности; (3) код подконтрольности соответствующих расходов; (4) код экономического элемента расходов (для счетов учета расходов); (5) код расходов, в зависимости от объема деятельности; (6) дополнительный код (вводится по желанию организации) для учета специфических объектов.

✓ *По уровню оперативности учета и контроля затрат выделяют:*

- *Систему учета фактических затрат*. Данная система действует на большинстве предприятий. Она имеет один существенный недостаток: в ее данных осуществляется учет фактических затрат с их накоплением в течение отчетного периода на счетах учета затрат, только после этого производится их анализ. Следовательно, отсутствует возможность оперативного реагирования на непредвиденный перерасход.

- *Систему «Стандарт-кост»*, которая предполагает разработку стандартов (норм) по каждой статье расходов на инновации и дальнейший учет фактических значений с выделением отклонений, что позволяет осуществлять оперативное управление и контроль за уровнем затрат.

✓ *В зависимости от полноты включения произведенных затрат в себестоимость инновационной продукции*, подсистемы управленческого учета могут выступать в двух видах:

- *Система «Директ-костинг»*, основанная на методе учета сокращенных (переменных) затрат. Используя этот метод при расчете затрат на реализованные инновации, учитывают только переменную часть затрат на создание данного продукта, а все постоянные расходы относятся на период и они не распределяются между незавершенными инновационными проектами и реализованными проектами, а полностью списываются на уменьшение финансового результата за определенный период.

- *Метод учета полных затрат*, при котором себестоимость реализованных инноваций больше, чем при методе учета переменных затрат, т. к. во втором случае все расходы, как переменные, так и постоянные, участвуют в определении затрат. Согласно этому методу, все накладные затраты распределяются

между незавершенными инновационными проектами и реализованными, т. е. являются запасоемкими. Следовательно, главное отличие этих систем заключается в схеме распределения постоянных накладных затрат.

Таким образом, для организации учета затрат на инновации наиболее полезной системой будет «Директ-костинг», так как эта система, базирующаяся на разделении затрат предприятия на постоянные, т.е. не зависящие от интенсивности инновационной деятельности и переменные, т.е. изменяющиеся, прямо связанные с интенсивностью инновационной деятельности. Только последняя группа издержек − прямые затраты и переменные косвенные расходы − вовлекается в исчисление себестоимости инноваций. Постоянные расходы при «Директ-костинге» учитываются на счете прибылей и убытков.

Для удобства учета и управления затратами целесообразно разделить все затраты на постоянные и переменные для дальнейшего использования указанных затрат в целях системы «Директ-костинг». Для этого предлагается следующая группировка затрат.

1. Все информационные затраты являются *постоянными*. Из затрат на подготовку инновационной деятельности к постоянным можно отнести затраты на создание интеллектуального капитала предприятии, как основного ресурса, необходимого для реализации инновационной деятельности, а также подготовку и покупку технологической документации (лицензии, сертификаты), затраты на приобретение или аренду необходимых для осуществления инновационной деятельности площадей. Все же затраты, относящиеся к группе производственных затрат, к ней не относятся.

2. К *переменным* затратам следует отнести из затрат на подготовку инновационной деятельности приобретение нового оборудования, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Из производственных затрат на инновационную все являются переменными, а именно: затраты на освоение нового оборудования, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, выпуск инновационной продукции, коммерческие затраты на реализацию продукции.

Разделение затрат на постоянные и переменные ставит вопрос о порядке отражения указанных затрат на счетах управленческого учета. Но в любом случае должен сохраниться принцип двойной записи, при этом факты инновационной деятельности предприятия отражаются дважды на счетах финансового и управленческого учета. Для сохранения взаимосвязи должны быть введены специальные зеркальные счета, причем управленческий учет, как было отмечено, может вестись либо автономно, либо совместно с финансовым учетом. В данном случае целесообразно использовать автономную систему счетов с использованием счетов-экранов. Действующий в настоящие время План счетов финансово-хозяйственной деятельности предоставляет для этого все возможности.

При использовании предложенной системы могут быть открыты следующие синтетические позиции.

Счета финансового учета:

02. Амортизация ОС

05. Амортизация НМА

10. Материалы

22*. Затраты на инновационную деятельность

24*. Информационные расходы

26. Общехозяйственные расходы

27*. Накладные расходы, связанные с инвестиционной деятельностью
29*. Выпуск инновационной продукции
36. Результат инновационной деятельности
37. Финансовый результат инновационной деятельности
60. Расчеты с поставщиками и подрядчиками
62. Расчеты с покупателями и заказчиками
69. Отчисления на социальные нужды
70. Расчеты с персоналом по оплате труда
76. Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами
99. Прибыль (убыток)

Счета управленческого учета:
22*. Затраты на инновационную деятельность
24*. Информационные расходы
26. Общехозяйственные расходы
27*. Накладные расходы, связанные с ИД
29*. Выпуск инновационной продукции
30. Материальные затраты
31. Затраты на оплату труда работникам, занятым в инновационной сфере деятельности предприятия
32. Отчисления на социальные нужды
33. Амортизация

Рассматриваемые счета, отмеченные знаком *, являются счетами-экранами. При использовании указанной системы хозяйственные операции, связанные с инновационной деятельностью, могут отражаться, как показано в табл. 4. Как видно из табл. 4., цикл учетных записей завершается сопоставлением в финансовой бухгалтерии дебетовых и кредитовых оборотов по счету 37 «Финансовый результат инновационной деятельности», т. е. определения финансового результата от ИД (прибыль или убыток) отражается не в управленческом учете, а в финансовой бухгалтерии. При этом управленческий учет можно организовать как по системе «Директ-костинг», так и по системе «Стандарт-кост».

Такая позиция позволяет достигать четкости и соответствия записей в обеих бухгалтериях, следует учитывать лишь необходимость деления затрат предприятия на постоянные и переменные составляющие, в случае применения системы «Директ-костинг». Это можно сделать посредствам открытия к каждому счету учета затрат дополнительных субсчетов, т. е. счетов второго порядка, в дальнейшем это позволит избежать двойного отражения одних и тех же затрат.

Кроме того, затраты предприятия на инновационную деятельность отражаются на счетах только на основе первичных документов. Схема движения информации по учету затрат на инновационную деятельность при журнально-ордерной форме учета может быть представлена следующим образом (рис. 1).

В указанной схеме в обязательном порядке предполагается использование карточки учета затрат на ИД, которая может иметь форму, представленную в табл. 6.

Предложенная форма карточки учета затрат является достаточно информативной, так как позволяет не только собирать информацию по отдельным инновационным проектам, но и по статьям калькуляции, что существенно повышает аналитичность учета затрат на ИД.

Таблица 4

Схема отражения хозяйственных операций, связанных с инновационной деятельностью в системе финансового и управленческого учета

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		дебет	кредит	
Финансовый учет				
1	Приобретены и оприходованы на склад материалы	10	60	100 000
2	Материалы отпущены на цели ИД деятельности	22	10	100 000
3	Начислена заработная плата работникам занятым в ИД	22	70	100 000
4	Произведены отчисления на социальные нужды	22	69	26 000
5	Начислена амортизация по ОС, используемым в ИД	22	02	10 000
6	Признаны информационные расходы на ИД	24	60	50 000
7	Произведены накладные расходы на подготовку ИД	27	60, 76, 70, 69	60 000
8	По завершении проекта произведено закрытие счетов	22	24, 27	110 000
9	Сдана на склад законченная обработкой инновационная продукция	29	22	346 000
10	Признана выручка от реализации инновационной продукции	62	36	500 000
11	Списана себестоимость инновационной продукции	36	29	346 000
12	Определен финансовый результат от реализации инновационной продукции	36	37	154 000
13	Учтен финансовый результат от реализации инновационной продукции в составе доходов	37	99	154 000
Управленческий учет				
1	Оприходованы на склад материалы	30	10	100 000
2	Материалы отпущены на цели ИД	22	30	100 000
3	Начислена заработная плата работникам, занятым в ИД	22	31	100 000
4	Произведены отчисления на социальные нужды	22	32	26 000
5	Начислена амортизация по ОС, используемым в ИД	22	33	10 000
6	Признаны информационные расходы на ИД по данным финансовой бухгалтерии	24	24	50 000
7	Произведены накладные расходы на подготовку ИД (данные берутся из бухгалтерии)	27	27	60 000
8	По завершении проекта произведено закрытие счетов	22	24, 27	110 000
9	Сдана на склад законченная обработкой инновационная продукция	29	22	346 000

При выборе оптимальной системы управленческого учета затрат на ИД, целесообразно отдать предпочтение системе «Директ-костинг». Так как данная система имеет, как минимум, три основных преимущества: снижение трудоемкости, упрощение учета и посредством иного подхода к калькулированию стоимости инновационных продуктов – дополнительные аналитические возможности.

Кроме того, большое внимание при организации учета затрат на ИД необходимо уделять учету косвенных расходов, вследствие действия двух факторов: нестабильности рыночных отношения и росту доли косвенных расходов в общей сумме затрат предприятия, в том числе и на ИД.

Рассмотрим данную проблему с позиций применения системы «Директ-костинга». Все косвенно распределяемые в отечественном учете накладные расходы можно разделить на две группы: общехозяйственные (счет 26 «Общехозяйственные расходы»), которые учитываются и планируются на уровне предприятия в целом, и прочие накладные расходы (счет 25 «Общепроизводственные расходы»), учитываемые и планируемые на уровне цехов предприятия. Данные затраты

являются актуальными как для производственной деятельности предприятия, так и для ИД.

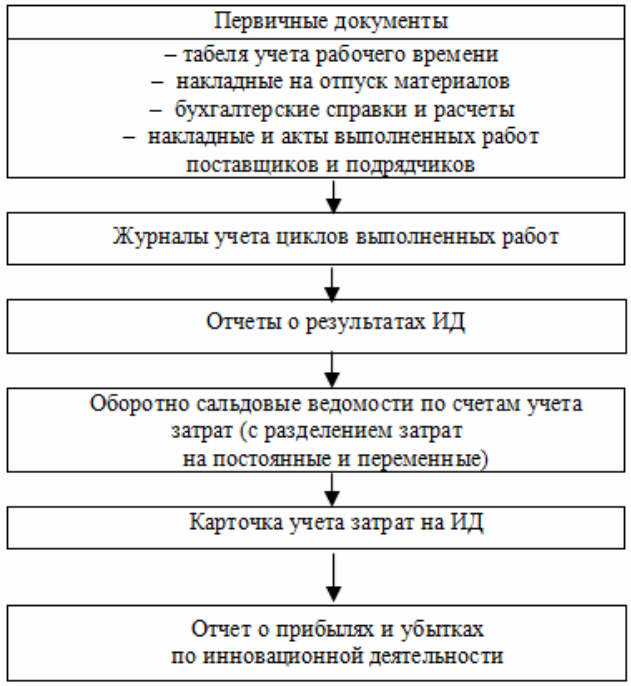


Рис. 1. Схема движения информации по учету затрат на инновации при журнально-ордерной форме учета

Общехозяйственные расходы имеют четко выраженный постоянный характер, относятся к периодическим, то есть зависящим от длительности отчетного периода, и, согласно международным стандартам бухгалтерского учета, могут не распределяться косвенным способом между объектами калькулирования (производимой продукцией или инновационными проектами), а прямо относятся на тот или иной счет результатов (в зависимости от выбранного варианта связи между финансовой и управленческой бухгалтерией).

Таблица 5

Карточка учета затрат на инновационную деятельность

Наименование инновационного проекта	**Статья калькуляции**							**Итого**
	Сырье и материалы	**Заработная плата**	**Страховые взносы**	**Амортизация**	**Информационные расходы**	**Расходы на подготовку ИД**	**Прочие расходы**	
Итого								

Что касается учета прочих накладных расходов, то здесь можно говорить о двух подходах с позиций применения «Директ-костинг».

Первый подход – использование принципа деления прочих накладных расходов на постоянные и переменные в учете полной себестоимости, что необходимо для анализа эффективности деятельности подразделений предприятия и определения влияния их деятельности на общие результаты.

Постоянные не зависят от интенсивности инновационной деятельности подразделений предприятия. Их величину устанавливают по смете, исходя из объема запланированных инновационных проектов.

Использование отдельных группировок постоянных и переменных прочих накладных расходов в учете полной себестоимости связано с взаимным распределением накладных расходов вспомогательных подразделений и последующем их отнесении на основные подразделения. В данном случае постоянные накладные расходы включают в расчет распределения, принимая во внимание фактический объем ИД, а переменные накладные расходы включают в расчет полностью.

Для учета экономии или перерасхода по накладным расходам в системе счетов управленческого учета открывается специальный счет «Отклонения по накладным расходам за счет изменений объема инновационной деятельности». Рассчитанные отклонения отражают по дебету этого счета: перерасход обычной записью, экономию – красной. В конце отчетного периода учтенные на этом счете отклонения списывают в дебет счета результатов, подчеркивая тем самым влияние колебаний постоянных расходов в зависимости от объема на результат ИД.

Второй подход связан с тем, что в учете по подразделениям, местам возникновения затрат между ними распределяют только переменные накладные расходы. Постоянные же расходы, не распределяя, общей суммой списывают на дебет счета результатов управленческой бухгалтерии. Такой подход вызывает необходимость ведения по подразделениям двух счетов для учета накладных расходов: «Постоянные накладные расходы» и «Переменные накладные расходы». В существующей практике учета на отечественных предприятиях в качестве счета постоянных накладных расходов может применяться счет свободный 27 счет, с делением на субсчета для учета постоянных и переменных накладных расходов, связанных с инновационной деятельностью.

При таком подходе значительно снижается трудоемкость учетных работ, связанных с расчетами по распределению накладных расходов.

Для отечественных предприятий можно предложить многоступенчатый принцип формирования маржинального дохода (суммы покрытия), а в конечном итоге и прибыли предприятия, что повышает действенность внутреннего контроля за эффективностью работы подразделений, мест возникновения затрат предприятия, поскольку в данном случае наглядным становится вклад места затрат данного уровня управления в формировании производственного результата. Условия для этого создает действующий план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный приказом Министерства финансов.

Система «Директ-костинг» заостряет внимание руководства предприятия на изменении валовой маржи (суммы покрытия) по предприятию в целом, по различным изделиям и инновационным проектам. За счет сокращения статей калькулирования стоимости инновационной деятельности упрощаются ее нормирование, учет, контроль и, к тому же, улучшается учет и контроль условно-постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный конкретный

период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия от ИД.

«Директ-костинг», являющаяся системой учета затрат на ИД, имеет и определенные недостатки, которые необходимо принимать во внимание.

Во-первых, она недостаточно полно и объективно характеризует реальные затраты предприятия на ИД.

Во-вторых, основное внимание уделяется прямым и переменным затратам, постоянная же часть накладных расходов считается не столь важной (вместе с тем, именно в них чаще всего кроются резервы снижения затрат и улучшения финансовых результатов).

В-третьих, поскольку «Директ-костинг» имеет дело с альтернативами предстоящих расходов, они не отражаются в системе счетов бухгалтерского учета. Бухгалтерия и администрация предприятия в этом случае оценивают фактический эффект принятых решений путем сопоставления дифференцированных затрат и результатов и сравнения полученных итогов с теми, что были раньше.

В заключение хотелось бы отметить, что хотя система «Директ-костинг» была разработана для целей учета затрат в традиционных производствах, она эффективно может быть применена для целей учета затрат на инновации, так как калькуляция себестоимости по переменным затратам обеспечивает более полезную для принятия решений информацию. Кроме того, данная система позволяет избежать капитализации постоянных затрат в неликвидных инновационных проектах.

В настоящее время огромное значение в эффективности производства имеют инновации. Они являются важным поддерживающим фактором конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

Инновационная деятельность промышленных предприятий направленная на создание новой или усовершенствование производимой продукции с использованием научно-технических достижений, дает возможность предприятию получить необходимый экономический эффект.

В бухгалтерском учете инновационная деятельность учитывается в виде затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКРиТР).

В Российском бухгалтерском учете основополагающим документом, определяющим порядок формирования и учета затрат на НИОКР и ТР, является ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Оно применяется организациями, которые выполняют работы собственными силами или являются заказчиком данных работ по договору.

Основное определение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ дано в Законе № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

Так, к научно-исследовательским относятся работы, связанные с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок.

Научная (научно-исследовательская) деятельность – деятельность, направленная на получение и применение новых знаний, в том числе:

– *фундаментальные научные исследования* – экспериментальная или теоретическая деятельность, направленная на получение новых знаний об основных

закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей природной среды;

– *прикладные научные исследования* – исследования, направленные преимущественно на применение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач.

Научно-техническая деятельность – деятельность, направленная на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных и иных проблем, обеспечения функционирования науки, техники и производства как единой системы.

Экспериментальные разработки – деятельность, которая основана на знаниях, приобретенных в результате проведения научных исследований или на основе практического опыта, и направлена на сохранение жизни и здоровья человека, создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем или методов и их дальнейшее совершенствование [1].

ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» не применяется в отношении следующих расходов организации:

– расходы на освоение природных ресурсов (проведение геологического изучения недр, разведка (доразведка) осваиваемых месторождений, работы подготовительного характера в добывающих отраслях и т.п.);

– затраты на подготовку и освоение производства, новых организаций, цехов, агрегатов (пусковые расходы);

– затраты на подготовку и освоение производства продукции, не предназначенной для серийного и массового производства;

– затраты, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, с улучшением качества продукции, изменением дизайна продукции и других эксплуатационных свойств, осуществляемых в ходе производственного (технологического) процесса.

Информация о расходах на НИОКР отражается в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Расходы по НИОКР признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

– сумма расхода может быть определена и подтверждена;

– имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.);

– использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);

– использование результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ может быть продемонстрировано.

В случае невыполнения хотя бы одного из вышеуказанных условий расходы организации, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, признаются прочими расходами отчетного периода.

К расходам по НИОКР относятся все фактические расходы, связанные с выполнением указанных работ, а именно:

– стоимость материально-производственных запасов и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении указанных работ;

– затраты на заработную плату и другие выплаты работникам, непосредственно занятым при выполнении указанных работ по трудовому договору;

– отчисления на социальные нужды (в т.ч. единый социальный налог);

– стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований;

– амортизация объектов основных средств и нематериальных активов, используемых при выполнении указанных работ;

– затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества;

– общехозяйственные расходы, в случае если они непосредственно связаны с выполнением данных работ;

– прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением НИОКР, включая расходы по проведению испытаний.

После завершения работ расходы на НИОКР, учтенные на счете 08, отражаются в бухгалтерском учете одним из трех способов:

1. Если работы на НИОКР привели к созданию объекта интеллектуальной собственности, то расходы на НИОКР формируют первоначальную стоимость объекта нематериального актива и отражаются в соответствии с ПБУ 14/2007;

2. Расходы отражаются на счете 97 «Расходы будущих периодов» в случае, когда результатом выполненных работ по НИОКР не является получение исключительных прав. Расходы капитализируются на счете 97 «Расходы будущих периодов», предварительно собранные на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» по видам затрат;

3. Расходы отражаются на счете 04 «Нематериальные активы», счете 01 «Основные средства» или на счетах производственных затрат, финансовых результатов с разделением НИОКР в виде нематериального актива (основного средства) и в виде иных внеоборотных активов, не подлежащих правовой охране.

Расходы на НИОКР отражаются в сумме первоначально признанных затрат за минусом списанных на отчетную дату в установленном порядке расходов.

Организация самостоятельно определяет срок списания расходов по

НИОКР. Он определяется, исходя из ожидаемого срока использования полученных результатов НИОКР, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход), но не более 5 лет.

В Российском бухгалтерском учете списать расходы по НИОКР можно линейным способом, предполагающим равномерное списание, или способом списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг).

В бухгалтерской отчетности организация отражает информацию:

– о сумме расходов, отнесенных в отчетном периоде на расходы по обычным видам деятельности и на прочие расходы по видам работ;

– о сумме расходов по НИОКР, не списанным на расходы по обычным видам деятельности и (или) на прочие расходы;

– о сумме расходов по незаконченным НИОКР.

В случае существенности информация о расходах по НИОКР отражается в бухгалтерском балансе по самостоятельной группе статей актива (раздел «Внеоборотные активы»).

В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежат раскрытию, как минимум, способ списания расходов по НИОКР и принятые организацией сроки применения результатов НИОКР [2].

В настоящее время в Российской Федерации все активнее распространяется МСФО и важную роль приобретает обобщение и распространение опыта использования международных стандартов.

В международных стандартах финансовой отчетности все вопросы учета затрат на научные исследования и разработки определены в МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы».

Этот стандарт дает рекомендации по учету нематериальных активов, а также расходов на исследования и разработки как работ, позволяющих создать нематериальный актив внутри компании.

В контексте МСФО 38 исследования означают оригинальные плановые изыскания, предпринимаемые с целью получения новых научных или технических знаний, а разработка определяется как применение результатов исследований или иных знаний при планировании или проектировании производства новых или существенно улучшенных материалов, устройств, продуктов, процессов, систем или услуг до начала их коммерческого производства или использования.

Наряду с понятиями «исследование» и «разработка» МСФО вводят более широкие, среди них: стадия исследований и стадия разработки.

К стадии исследований относятся:

1) деятельность, направленная на получение новых знаний;

2) поиск, оценка и окончательный отбор областей применения результатов исследований или иных знаний;

3) поиск альтернативных материалов, устройств, продуктов, процессов, систем или услуг;

4) формулирование, проектирование, оценка и окончательный отбор возможных альтернатив новым или улучшенным материалам, устройствам, продуктам, процессам, системам или услугам.

На данной стадии в рамках внутреннего проекта предприятие не может продемонстрировать наличие нематериального актива, который будет создавать вероятные будущие экономические выгоды, поэтому все затраты на исследования признаются в качестве расходов в момент их возникновения.

Примерами деятельности по разработке есть:

а) проектирование, конструирование и тестирование прототипов и моделей перед началом производства или использования;

б) проектирование инструментов, шаблонов, форм и штампов, предполагающих новую технологию;

в) проектирование, строительство и эксплуатация опытной установки, масштаб которой экономически нецелесообразный для коммерческого производства;

г) проектирование, конструирование и тестирование выбранных альтернатив новым или усовершенствованным материалам, устройствам, продуктам, процессам, системам или услугам.

Нематериальный актив, являющийся результатом разработок (или осуществления стадии разработки в рамках внутреннего проекта), подлежит признанию только тогда, когда предприятие может продемонстрировать следующее:

1. Техническую осуществимость завершения создания нематериального актива так, чтобы его можно было использовать или продать.

2. Намерение завершить создание нематериального актива и использовать его или продать.

3. Способность использовать или продать нематериальный актив.

4. То, каким образом нематериальный актив будет создавать вероятные будущие экономические выгоды. Помимо прочего, предприятие может продемонстрировать наличие рынка для продукции нематериального актива, или самого нематериального актива, либо, если этот актив предполагается использовать для внутренних целей, полезность такого нематериального актива.

5. Наличие достаточных технических, финансовых и прочих ресурсов для завершения разработки, использования или продажи нематериального актива.

6. Способность надежно оценить затраты, относящиеся к нематериальному активу в процессе его разработки.

Если предприятие не может отделить стадию исследований от стадии разработки в рамках внутреннего проекта, направленного на создание нематериального актива, тогда оно учитывает затраты на такой проект так, как если бы они были понесены только на стадии исследований.

Не подлежат признанию в качестве нематериальных активов созданные самим предприятием торговые марки, титульные данные, издательские права, списки клиентов и аналогичные по существу статьи [5].

МСФО (IAS) 38 разрешает включать в себестоимость самостоятельно созданного нематериального актива все прямые затраты, необходимые для создания, производства и подготовки этого актива к использованию в соответствии с намерениями руководства.

Примеры прямых затрат:

а) затраты на материалы и услуги, использованные или потребленные при создании нематериального актива;

б) Затраты на вознаграждения работникам (в значении, определенном в МСФО (IAS) 19), возникающие в связи с созданием нематериального актива;

в) выплаты, необходимые для регистрации юридического права;

г) амортизация патентов и лицензий, использованных для создания нематериального актива.

Кроме того, в соответствии с МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» (Borrowing Costs), в затраты на создание нематериального актива могут включаться проценты.

Не учитываются в составе затрат на внутреннюю разработку нематериального актива следующие виды затрат:

1) коммерческие, административные и прочие общие накладные расходы, кроме затрат, прямо связанных с подготовкой актива к использованию;

2) затраты, связанные с идентифицированными недостатками (identified inefficiencies) и первоначальными операционными убытками, понесенными до момента достижения активом плановых показателей эффективности;

3) расходы на обучение персонала эксплуатации актива [3].

Когда актив приведен в состояние, пригодное для использования в соответствии с намерениями руководства, признание затрат в балансовой стоимости НМА прекращается.

Для последующей оценки НИОКР можно использовать одну из двух моделей:

– модель учета по себестоимости, при которой после первоначального признания НМА должен учитываться по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и любых накопленных убытков от обесценения;

– модель переоценки, при которой после первоначального признания НМА должен учитываться по переоцененной сумме, которая представляет собой его

справедливую стоимость на дату переоценки минус любая последующая накопленная амортизация и любые последующие накопленные убытки от обесценения.

Проведение переоценки НИОКР возможно только при наличии активного рынка.

Также в МСФО (IAS) 38 говорится, что организация должна определить, является ли срок полезной службы самостоятельно созданного НМА ограниченным или неограниченным. Неограниченным срок полезной службы признается в случае, когда не существует предсказуемого предела периода поступления денежных средств от данного актива.

При определении срока полезного использования могут учитываться следующие факторы:

– предполагаемое использование актива организацией;

– типичный жизненный цикл для актива и доступная информация о сроках полезной службы аналогичных активов;

– устаревание;

– стабильность отрасли, в которой задействуется актив, и изменения в рыночном спросе на товары или услуги, получаемые от актива;

– предполагаемые действия конкурентов;

– уровень затрат на поддержание и обслуживание актива, необходимый для получения будущих экономических выгод;

– период контроля над активом и юридические или аналогичные ограничения на использование актива;

– зависит ли срок полезной службы актива от сроков полезной службы других активов организации.

Если говорить об амортизации НИОКР, то амортизация актива начинается с момента его доступности для использования и прекращается на более раннюю из двух дат: дату прекращения признания данного актива или дату классификации актива как предназначенного для продажи.

В стандарте не прописан определенный период для амортизации, а только дается рекомендация амортизировать актив не более 5 лет.

Для НМА с ограниченным сроком полезной службы могут применяться различные методы, в частности:

– метод равномерного начисления;

– метод уменьшаемого остатка;

– метод единиц производства.

Применяемый метод выбирается, исходя из ожидаемой схемы потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, и последовательно применяется из периода в период, кроме случаев, когда схема потребления будущих экономических выгод претерпевает изменения. Если схема потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, не может быть надежно определена, используется метод равномерного начисления.

При начислении амортизации амортизируемая стоимость уменьшается на ликвидационную стоимость, представляющую собой расчетную сумму, которую организация получила бы на текущий момент от реализации самортизированного актива, за вычетом предполагаемых затрат на выбытие. За исключением специально оговоренных случаев ликвидационная стоимость НМА принимается равной нулю.

В конце каждого финансового года должны пересматриваться метод начисления амортизации и ликвидационная стоимость.

НМА с неограниченным сроком полезной службы не подлежат амортизации и ежегодно проверяются на обесценение. Тест на обесценение НМА с неопределенным сроком полезного использования проводится ежегодно, независимо от наличия свидетельств обесценения, а также чаще – при наличии свидетельств обесценения.

По выбытии НИОКР или когда от его эксплуатации или выбытия не ожидается каких-либо будущих экономических выгод, его признание подлежит прекращению. И результат от выбытия НИОКР определяется как разность между чистыми поступлениями от выбытия (если таковые имеются) и балансовой стоимостью актива. Результат от выбытия признается в составе прибылей и убытков и не может быть признан выручкой.

Информация по НИОКР раскрывается по общим правилам раскрытия информации по НМА, так как проведение НИОКР является способом приобретения НМА. При этом НМА, находящиеся в процессе разработки, подлежат обособленному раскрытию. И по НИОКР должна раскрываться общая сумма таких затрат, признанных как расход в течение периода.

Рассмотрев, как учитываются расходы на НИОКР в российском бухгалтерском учете и МСФО, можно сделать вывод, что ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» является максимально приближенным к стандарту IAS 38 «Нематериальные активы». Однако есть некоторые отличия, которые необходимо отметить.

Так, в РСБУ в отличие от МСФО для целей учета нет различий между научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами. И все расходы на НИОКРиТР первоначально капитализируются в качестве вложений во внеоборотные активы.

МСФО же все расходы по созданию НМА на стадии исследований капитализировать запрещает, они относятся на текущие затраты отчетного периода. И только на стадии разработок затраты по созданию НМА могут участвовать в формировании их первоначальной стоимости.

Также в ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» не прописан момент начала капитализации затрат, в то время как МСФО (IAS) 38 четко определяет момент, с которого возможна капитализация затрат. Фактически ПБУ 17/02 переносит вопрос о том, каким образом должны признаваться расходы на НИОКР (в составе активов или в составе расходов) на момент окончания выполнения работ.

В МСФО (IAS) 38 отсутствует такой критерий признания расходов на НИОКР, как документальная подверженность расходов, в то время как ПБУ 17/02 устанавливает, что одним из условий признания расходов на НИОКР является факт документального подтверждения выполнения работ.

Еще одним отличием является то, что в МСФО 38 содержатся более детальные указания в отношении подтверждения возможности и перспективности использования результатов работ в будущем, в то время как ПБУ 17/02 ограничивается общими формулировками о получении будущих экономических выгод от использования результатов работ и возможности демонстрации такого использования.

В МСФО (IAS) 38 в отличие от ПБУ 17/02 предусмотрена переоценка объектов НИОКР, при этом при проведении переоценки может быть восстановлена часть расходов, ранее понесенных на стадии исследований.

ПБУ 17/02 срок полезного использования ограничивает периодом в 5 лет. Не предусмотрены случаи создания объектов с неопределенным сроком полезного использования, а МСФО 38 содержит более подробные указания в отношении

факторов, которые должны приниматься во внимание при определении срока полезного использования.

Еще можно отметить, что в отличие от МСФО затраты на НИОКР, согласно РСБУ, не относятся к амортизируемым объектам и подлежат списанию на расходы. МСФО определяют необходимость списания стоимости внутренне созданного НМА на расходы через его амортизацию.

Отличием является и то, что в российском бухгалтерском учете затраты на НИОКР могут быть списаны 2 способами, а в МСФО затраты можно списывать и способом уменьшаемого остатка.

Если говорить о требованиях к раскрытию информации, то в МСФО 38 они значительно шире, чем в ПБУ 17/02. В то же время специфические раскрытия, требуемые МСФО (IAS) 38 в отношении НИОКР, являются менее детальными, чем правила раскрытия информации, установленные ПБУ 17/02.

Таким образом, основные принципы учета затрат на инновационную деятельность в Российском бухгалтерском учете и МСФО очень схожи. Однако, принципы учета затрат в МСФО дают меньше возможностей для искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности и не позволяют организации завысить размер своих активов. А также способствуют раскрытию в бухгалтерской (финансовой) отчетности полной, правдивой и достоверной информации о затратах на исследования и разработки.

Библиографические ссылки

1. Гражданский кодекс РФ, Ч. 4, введенная в действие Федеральным Законом от 18.12.2006 № 230-ФЗ.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02), утверждено приказом Минфина России от 19.11.2002 № 115н, с изменениями от 18.09.2006 № 116н.
3. **Александров О. А.** Методологические основы управленческого анализа / О. А. Александров // Экономический анализ. – 2004. – № 8 (23). – С. 35–38.
4. **Ермакова Н. А.** Учетно-аналитическое обеспечение инновационной деятельности / Н. А. Ермакова, Г. Г. Гафурова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 14. – С. 29–37.
5. **Низков А.** Как учесть затраты на НИОКР / А. Низков // МСФО: практика применения. – 2008. – № 4. – С. 32–36.
6. **Саенко К. С.** Теоретико-практические аспекты учетного отражения отдельных составляющих инновационных и экологических затрат хозяйствующего субъекта / К. С. Саенко // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 2.

Надійшла до редколегії 14.10.2013

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.748

В. І. Борейко
Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янчука, м. Рівне, Україна

ПРО МОЖЛИВІСТЬ ПОВЕРНЕННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ДО ЗОЛОТОВАЛЮТНОГО СТАНДАРТУ

У статті проведено аналіз впливу стабільності національних валют на динаміку розвитку економік країн в умовах глобалізації, оцінено причини та наслідки скасування золотовалютного забезпечення паперових грошей, визначено причини виникнення світової фінансової кризи 2008–2009 років, обґрунтовано необхідність та можливість повернення світової економіки до золотовалютного стандарту.

Ключові слова: світова економіка, національна валюта, емісія, золотовалютний стандарт, фінансова криза.

В статье проведен анализ влияния стабильности национальных валют на динамику развития экономик стран в условиях глобализации, оценены причины и последствия отмены золотовалютного обеспечения бумажных денег, определены причины возникновения мирового финансового кризиса 2008–2009 годов, обоснованы необходимость и возможность возвращения мировой экономики к золотовалютному стандарту.

Ключевые слова: мировая экономика, национальная валюта, эмиссия, золотовалютный стандарт, финансовый кризис.

The article provides an extensive analysis of the impact of national currencies stability on the dynamics of development of national economies in the conditions of globalization, it evaluates the causes and consequences of the suspension of the gold backing of currency for paper money, as well as it defines the causes of the global financial crisis of 2008–2009 and substantiates the necessity and possibility of returning the global economy to the gold-exchange standard.

Keywords: global economy, national currency, emission, gold-exchange standard, financial crisis.

Важливим елементом забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку країн є стабільність національної грошової одиниці. Стабільна національна валюта дозволяє підприємствам бути впевненими у планомірному зростанні сукупного попиту на їхню продукцію та послуги, прогнозувати і планувати напрями свого розвитку, залучати фінансові інвестиції та кредити, визначати допустимі видатки на ноу-хау та інновації, капітальні, трудові та матеріальні ресурси. Водночас, для населення стабільна валюта є гарантом збереження робочих місць, постійних доходів та збереження раніше накопичених заощаджень.

Проте, в останні десятиліття багато країн світу, особливо з нерозвиненою промисловістю, імпортною залежністю та недостатніми золотовалютними резервами, стикаються з інфляційними процесами, які за кілька місяців нівелюють усі попередні соціальні та економічні досягнення їхніх урядів. Для підприємств та громадян України гіперінфляція першої половини дев'яностих років XX століття виявилася справжнім лихом. Вітчизняні підприємства через знецінення їхнього майна стали незахищеними перед експансією іноземного фінансового капіталу та «натиском» зарубіжних конкурентів, а громадяни упродовж кількох років втратили накопичені протягом десятиліть гроші.

Тому для нашої країни дослідження чинників, які визначають стабільність національної грошової одиниці, є особливо актуальні.

© Борейко В. І., 2013

Фінансова криза 2008–2009 років, яка в Україні набула глобальних масштабів та спричинила глибоке економічне падіння (зниження у 2009 році валового внутрішнього продукту на 14,8 %), спонукала до дослідження зазначеної проблеми багатьох вітчизняних науковців, серед яких слід виділити роботи О. Амоші, О. Барановського, В. Гейця, А. Гриценка, Л. Корнійчука, О. Кузьміна, С. Кульпінського, І. Луніної, Б. Луціва, М. Павлишенка, В. Попова, А. Соколовської. Причому, більшість науковців наголошують, що після відміни у 1976 році золото валютного стандарту монетарна політика набула ключової ролі в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку країн. Так, О. Кузьмін для забезпечення стабільності на світових валютних ринках вважає за «… необхідне здійснювати зміни у світовій валютно-фінансовій системі в ті періоди, коли трансферні можливості її суб'єктів знижуються» [1, с. 59].

В. Геєць, розглядаючи перспективи розвитку економік України та Росії, наголошує: «У перспективі як глобальному, так і національному економічному зростанню загрожуватимуть боргові проблеми, що вже сформувалися й характерні для багатьох країн світу, у т. ч. високо розвинутих, вони насамперед можуть дестабілізувати ситуацію» [2, с. 14]. На думку О.І. Барановського: «Розвиток кризових явищ багато в чому зумовлюється статус-кво в національних і світовій фінансових системах та на фінансових ринках. Ось чому дуже важливо знати, коли настає фінансова нестабільність, у чому її сутність, які заходи можна вжити для запобігання різноманітним кризовим явищам або їхній мінімізації» [3, с. 5].

Проте, при значній кількості публікацій, присвячених монетарній політиці держав, на думку вчених, саме надмірна та неконтрольована емісія грошових знаків, у т. ч. у країнах з «твердими» валютами, є причиною фінансової кризи 2008–2009 років. Таким чином, актуальність цього дослідження зумовлена необхідністю пошуку нових механізмів для забезпечення стабільної фінансової ситуації в Україні та світі, як передумови динамічного розвитку їхніх економік.

Мета нашого дослідження – проведення аналізу впливу стабільності національних валют на динаміку розвитку економік країн, причин та наслідків скасування золотовалютного стандарту, обґрунтування доцільності та можливості повернення до нього світової економіки.

Виникнення грошей було зумовлено необхідністю спростити торговельні операції, які спочатку були торговельно-обмінними. Проте, з ускладненням суспільних відносин функції грошей значно розширилися, ставши основою грошово-фінансових операцій у будь-якій державі, а згодом, міжнародних фінансових відносин. Сьогодні вони – незамінний засіб обігу та визначення цінності кожного товару. Адже, самі гроші також мають певну цінність, яка за певних обставин може змінюватися.

Як зазначає Й. Шумпетер: «Кожний суб'єкт господарювання оцінює гроші, які знаходяться в його розпорядженні, так, як підказує його досвід. І на ринку всі ці індивідуальні оцінки цінності приводять до встановлення певного обмінного співвідношення між грошовою одиницею і кількістю всіх інших благ, у принципі, так само, як установлюються співвідношення між іншими благами. Конкуренція господарюючих суб'єктів та існуючі можливості використання сприяють формуванню певної за цих умов ціни грошей» [4, с. 100].

Тому забезпечення стабільності національних грошових одиниць оцінюється в економічних публікаціях як основа динамічного розвитку країн. При цьому, на думку М. Павлишенка: «Оскільки гроші – це еквівалент вартості товарів, який має не тільки грошове вираження, а й відповідну матеріальну субстанцію, що виступає як грошова маса і є засобом обігу товарів, рухається паралельно, але в протилежних з ними напрямах, то тут також діє закон єдності вартості і грошей: чим

менша вартість грошової одиниці, тим більша маса грошей, і, навпаки, зростання вартості грошової одиниці призводить до зменшення маси грошей. І лише в підсумку маса грошей дорівнює сумі цін вироблених товарів» [5, с. 89]. Таким чином, учений приходить до висновку, що збільшення грошової маси в обігу є основною причиною інфляційних процесів у країнах і, відповідно, порушення економічної рівноваги в країнах. Отже, для забезпечення незмінної цінності грошей (недопущення інфляції або дефляції) необхідно зберегти незмінною грошову масу.

Й. А. Шумпетер зробив висновок: якщо ж з певних причин грошові доходи в народному господарстві зростуть, наприклад, через збільшення наявної кількості золота, цінність грошей у такому випадку знизиться [4, с. 104]. Проте, цю думку на практичному прикладі значно раніше підтвердив А. Сміт, який зазначив: «У XVII столітті відкриття багатьох родовищ в Америці зменшило в Європі цінність золота і срібла приблизно на третину від попереднього» [6, с. 147]. Однак така ситуація в розвитку світової економічної системи спостерігалася дуже рідко, що дозволяло забезпечувати стабільність металічних грошей та недопущення інфляції.

За золотого стандарту грошові скарби виконували роль стихійного регулятора грошового обігу – при скороченні виробництва і обігу товарів частина грошей ставала зайвою, перетворюючись на скарб, і навпаки. Проте в сучасних умовах вони не виконують цієї функції, оскільки грошові знаки на золото не обмінюються.

Починаючи з кризи 1929–1933 років, у більшості країн, а з 1936 року – в усіх країнах, функцію засобу обігу виконують тільки паперові грошові знаки. При цьому, забезпечуючи перехід товару від виробника до споживача, гроші у будь якій формі залишаються в обігу (на відміну від реалізованих товарів), що впливає на співвідношення товарної і грошової мас. Проте, до того часу доки паперові гроші забезпечувалися золотом та іншими дорогоцінними металами, такі валюти залишалися досить стабільними.

Після 1936 року багато країн, які не мали можливості для формування в достатньої кількості власного золотого запасу, компенсували його недостачу наявністю в резервах національних банків долара США, який до сімдесятих років XX століття залишався стабільною світовою одиницею, забезпеченою золотом.

Після остаточної відмови США від золотого стандарту накопичення золота та «твердих» валют країнами зумовлене їхнім бажанням забезпечити стабільність своїх грошових знаків, а приватними особами – насамперед прагненням застрахувати свої капітали і заощадження від знецінення, інфляції та можливих втрат унаслідок соціальних потрясінь, глибоких економічних криз і війн. Однак при постійній емісії паперових грошей у світі цього досягти неможливо. До того ж, якщо до сімдесятих років XX століття на стабільність вітчизняних валют впливала грошово-емісійна політика власних національних банків, то після скасування забезпечення золотом американського долара, не менший вплив має емісія Федерального банку США, у валюті яких сформовані резерви багатьох країн світу.

Таким чином, до того часу, доки як засіб платежу використовувалися металічні гроші, або паперові гроші, забезпечені золотим еквівалентом, їхнє стрімке знецінення було неможливе, оскільки був відсутній матеріал для значного збільшення грошової маси. Але з моменту, коли було скасовано обов'язкове забезпечення паперових грошей дорогоцінними металами, проблеми для «насичення» ринку грошовою масою не існує. За таких умов держава, яка володіє друкарським верстатом, і тому має перевагу перед суб'єктами господарювання, підприємцями та населенням, може використовувати цю властивість паперових грошей для вирішення своїх проблем (покриття дефіциту державного бюджету, збільшення номінальної зарплати, соціальних та інвестиційних видатків).

Однак такі вигоди держави мають тимчасовий характер, оскільки через збільшення в обігу грошової маси, цінність грошей дуже швидко знизиться. Але, якщо держава в цьому випадку отримає тимчасову вигоду, то юридичні і фізичні особи – власники грошових ресурсів – понесуть прямі втрати, бо реальна купівельна цінність, наявних у них грошей знизиться. Проте в довготривалій перспективі держава, в результаті зниження ефективності роботи суб'єктів господарювання, через недостачу оборотних засобів також недоотримає грошові надходження до бюджету [7, с. 157].

Власне, наведене наглядно підтвердила фінансово-економічна криза 2008–2009 років. Протягом 2001–2007 років світова та національна економіка динамічно розвивалися, що забезпечувалося, не підтвердженою зростанням продуктивності праці, емісією грошової маси. Причому, Україна для забезпечення постійно зростаючої потреби вітчизняних підприємств та населення у фінансових ресурсах не тільки щорічно збільшувала наявну в обігу грошову масу в середньому на 43 % [8], а й вдалася до нарощування зовнішніх запозичень.

У свою чергу, зовнішні запозичення України та інших країн, а також потреби власних компаній у доларовій масі закрили її емісією США, які, будучи головним емісійним центром світової економіки, отримували від цього додаткову економічну вигоду. Проте досить скоро такі дії спричинили перенасичення ринку грошовою масою, обвал фінансових ринків, панічні настрої серед населення та відтік іноземної валюти до країн резидентів.

При цьому, якщо протягом 2000–2007 років вітчизняні банки, в тому числі використовуючи залучені іноземні ресурси, успішно фінансували національну економіку, то в умовах кризи, з 2008 року кредитування підприємств практично зупинилося. Більше того, багато банків опинилися на грані виживання. Водночас, у 2008–2009 роках через відтік із вітчизняних банків іноземної валюти до країн резидентів, курс гривні до вільно конвертованих валют знизився на 60–70%, що засвідчило про необґрунтованість орієнтації Національного банку України на іноземну валюту однієї країни та невиконання США ролі гаранта фінансової стабільності в світі.

Тому багато вітчизняних та зарубіжних економістів першопричиною фінансової кризи 2008–2009 років вважають дії уряду США, де зародилася світова фінансова криза, та пропонують заходи для усунення їх від ролі головного емісійного центру країни. Так, наприклад, А. Гриценко для зменшення наслідків фінансових криз у майбутньому пропонує: «… утворення декількох емісійних центрів регіональних валют (наприклад, зони юаня, динара, рубля та ін.), які візьмуть на себе частину функцій, виконуваних сьогодні доларом як світовими грошима, що зробить емісію більш контрольованою» [9, с. 46].

Проте, при всій критиці фінансової системи США, яка лунає з уст європейських, східно-азійських та інших фінансових експертів, слід зазначити, що саме розвинутий у цій країні безготівковий фінансовий ринок та обмеження на здійснення операцій з готівкою дозволяють контролювати всі фінансові потоки та завчасно реагувати на перші загрози для національної економіки. Але така ситуація спостерігається далеко не у всіх країнах світу. В багатьох із них, особливо в країнах з недостатньо сформованою фінансовою системою, до яких належить Україна, контроль за рухом грошових потоків та емісією грошових знаків недостатній, що разом з їхньою надмірною орієнтацією на зовнішні запозичення, постійно загрожує фінансовій стабільності держав.

Крім того, як у різних економічних теоріях, так і в фінансовій політиці різних держав існують відмінності в поглядах на стабільність національних валют.

Більшість науковців відстоюють позицію, що стабільна національна валюта є запорукою успішного соціально-економічного розвитку країн. Проте в останні десятиліття окремі країни для стимулювання експорту вдаються до послаблення своєї валюти, що викликає міжнародні фінансові суперечки та торгові «війни». Зазначені проблеми можуть значно загостритися при утворенні кількох світових емісійних центрів, кожний з яких буде проводити свою фінансову політику.

Власне, сьогодні, хоч і неофіційно, роль регіональних валют виконують євро та російський руб, а в окремих випадках – єна та юань. Хоча це не допомогло уникнути фінансових криз у 1998–1999 та 2008–2009 роках.

Тому серед фінансистів переважає думка, відповідно до якої на заміну долару США, як валюти, в якій формують свої резерви багато країн світу, необхідно запровадити світову валюту. При цьому, емісійних центрів може бути кілька, але рішення про емісію такої валюти повинно приймати світове співтовариство консенсусом, а не одна або кілька економічно найпотужніших країн світу.

Однак реалізувати ці плани, враховуючи велику кількість країн на планеті та не завжди узгодженість їхніх дій, також буде досить складно. Тому, на нашу думку, більш ефективним засобом забезпечення стабільності світової фінансової системи повинно стати повернення до золотовалютного стандарту. Причому, ця думка не нова. Ще на початку ХХ століття відомий український економіст М. І. Туган-Барановський пропонував повернутися до металічних грошей. При цьому вчений вважав: «… повернутися від паперових грошей до металічних можна двома шляхами. Один шлях – це коли держава збирає за допомогою казначейства до своїх рук зайво випущені паперові гроші і нищить їх. Другий спосіб має протилежний характер. Держава поновлює розмін паперових грошей на металеві по тій самій ціні, яка стоїть на ринку. В першому випадку підвищується ціна на паперові гроші, отже, падають і ціни на товар; у другому випадку – ціни на паперові гроші не змінюються, і, значить, не змінюються й ціни на товар» [10, с. 128].

За нинішнього обсягу накопичених у світі паперових грошей реалізувати пропозицію М. І. Туган-Барановського надзвичайно важко. Проте, якби вдалося забезпечити стабільність грошей у світовому масштабі, тим самим був би усунутий спекулятивний вплив фінансових потоків на економічний розвиток країн та світового господарства загалом. Тому, розуміючи важливість стабільної валюти, для недопущення або принаймні зменшення економічного спаду розпочинати необхідно з вилучення надлишкової маси паперових грошей з обігу з поступовим поверненням до золотого стандарту. Водночас, по мірі зменшення в обігу готівкової грошової маси, її потрібно заміняти безготівковими фінансовими ресурсами, які вже сьогодні широко використовуються в багатьох країнах світу, як засіб розрахунку за різноманітні послуги та для придбання дороговартісних товарів.

Перші кроки в цьому напрямі здійснила і Україна, обмеживши готівкові розрахунки фізичних осіб 150 тис. грн. У подальшому цю норму можна і потрібно знижувати, що буде ефективних засобом зменшення в обігу готівкової маси. Однак для того щоб такі дії держави були підтримані населенням і не привели до «тінізації» грошових розрахунків, необхідно мінімізувати комісію банків за здійснення операцій з готівкою на суму, більше від встановленого в країні обмеження.

Отже, обмеження законодавцями окремих країн суми готівкових розрахунків для населення, слід розглядати не як захід, спрямований на посилення контролю держави за його фінансовими операціями та отримання додаткового джерела для наповнення бюджету країни, хоча і це важливо, а як перший крок, метою якого є повернення світової економіки до золотовалютного стандарту. Звичайно, зрозу-

міло, що якщо мова іде про всю світову спільноту, то такі дії повинні здійснюватися всіма, або переважною більшістю економічно розвинених країн світу.

Сам процес повернення світової економіки до забезпечення паперових грошей золотом та іншими дорогоцінними металами вимагатиме тривалого часу. Однак, як би не складно було реалізувати це рішення, слід пам'ятати, що до того часу, поки в фінансовому обігу будуть знаходитися не забезпечені золотом паперові гроші, світову та національні економіки періодично потрясатимуть фінансові кризи, які, в свою чергу, переростатимуть в економічні.

Висновки. Глобалізація світової економіки та ускладнення економічних відносин відводить стабільності національних грошових одиниць ключову роль у забезпеченні динамічного розвитку країн. Особливої актуальності ця проблема набула після скасування в сімдесяті роки XX століття золотовалютного забезпечення національних валют. Аналіз причин світової фінансової кризи 2008–2009 років засвідчив, що вона була спричинена неконтрольованою та не підтвердженою зростанням продуктивності праці емісією національних валют та долара США – валюти, які складають основу резервів багатьох країн світу. Тому, для забезпечення стабільності світової фінансової системи пропонується повернутися до золотовалютного стандарту. Причому, всі витрати, які потрібні для реалізації цієї пропозиції, будуть компенсовані запобіганням збитків, які несе світова економіка, через перманентні фінансові кризи, що періодично повторюються. Однак, складнощі, які можуть виникнути у відносинах між країнами з різним політичним устроєм і економічним розвитком, вимагають подальших розвідок цього питання.

Бібліографічні посилання

1. **Кузьмін О.** Еволюція світової валютно-фінансової системи: трансферні можливості й перспективи розвитку / О. Кузьмін, С. Князь // Економіка України. – 2011. – № 10. – С. 53–59.
2. **Геєць В. М.** Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геєць // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 11–23.
3. **Барановський О. І.** Предтечі фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.
4. **Шумпетер Й. А.** Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Э. Г. Соловьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с. – (Антология экономической мысли).
5. **Павлишенко М.** Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки / М. Павлишенко // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 83–93.
6. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III) / А. Смит; отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М. : Наука, 1993. – 572 с.
7. **Борейко В. І.** Цикли, кризи та проблеми розвитку : монографія / В. І. Борейко. – Рівне : НУВГП, 2012. – 393 с.
8. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
9. **Гриценко А.** Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки / А. Гриценко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 37–46.
10. **Туган-Барановський М. І.** Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 263 с.

Надійшла до редколегії 05.09.2013

УДК 339.13

О. В. Конєв, Д. А. Красніков
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОСТИХ МЕТАЛОКОНСТРУКЦІЙ УКРАЇНСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА НА РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті наведено аналіз структури собівартості простих металоконструкцій українського виробництва, їх конкурентоспроможність на ринку Європейського Союзу.
Ключові слова: структура собівартості, конкурентоспроможність, прості металоконструкції.

В статье приводится анализ структуры себестоимости простых металлоконструкций украинского производства, их конкурентоспособность на рынке Европейского Союза.
Ключевые слова: структура себестоимости, конкурентоспособность, простые металлоконструкции.

The article indicate the analysis of cost structure of the Ukrainian simple steel constructions and competitiveness of Ukrainian steel constructions on the European Union market.
Keywords: cost structure, competitiveness, simple steel constructions.

Продукція металургійного комплексу протягом всього періоду існування України як незалежної держави, формувала значну частку експорту нашої країни. Структура металургійного експорту є достатньо широкою: від базових металів до складних металевих конструкцій. На шляху експорту простої металопродукції постійно виникали і виникають бар'єри у вигляді антидемпінгових розслідувань та мит, стандартів та інших нетарифних заходів. Експорт металоконструкцій також не позбавлений нетарифних перешкод. Але деякі українські підприємства мають технологічні можливості для того, щоб задовільнити стандарти європейського ринку, і саме цей факт може сформувати основу для їх конкуренції з дешевими китайськими металоконструкціями, що таким стандартам не відповідають.

Дане дослідження є особливо актуальним з огляду на швидкий розвиток галузі виробництва простих металоконструкцій в Україні та прагнення нашої країни до вступу в Європейський Союз, а відповідно і вихід українських виробників на ринок Європи.

Аналіз останніх публікацій і досліджень, що стосуються даної галузі, розкриття проблем реалізації продукції на ринках Європи знаходять відображення в роботах таких науковців як О. Богачов, Б. Буркінський, В. Мазур, М. Расоха, Н. Бойко, а також в дослідженнях Центру зі сприяння імпорту з країн, що розвиваються. Однак, слід зауважити, що в існуючих дослідженнях головним чином приділено увагу загальним питанням конкурентоспроможності металургійної галузі. Останнім часом зростає внутрішній та зовнішній попит на металоконструкції, а також збільшується експансія китайських виробників на європейських ринках, що зумовлює необхідність більш глибоко дослідження можливостей українських виробників металоконструкцій на ринках ЄС на основі саме аналізу собівартості продукції.

Метою даного дослідження є оцінка конкурентоспроможності машинобудівної галузі України на ринку простих металоконструкцій в країнах Європейського Союзу. В якості українського виробника виступає ПАТ «Завод «Фрегат», основні конкуренти представлені виробниками із Німеччини, Іспанії, Туреччини та Китаю.

Об'єктом дослідження є ринок простих металоконструкцій в Європі. Предметом дослідження є конкурентоспроможність українських простих металоконструкцій, а саме дорожніх огороджень на європейському ринку. Слід зазначити, що прості металоконструкції характеризуються тим, що частка заробітної плати

© Конєв О. В., Красніков Д. А., 2013

в витратах на виробництво складає менше 10 %, а високий рівень капіталізації може суттєво збільшити рівень продуктивності.

Для досягнення мети необхідно вирішити низку наступних питань:

1. Проаналізувати структуру змінних витрат на виробництво окремої системи дорожніх огороджень на ПАТ «Завод «Фрегат».

2. Визначити основні складові, які формують змінні витрати на виробництво даного товару, виходячи з аналізу собівартості товару на ПАТ «Завод «Фрегат».

3. Визначити норми витрат кожної складової на виробництво 1 т системи дорожніх огороджень.

4. Визначитися з цінами на сировину, робочу силу, паливо та енергію, доставку та інше в досліджуваних країнах.

5. На базі даних про норми витрат та цін на відповідні складові визначити структуру змінних витрат на дані системи дорожніх огороджень в досліджуваних країнах.

6. Зробити порівняльний аналіз структури змінних витрат і визначитися щодо конкурентоспроможності українських огороджень на ринку Європи.

Для найкращого виконання поставленого завдання необхідно мати повне розуміння про те, що таке дорожні огорожі, а також необхідно дослідити специфіку їх виробництва на ПАТ «Завод «Фрегат». Необхідно відмітити, що під час аналізу використовуються змінні витрати на виробництво, затрати на капітал і доставку.

Дорожнє огородження – пристрій, призначений для запобігання з'їзду транспортного засобу з узбіччя і мостової споруди, переїзду через роздільну смугу, зіткнення із зустрічним транспортним засобом, наїзду на масивні перешкоди і споруди, розташовані на узбіччі і в смузі відведення дороги, на розділовій смузі, падіння пішоходів з мостової споруди або насипу, а також для впорядкування руху пішоходів та запобігання виходу тварин на проїжджу частину.

ПАТ «Завод «Фрегат» виготовляє металеві дорожні огорожі бар'єрного типу згідно з ДСТУ Б В.2.3-12-2004, ТУ У 45-2-21476215.112-2003, ГОСТ 26804-86, TL-SP 99 [7]. Всі елементи огорож захищені від корозії методом гарячого оцинкування з товщиною покриття 70–120 мкм або нанесенням високоякісного лакофарбового покриття.

Для аналізу та порівняння була обрана система європейського зразка – EDSP-A-2-1900. EDSP-A-2.0-1900 – це конструкція для узбіччя, одностороннє бар'єрне огородження з консоллю і натяжною планкою. Секції балки за допомогою сталевої фасонної деталі (консоль з прихватом) кріпляться до стійок із сталевого профілю з однаковим кроком і зміцнюються натяжною планкою, яка паралельно встановлена за стійками. Рівень утримуючої здатності Н1 (128 кДж) відповідно до європейських норм EN 1317-2 [7].

Для визначення структури змінних витрат була проаналізована експортна модель дорожніх огороджень (табл. 1). Слід зазначити, що дані в таблицях представлені в розрахунку на 1 тону дорожніх огороджень. Категорія «Доставка» відображає вартість доставки 1 тони товару в Німеччину. В категорію «Інше» ввійшли витрати на комплектуючі (метизи), а також інші витрати.

Більше 65 відсотків витрат належить до матеріалів, а якщо віднести до матеріалів комплектуючі у вигляді метизів, то частка матеріалу складає близько 80 %. Дорожні огородження не належать до трудомістких, оскільки витрати на заробітну плату систем складають близько 5 %.

На даному етапі вважаємо доцільним привести аналогічний аналіз змінних витрат на виробництво систем турецького, європейського і китайського походження (табл. 2, 3).

Таблиця 1

Розрахунок змінних витрат на виробництво 1 тону дорожнього огородження EDSP-A-2 [5]

Країна	Україна	Частка, %
Компанія	ПАТ «Завод «Фрегат»	
Система	EDSP-A-2-1900	
Собівартість	795,76 €	100
Витрати на чорні метали	440,13 €	55,31
Витрати на паливо та енергію	36,62 €	4,60
Витрати на кольорові метали (цинк)	80,81 €	10,16
Витрати на доставку	74,75 €	9,39
Витрати на заробітну плату	43,64 €	5,48
Відсоток за кредитом (60 днів)	19,04 €	2,39
Інше	100,78 €	12,66

Таблиця 2

Порівняльний аналіз структури змінних витрат в досліджуваних країнах

EDSP-A-2-1900					
Країна	*Іспанія*	*Німеччина*	*Туреччина*	*Китай*	*Україна*
Собівартість	814,47 €	756,91 €	760,26 €	628,91 €	795,76 €
Витрати на чорні метали	515,15 €	515,15 €	412,21 €	372,82 €	440,13 €
Витрати на кольорові метали (цинк)	80,81 €	80,81 €	80,81 €	80,81 €	80,81 €
Витрати на паливо та енергію	50,21 €	53,62 €	36,18 €	31,22 €	36,62 €
Витрати на заробітну плату	99,54 €	51,15 €	32,73 €	13,64 €	43,64 €
Інше	81,45 €	62,14 €	80,75 €	55,55 €	100,78 €
Відсотки за кредитом (60 днів, для Китаю 120 днів)	9,44 €	5,41 €	5,75 €	9,1 €	19,04 €
Витрати на доставку	0,00 €	0,00 €	119,10 €	68,87 €	74,75 €
Ціна за 1тону		970,30 €	895,40 €		

Джерело: [1–4; 8; 10].

Таким чином, визначено, що найменші змінні витрати на систему EDSP-A-2-1900 в Китаї, що зумовлено тим, що в Китаї найменші ціни на електроенергію, низька відсоткова ставка, але найбільш впливовим фактором є те, що ціна на сировину складає 372,82 €, що значно менше ніж у Європі, Туреччині та Україні [4; 8].

Ціни на метал для України були взяті з калькуляцій, ціни на турецький метал надала компанія «Celebcioglu Group of Companies». Для розрахунку витрат на паливо та енергію було прийнято як умова, що на усіх виробництвах така ж енерговитратність на виробництво 1 тони даної системи, іншими словами, витрати енергії склали – 415,5 кВт.

Актуальні ціни в країнах на цинк отримано на основі даних Лондонської біржі металів (London metal exchange), де ціна на цинк склала – 1813 дол. США плюс стандартна доля трейдерів – 120–140 дол. США, що вкупі склало 1950 дол. США за 1тону цинку. На виробництво даної системи норма витрат цинку на 1 тону складає 55,5 кг [9].

Витрати на доставку такої системи з Туреччини надала логістична компанія IMVI Trans, сума склала 119,1 € за тонну системи. В Європі вартість доставки прийнята за 0, оскільки розглядалась конкуренція саме на європейському ринку. Вартість доставки з України була взята з калькуляцій. Для Китаю інформацію про доставку морем надав головний логіст заводу – 1865 € за контейнер, що складає 68,9 € на доставку 1 тони [6].

Що ж до витрат на заробітну плату, то для розрахунку необхідної кількості нормо-годин для виробництва 1тони продукції, був розрахований коефіцієнт різниці в продуктивності праці по ПКС. А для отримання більш точної інформа-

ції щодо витрат на заробітну плату був проаналізований реальний досвід працівників ПАТ «Завод «Фрегат» на німецькому виробництві BBV. Саме для виробництва певної кількості аналогічної продукції на підприємстві BBV використовується у 7 разів менше працівників основного та допоміжного виробництва ніж в Україні. Виходячи з цього був розрахований коефіцієнт уточнення, який дорівнює 7/9 і на який було помножено кількість нормо-годин для кожної країни. Таким самим чином погодинна ставка розраховувалась у кожній країні для некваліфікованих робітників [2; 10].

Таблиця 3

Основні показники, які використовувалися для розрахунку змінних витрат в країнах

Основні показники					
Країна	*Іспанія*	*Німеччина*	*Туреччина*	*Китай*	*Україна*
Заробітна плата (євро/год)	11,57	13,41	3,03	1,01	1,56
Ціна на енергію 1кВт	0,12 €	0,13 €	0,09 €	0,08 €	0,09 €
Ціна на чорні метали (1 т)	515,15 €	515,15 €	412,21 €	372,82 €	440,04 €
Ціна на цинк (1 т)	1 453,99 €	1 453,99 €	1 453,99 €	1 453,99 €	1453,99 €
Відсоткова ставка	9,50 %	5,45 %	7,00 %	6,00 %	16,00 %
Кількість нормо-часів на виготовлення 1 т	8,61	3,81	10,8	13,51	27,3
Інше	В Іспанії та Китаї для категорії «Інше» визначено 10 % від сумарної собівартості				

Джерело: [1-6; 8-10].

Останній елемент – відсоткова ставка, розраховувався за умови, що строк обертання для Німеччини, Іспанії, України та Туреччини – 2 місяця, а для Китаю через довгий термін доставки, що становить від 1 до 2 місяців, строк обертання склав 4 місяці. Іншими словами, від закупки сировини до надходження грошей від замовника проходить 2–4 місяці [3].

У якості висновку необхідно зауважити, що продукція ПАТ «Завод «Фрегат» системи дорожніх огороджень EDSP-A-2 є частково конкурентоспроможними на ринку ЄС. Це зумовлено високими витратами на чорні метали, доставку та заробітну плату, а також багато витрат випадає на категорію «Інше», до якої включені витрати на покупні метизи, ТЗР та інше. Значно знижують конкурентоспроможність української продукції у порівнянні з європейськими постачальниками витрати на доставку – 8,9 % від загальної собівартості. Але в Туреччині ці витрати ще більші – 15,7 %. У порівнянні з Китаєм в Україні складається найневигідніша ситуація: найвища відсоткова ставка та, порівнюючи з Китаєм, досить недешеве паливо та електроенергія. Наприклад, зниження відсоткової ставки з 16 % до 7 % (середній рівень відсоткової ставки в досліджуваних країнах) дало б змогу знизити собівартість на 1 %. Але як видно з рис. 1, змінні витрати на продукцію з Іспанії вищі ніж в Україні, а витрати на виробництво в Німеччині та Туреччині майже дорівнюють українським. Це дає змогу зробити висновок про конкурентоспроможність українських огороджень у порівнянні з європейськими та турецькими, особливо якщо не враховувати витрати на доставку, а також, ймовірну похибку 3–4 %.

Окремо від усіх країн знаходиться Китай (див. рис. 1). Собівартість в Китаї значно менша ніж в Європі, Туреччині та Україні (в середньому на 20–25 %). Проте китайська продукція не має успіху на ринку Європи через те, що європейські виробники, формуючи стандарти якості, намагаються не допустити виходу китайських виробників на ринок Європи. Тому, незважаючи на той факт, що китайська продукція є найдешевшою вона не проходить в Європу по стандартам якості.

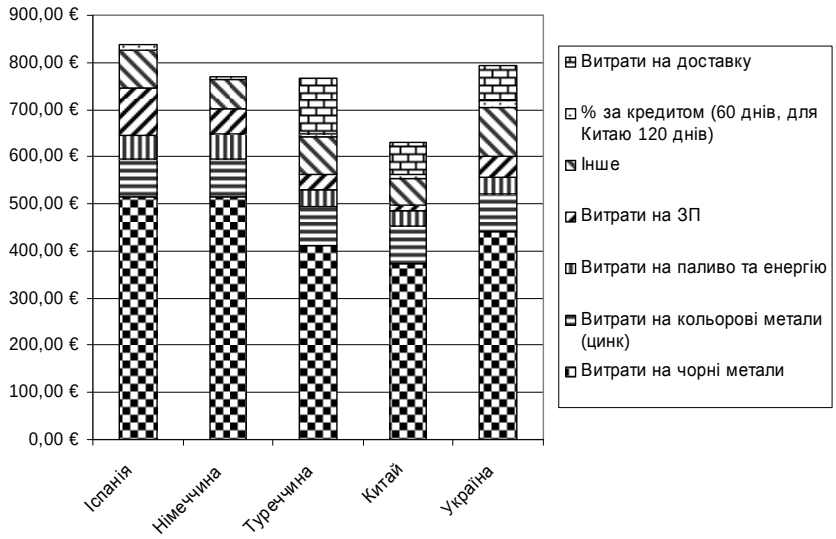


Рис. 1. Структура змінних витрат на виробництво продукції в досліджуваних країнах

На основі проведеного дослідження, безпосередньо ПАТ «Завод «Фрегат», можна надати наступні рекомендації:

1. Намагатися мінімізувати витрати на метал, тому що сировина і матеріали складають більше 65 % від загальної собівартості системи.

2. Підвищити рівень продуктивності праці: заробітні плати в Україні найменші, але через високий рівень використання робочої сили, українське підприємство не заощаджує на цьому факторі.

3. Шукати шляхи зниження вартості доставки. З цією метою можна здійснити моніторинг ринку логістичних компаній і знайти компанію з найменшими цінами або, в якості альтернативного варіанту, відкрити свій логістичний підрозділ.

Бібліографічні посилання

1. Europe’s Energy Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.energy.eu/
2. Joint analytical report by the Ministry of Economy, the Ministry of Finance and the National Bank of Ukraine, Potential and Performance of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/files/articles/48/54/GOVR_report_ENG_web.pdf
3. List of Countries by Interest Rate [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tradingeconomics.com/country-list/interest-rate
4. Виробник металопрокату в Туреччині, компанія: «Celebcioglu Group of Companies». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cepa.com.tr/eng/
5. Експортна модель підприємства для дорожніх огороджень ПАТ «Завод «Фрегат» (конфіденційна інформація ПАТ «Завод «Фрегат»).
6. Компанія-експедитор на Україні «IMVI Trans» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.translife.com.ua/
7. Офіційний сайт заводу «Фрегат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fregat.mk.ua/
8. Офіційний сайт компанії ArcelorMittal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.arcelormittal.com/corp/
9. Офіційний сайт лондонської біржі металів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lme.com/
10. Сайт для пошуку роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jooble.com.ua/salary-ukraina/

Надійшла до редколегії 04.10.2013

УДК 339.484

Н. О. Краснікова
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Актуальною є проблема дослідження міжнародних туристичних потоків. Обрахувати кількісний та якісний склад туристичних потоків можна за допомогою статистичного обліку міжнародного туризму.
Ключові слова: кількість міжнародних прибуттів, надходження від міжнародних прибуттів, питома вартість прибуття.

Актуальной сегодня является проблема исследования международных туристических потоков. Оценить качественный и количественный состав туристических потоков можно с помощью статистического учета международного туризма.
Ключевые слова: количество международных прибытий, поступления от международных прибытий, удельная стоимость прибытий.

Issues of research and analysis of the international tourist flows are highly topical nowadays. Assessment of quantitative and qualitative structure of the tourist flows is possible by means of international tourism statistical accounting.
Keywords: international tourist arrivals, international tourism incomes, cost of arrivals.

Міжнародний туризм є однією з найпотужніших галузей світового господарства, що швидко розвивається. Від 1950 року кількість міжнародних прибуттів збільшилась до 2012 року з 25 млн до 1035 млн. У 2012 році міжнародний туризм створив 9 % світового валового продукту, 6 % світового експорту та поглинув 1/11 світової робочої сили [1]. Ці дані демонструють силу впливу міжнародного туризму на світову економіку, але тенденції розвитку міжнародного туризму для різних країн мають значні відмінності і, відповідно, дія міжнародного туризму на економіку конкретної країни теж особлива.

Аналіз досліджень та публікації. Актуальність питань розвитку міжнародного туризму обумовила значну зацікавленість учених до теоретичних та практичних аспектів даної проблеми. Дослідження міжнародного туризму як виду економічної діяльності, що динамічно розвивається, відображено у працях Є. Вавилової, Г. Папирян та інших [2; 3]. Дослідження стану, проблем розвитку та соціально-економічного значення туризму вивчали такі українські науковці, як Н. Антонюк, О. Бейдик, Т. Бут, О. Ганич, Л. Дядечко, В. Кифяк, Ф. Мазур, М. Мальська, О. Шаптала.

Метою написання статті є дослідження міжнародних туристичних потоків, вивчення факторів, які сприяють розвитку міжнародного туризму, та визначення перспективних його тенденцій.

Міжнародний туризм може впливати на економіку країни безпосередньо та опосередковано. Позитивний ефект при цьому полягає у: 1. Збільшенні рівня доходів та зайнятості в середині країни; 2. Збільшенні доходів держави, як безпосередньо за рахунок податків туристичної галузі, так і опосередковано через податки, що стягуються з товарів та послуг, які продаються туристам; 3. Стимулюванні інвестицій як приватних (у будівництво або оновлення ресторанів та готелів), так і державних (у розвиток інфраструктури); 4. Покращенні платіжного балансу за рахунок збільшення валютних надходжень від туристів; 5. Диверсифікації економіки за рахунок збільшення в ній частки сфери послуг.

Однак виникають і негативні ефекти: 1. Зменшення надходжень в економіку за рахунок вивезення коштів в інші країни, коли власниками готелів та ресторa-

© Краснікова Н. О., 2013

нів є іноземні громадяни. Цей ефект може підсилюватись і тоді, коли країна не може власними зусиллями забезпечити товари для готельного та ресторанного обслуговування, а ввозить їх із інших країн; 2. Великі державні інвестиції, необхідні для розвитку інфраструктури, можуть відволікти ресурси держави від тих галузей, де вони теж необхідні (охорона здоров'я, освіта); 3. Туризм доволі часто стимулює неповну зайнятість, за рахунок сезонності та зайнятості на неповний день; 4. Збільшення попиту на національні товари з боку іноземних туристів може призвести до зростання внутрішніх цін, така ситуація може компенсуватись тільки за рахунок пропорційного збільшення національних доходів; 5. Збільшення туристичних потоків може призвести до забруднення навколишнього середовища; 6. Якщо країна належить до традиційних економік, то збільшення потоку туристів може призвести до негативних змін у житті її громадян (наприклад, в Індії щороку збільшується кількість дітей-калік, які використовуються для отримання грошей від туристів, на Кубі збільшення туристів призвело до поширення проституції, Чехія посідає одне з перших місць за крадіжками у туристів та ін.).

Внесок туризму в економіку складно обрахувати досить точно, оскільки: 1) міжнародний туризм не представляє окремо визначеної промисловості, він містить в собі велику кількість різноманітних благ (транспорт, пошта, розваги та ін.); 2) певні блага продаються без ідентифікації особистості, тобто як туристам, так і місцевому населенню (проживання у готелі, їжа в ресторані та ін.); 3) присутність на світовому ринку ТНК, що беруть участь у туристичних послугах, призводить до невідповідності грошових надходжень до країни та кількості туристів, які її відвідують (діяльність авіакомпаній). Таким чином, збільшення туризму (кількості міжнародних прибуттів) в одній країні може спричинити зростання доходів іншої країни, яка, наприклад, здійснює міжнародні перевезення, постачає товари для готельного бізнесу та ін.

Існує наукова думка, що тенденція зростання кількості міжнародних прибуттів знаходиться в певній залежності від тенденцій зростання світового валового продукту: коли річні темпи зростання світового валового продукту складають 4 відсотки, то річні темпи зростання міжнародних прибуттів приблизно співпадають з цим показником, коли ж темпи зростання світового валового продукту складають менше 2 відсотків, кількість міжнародних туристичних прибуттів має тенденцію до зниження [4]. Остання світова економічна криза продемонструвала, що відбувається з показниками міжнародного туризму в період падіння світового валового продукту. Криза позначилась на кількості міжнародних прибуттів найсуттєвішим з трьох знижень за період від 1950 по 2012 р. (перший раз – у 1982 році на 1,7 млн, другий – у 2003 році на 12,4 млн, а третій – у 2009 році на 34 млн) (рис. 1). Порівняно з 2008 роком, зниження 2009 року склало 3,7 %, але ще більше знизились надходження від міжнародного туризму – на 5,5 % [1]. Отже, криза спровокувала людей не лише менше виїжджати, а й менше витрачати на міжнародний туризм.

Статистичними показниками, за допомогою яких вимірюється розвиток міжнародного туризму, є «кількість міжнародних прибуттів» – чисельність зареєстрованих туристів, які прибули до країни упродовж року; «надходження від міжнародних прибуттів» – вартісна оцінка туризму, необхідна для вивчення впливу міжнародного туризму на платіжний баланс країни. Ці показники використовуються для аналізу стану міжнародного туризму або його складників у окремих країнах, а також для аналізу динаміки міжнародних туристичних потоків. Однак вони не дають можливості ефективно порівняти туристичну діяльність у різних

країнах світу. З цією метою пропонується використання відносного показника «питома вартість прибутя», який обраховується як відношення надходжень від міжнародного туризму до кількості міжнародних прибуттів.

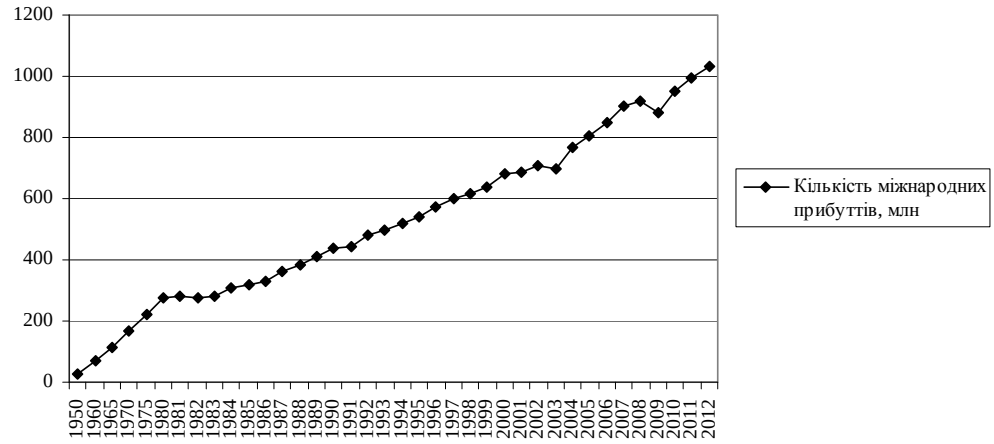


Рис. 1. Динаміка міжнародних туристичних прибуттів

Відповідно до запропонованого порівняльного показника, туристичні напрямки або безпосередньо країни виїзду можна поділити на відносно дорогі та відносно дешеві. Якщо орієнтуватись по середньому в світі показнику питомої вартості прибуття за 2012 рік, що становить 1040 дол. США, то питома вартість прибуття вище від цього значення – означає відносно дорогий напрям, а нижче – відносно дешевий. Згідно з даними Світової туристичної організації, до дорогих напрямків можна віднести Північну Європу, Азію та Океанію, Північну Америку; до дешевих – Центральну та Східну Європу, Південну Америку, Середній Схід, Африку.

Саме завдяки різниці в показнику питомої вартості прибуття рейтинги найвідвідуваніших та найприбутковіших країн світу мають відмінності. Серед найвідвідуваніших лідирує у 2012 році (за показником кількості міжнародних прибуттів) з великим відривом і вже багато років поспіль Франція (83 млн), США (67 млн), КНР та Іспанія (по 57,7 млн), Італія (46,4 млн), Туреччина (35,7 млн), Німеччина (30,4 млн), Великобританія (29,3 млн), Росія (25,7 млн), Малайзія (25,0 млн). До речі, Україна у 2012 році посіла 14-те місце з 23 млн міжнародних прибуттів. Серед «найприбутковіших» країн на першому місці – США з надходженнями у 126,2 млн дол. США (питома вартість прибуття – 1883 дол. США), а потім Іспанія – 55,9 млн дол. США (969 дол. США), Франція – 53,7 млн дол. США (647 дол. США), КНР – 50,0 млн дол. США (866 дол. США), Макао – 43,7 млн дол. США (3,219 дол. США), Італія – 41,2 млн дол. США (888 дол. США), Німеччина – 38,1 млн дол. США (1253 дол. США), Великобританія – 36,4 млн дол. США (1242 дол. США), Гонконг – 32,1 млн дол. США (1350 дол. США), Австралія – 31,5 млн дол. США (5125 дол. США). В Росії надходження становлять 11,2 млн дол. США і формують 435 дол. США питомої вартості прибуття, в Україні – 4,84 млн дол. США (210 дол. США) [1].

Отже, кількість міжнародних прибуттів (на прикладі Росії та України) є лише потенційною можливістю отримання надходжень від міжнародного туризму, яку

не завжди країни можуть використати повною мірою. Але у випадку України, слід зауважити, що невелика питома вартість прибуття є позитивним маркетинговим моментом, оскільки, знаходячись на початковій стадії розвитку міжнародного туризму, наша країна повинна спочатку продемонструвати себе світу, сформувати світову думку про цільові можливості відвудування, а вже потім, згідно з попитом, формувати відповідний інфраструктурний потенціал. До речі, Україна демонструє приклад досить успішного «шокового» для країни приваблення туристів – на основі підготовки та проведення спортивних змагань високого рівня (ЄВРО-2012). У 2012 році кількість міжнародних прибуттів збільшилась у нашу країну на 7,5 %, що перевищує, з одного боку, середньосвітовий і середньоєвропейський показники (відповідно 4 % та 3,4 %), а з іншого боку, – темпи приросту попередніх років (1 % у 2011 р., 1,9 % у 2010 р.) [1]. Завдяки ЄВРО-2012 Україна отримала додаткові можливості для розширення міжнародного туризму, які при розумному підході можна використати на користь держави: поновлення та будівництво нових терміналів аеропортів України збільшило їхню пропускну можливість і вже сьогодні приваблює авіакомпанії для збільшення кількості та напрямків, здійснюваних авіаперельотів; упродовж підготовки до футбольного чемпіонату Україна збільшила кількість та якість готельних номерів для прийому іноземних туристів.

Найактивніші темпи зростання міжнародних прибуттів у 2012 році продемонструвала Грузія (35,7 % збільшення), крім того, протягом останніх трьох років у Грузії відбувається зростання питомої вартості прибуття в країні (618 дол США – у 2010 р., 724 дол США – у 2011 р., 788 дол США – у 2012 р.) [1]. Слід зауважити, що політичні проблеми в цій країні призвели до того, що вона досить довго залишалась практично невідвідуваною туристами. Відносна політична стабільність та ефективність економічних реформ за наявності великого рекреаційного та культурного потенціалу слугують базисом для успішного входження Грузії до країн, де туризм зростає найбільшими темпами. Для порівняння, у 2012 році кількість міжнародних прибуттів у Грузію становила 1,8 млн, а в Україну – 23 млн.

Якщо детально розглянути зміни за регіонами світу, то чітко простежується ефект заміщення більш дорогого туризму дешевшим:

– кількість міжнародних прибуттів у 2009 році в Європу скоротилась на 4,84 %, в Америку – на 4,1 %, на Середній Схід – на 4,3 %;

– надходження від міжнародного туризму скоротились в Європі на 6,3 %, в Америці – на 10,2 %, але збільшились на Середньому Сході – на 1,2 % [1].

Тобто, частка туристів, яка відвідувала Середній Схід, повинна була відмовитись навіть від цього відносно дешевого туристичного напряму, а туристи, які раніше дозволяли собі більш коштовний відпочинок в Європі та Америці, переорієнтувались на Середній Схід, витративши там менші кошти, порівняно з європейським (американським) відпочинком, але більші, ніж у середньому витрачали туристи на Середньому Сході.

До речі, в післякризовий 2011 рік відбулась протилежна тенденція: порівняно з 2010 роком кількість міжнародних прибуттів у світі зросла на 4,6 %, а надходження від міжнародного туризму збільшились на 4,7 %. При цьому:

– кількість міжнародних прибуттів у 2009 році в Європу збільшилась на 6,1 %, в Америку – на 4,0 %, на Середній Схід – зменшилась на 6,6 %;

– надходження від міжнародного туризму зросли в Європі на 5,2 %, в Америці – на 5,0 %, але скоротились на Середньому Сході – на 14,1 % [1].

Тобто, туристи не тільки повернулись до відвідувань Європи та Америки в попередньому обсязі, але і частково переорієнтувались на більш дорогі напрямки з Середнього Сходу.

Українські туристи 2012 року виїжджали переважно в країни СНД, відносно дешеві країни Європи (Угорщина, Польща), а також традиційні Туреччину та Єгипет. Всього близько 3 % виїжджали як організовані туристи, а 95 % здійснювали приватні поїздки. До речі, в Україні з 2004 року кількість іноземних туристів, які відвідали нашу країну, перевищує кількість громадян, які виїжджали за кордон [5].

Узагалі, на розвиток туризму в країні впливає безліч факторів, які прийнято поділяти на статичні та динамічні. До статичних належать природно-кліматичні, історико-культурні, географічні та ресурсні фактори. Саме вони і визначають, у першу чергу, привабливість місць відпочинку. Невипадково південні регіони з теплим кліматом мають позитивне сальдо туристичних відвідувань, у той час як у всіх північних країнах сальдо негативне. Історико-культурні ресурси набувають все більшого значення із зростанням рівня освіти та пізнавальної потреби людей. У розвитку туризму істотну роль відіграє наявність високоцінних, а нерідко унікальних природних і антропогенних рекреаційних ресурсів [6].

До динамічних факторів належать: політичні, соціально-демографічні, адміністративні, фінансово-економічні та матеріально-технічні. Політична ситуація в країні, по суті, визначає всі інші динамічні чинники (як уже зазначалося на прикладі Грузії). Кризи, політична нестабільність, мілітаризація економіки, безробіття, посилення туристських формальностей, стрибки курсу валюти тощо – це наслідки політики держави. У XX ст. чисельність населення планети збільшилась у 5 разів і, як наслідок, – збільшилась частка іноземних туристів. До демографічних факторів, крім загального зростання народонаселення, слід віднести й урбанізацію, тобто збільшення частки міського населення за рахунок скорочення чисельності сільських мешканців. Індустріалізація сучасного суспільства створює великі стресові навантаження на населення і, відповідно, обумовлює необхідність у відпочинку, рекреації, відновленні активності, в тому числі за допомогою туризму. Тому промислові міста є місцями підвищеного попиту на туризм з метою відпочинку. Саме тут формуються різні сегменти з попитом на спортивний, пішохідний, пригодницький, сільський туризм та інші нетрадиційні види подорожей. З економічної точки зору відбуваються зміни у структурі споживання товарів і послуг у бік збільшення у споживчому кошику населення частки різних послуг, у тому числі і туристичних.

Лібералізація і пом'якшення імміграційних, митних, валютних, прикордонних та інших адміністративних правил останнім часом також стимулює розвиток міжнародного туризму. До фінансово-економічних факторів, що впливають на туризм, входять зміни економічної й фінансової ситуації, приватного доходу, частки суспільних коштів, що виділяються на покриття витрат на туризм і подорожі. Матеріально-технічні фактори також мають важливе значення для розвитку туризму. Наявність достатньої кількості місць для розміщення туристів, підприємств громадського харчування, видів транспорту і функціонального розмаїття рекреаційних підприємств, що відповідають світовим стандартам і смакам людей, забезпечує в сукупності великі за обсягом і стабільні туристські потоки. Особливо слід виділити впровадження в туріндустрію комп'ютерної техніки, без чого зараз неможлива організація масового туризму.

Аналіз динамічних факторів, спровокованих світовою економічною кризою 2008 року, дає можливість виокремити декілька тенденцій. По-перше, слід звернути увагу, що достатньо велику частку витрат на міжнародний туризм складають транспортні витрати, серед яких у 2012 році більше половини туристів обрали авіаційний транспорт. Поява та розповсюдження в світі дешевих авіаперевізників (Low cost

airlines) стимулює зниження витрат міжнародних туристів на транспортування і збільшення можливостей для подорожей. По-друге, туристи в прагненні заощадити все більше виключають посередників у вигляді туристичних операторів та агентів із операцій з придбання транспортних квитків, готельних номерів, музейних квитків та ін. Така ситуація стала можливою завдяки розвитку інформаційних послуг, що надаються в мережі Інтернет. Тобто, розвиток Інтернету призводить до зниження витрат на міжнародний туризм тим більшою мірою, чим більш інформатизованою є країна, в яку здійснюється подорож. По-третє, окрім загальновідомих цілей туризму останнім часом виділяють і визнають великі потенційні можливості гастрономічного туризму (так, свого часу, розвиток «агротуризму» допоміг італійцям у боротьбі з безробіттям та зниженням добробуту сільського населення). До речі, Україна має досить великі шанси стати істотним гравцем у розвитку такого туризму, оскільки у світі вже існує певна думка щодо окремих українських товарів харчування та взагалі про українську гостинність.

Необхідність заощаджувати спровокована економічною кризою та нечіткістю подальших світових економічних перспектив, як власних, так і світових, провокує менш активне збільшення надходжень від міжнародного туризму порівняно із кількістю міжнародних прибуттів.

У часи динамічного розвитку міжнародної торгівлі послугами туристичний сектор може слугувати визначальним фактором економічного зростання. Збільшення туристичних потоків може потенційно викликати позитивні економічні наслідки для приймаючої країни: збільшення доходів держави, зниження безробіття, диверсифікація національного виробництва, збільшення валютних надходжень. Безперечно, міжнародний туризм сам по собі не може вирішити всі економічні проблеми, але може слугувати важливим поштовхом для розвитку. Для використання потенційних можливостей для розвитку міжнародного туризму у кожної держави має бути чітко сформована стратегія, яка б сприяла повторному інвестуванню частки прибутків туристичного сектора для приваблення нових туристів і розвитку нових туристичних напрямків та сфер, а також допомагала місцевому населенню максимально використовувати переваги, створені розвитком міжнародного туризму.

Бібліографічні посилання

1. World Tourism Organization (UNWTO) Tourism Highlights, Edition 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights13_en_hr_0.pdf
2. **Вавилова Е. В.** Основы международного туризма : учеб. пособ. / Е. В. Вавилова. – М. : Гардарики, 2005. – 160 с.
3. **Папирян Г. А.** Международные экономические отношения. Экономика туризма / Г. А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
4. Sica Edgardo International tourism: a driving force for economic growth of Commonwealth countries: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academia.edu/982748/International_tourism_a_driving_force_for_economic_growth_of_Commonwealth_countries
5. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
6. **Данильчук В. Ф.** Развитие рынка туристических услуг в условиях промышленных регионов Украины / В. Ф. Данильчук // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 283–290.

Надійшла до редколегії 11.10.2013

УДК 338.487:334.02

Н. В. Мельник
Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ІНТЕГРАЦІЯ ЗУСИЛЬ СТРАТЕГІЧНИХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ТУРИСТИЧНИХ АЛЬЯНСІВ У ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

У статті представлені результати аналітичного дослідження щодо визначення важливості інтеграції стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туристичної галузі України. Сформовано авторське визначення «стратегічний державно-приватний туристичний альянс», визначено проблемні аспекти їхнього впровадження та представлено механізм даної інтеграції.
Ключові слова: стратегічний державно-приватний туристичний альянс, маркетингова стратегія, державні органи влади, суб'єкти туристичної діяльності, стратегічне планування, концепція інтеграції зусиль.

В статье представлены результаты аналитического исследования по определению важности интеграции стратегических государственно-частных туристических альянсов в процесс формирования и реализации международной маркетинговой стратегии развития туристической отрасли Украины. Сформировано авторское определение «стратегический государственно-частный туристический альянс», определены проблемные аспекты их внедрения и представлен механизм данной интеграции.
Ключевые слова: стратегический государственно-частный туристический альянс, маркетинговая стратегия, государственные органы, субъекты туристической деятельности, стратегическое планирование, концепция интеграции усилий.

The paper presents the results of an analytical study to determine the importance of integrating strategic public-private tourism alliances into the process of development and implementation of international marketing strategy of tourism development in Ukraine. Author's definition of «strategic public-private tourism alliance» is formulated while defining the aspects of their implementation and providing the mechanism of the integration.
Keywords: strategic public-private tourism alliance, marketing strategy, public authorities, tourist companies, strategic planning, conception of efforts integration.

Аналіз сучасної стратегічно-маркетингової діяльності на всіх рівнях господарювання туристичної галузі України свідчить про відсутність єдиної, взаємоузгодженої, ефективної маркетингової політики, про неузгодженість існуючих маркетинго-орієнтованих стратегій у рамках системи «національна економіка – галузь – область – місто (селище) – суб'єкт туристичного підприємництва», а також про недостатній рівень інтеграції зусиль державного та приватного секторів у процес формування позитивного туристичного іміджу країни. Окремі проведені державною владою чи суб'єктами господарювання туристичної галузі стратегічно-маркетингові заходи в більшості випадків не взаємопов'язані, у цьому зв'язку, вони не забезпечують сталої тенденції зростання кількості туристів, збільшення доходів від туристичної діяльності та формування єдиного позитивного іміджу країни на європейських та світових туристичних ринках. Безперечно, на ринку вже існують цікаві туристичні продукти, якими б могли зацікавитись вітчизняні та закордонні туристи, проте переважно вони є низько комерціалізовані і через відсутність консолідації дій державного та приватного секторів у процесі формування та реалізації визначених маркетингових стратегій, рівень їхнього просування є недостатньо високий, що в майбутньому може спричинити виключення їх з туристичного ринку.

© Мельник Н. В., 2013

Дослідженню основ державно-приватного партнерства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Найбільш вагомий внесок зробили. М. С. Айрапетян [1], В. Г. Варнавський [2], А. А. Спиридонов [3] та інші. Проте аспекти державно-приватного партнерства в сфері туризму в процесі формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму залишаються недостатньо висвітленими у науковій літературі. Відсутній розроблений чіткий механізм функціонування стратегічних державно-приватних туристичних альянсів і інтеграція їхніх зусиль у формування та реалізацію міжнародної стратегії розвитку туризму України.

Здійснення наукового дослідження з метою визначення механізму функціонування, проблемних моментів щодо впровадження практики створення стратегічних державно-приватних туристичних альянсів та інтеграція їхніх зусиль у процес формування міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму.

У міжнародній практиці як у туристичній, так і в інших сферах ринкової економіки, проблему відсутності консолідації дій між державним та приватним секторами, вирішують за допомогою традиційної моделі «державно-приватного партнерства» (ДПП), де в межах однієї галузі налагоджується співробітництво державних установ із підприємствами приватного сектора, яке спрямоване на досягнення загальноекономічних цілей та вирішення різноманітних соціально-економічних завдань шляхом створення спільних проектів. Лідируючі позиції щодо створення такого типу проектів посідають країни таких регіонів, як Америка, Східні Азія та Європа [2]. Щодо України, то за даними Світового банку за період 1992–2011 рр. було реалізовано лише 25 проектів, інвестиційний капітал якого становив 12 млн дол. США. В Україні в сфері туризму, за оцінкою Світового банку (СБ), не проведено жодного проекту, який би ґрунтувався на державно-приватному співробітництві [4].

Виходячи із визначеної проблематики, на нашу думку, єдиним шляхом її вирішення буде створення «стратегічних державно-приватних туристичних альянсів», які побудовані на об’єднанні досвіду, навичок та ресурсів державних структур, приватних компаній туристичного ринку України, міжсекторних та міжнародних партнерів, а також активних громадян, туристів, та впровадження авторської концепції «Інтеграція зусиль стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму України». Завдяки інтеграції зусиль та співпраці партнерів у рамках стратегічних альянсів, створюється так званий «помножувальний ефект», оскільки спільні стратегічно-маркетингові турпроекти принесуть більший результат, аніж той, якого вдалося б досягти окремими зусиллями кожного з партнерів. Даний альянс може стати потужним каталізатором змін та створити належні механізми для вироблення дієвих, ефективних та справедливих управлінсько-маркетингових рішень з метою вирішення тих проблем, які нині існують у сфері туризму.

З метою формування кращого розуміння запропонованої авторської концепції, ми б хотіли насамперед визначити, що слід розуміти під поняттям «стратегічний державно-приватний туристичний альянс». А саме, це специфічний вид взаємодії та співробітництва державних структур, суб’єктів господарювання туристичної галузі України, міжгалузевих та міжнародних партнерів, активних громадян та туристів, що діє на основі об’єднання громадських та особистісних інтересів і має такі характеристики: спрямованість на досягнення спільної мети – розвиток туристичної галузі України та формування позитивного туристичного іміджу країни на міжнародних туристичних ринках; спільне формування та реалізація локальних і масштабних національно-міжнародних туристичних проектів; об’єднання ресурсів партнерів з відповідним розподілом відповідальності,

ризиків та винагород; наявність інституційного визначення; довготривалість співробітництва.

Інноваційна сутність авторської концепції «Інтеграція зусиль стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму України» полягає в тому, що, на відміну від традиційної моделі державно-приватного партнерства, до співпраці залучаються не лише вітчизняні державні та приватні структури в межах туристичного ринку України, а й міжгалузеві (партнери з інших галузей економіки), міжнародні партнери (державні та приватні організації закордонних країн), громадяни та й самі туристи. Тобто, з метою отримання більшого «синергетичного ефекту» в процесі консолідації та інтеграції зусиль партнерів альянсів у процес формування ефективної міжнародної маркетингової політики, поняття державно-приватний альянс виноситься на зовсім інший рівень розуміння. На нашу думку, ключовими факторами успіху запропонованої автором концепції є:

1) визначення чіткої мети та розробка ефективного організаційного механізму функціонування стратегічних державно-приватних альянсів;

2) підбір партнерів на конкурсній основі;

3) участь у стратегічному альянсі кваліфікованих та досвідчених партнерів;

4) формування статуту альянсу, визначення механізму фінансування проектів;

5) внесення конкретних пропозицій від кожного партнера щодо здійснення ефективних заходів у процесі формування та реалізації стратегічно-маркетингових проектів, які повинні орієнтуватися не на низькій затратності, а на величині отриманої економічної цінності;

6) функціонування альянсів на основі принципів гнучкості та «прозорості», формування системи звітності на постійній основі;

7) чітка система розподілу доходів;

8) активна участь громадськості та туристів, які зацікавлені у ефективній реалізації стратегічно-маркетингових проектів, що можуть виступати як експерти;

9) налагодження довірчих стосунків із міжгалузевими та міжнародними партнерами;

10) підтримка довгострокових відносин, що має вирішальне значення для успішного функціонування альянсів.

Кожна цільова група партнерів у рамках авторської концепції «Інтеграції зусиль стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму України» мають певні мотиваційні фактори їхньої участі у даних туристичних стратегічних альянсах.

Державний сектор

До державних структур належать центральні органи влади, які здійснюють регулювання як туристичної галузі (на трьох рівнях управління: державному, регіональному та місцевому), так і сфери розробки інвестиційних проектів (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Комісія з координації здійснення заходів, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів) [1]. На нашу думку, основними завданнями державного сектора в рамках турпроектів стратегічних державно-партнерських альянсів повинні бути: формування та реалізація ефективних стратегічних туристичних програм, що спрямовані на динамічний розвиток туризму в Україні та вихід національних турпродуктів (послуг) на міжнародні туристичні ринки; формування законодавчого забезпечення, яке необхідне для безперебійної та ефективної діяльності стратегічних державно-приватних альянсів у сфері туризму; залучення зацікавлених органів влади до туристичних проектів у рамках співробітництва, забезпечення бюджетного фінансування; податкове стимулювання; форму-

вання позитивного інвестиційного клімату; розробка спільно із «Стратегічним центром розвитку галузі туризму України» та іншими партнерами альянсу успішних проектів туристичного спрямування. В процесі співробітництва із приватними структурами (суб'єкти туристичної діяльності, міжгалузеві та міжнародні партнери, громадськість та туристи) держава отримає можливість залучення додаткових джерел фінансування, що зменшує бюджетну навантаженість, а також буде мати можливість створити гнучку систему управління туристичними проектами, що, безперечно збільшує рівень ефективності витрат держави.

Приватний сектор

До приватних структур у рамках стратегічних державно-приватних туристичних альянсів належать усі суб'єкти господарювання туристичної галузі, а також підприємства міжгалузевих та міжнародних партнерів.

Основними функціональними завданнями бізнес-структур повинні бути: формування ефективних інвестиційних туристичних проектів щодо розвитку туризму та формування позитивного туристичного іміджу держави як на вітчизняному, так і на закордонних ринках; підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та турпродуктів (послуг) на вітчизняних та міжнародних ринках; здійснювати пошук можливостей скорочення та ефективного розподілу ризиків; часткове фінансування стратегічних туристичних проектів; налагоджувати співпрацю із державними структурами в рамках діяльності у стратегічних альянсах.

Формуючи співпрацю з органами державної влади, приватні структури сподіватимуться на їхню підтримку за допомогою природних, культурно-історичних, матеріальних, адміністративних та фінансових ресурсів.

Некомерційний структури

До некомерційного сектора належать некомерційні туристичні, міжгалузеві, міжнародні, громадські організації, об'єднання туристів, в яких отримання прибутку, на відміну від приватного сектора, не є основною метою. Ми вважаємо, що основними завданнями некомерційних структур повинні бути: налагодження співпраці між структурними елементами в туристичних регіонах; поширення достовірної інформації щодо успішної діяльності державних та підприємницьких структур; формування експертного погляду на основні проблеми в галузі туризму; відображення загальних тенденцій вимог до національних турпродуктів на вітчизняних та міжнародних ринках; контроль; здійснення часткового фінансування стратегічних туристичних проектів у рамках державно-приватних альянсів.

Слід зазначити, що, по суті, всі громадяни України можуть виступати як потенційні партнери стратегічного державно-приватного альянсу в сфері туризму.

До міжнародних компаній, які можуть стати учасниками стратегічних державно-приватних туральянсів, належать міжнародні організації, що підтримують туризм, міжнародні промоутери, ЗМІ, організації, що виступають інвесторами стратегічних туристичних проектів та інші.

Отже, на основі проведеного аналізу авторського організаційного механізму функціонування туральянсів, а також визначених основних функцій та завдань їхніх цільових груп партнерів, ми можемо стверджувати, що запропонована нами концепція створення стратегічних державно-приватних туристичних альянсів та інтеграція їхніх зусиль у розвиток туризму та формування, впровадження міжнародної маркетингової стратегії надасть можливість за допомогою реалізації спільних стратегічних туристичних проектів сформувати потужну основу для створення конкурентоспроможного національного туристичного продукту, що сприятиме виходу України на закордонні ринки, а також забезпечить покращання туристичної інфраструктури, розширення існуючих та створення нових туристичних дестанацій, збільшення кількості туристів, середню тривалість їхнього перебування та показник туристичних витрат.

Проте успішне запровадження та розвиток запропонованих автором інноваційних стратегічних державно-приватних партнерств на вітчизняному та міжнародному рівні можливе лише за умови створення позитивного політичного, законодавчого, інвестиційного та соціального середовища. В процесі дослідження ми виявили низку проблемних аспектів, які, на сьогодні, унеможливлюють успішне функціонування даних альянсів і потребують негайного вирішення. Отже, до основних бар'єрів, які перешкоджають упровадженню на практиці стратегічних державно-приватних туристичних альянсів, належать: недосконаліть українського нормативно-законодавчого, правового забезпечення створення та регулювання взаємовідносин партнерів у стратегічних державно-партнерських туристичних альянсах; в українському Бюджетному кодексі відсутні положення, які б регламентували наявність гарантій щодо компенсації партнерських збитків структур приватного бізнесу у разі виникнення невідповідності попиту на турпродукти (послуги) показникам, що були заплановані, а також у зв'язку із невиконанням держаним сектором своїх зобов'язань [3, с. 27]; неефективність управління партнером приватного сектора майном, що було надане органами державної влади; значний рівень невпевненості у довготривалих туристичних проектах партнерів бізнес-структур щодо виконання їхніх фінансових зобов'язань; у зв'язку із щорічним формуванням та корегуванням Державного бюджету, партнери державного сектора не можуть надати чіткі гарантії щодо реалізації своїх фінансових зобов'язань у рамках стратегічного державно-партнерського туристичного альянсу; зниження привабливості стратегічних туристичних альянсів для вітчизняних та міжнародних бізнес-партнерів через відсутність пільг у межах митного, податкового регулювання та інших державних форм стимулювання приватних структур до участі в інвестиційній діяльності; недосконаліть законодавчої української бази в сфері міжнародного співробітництва; проведення державною владою змін у нормативно-правовому законодавстві, або підвищення рівня вимог до приватних партнерів, що спричинить значну зміну умов та обставин участі бізнес-організацій у довгострокових проектах стратегічних туристичних альянсів; відсутнє гарантування органами виконавчої влади надання партнерам приватного сектора погоджень, які потрібні для виконання та здійснення договірних положень (наприклад, погодження передачі права на користування земельною ділянкою); недовіра вітчизняних та міжнародних приватних структур щодо об'єктивності правосуддя в процесі відстоювання їхніх та державних інтересів, можливість вимагати виконання державними структурами всіх їхніх зобов'язань та відшкодування витрат, які були понесені у зв'язку із невиконанням державних зобов'язань [6, с. 174]; розвиток корупції в українських державних владних структурах, що спричиняє підвищення рівня вартості стратегічних туристичних проектів для партнера бізнесового сектора.

З метою подолання даних бар'єрів та залучення приватних вітчизняних і міжнародних інвестиційних ресурсів у туристичну індустрію України необхідно сформувати послідовну, цілеспрямовану державну політику в рамках розвитку стратегічних державно-приватних туристичних альянсів. На нашу думку, вона повинна бути зосереджена на формуванні сприятливого інвестиційного, управлінського та економічного середовища, що можна здійснити за допомогою таких заходів, як удосконалення правової, нормативно-законодавчої бази щодо регулювання взаємовідносин у межах стратегічних державно-приватних туристичних альянсів; підвищення рівня інституційного забезпечення; формування чіткої системи гарантій та контроль за захистом інтересів приватних та державних партнерів.

Процес інтеграції зусиль стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму України схематично можна представити на рис. 1.

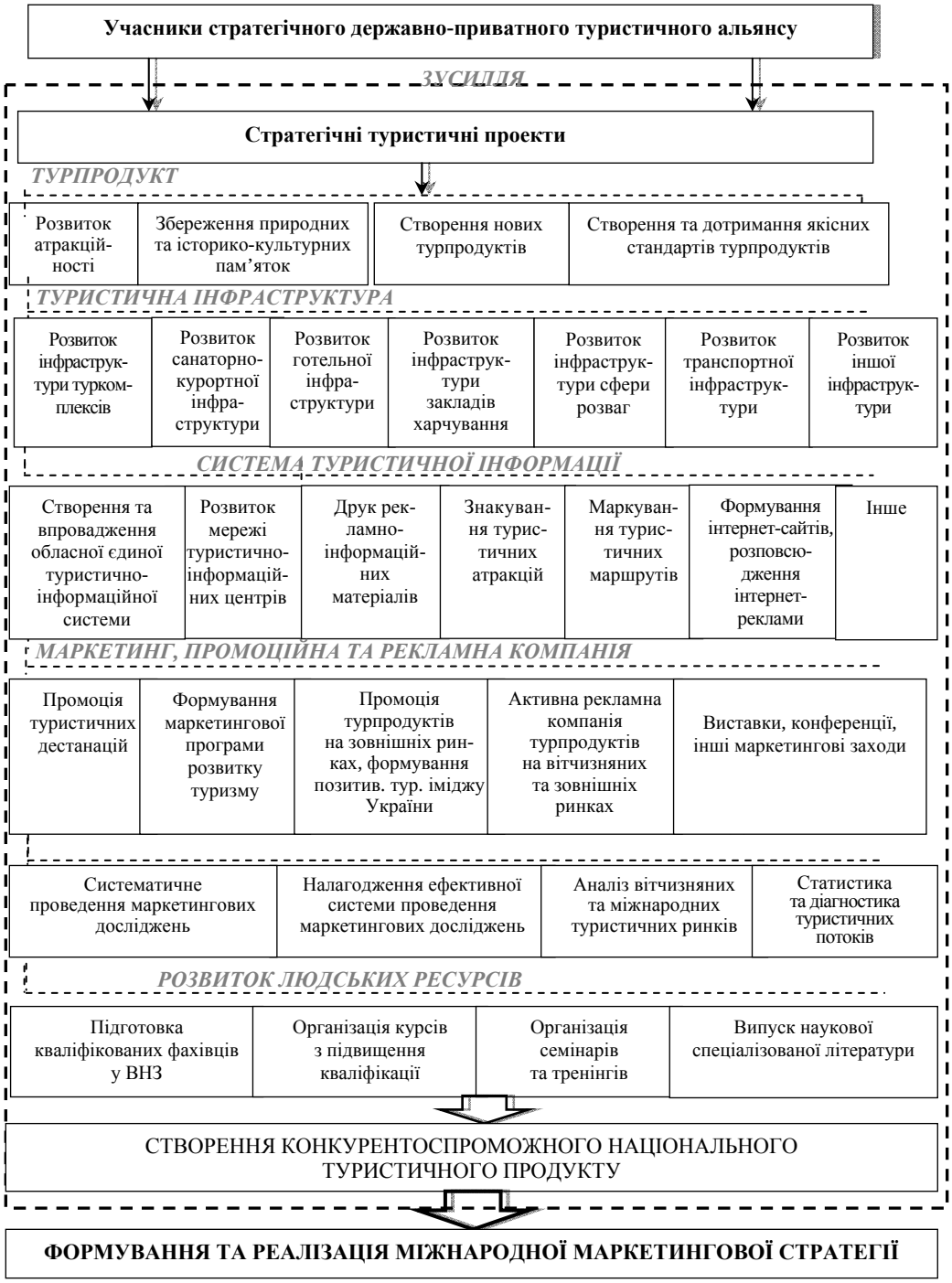


Рис. 1. Інтеграції зусиль стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму України
(Джерело: [розробка автора])

Одним із важливих факторів, який значно впливає на формування та реалізацію міжнародної маркетингової політики, є консолідація зусиль учасників стратегічних туристичних альянсів у рамках формування маркетингової, рекламної, промоційної політики просування національних туристичних продуктів на зако-

рдонні ринки. Слід зауважити, що на сьогодні саме промоційна діяльність є одним із інструментів динамічного прискорення розвитку будь-якої галузі, в тому числі і туристичної. Рекламна діяльність, яка здійснюватиметься стратегічними державно-приватними туристичними альянсами, повинна ґрунтуватися на двох цільових положеннях: забезпечення тенденції зростання попиту українських турпродуктів на вітчизняних та міжнародних ринках та підвищення рівня якості надання турпослуг. Зважаючи на це, можна виділити основні цілі стратегічних туристичних альянсів у рамках авторської концепції інтеграції зусиль у формування міжнародної маркетингової стратегії:

– формування чіткої системи розповсюдження рекламної інформації про Україну як успішну туристичну державу;

– залучення нових туристів та збільшення рівня туристичних потоків у країні;

– інформування державних, приватних, міжнародних, міжгалузевих та місцевих громад про орієнтовну модель туристичного розвитку кожного регіону України;

– стимулювання інтересу та залучення додаткових партнерів до альянсу з метою отримання кращого економічного ефекту від співпраці.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене нами аналітичне дослідження засвідчило, що, підсумовуючи наведені позитивні результати від запровадження авторської концепції «Інтеграція зусиль стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування та реалізації міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму в Україні», ми можемо стверджувати, що ефективність формування та реалізації маркетингової політики виходу на закордонні туристичні ринки буде прямопропорційно залежати від динаміки розвитку державно-приватних туристичних альянсів в Україні. Тому виникає необхідність якнайшвидше створити такі умови, які б сприяли активізації об'єднання зусиль вітчизняних та закордонних державних і приватних структур з метою формування успішної туристичної держави України.

Бібліографічні посилання

1. **Айрапетян М. С.** Зарубежный опыт государственно-частного партнерства / М. С. Айрапетян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wbase.duma.gov.ru:8080law?d&nd=981605628&mark=r981605004
2. **Варнавський В. Г.** Государственно-частное партнерство / В. Г. Варнавський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. news.liga.net/pr/NR080293.html
3. **Спиридонов А. А.** Государственно-частное партнерство : понятие и перспективы / А. А. Спиридонов // Бизнес и власть. – 2010. – № 11. – С. 25–36.
4. **Шохин А. Н.** Бизнес и власть / А. Н. Шохин. – М. : ВШЭ, 2011. – 348 с.
5. Розвиток державно-приватного партнерства як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244830510
6. **Близнюк С. В.** Маркетинг в Уаїні : проблеми становлення та розвитку / С. В. Близнюк. – К. : Політехніка, 2004. – 400 с.

Надійшла до редколегії 08.10.2013

УДК 339.9

Є. І. Різниченко
Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка, Україна

СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ЄС

Стаття присвячена дослідженню процесу формування та розвитку бюджетної політики ЄС. Проаналізовано основні етапи її формування та особливості сучасного стану бюджетної політики. Розглянуто сутність та головні відмінності багаторічних фінансових програм 2007–2013 та 2014–2020 років.
Ключові слова: Європейський Союз, бюджетна політика, багаторічна фінансова програма.

Статья посвящена исследованию формирования и развития бюджетной политики ЕС. Проанализировано основные этапы ее формирования и особенности современного состояния бюджетной политики. Рассмотрено сущность и главные отличия многолетних финансовых программ 2007–2013 и 2014–2020 годов.
Ключевые слова: Европейский Союз, бюджетная политика, многолетняя финансовая программа.

The article is dedicated to the research of EU budget policy establishment and development. The fundamental stages of its formation and peculiarities of contemporary budget policy condition are analyzed. The essence and the principal differences of multiannual financial frameworks of 2007–2013 and 2014–2020 are examined.
Keywords: European Union, budget policy, multiannual financial framework.

Європейський Союз є одним з найбільш успішних інтеграційних об'єднань, але світова фінансова та економічна криза призвела до погіршення економічної ситуаціїї у ЄС. Основними елементами відновлення економічного зростання є поєднання монетарної та бюджетної політики. Монетарна політика знаходиться у компетенції наднаціональних органів ЄС у той, час, коли відповідальність за проведення бюджетної політики покладена, як на ЄС, так і на національні уряди країн-членів ЄС. Таким чином, ефективність стимулювання економіки ЄС залежить від скоординованості політики наднаціональних органів та національних урядів. Бюджетна система ЄС характеризується постійним удосконаленням шляхом додавання нових елементів та коригування вже існуючих. *Актуальність дослідження* зумовлена необхідністю осмислення еволюційного розвитку бюджетної системи ЄС, архітектоніка якої безумовно впливає на сучасну бюджетну політику ЄС, спрямовану на відновлення економічного зростання. *Науковою новизною* є аналіз сучасного етапу розвитку бюджетної системи ЄС, зокрема основних змін, які закладені у багаторічній фінансовій програмі 2014–2020 рр. у порівнянно з відповідною програмою 2007–2013 рр. Особлива увага приділена механізму наповнення спільного бюджету, оскільки тенденцією останніх років є скорочення податкової бази при зростанні зобов'язань бюджету ЄС. Вивчення позитивного та негативного досвіду проведення бюджетної політики у країнах ЄС являє собою не лише теоретичний, але й практичний інтерес для України, тому що питання удосконалення бюджетної політики знаходяться у центрі уваги органів української законодавчої та виконавчої влади.

Серед досліджень, присвячених бюджетно-фінансовій системі ЄС, можна виділити таких вчених: І. Бег, Д. Шварцер, О. Шнайдер, Дж. Піт, Л. І. Анисимова, О. В. Буторіна, З. О. Луцишин, О. І. Шнирков та інші. Останні публікації вказують на значні зміни, які відбуваються протягом останніх років у бюджетній політиці

© Різниченко Є. І., 2013

провідних країн. З одного боку, такі зміни в деяких питаннях, зокрема шляхів наповнення спільного бюджету ЄС, назрівали роками, не знайшовши свого вирішення протягом численних реформ. З іншого боку, погіршення економіко-фінансової ситуації у світі загострили інші питання, прискоривши їхнє вирішення. Так, суттєві покращання останніх років стосуються податкової сфери, в якій відбувається зниження податкового тягаря на економіку з метою прискорення економічного розвитку. Також слід зазначити, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів на перший план виходять, з одного боку, питання ефективності їх використання, а з іншого – рівномірності як наповнення спільних фондів та бюджету ЄС, так і справедливості витрачання цих коштів. У багатьох дослідженнях зазначається, що проблеми з обслуговуванням боргу, які виникли у Греції, Іспанії, Італії та Ірландії, стали каталізаторами повернення до ідеї створення фіскального союзу, як механізму приведення державних фінансів до стабільного стану та чинника, який унеможливить виникнення подібної ситуації щодо загрози суверенних дефолтів у майбутньому [6; 9].

Метою дослідження є дослідити формування та розвиток бюджетної політики Європейського Союзу. Також ціллю дослідження є окреслення сучасного етапу розвитку та тенденцій подальших змін бюджетної політики ЄС.

Бюджетна політика є сукупністю економічних відносин, які виникають між державою, юридичними та фізичними особами щодо утворення, розподілення та використання фінансових ресурсів (бюджетних фондів) з метою фінансування економіки, культури, науки, соціальної сфери, органів державного управління і т. ін. Сутність бюджету визначається соціально-економічним устроєм суспільства, рівнем розвитку продуктивних сил, природою існуючих форм власності, виконуваних державою функцій та іншими факторами. Метою бюджетної політики є цілеспрямований вплив на досягнення певних соціально-економічних цілей, регулювання рівня ділової активності, зменшення негативного впливу зовнішньої економічної кон'юнктури, стимулювання розвитку інноваційних секторів економіки. Бюджетна політика є ключовим та одним з найефективніших інструментів впливу держави на національну економіку шляхом перерозподілу національного доходу на пріоритетні напрямки розвитку країни через регулювання податків, видатків та джерел доходів держави.

У наднаціональному змісті ідея формування єдиної бюджетної політики на рівні Європейського економічного співтовариства вперше пролунала ще у 1971 р. у «Плані Вернера». Цей проект передбачав не лише валютну інтеграцію, а й створення єдиної бюджетної системи з 1980 р. у країнах Європейського економічного співтовариства, однак, план так і не був реалізований у повному обсязі. Небажання національних урядів делегувати свої повноваження у бюджетній сфері наднаціональним органам пояснюється вирішальною роллю бюджетної політики у соціальній сфері, в якій існують значні відмінності поміж країнами. Більше того, соціальна сфера є дуже чутливою, оскільки вона зачіпає добробут кожного громадянина, не кажучи вже про певні переваги та привілеї окремих страт населення, які склались історично. Гармонізація ж будь-якої політики на наднаціональному рівні потребує повної стандартизації та уніфікації підходів, інструментів та завдань.

Таким чином, на відміну від валютної інтеграції, яка здебільшого стосується макроекономічної сфери життя суспільства, бюджетна політика є вирішальною у побудові соціально-економічної моделі країн ЄС, яка, в свою чергу, потребує структурних реформ у соціальній сфері країн-учасниць ЄС, що неминуче впливатиме на життя кожного громадянина такої країни. Спільна бюджетна політика,

її мета, структура і навіть розмір спільного бюджету ЄС відіграють провідну роль в інтеграції ЄС.

Найбільш важливий аспект трансформації національної бюджетної політики пов'язаний з перерозподільним бюджетним механізмом і неможливістю зберегти нинішній варіант соціально-ринкової моделі економіки, що став неконкурентоспроможним в умовах глобалізації. Ціль нинішньої трансформації – модернізація існуючого соціального ринкового господарства при збереженні основних елементів соціального захисту населення та створення нових робочих місць.

Згідно з Брюссельським договором від 9 квітня 1965 р., починаючи з 01 липня 1967 р. відбулося об'єднання органів Європейського економічного співтовариства, Європейського об'єднання вугілля і сталі та Європейського співтовариства з атомної енергії у спільну організаційну структуру, що мало своїм наслідком і об'єднання бюджетів зазначених організацій у спільний європейський бюджет.

Бюджетна політика ЄС складається з 2 рівнів: європейської бюджетної політики та сукупності національних бюджетних політик. Хоча бюджет Європейського Союзу є єдиним централізованим інструментом реалізації спільної податково-бюджетної політики, але національні бюджети держав-членів ЄС знаходяться у повній компетенції національних органів.

Спільний бюджет ЄС становить приблизно 1 % від валового національного доходу країн ЄС-27, що значно менше, ніж бюджети окремих членів ЄС. Спільний бюджет фінансує пріоритетні напрямки розвитку, які визначені ЄС на відповідний період. Ці ініціативи об'єднані в 6 груп та 31 різних напрямків. Таким чином, спільний бюджет фінансує напрямки розвитку, щодо яких було прийнято рішення діяти узгоджено на рівні інтеграційного об'єднання. Причиною виділення таких напрямків є переконання країн-членів ЄС у тому, що дії окремих країн-членів не зможуть вирішити такі питання, а відтак спільні кроки у цих напрямках будуть набагато ефективнішими. Так, наприклад, до національної компетенції віднесені такі напрямки: національна соціальна безпека, пенсійне забезпечення, здоров'я, освіта та інші.

Основними принципами формування спільного європейського бюджету визначено:

- принцип об'єднання – всі надходження і видатки зводяться разом у єдиному документі;
- принцип річного періоду – операції бюджету стосуються бюджетного року;
- принцип збалансованості – видатки не повинні перевищувати надходження. Тобто, фактично практика запозичень для наповнення бюджету знаходиться під забороною. З метою гарантування бездефіцитності бюджету його статті можуть коригуватися упродовж виконання;
- принцип універсальності – розподіл видатків не залежить від розміру внесків країн-членів, а формується відповідно до потреб співтовариства;
- принцип цільового використання коштів;
- принцип єдиної валюти спільного бюджету ЄС.

Таким чином, ЄС має власні фінансові ресурси для вирішення певного кола питань. З юридичної точки зору ці ресурси належать ЄС, однак фактично ці фонди наповнюються країнами-членами ЄС. Тобто, спочатку кошти надходять до національних бюджетів, а потім у необхідному розмірі кожна країна перенаправляє їх до спільного бюджету.

Бюджетна система ЄС змінювалась та вдосконалювалась упродовж свого формування. Європейська комісія у праці «Європейський Союз: публічні фінанси» запропонувала шість етапів розвитку бюджетної системи ЄС:

1. Становлення первинної системи (1951–1975 рр.).

2. Криза бюджетних фінансів (1976–1987 рр.).

3. Реформування бюджетної системи: пакет Делора I (1988–1992 рр.).

4. Посилення бюджетних реформ: пакет Делора II (1993–1999 рр.).

5. Підготовка до найбільшого розширення (2000–2006 рр.).

6. Політичні виклики та інструменти бюджетної політики ЄС-27 (багаторічний фінансовий план на 2007–2013 рр.) [7].

На нашу думку, варто доповнити перелік сьомим етапом, який не був окреслений вищезазначеним документом Європейської комісії:

7. Посилення бюджетної політики ЄС-28 (багаторічна фінансова програма розвитку на 2014–2020 рр.).

Упродовж 1951–1975 рр. бюджетна система ЄС перебувала на етапі свого становлення. Основними здобутками цього етапу є такі кроки:

- Договір про злиття 1965 р. та Люксембурзький договір 1970 р. призвели до об'єднання бюджетів Європейського економічного співтовариства, Європейського об'єднання вугілля і сталі та Європейського співтовариства з атомної енергії в єдиний спільний бюджет;
- створення Європейського фонду орієнтації та гарантій сільського господарства у 1962 р., Європейського соціального фонду у 1958 р. та Європейського фонду регіонального розвитку у 1975 р.;
- здійснення переходу від практики внесків країн-членів до системи власних бюджетних ресурсів Європейської спільноти;
- впровадження політики вирівнювання та підтримки економічного розвитку держав-членів ЄС через надання спеціальних пільг новим країнам-членам щодо їх внесків у спільний бюджет;
- створення Європейської палати відповідно до Брюссельського договору 1975 р.

1976–1987 роки відзначились кризовими явищами у розвитку бюджетної системи ЄС, що, на думку експертів, було спричинено протистоянням та суперечностями між Європейським парламентом та Радою Європейських спільнот щодо їхніх повноважень у сфері фінансів. Прикметними рисами цього періоду можна вважати суттєві затримки щодо сплати своїх внесків з боку держав-членів спільноти, що нерідко призводило до негативних сальдо спільного бюджету. Загальний брак фінансових ресурсів та відсутність дисципліни бюджетних відрахувань мали наслідком загострення відносин серед країн-членів Європейського співтовариства. Необхідність вирішення таких непорозумінь спонукала держави-члени до ухвалення низки рішень щодо бюджетної дисципліни. До рішень, спрямованих на дотримання фінансової дисципліни у бюджетному процесі, можна віднести такі кроки:

1. Прийняття основних бюджетних принципів та процедур Фінансовим регламентом від 1977 р.

2. Обмеження щорічного зростання обсягів бюджетних видатків від 1984 р.

3. Запровадження механізму компенсацій на користь Великої Британії, який із певними модифікаціями діє у ЄС і сьогодні.

Процес розширення ЄС та створення єдиного ринку призвели до ухвалення Пакета Делора-I у 1988 році. Основні нововведення були такі:

1. Бюджетний план було розділено на щорічний та середньостроковий, що мало на меті посилити бюджетну дисципліну та забезпечити спадковість та послідовність бюджетної політики.

2. 10 % мит і сільськогосподарських платежів відтепер залишались у національних бюджетах напряму, а не відшкодовувались з єдиного бюджету після надходження за окремою статтею видатків.

3. Встановлено обмеження на зростання сільськогосподарських видатків на рівні 74 % темпів зростання ВНП і впроваджено механізм контролю за зростанням необов'язкових видатків (регіональна політика тощо).

4. Упровадження четвертої категорії власних ресурсів у вигляді відсотка від ВНП держав-учасниць. Новий ресурс виконував подвійну функцію – забезпечував збалансованість (бездефіцитність) бюджету ЄС і формував більш справедливий розподіл платежів, які держави-члени здійснюють до спільного бюджету.

5. Внесення змін до Фінансового регламенту та реформа структурних фондів [8].

Після підписання Договору про створення Європейського Союзу постала необхідність внесення подальших змін до бюджетного процесу ЄС, що і було зроблено Единбурзьким договором та Пакетом Делора-2. Упродовж 1993–1999 рр. можна констатувати певну стабілізацію фінансів ЄС, незважаючи на рецесії 1992–1994 років. Поширення набула практика підписання документів, спрямованих на вироблення спільних позицій інституцій ЄС і уникнення міжінституційних конфліктів (міжінституційні угоди, спільні декларації тощо). Можна констатувати, що протягом другої половини 90-х років мало місце поступове, але постійне розширення власних ресурсів ЄС. Одночасно зі зменшенням часток традиційних власних ресурсів і відрахувань від фондів ПДВ у дохідній частині бюджету ЄС суттєво зросло значення відрахувань на основі ВНП, який проявив себе як більш надійний і справедливий. Таке підвищення ролі власних ресурсів ЄС пояснюється підготовкою інтеграційного угруповання до подальшого розширення, яке необхідно було фінансувати, але був ухвалений документ «Порядок денний – 2000», в якому робився наголос на необхідності фінансування ЄС із існуючих джерел.

Упродовж 2000–2006 років функціонування бюджетної системи ЄС відзначалося стабільністю. Однак приєднання у 2004 році нових членів до ЄС вимагало введення низки спеціальних бюджетних нововведень та механізмів, покликаних забезпечити поступову та взаємовигідну інтеграцію. Як зазначалось у першому розділі нашої дисертації, відбулося приєднання країн не лише з істотно нижчим соціально-економічним, а й з іншими культурними рисами, що призвело до запровадження програми передвступної допомоги країнам-кандидатам та низки компенсацій.

Також необхідно згадати про збільшення частки першої категорії власних ресурсів з 10 % до 25 %, які кожна держава може залишити у власному бюджеті; поступове зниження ставки відрахувань від гармонізованої бази ПДВ до 0,5 % у 2004 р.; зміни до методики розрахунку поправки для Великої Британії (частки Німеччини, Нідерландів, Австрії та Швеції у її фінансуванні були знижені до 1/4 їхнього належного обсягу).

Варто зазначити, що бюджетна політика більшості країн не відзначається дотриманням належного рівня дисципліни, що знаходить своє відображення у порушенні Маастрихтських критеріїв переважною більшістю країн ЄС.

На сьогодні бюджет Євросоюзу розраховується на підставі довгострокового планування на 7 років. Багаторічна фінансова програма (БФП) не є бюджетом ЄС на 7 років, а є механізмом, який забезпечує спадковість, тобто передбачуваність та послідовність щорічних бюджетів. БФП містить у собі «стелі», тобто фінансові індикатори, які визначають максимально можливі видатки на основні напрямки бюджету ЄС. Європейська Комісія та Європейський парламент мають

дійти згоди та ухвалити бюджет на кожен наступний рік у межах фінансових індикаторів, установлених БФП, однак практика свідчить, що фактичні щорічні бюджети завжди містять нижчі за встановлені у БФП видатки.

Метою семирічного планування є визначення пріоритетних напрямків розвитку, а отже і фінансування. Таким чином, БПФ можна вважати навіть не стільки фінансовим, скільки політичним консенсусом.

Незважаючи на те, що більша частина надходжень у спільний бюджет формується за рахунок власних ресурсів, їхній збір в основному чітко прив'язаний до території окремих країн-членів ЄС. Від початку 2000-х років п'ять найбільших країн (ФРН, Франція, Великобританія, Італія та Іспанія) забезпечують більше 75% надходжень до бюджету ЄС [3]. Приблизно 80 % бюджету ЄС витрачається національними та регіональними урядами країн-учасниць ЄС. Саме такі національні уряди є відповідальними за вибір реципієнтів фондів ЄС, а також – за контроль над відповідним використанням коштів.

У процесі розробки та ухвалення бюджету беруть участь Європейська комісія, Парламент та Рада міністрів. Першим кроком є ухвалення Радою багаторічного фінансового плану за умови його прийняття Європейським парламентом більшістю голосів. Багаторічна фінансова програма, яка розробляється на період не менше п'яти років, визначає максимальні значення річного бюджету з розрахунку на душу населення. Таким чином, має місце середньостроковий план видатків бюджету при наявності певної гнучкості у вигляді річних бюджетів.

Процеси підготовки і прийняття проекту бюджету ЄС, а також його виконання регламентовані ст. 268–280 Договору про заснування Європейського співтовариства з урахуванням змін, внесених, зокрема, Амстердамським договором 1997 р. і Лісабонським договором 2009 р.

У Лісабонській угоді зазначається, що процес розробки та ухвалення річного бюджету триває з 1 вересня до 31 грудня відповідного року.

До травня Європейська комісія погоджує загальні цілі бюджету наступного року, проводить попередню оцінку доходів та витрат майбутнього року, розписуючи їх по статтях. Не пізніше 15 червня попередній проект надсилається національним урядам, які повинні проаналізувати його відповідність діючому всередині країн законодавству. З урахуванням зворотної інформації від національних органів, комісія може направити учасникам бюджетного процесу скоригований проект бюджету. До 15 липня кожного року Рада міністрів ЄС (після проведення консультацій із представниками Європейського парламенту) приймає проект у першому читанні. До 1 жовтня він направляється в Парламент, де в жовтні проводиться його обговорення в першому читанні. У ході першого читання можуть прийматися поправки по «необов'язкових» статтях витрат, а також пропозиції по коректуванню обов'язкових витрат. Частка обов'язкових витрат у Спільному бюджеті становить приблизно 40% і пов'язана, в основному, з підтримкою сільського господарства. У другій половині листопада, під час другого читання в Європейській Раді, ці пропозиції можуть і не враховуватися. Парламент має дорадчий голос і відносно обов'язкових витрат у бюджеті. Як правило, парламент приймає бюджет у другому читанні у грудні, потім бюджет підписує його глава, і бюджет набуває чинності.

Варто зазначити, що у разі неприйняття Комісією запропонованих Парламентом правок, створюється Погоджувальна комісія із представників Комісії та Парламенту, яка у 21-денний строк має представити в Парламент погоджений варіант бюджету. Європейському парламенту надається 14 днів для затвердження бюджету.

Європейський парламент також контролює виконання прийнятого бюджету. Крім поточного контролю, Парламент затверджує підсумковий звіт Європейської комісії про виконання бюджету й одержує звіт групи аудиторів, спеціально створеної для перевірки Спільного бюджету Рахунковою палатою ЄС.

За загальне виконання Спільного бюджету ЄС несе відповідальність Європейська комісія. Комісія несе пряму відповідальність за розподіл асигнувань на проведення внутрішньої політики, зовнішньої діяльності й адміністративного управління Союзом.

У березні 2010 року Європейська Рада схвалила стратегію Європа-2020, яка стала основою для розробки та ухвалення БФП 2014–2020. Стратегія соціально-економічного розвитку Євросоюзу на період до 2020 року покликана зробити його економічно потужнішим, а громадян – заможнішими [6]. «Наші зусилля мають бути більше сфокусованими на розвиток конкурентоспроможності ЄС, продуктивності, потенціалу до зростання та економічного зближення. Нова стратегія концентрується на ключових сферах, щодо яких потрібно діяти: знання та інновації, більш стала економіка, вища зайнятість та соціальне залучення», – йдеться у висновках Європейської Ради. Основною метою стратегії є створення умов для розвитку більш конкурентоспроможної економіки з вищим рівнем зайнятості. Пріоритетні напрямки стратегії ЄС:

1. Розумне зростання. Зростання в ЄС має базуватися на знаннях та інноваціях.

2. Соціальне залучення та зайнятість. Особливо важливим ЄС вбачає підготовку висококваліфікованих працівників.

3. Стале зростання. Розвиток «зелених» технологій та конкурентної економіки. Важливим є скорочення імпорту газу й нафти, на цьому до 2020 року можна заощадити 60 млрд. євро. ЄС планує підвищувати енергоефективність. Звісно, стратегія містить плани щодо подальшої боротьби зі змінами клімату. Крім усього іншого, перехід до низьковуглецевої економіки може дати 2,8 млн. додаткових робочих місць [4].

Зазначені пріоритетні напрямки розвитку ЄС отримали кількісне вираження у п’яти цілях стратегії Європа-2020:

1. Зайнятість: 75 % людей віком 20–64 років повинні бути працевлаштованими.

2. R&D: обсяги фінансування досліджень мають бути на рівні 3 % сукупного ВВП ЄС.

3. Зміни клімату та енергетична безпека:

- Зменшити викиди парникових газів на 20 % (на 30 % за сприятливих умов) порівняно з 1990 роком.
- 20 % енергій із відновлюваних джерел.
- Зростання енергоефективності на 20 %.

4. Освіта:

- Частка людей, які покинули школу, має скласти менше 10 %.
- 40 % молодих європейців повинні мати університетську освіту, а кожен громадянин ЄС має отримати доступ до цифрового Інтернету.

5. Боротьба з бідністю та соціальною ізоляцією: зменшити на 20 млн. кількість тих, хто перебуває на межі бідності (нині таких близько 80 млн) [4].

Слід звернути увагу на головні відмінності БФП 2007–2013 та БФР 2014–2020. ЄК запропонувала замінити всі коригуючі механізми на систему фіксованих одноразових щорічних виплат у 2014–2020 роках. Незмінним залишається «принцип Фантебло» (1984), згідно якого «будь-який член, який відчуває на собі тягар,

який є вищим до відносного рівня багатства такого члена, може отримувати коригуючі виплати у відповідний час». Метою такої модифікації коригуючого податку є простота та прозорість таких виплат, що гарантує справедливість та застосування однакових стандартів до кожного члена ЄС.

ЄС надає великого значення збільшенню контролю над видатками спільного бюджету ЄС з боку всіх його інституцій. Зокрема, ЄС планує зменшити адміністративний персонал на 5 %, збільшити кількість робочих годин до 40 годин на тиждень та переглянути систему винагород і додаткових переваг працівників адміністративних органів ЄС.

У пропозиції ЄК міститься положення про припинення існування відрахувань, що розраховуються на базі у податку на додану вартість. Натомість планується введення 2 нових платежів: податку на фінансові транзакції (ПФТ) та новий податок на базі ПДВ. Метою таких кроків є не намагання збільшити бюджет ЄС, а сприяти консолідації національних бюджетів шляхом зменшення відрахувань з бюджетів держав-членів. Запропоновані зміни покликані спростити існуючі процедури наповнення бюджету ЄС.

Податок на фінансові транзакції планується ввести в дію найпізніше з першого січня 2018 року. ПФТ буде діяти на території 28 членів ЄС, але не стосуватиметься транзакцій домашніх господарств, малих чи середніх підприємств. Тобто, ПФТ не застосовуватиметься до банківських запозичень чи страхових угод малого та середнього бізнесу. ПФТ також не зачепить операції обміну валюти та процесу залучення коштів підприємствами чи публічними органами. Такий податок на сьогодні вже діє у 11 країнах – членах ЄС, а відтак введення такого збору на рівні ЄС виглядає логічним для запобігання виникнення диспропорцій та фрагментації національних ринків. Величина податку повинна бути визначена пізніше в результаті консультацій, але очікується, що цей податок може принести €57 млрд. щорічно на рівні ЄС. Перевагою такого податку вважається зменшення платежів членів ЄС до спільного бюджету, оскільки частина коштів компенсуватиметься податком на фінансові транзакції. По-друге, ПФТ вже існує в тій чи іншій формі в 11 країнах-членах ЄС. Експерти вважають, що ПФТ буде більш ефективним інструментом на наднаціональному рівні. Більше того, за інформацією ЄК, введення такого податку підтримують 61 % громадян ЄС. ПФТ спрямований на боротьбу з надмірним ризиком та надмірними бонусами, що виникають у результаті такого ризику. Також НФТ покликаний відновити справедливість у частині збільшення участі фінансового сектора у подоланні фінансової та економічної кризи. Новий податок на базі ПДВ, як і ПФТ, має бути введений не пізніше першого січня 2018 року. Ставка цього податку буде становити 1% від стандартної ставки ПДВ у кожній країні ЄС. Реформування відрахувань від ПДВ має на меті як подолання зловживань з нарахуванням і сплатою цього податку, так і посилення гармонізації систем податку на додану вартість у кожній державі-члені ЄС.

Висновки. Сучасна бюджетна система ЄС формувалась поступово, що характеризується постійним додаванням до наявних складників системи нових елементів, правил їх взаємодії та винятків, спрямованих на врахування національних економічних інтересів кожної країни-члена ЄС. Так, на початку формування європейської економічної спільноти окремі європейські співтовариства мали власні бюджети, які були спрямовані на забезпечення видатків на адміністрування їхньої діяльності. Згідно з Брюссельським договором, відбулося об'єднання органів Європейського економічного співтовариства, Європейського об'єднання

вугілля і сталі та Європейського співтовариства з атомної енергії у спільну організаційну структуру, що мало своїм наслідком і об'єднання бюджетів зазначених організацій у спільний європейський бюджет, який покликаний вирішувати питання, які ефективно можуть бути вирішені лише на національному рівні. Бюджетна політика ЄС складається з 2 рівнів: європейської бюджетної політики та сукупності національних бюджетних політик. Хоча бюджет Європейського Союзу є єдиним централізованим інструментом реалізації спільної податково-бюджетної політики, але національні бюджети держав-членів ЄС знаходяться у повній компетенції національних органів. Незважаючи на певні спроби реформувати бюджетну систему ЄС, наприклад, щодо джерел зміни податків та зборів, які формують власні ресурси ЄС чи заплановане зменшення адміністративних витрат, такі зміни являють собою швидше косметичні реформи. Бюджетна система ЄС великою мірою склалася історично, а відтак часто не відповідає сучасним реаліям. Формування ефективної бюджетної системи повинно супроводжуватись не лише створенням справедливої та прозорої процедури формування та використання коштів бюджету, а й його спрямованістю на вирішення конкретних соціально-економічних завдань розвитку та відповідати довгостроковим національним економічним інтересам кожного члена ЄС та Європейського Союзу загалом. Наступним кроком досліджень є аналіз взаємозв'язку бюджетної та монетарної політики з точки зору відновлення економічного зростання ЄС.

Бібліографічні посилання

1. Документы Европейского Союза, т. VI. – Консолидированная версия Договора о Европейском союзе и Договора, учреждающего Европейское сообщество / Ред. кол. изд. Ю. А. Борко (отв. ред.), В. Г. Шемятенков, Н. Ю. Кавешников. – 2001. – 224 с.
2. Європейський валютний союз / О. Шнирков, О. Кузнєцов, С. Кульпінський. – К., 2001.
3. **Barbier-Gauchard A.** «Thinking the EU budget and public spending in Europe: the need to use an aggregate approach», Policy Brief / A. Barbier-Gauchard // Notre Europe. – 2011. – June. – No. 29.
4. Communication From The Commission Europe 2020, European Commission, Brussels, 2010.
5. Conclusions on Multianual Financial Framework 2014–2020, Cover Note, European Council, Brussels. – 2013. – February 8.
6. **Daniel Gros**, Felix Roth «The Europe 2020 strategy: can it maintain the eu's competitiveness in the world?», Centre For European Policy Studies (CEPS), Brussels. – 2012.
7. European Union Public Finance – Fourth edition, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 427 pp.
8. Report on Economic and Monetary Union in the European Community / Committee for the study of Economic and Monetary Union. Jacques Delors (Chairman). – 1989. – 40 p.
9. **Ionela Popa** «Budget reform in the context of the current economic crisis» / Popa Ionela, Parpandel Denisa, Codreanueu Diana // Theoretical and Applied Economics. – 2012. – Vol. XIX. – P. 131–142.
10. Monetary And Fiscal Policy Interactions In A Monetary Union, ECB Monthly Bulletin, 2012.

Надійшла до редколегії 11.10.2013

УДК 339:344:338.436

О. І. Табенська
Вінницький національний аграрний університет, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ ТА АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті аналізується світовий досвід розвитку кооперації та агропромислової інтеграції. Розглянуто стан сільськогосподарської кооперації у країнах Європейського Союзу та Азії. Підкреслена особлива схильність сільськогосподарського сектора економіки до кооперування. Особливої уваги заслуговує сучасний стан розвитку кооперації на селі, коли покладено початок для створення умов, які сприяють її відродженню. Це пов'язано, перш за все, з формуванням багатоукладної аграрної економіки як основи господарювання на селі, появою фермерства, виробничих сільгоспкооперативів і інших нових аграрних організаційних форм підприємництва.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, підприємницька діяльність, інноваційна модель підприємницької діяльності, кооперація, агробізнес, лізинг, ринкова інфраструктура, асоціації, холдинги, кластери, франчайзинг.

В статье анализируется мировой опыт развития кооперации и агропромышленной интеграции в странах Европейского Союза и Азии. Подчеркнутая особая склонность сельскохозяйственного сектора экономики к кооперации. Особого внимания заслуживает современное состояние развития кооперации на селе, когда положено начало для создания условий, способствующих ее возрождению. Это связано, прежде всего, с формированием многоукладной аграрной экономики как основы хозяйствования на селе, появлением фермерства, производственных сельхозкооперативов и других новых аграрных организационных форм предпринимательства.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, предпринимательская деятельность, инновационная модель, кооперация, агробизнес, лизинг, рыночная инфраструктура, ассоциации, холдинги, кластеры, франчайзинг.

The article analyzes the international experience of cooperation and agro-industrial integration development. The state of agricultural cooperation in the countries of European Union and Asia is scrutinized. Peculiar inclination of agricultural sector of national economy towards cooperation is emphasized in the paper. The current status of cooperation in rural areas deserves particular attention, in view of foundation laid for creating conditions that contribute to its recovery. This is due, primarily, to the formation of a mixed agricultural economy as a basis countryside management, as well as to the advent of farming, production agricultural cooperatives and other modern organizational forms of agricultural entrepreneurship.

Keywords: integration, integration processes, entrepreneurship, innovative business models, cooperation, agro-business, leasing, market infrastructure, associations, holding companies, clusters, franchising.

Особлива прихильність сільськогосподарського сектора економіки до кооперування визначається декількома обставинами. По-перше, сільське господарство безпосередньо пов'язане з «живою природою», має обмежені можливості суспільного поділу праці. По-друге, працювати з «живою природою», досягаючи необхідної віддачі, має можливість тільки зацікавлений працівник, що поєднує в собі статус власника і трудівника. По-третє, значна частка у знову створюваній вартості сільськогосподарського продукту трудових витрат працівника, який володіє особливими навичками і мотивованого на кінцевий результат, високий ступінь ризику роблять цю галузь суспільного господарства малопривабливою для інвестицій. По-четверте, аграрна сфера генерує систему цінностей, яка відповідає кооперативній формі організації господарства, що зародилася в період переходу до сучасного суспільства: кооперативна форма, як ніяка інша, заснована на принципах прямої демократії.

© Табенська О. І., 2013

Варто зазначити, що кооперація в аграрному секторі практично не має альтернативи і є чи не єдиним механізмом, який підвищує ефективність сільськогосподарського виробництва або є найважливішим із таких. Цим пояснюється значний розвиток кооперативних об'єднань у сільському господарстві. В більшості розвинених країн кооперативи стали наймасовішою організацією фермерів. У Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Нідерландах, Японії кооперація в аграрному секторі – 100 %, у Франції і ФРН вона охоплює не менше 80 % усіх сільських товаровиробників [1, с. 87–94].

Проблеми та перспективи ефективного розвитку аграрної сфери на основі механізмів кооперації та агропромислової інтеграції досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: О. Біленький [4], В. Єгоров [1], А. Лубков [5], Н. Оксаніч [6], А. Папцов [2; 3].

Метою статті є дослідження сутності кооперації та агропромислової інтеграції; світового досвіду розвитку кооперації в сільському господарстві; організації збуту плодоовочевої продукції в країнах Європейського союзу; побудови сільського господарства в країнах Азії; кооперативних відносин в аграрній сфері економіки Росії; удосконалення створення селянських споживчих кооперативів.

Необхідно зазначити, що сільськогосподарська кооперація та агропромислова інтеграція розвиваються у простих і складних формах. «Складні форми об'єднань товаровиробників усуспільнюють усі сторони виробничого процесу. Прості товариства створюються фермерами з метою об'єднання зусиль у певній сфері виробництва: збуті, постачанні, фінансовому забезпеченні або використанні засобів виробництва. Прикладом повного усуспільнення виробництва можуть бути ізраїльські кібуци.

Складні форми кооперативних об'єднань зустрічаються в Німеччині, Японії, державах Східної Європи і інших країнах. Крім створення інтегрованих міжкооперативних союзів, ця закономірність реалізувалася в помітному прагненні кооперативів першого рівня до організації в регіональні, галузеві і національні об'єднання.

Наприклад, сільськогосподарська кооперація Швеції організована у національні галузеві союзи, кожен з яких включає регіональні федерації кооперативів даної галузі» [1, с. 87–94].

Основні канали збуту фермерської продукції в ЄС – переробні підприємства, оптова і роздрібна торгівля (пряме постачання продукції з ферм). Кооперативи і збутові кооперативні об'єднання посідають важливе місце в оптовому збуті плодоовочевої продукції. Вони реалізують у Франції 30 % овочів і 42 % фруктів, у Нідерландах – 85 і 80, Німеччині – 24 і 44, Великобританії – 17 і 33, Італії – 10 і 31 %.

Прикладом збутового кооперативу є East Kent Packers (EKP) – найбільший кооператив Великобританії зі збуту яблук і груш. Ефективна діяльність кооперативів забезпечується за рахунок концентрації виробництва, розвитку всієї системи маркетингу: зберігання, доробка, транспортування, реалізація продукції, інформаційно-рекламна діяльність, що дозволяє виготовляти продукцію високої якості та значно скоротити втрати.

Особлива увага у кооперативі приділяється розвитку матеріально-технічної бази, чому неабиякою мірою сприяє кредит, який виданий у період створення кооперативу під заставу майбутнього урожаю. Наявність сховищ з регульованим газовим середовищем (РГС) дозволяє 75 % продукції реалізовувати навесні, в період, коли попит на дану продукцію зростає і ціни максимальні.

Збут продукції відбувається за допомогою спеціальних служб, одна з яких займається прямим її постачанням у роздрібну торговельну мережу, інша –

в оптову. Для перевезення продукції кооператив забезпечений власним транспортом. Інформаційно-рекламна служба займається рекламою, а також постачанням фермерів ринковою інформацією (ціна, сорт, якість, обсяги реалізації) [2, с. 85–89].

Як зазначає російський вчений-економіст А. Папцов, ситуація, яка склалася на аграрних ринках Франції, зазнала значних змін у зв'язку з трансформацією виробничої моделі у конкурентоспроможне сільське господарство. Основний зміст реорганізації кооперативного сектора – вертикальна і горизонтальна інтеграція.

Кооперативи знайшли кілька шляхів адаптації до нових умов. Деякі потужні структури здійснили політику експансії на зарубіжні ринки. Група Sodiaal діяла більш успішно, орієнтуючись на виробництво продукції з високою доданою вартістю (йогурти, десерти) і поширюючи свої торгові марки в інші країни світу за допомогою франчайзингу. Більш дрібні кооперативи використали стратегію партнерства з іншими кооперативами для організації потужних переробних підприємств у межах дочірніх підприємств.

Дані структури забезпечують фермерів необхідними засобами виробництва – кормами, добривами, насінням для вирощування кормових культур, технікою, а також надають ветеринарні і консультаційні послуги.

До послуг, які надають у галузі свинарства безпосередньо господарствам, додаються функції, які сприяють вертикальній організації галузі: постачання засобів виробництва (племінна худоба, корми, техніка), забій свиней, переробка і збут м'ясних продуктів [3, с. 80–88].

Розглянемо сутність трактування поняття «інтеграція» зарубіжними вченими-економістами (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування сутності інтеграції зарубіжними вченими*

№ з/п	Вид інтеграції	Трактування сутності інтеграції	Дослідники
1	**2**	**3**	**4**
1	Інтеграція	1620 р. Інтеграція – ціле, що складено з усіх його частин в одне ціле і більше належить до логіки. 1700 р. Інтеграція – це дія або процес становлення композита як цілого шляхом поєднання окремих частин або елементів, комбінація в інтегральне ціле [4]	«The Oxford English Dictionary»
2	Інтеграція	Процес об'єднання економік груп країн при скасуванні не тільки торговельних бар'єрів, а й також проведення єдиної грошової, податкової та інших сторін економічної політики [4]	Нова Британська енциклопедія
3	Інтеграція	Зближення і підсилення взаємозалежності, інтенсифікація товарних та інвестиційних потоків [4]	Р. Гріффітс
4	Інтеграція соціалістична (планова)	Форма об'єднання технологічно взаємопов'язаних підприємств і галузей: народногосподарські комплекси, комбінати, концерни, які розглядалися керівництвом країни як інструмент більш швидкого повернення капітальних вкладень [5]	О. Родіонова
5	Інтеграція капіталістична (ринкова)	Розглядається сутність інтеграції з точки зору конкуренції, збереження прав власності і скорочення трансакційних витрат, відносини будуються на принципах економічної субординації [5]	О. Родіонова
6	Вертикальна інтеграція	Вона може бути здійснена шляхом будівництва переробних потужностей або придбання контрольного пакета акцій вже існуючих підприємств, а також бажання контролювати верхні поверхи виробничого ланцюжка для забезпечення збуту сільськогосподарської продукції, захисту від коливання цін на сировинних ринках і гнучкої реакції на запити споживачів [3]	А. Папцов

Закінчення табл.. 1

1	2	3	4
7	Горизонтальна інтеграція	Це концентрація капіталу і створення єдиної стратегії кооперативних підприємств у даній галузі. Вона може бути проведена шляхом злиття кооперативів, створення союзів або партнерств з метою скорочення витрат, більш раціонального використання потужностей і мобільності фінансових ресурсів для виходу на споживчий ринок [3]	А. Папцов
8	Вертикальна інтеграція	Дозволяє узгодити інтереси її учасників, що підтверджується практикою агропромислових комбінатів і об'єднань, які функціонували у плановій економіці [5]	О. Родіонова
9	Інтеграція соціальна	Наявність упорядкованих відносин між окремими особами, їхніми групами, організаціями, державами та іншими системами, а також сукупність процесів, які забезпечують зближення різнобічних елементів, що взаємодіють між собою в соціальній сфері [4]	В. Золотогоров
10	Інтеграція територіальна	Заснована на існуючих взаємозв'язках між виробництвами, підприємствами, галузями промисловості, які розташовані у безпосередній близькості, коли готова продукція одних із них є ресурсом для інших [4]	В. Золотогоров
11	Інтеграція торговельна	Коли у межах окремих країн і регіонів формуються зони вільної торгівлі із укладенням двосторонніх та багатосторонніх митних союзів [4]	Велика російська енциклопедія

* Сформовано автором за даними [4, с. 156–158; 5, с. 4–8].



Рис. 1. Переваги концептуальних підходів до формування системи сільської кооперації
(*Сформовано автором за даними [6, с. 62–66])

В своїх дослідженнях О. А. Родіонова зазначає, що процес інтеграції поєднує два взаємопов'язані елементи: форму і зміст. Зміст визначає кількісні і якісні характеристики, а форма встановлює організаційно-правову і управлінську рег-

ламентацію. Коли форма перестає відповідати змісту, який змінився, то ця невідповідність вирішується скиданням старої і виникненням нової форми. В даному явищі виявляється еволюція процесу. Різні форми об'єднань, як і різні інтегратори (державні, приватні, змішані), всі і важливі, і потрібні, тільки б вони працювали на модернізацію сільського господарства, на реалізацію інноваційної програми розвитку АПК [5, с. 4–8].

Необхідно визначити місце сільської кооперації в системі аграрного сектора економіки, підвищення її значення у забезпеченні фізичної доступності продовольства на основі нарощування виробництва конкурентної продукції сільського господарства і продовольства; посилення значення кооперації в стійкому соціальному розвитку села на основі підвищення зайнятості сільського населення і його доходів, які забезпечують економічну доступність продовольства.

Ми підтримуємо запропоновані російськими вченими-економістами переваги концептуальних підходів до формування системи сільської кооперації (рис. 1).

Висновки. В статті досліджено сутність кооперації та агропромислової інтеграції; світовий досвід розвитку кооперації в сільському господарстві; організація збуту плодоовочевої продукції в країнах Європейського союзу; побудова сільського господарства в країнах Азії; кооперативні відносини в аграрній сфері економіки Росії; удосконалення створення селянських споживчих кооперативів.

Варто продовжувати дослідження діяльності сільськогосподарських кооперативів у Нідерландах, які є найбільшими в Європі, особливо в молочному господарстві, квітникарстві та цукробуряковому виробництві. Учасники кооперативного руху в Нідерландах активно ведуть дискусію про напрями розвитку кооперативів. Це пов'язано зі змінами умов роботи агробізнесу і необхідності відповідної адаптації. До нових моментів варто віднести зростання кількості кооперативів і, як наслідок, необхідність пристосування до даних умов принципів управління, облік соціальних і екологічних проблем і т.д. [3, с. 80–87].

Залишаються актуальними проблеми та перспективи розвитку традиційних і нових об'єднань в АПК, досвід інтеграції та кооперації в зарубіжних країнах, законодавче регулювання діяльності агрохолдингів та корпорацій, проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз, лібералізація міжнародної торгівлі в рамках СОТ.

Бібліографічні посилання

1. **Егоров В.** Мировой опыт развития кооперации в сельском хозяйстве / В. Егоров // АПК : экономика, управление. Серия «За рубежом». – 2012. – № 1. – С. 87–94.
2. **Папцов А.** Организация сбыта плодоовощной продукции в Европейском Союзе / А. Папцов, С. Писарев // АПК: экономика, управление. Серия «За рубежом». – 2012. – № 12. – С. 85–89.
3. **Папцов А.** Кооперация в сельском хозяйстве Нидерландов / А. Папцов // АПК : экономика, управление. Серия «За рубежом». – 2013. – № 4. – С. 80–87.
4. **Біленький О. Ю.** Генезис поняття «інтеграція» / О. Ю. Біленький // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 156–158.
5. **Лубков А. Н.** Интеграция и кооперация: симбиоз или бифуркация / А. Н. Лубков, Д. С. Бобылев // Аграрный вестник Урала. Серия «Экономика». – 2009. – № 8 (62). – С. 4–8.
6. **Оксанич Н. И.** Роль сельской кооперации в реализации аграрной политики России / Н. И. Оксанич, Д. Н. Фетисов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Серия : «Кооперация и интеграция в АПК». – 2013. – № 2. – С. 62–66.

Надійшла до редколегії 05.09.2013

УДК 331.522.4

С. О. Федулова

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

У статті досліджені особливості розміщення людського капіталу та можливості забезпечення його найбільш ефективного використання, враховуючи світовий досвід регулювання розвитку людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, регіональна політика, регулювання, методи.

В статье исследованы особенности размещения человеческого капитала и возможности обеспечения его наиболее эффективного использования, учитывая мировой опыт регулирования развития человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, региональная политика, регулирование, методы.

The article studies the features of human capital allocation and the possibilities of providing its most effective usage, taking into account to worldwide experience of managing the human capital development.

Keywords: human capital, regional policy, regulation, methods.

На сьогодні в Україні та її регіонах склалася ситуація переходу від старої системи формування людського капіталу та регулювання його руху (планова підготовка фахівців державними установами професійної освіти, плановий розподіл випускників, регулювання розселення за допомогою інституту прописки, організований набір робочої сили, уніфіковані системи оплати праці, виплати районних коефіцієнтів, надання житла) до нової (ринку освітніх послуг, лібералізованого ринку житла, свобода вибору місця проживання і перебування). В цих умовах виникає необхідність визначити особливості розміщення людського капіталу та забезпечити його найбільш ефективне використання. Причому, вважаємо, що це необхідно зробити, враховуючи світовий досвід регулювання розвитку людського капіталу.

Проблема функціонування людського капіталу є предметом дослідження багатьох вітчизняних вчених. Серед них: Д. Богиня, В. Антонюк, Г. Дугінець, Т. Заяць, С. Злупко, В. Куценко, Е. Лібанова, Н. Верхоглядова, О. Макарова, С. Мочерний, В. Онікієнко, С. Пирожков, Ю. Саєнко, Л. Семів, Л. Федулова, Н. Стежко, М. Ніколайчук, О. Бородіна, О. Грішнова, А. Чухно та інші. Але слід зазначити, що проблеми ефективного формування та використання людського капіталу в умовах невизначеності української регіональної політики залишаються недостатньо дослідженими, також в Україні відсутня дієва концепція зайнятості населення як на державному, так і на регіональному рівні.

Головною метою статті є визначення особливостей розміщення людського капіталу та можливостей забезпечення його найбільш ефективного використання, враховуючи світовий досвід регулювання розвитку людського капіталу через опрацювання публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених, а також результатів дослідження, наданих у навчальних посібниках.

Підвищення просторової та кваліфікаційної мобільності населення ставить низку нових запитань перед українськими регіонами. Насамперед це питання про узгодження демографічного, трудового і міграційного балансів, про формування міського середовища, що робить українські регіони привабливими для життя і роботи. Слід відзначити необхідність розгляду міжнародного досвіду регіональної політики та управління територіями, який свідчить, що дана полі-

© Федулова С. О., 2013

тика переслідує збереження і розвиток людського капіталу через реалізацію принципів рівних можливостей для всіх регіонів. Розглянемо основні методи регіонального розвитку в деяких країнах, де в даний час здійснюється політика вирівнювання економічного розвитку регіонів. Ці методи можна розділити на такі види. По-перше, методи прямого впливу на якість людського капіталу, тобто збільшення доступності освітніх послуг, медичної допомоги населенню. По-друге, методи, спрямовані на підвищення інвестиційного потенціалу економічних суб'єктів, тобто вирівнювання доходів за рахунок їхнього перерозподілу, компенсацій, пільг, надання громадських послуг, регіонального замовлення на товари і послуги гарантованого попиту. У цих методах нагромадження людського капіталу розглядається як головна мета регіональної політики. По-третє, методи, головною метою яких є розвиток бізнесу, створення умов для регіонального економічного зростання за рахунок власних ресурсів. У цьому випадку у економічних суб'єктів створюється інвестиційний стимул завдяки зростанню попиту на робочу силу, конкуренції на ринку праці, яка гарантує віддачу на додаткові інвестиції в освіту у вигляді підвищення зарплати та кар'єрного зростання. Зростання трудових доходів, у свою чергу, сприяє збільшенню інвестицій.

Таким чином, сучасна регіональна політика базується на взаємозв'язку між накопиченням людського капіталу і економічним зростанням. Досвід європейських країн, що досягли високого рівня виробництва, демонструє важливість розвитку соціальної інфраструктури, підвищення рівня освіти та її доступності, охорони здоров'я тощо в забезпеченні економічного зростання.

Наприклад, 1985 р. у Швеції був прийнятий акт «Про регіональну політику», що проголосив поєднання економічної ефективності і соціальної справедливості (процвітання суспільства загального добробуту). Основними цілями регіональної політики стали:

– стимулювання підприємницької активності;
– збалансований демографічний розвиток територій;
– забезпечення зайнятості, соціальних послуг і необхідної якості навколишнього середовища в будь-якій частині країни [2].

Зазначимо, що в унітарних європейських країнах повноваження регіонів у розробці соціально-економічної політики обмежені. У федеративних країнах – США, Канаді – повноваження регіонів більші. Поряд із політикою вирівнювання на федеральному рівні, на рівні регіонів реалізується самостійна політика соціально-економічного розвитку, що впливає на привабливість регіону, підвищення якості життя [1].

Так, інвестиційна політика, яка повинна спрямовуватися на зниження виробничих витрат у деяких регіонах, веде до створення економічно виправданих робочих місць. Вона включає пільгове оподаткування бізнесу (Канада, США, Норвегія, Швеція), кредитування (Канада, Швеція, Фінляндія), компенсацію «північних» витрат на працю (Канада, Швеція), субсидування транспортних витрат (Фінляндія, Швеція) і державні інвестиції в розвиток транспортної інфраструктури та інших комунікацій (Швеція, Канада) [2; 3].

У депресивних регіонах поширюються заходи, що заохочують кластерний розвиток: створення за рахунок державних коштів промислових зон, які потім здаються в оренду приватним фірмам; створення державних інвестиційних компаній щодо регіонального розвитку, які здійснюють венчурне фінансування промислових досліджень і освоєння нової продукції, стимулювання окремих проблемних районів. Завдяки стратегії реструктуризації виробництва задовго до виснаження природних ресурсів, зокрема, нафтових родовищ на Алясці (США),

створюються робочі місця в переробних виробництвах. Це в довгостроковому періоді забезпечує рентабельність виробництва, зниження державних витрат на соціальну допомогу, реалізацію деталізованих програм забезпечення доходів економічних суб'єктів, що вимагають високих витрат як на стадії розподілу державних коштів, так і на стадії контролю за ефективністю розподілу і використання.

Показовим є вплив людського капіталу на зростання економіки на прикладі Японії. У країні, що дотримується століттями ізоляціоністської політики, завжди був високий рівень людського капіталу, включаючи освіту і тривалість життя. У Японії розвиток людського капіталу розглядається як пріоритетний напрям інформаційно-технічної революції і користується державною підтримкою.

В Японії витрати на перепідготовку одного інженера втричі менші, ніж пошук і прийом на роботу нового [5]. Такий підхід пояснюється тим, що процес упровадження нових технологій повинен бути динамічним і вимагає постійного оновлення знань. Причому, часто виявляється, що перепідготовка працівника буде вигіднішою, ніж його заміна. Так, японські фірми через кожні 1,5–2 роки проводять ротацію кадрів: кожного працівника намагаються розвинути всебічно, в нього «вкладають» гроші, навчають нової професії і забезпечують його професійний ріст. Японські працівники мають довічно гарантовану роботу і більше 30 % оплати їхньої праці залежить від прибутку фірми. Тому в кожному технічному нововведенні японський робочий бачить і свій майбутній успіх.

Досить цікавим є також приклад Німеччини, яка за рівнем економічного розвитку, величиною економічного потенціалу, часткою в світовому виробництві, ступенем залучення до міжнародного розподілу праці та іншими найважливішими критеріями належить до числа найбільш високорозвинених держав світу [6, с. 55]. До тих країн світу, які, не маючи великих запасів корисних копалин і особливо сприятливих умов для сільськогосподарського виробництва, зуміли досягти національного економічного успіху завдяки використанню таких факторів економічного зростання, як:

– досягнення науково-технічного прогресу;

– висока якість «людського капіталу» (рівень освіти, професійна структура, соціальний склад, стан здоров'я);

– активна участь у світових господарських зв'язках, розумна внутрішня економічна політика.

У Німеччині витрати на освіту в два рази перевищують витрати на військові потреби, а всі вкладення в розвиток людини більші, ніж військові витрати в 15–20 разів [6, с. 59].

У низці європейських країн, у тому числі в Німеччині, спостерігаються проблеми, пов'язані з тим, як простимулювати приватні фірми вкладати кошти в людський капітал. Як правило, ці проблеми вирішуються за участю держави. У Німеччині реалізуються програми спільної підготовки фахівців вузами і компаніями (взаємодія на етапі організації навчального процесу), наприклад, існує центр професійної освіти концерну «Сіменс». Такий метод дозволяє більш ефективно вести підготовку майбутніх фахівців, щоб вони відразу отримали практичні навички роботи і після закінчення навчального закладу могли б оперативно вливатися у виробничий процес та підвищувати його ефективність. Також з боку держави в Німеччині ведеться політика професіоналізації освіти, скорочення спеціальностей у рамках багатопрофільного навчання.

Основні інструменти регулювання процесів формування та використання людського капіталу в деяких країнах світу наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні інструменти регулювання процесів формування та використання людського капіталу в деяких країнах світу*

Країна	Прояв проблеми	Методи	Ефективність
США	1. Постійно зростаючі ціни на освіту	Формування культу освіти в країні, зустрічі Президента з кращими студентами та викладачами, популяризація американської системи освіти в світі. Оцінка успішності навчальних програм у підготовці фахівців. Періодичні дослідження професійної кар'єри випускників. Використання результатів для оцінки і коректування програм	Витрати на отримання освіти сприймаються населенням як вигідні ін.-вестиції. Інвестування у вищу освіту окупається. Ті, хто отримали диплом, заробляють, як правило, в 4 рази більше, ніж ті, у кого його немає
	2. Контроль за процесом відтворення людських ресурсів, унаслідок великої залежності економіки країни від накопичення та характеру використання людського капіталу	Фінансування освіти, медичного страхування, малоформатних програм. Залучення до інвестування в людський капітал населення і приватного бізнесу	Закріплення і розвиток досягнутих переваг, створення сприятливих умов для підтримки і накопичення людського капіталу
Німеччина	1. Проблема стимулювання вкладення інвестицій приватного бізнесу в людський капітал	Програми спільної підготовки фахівців вузами і компаніями (взаємодія на етапі організації навчального процесу)	Продуктивна підготовка фахівців до практичної діяльності, навчання майбутніх кадрів відповідно до вимог підприємств
	2. Активний розвиток галузі дослідно-конструкторських розробок для машино- і автомобілебудівної промисловості, від яких залежить конкурентоспроможність країни	Професіоналізація освіти, скорочення спеціальностей у рамках багатопрофільного навчання	Навчання спеціалістів з метою забезпечення розвитку галузей промисловості, від яких залежить добробут країни. Здобуття освіти, що відповідає вимогам економіки
Японія	1. Постійне старіння знань унаслідок швидкого розвитку нових технологій. Вимога постійної перепідготовки кадрів	Постійне підвищення кваліфікації працівників. Інвестування перепідготовки працівників кожні 1–1,5 року	Витрати на перенавчання старих працівників значно дешевші, ніж прийом і навчання кваліфікованих робітників
	2. Скорочення робочого часу і подовження відпусток призвели до застою в економічному розвитку	Збільшення робочого часу. Зростання народжуваності. Дозвіл на імміграцію	Активна політика щодо реалізації цих методів поки що не ведеться
Китай	1. Незначний відсоток управлінських ресурсів за великого обсягу дешевої робочої сили 2. Відставання в області знань і нових технологій	Популяризація початкової освіти, продовження професійно-технічного навчання. Розвиток мережевої освіти і програм заочної освіти	Поступове нарощування людського капіталу, що сприяє економічному розвитку країни. Ефективність здійснених методів ще не можна оцінити повною мірою
Південна Корея	Вихід країни на лідируючі позиції з розвитку науки і техніки, за рахунок якої і розвивається економіка	Масові інвестиції в передові галузі науки і техніки. Великі вкладення в науку приватного бізнесу. Великі вкладення в освіту, позбавлення освітніх установ від податків	Високий культурний та освітній рівень розвитку країни

*Складено автором на основі [3; 4; 7]

Досвід Китаю, який володіє найбагатшим людським капіталом у світі, що є найсильнішим з усіх його національних стратегічних ресурсів, також заслуговує на увагу. За останній рік китайський уряд потроїв суму коштів, що виділяються на науку [6]. До 2020 року планується збільшити фінансування науки і фундаментальних досліджень у 4 рази і досягти рівня США. Такі потужні інвестиції повинні посприяти накопиченню і серйозному примноженню людського капіталу, а також виходу країни на новий щабель розвитку.

Південна Корея уособлює чудову історію успіху: за одне покоління жителі Південної Кореї, керовані військовими диктаторами протягом 40 років, побудували 13-у за величиною економіку в світі, а також найбільш життєздатну демократію в Азії [7, с. 125]. При низькому рівні і якості людського капіталу інвестиції у високотехнологічні галузі не дають віддачі, тому Південна Корея зробила ставку на інвестиції в людський капітал, в освітній його частині, що й дозволило їй створити зразок «економіки знань». Фундаментом для формування людського капіталу тут є висока культура основної маси населення країни. Керівництво країни чітко розуміє, що саме розвиток освіти і науки є фундаментальною передумовою успішного економічного розвитку. У країні є 408 вищих навчальних закладів і коледжів, 3,5 млн. студентів – з них 32 % отримують інженерну освіту. За питомою вагою студентів країна посідає одне з провідних місць у світі. Крім державних, досить суттєві приватні вкладення в розвиток науки за рахунок пожертвувань найбільших корпорацій країни. Згідно з планами уряду, до 2014 року країна планує ввійти до п'ятірки країн з розвиненою наукою і технікою. З цією метою плануються значні інвестиції в найбільш передові галузі науки і технології, обсяг витрат на НДДКР складе до 3,5 % ВВП [6]. Діяльність державних навчальних закладів у Південній Кореї не оподатковується, недержавних – не оподатковується в частині реінвестованих коштів в освітній процес. Отже, південнокорейський рецепт успіху обумовлюється приватним підприємництвом, інноваціями та якістю продукції: Samsung і Hyundai, а не низькі заробітні плати є рушіями зростання Південної Кореї. Інший ключ до успіху Південної Кореї знаходиться в добре збалансованих відносинах між стабільними урядами і приватним сектором.

Висновки. Аналіз існуючого досвіду регулювання процесів формування та використання людського капіталу надав можливості визначити, що при розробці регіональної політики, спрямованої на формування людського капіталу, необхідні такі умови. По-перше, зацікавленість регіональних влад у залученні робочої сили, тобто існування конкуренції між регіонами за приплив населення. По-друге, достатність регіональних доходів для ефективного проведення соціальної політики. Ці умови визначаються регіональною інвестиційною політикою, розподілом природної ренти. Міграційна політика держави, як комплекс стимулів і обмежень на переміщення, а також готовність суспільства контролювати процес розподілу регіональних доходів, включаючи його освітній рівень, ступінь громадянської відповідальності та ін., виступають соціальними рамками цього процесу.

З досвіду європейських країн можна зробити висновок, що на сьогодні на базі теорії і практики розвитку людського капіталу формується і вдосконалюється успішна парадигма розвитку США та провідних європейських країн. На основі теорії і практики людського капіталу Швеція модернізувала свою економіку і повернула на початку XXI ст. лідерські позиції у світовій економіці. Фінляндія за історично короткий період часу зуміла перейти від, в основному, сировинної

економіки до інноваційної економіки. Підсумовуючи, зазначимо, що сучасна регіональна політика базується на взаємозв'язку між накопиченням людського капіталу й економічним зростанням. Досвід США, Німеччини, Японії, Китаю, Південної Кореї, які досягли високого рівня виробництва, демонструє важливість розвитку соціальної інфраструктури, підвищення рівня освіти та її доступності, охорони здоров'я тощо в забезпеченні економічного зростання.

Отже, цілеспрямоване формування людського капіталу на рівні держави почалося в країнах Заходу від середини 60-х років минулого століття. Цей процес був зведений у ранг державної економічної політики багатьох країн. Необхідно зазначити, що у цей же період часу в розвинених країнах були прийняті серії законів, що стимулюють діяльність держави і підприємців, спрямовані на розвиток людського капіталу, які заохочують компанії до інвестицій у людину шляхом відповідних податкових послаблень, пільгових кредитів, громадського заохочення через пресу, радіо, телебачення.

Проте, необхідність регулювання процесів формування та використання людського капіталу вимагає визначення присутніх (явним чи неявним чином) суб'єктів, виявлення і узгодження їхніх цілей та інтересів. Інтенсивне нарощування людського капіталу відбувається на тих територіях, де діють потужні суб'єкти (які володіють стратегіями та програмами дій, а також фінансами) і де уявлення про майбутнє, цілі та інтереси різних суб'єктів узгоджені.

Бібліографічні посилання

1. **Беккер Г.** Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 115–116.
2. **Волков А.** Швеция: инвестиционная модель в действии: Экономика Швеции. «Шведская модель». Шведские инвестиции в российские предприятия // Современная Европа. – 2005. – № 3. – С. 54–62.
3. **Карлсон А.** Шведский эксперимент в демографической политике: Гуннар и Альва Мюрдали и межвоенный кризис народонаселения : пер. с англ. / А. Карлсон – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2009. – 312 с.
4. Людський потенціал економіки України : монографія [О. В. Стефанишин]. – Львів : Видав. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2006. – 315 с.
5. **Симхович В.** Истоки современной японской системы управления / В. Симхович // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 6. – С. 114–120.
6. **Стежко Н. В.** Світовий досвід формування та розвитку людського капіталу / Н. В. Стежко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Сер. «Економічні науки». – Кіровоград : КНТУ, 2011. – Вип. 20. – Ч. 1. – С. 151–160.
6. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса : учеб. пособ. под ред. В. П. Колесова и Т. Маккинли. – М. : Права человека, 2008. – 464 с.

Надійшла до редколегії 26.09.2013

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 519.862.6:336.71

О. С. Билашенко
ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»

АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В настоящей работе предложен алгоритм построения эффективной системы поддержки принятия решений, основой которой являются: моделирующий вычислительный комплекс, информационно-математическое обеспечение комплекса и сам объект, представленный в виде модели прогнозирования эффективности работы банка в зависимости от уровня корпоративного управления.
Ключевые слова: корпоративное управление; моделирование; банк; прогнозирование.

У даній роботі запропоновано алгоритм побудови ефективної системи підтримки прийняття рішень, основою якої є: моделюючий обчислювальний комплекс, інформаційно-математичне забезпечення комплексу і сам об'єкт, представлений у вигляді моделі прогнозування ефективності роботи банку в залежності від рівня корпоративного управління.
*Ключові слова:*корпоративне управління, моделювання, банк, прогнозування.

The given paper offers an algorithm for the formation of an effective decision-making support system based on the following: a modeling computational complex, information and mathematical provisions of the complex and the object of research itself presented as a model for prediction of bank performance efficiency depending on the level of corporate governance.
Keywords: corporate governance; modeling; bank; forecasting.

Прогнозирование эффективности работы банка – неотъемлемая часть сложного процесса управления. Выбор ошибочных управленческих решений из-за недостаточной их научной обоснованности может привести к негативным последствиям, дорогим потерям. Поэтому общая формула «управлять – значит предвидеть» особенно справедлива для динамических процессов финансовых организаций.

В силу специфики развития банковской системы, возникает необходимость в выработке такого аппарата прогнозных разработок, которые вместе с аналитическими методами могли бы быть применены на практике для построения адекватной модели прогнозирования результатов финансовой деятельности банков.

Вопросы влияния корпоративного управления на эффективность деятельности корпорации рассматривали ведущие отечественные и зарубежные ученые: О. М. Костюк [9], М. В. Самосудов [4], А. Н. Асаул [7], С. Б. Барнгольц [5], И. А. Бланк [6], А. Д. Радыгин [8] и другие.

Однако научные основы прогнозирования как инструмента обеспечения эффективного корпоративного управления в банках исследованы недостаточно. Сложность, недостаточная изученность и нерешенность на теоретическом, методологическом и прикладном уровнях вопросов прогнозирования эффективности финансовой деятельности банка в зависимости от уровня корпоративного управления обусловили выбор темы исследования, подтверждают его актуальность, определяют его цели и задачи.

© Билашенко О. С., 2013

Основным методом исследования сбалансированных процессов корпоративного управления и функционирования банка является экономико-математическое моделирование, а основным инструментом таких исследований является моделирующий комплекс, создаваемый на базе ЭВМ.

Процесс моделирования включает четыре системообразующих элемента:

1) субъект прогнозирования – системный аналитик;

2) объект прогнозирования – уровень корпоративного управления в банке;

3) предмет прогнозирования – показатели финансовой деятельности банка;

4) модель, описывающая отношения между объектом прогнозирования и субъектом [1, с. 20].

Предлагаем собственную методику проведения перспективного прогнозирования эффективности работы банка, информационной базой для проведения которого сформирована на этапе аналитического исследования матрица наблюдений. Алгоритм проведения такого предсказания, по нашему мнению, требует некоторых вполне определенных этапов: I – постановка экономических задач, формирование целей исследования, системы ссылок, гипотез и разработки концептуальной модели, II – разработка математической модели; III – разработка компьютерной модели и программирования; IV – анализ результатов и использования модели для прогнозирования эффективности деятельности банка.

На первом этапе – постановка проблемы эффективной работы банка и разработка концептуальной модели – обосновываются цель, задачи, принципы, функции, подходы перспективного прогнозирования.

Цель прогнозирования – сценарное предсказания будущего состояния динамичного роста уровня развития банка, учитывает как сложившиеся тенденции, так и намеченные цели, оценку возможных последствий выбранных мер управления банком.

Основой прогнозов является разработка сценариев перспективного развития, в основу которых должны быть положены достоверные ситуации будущего развития банковской системы.

Достижение поставленной цели предполагает решение таких основных задач: четкое определение показателей, характеризующих уровень эффективности работы банка, который будет служить ориентиром для дальнейшей разработки отдельных программ повышения экономического саморазвития, выбор методических приемов их определения в динамике и трендов изменения в течение прогнозного периода.

Основными функциями прогнозирования являются:

– научный анализ экономических процессов и тенденций;

– исследование объективных связей экономических явлений развития банка в конкретных условиях в течение определенного периода;

– оценка объекта прогнозирования;

– выявление альтернатив экономического развития;

– накопление научного материала для обоснования целевых мероприятий управления банком.

Именно реализация данных функций прогнозирования позволяет определить общие и специфические подходы, составляющие его научную основу: исторический и комплексный [2, с. 156]. Так как данные подходы взаимосвязаны и взаимно дополняют друг друга, то для обеспечения комплексного прогнозирования уровня эффективности деятельности банка считаем целесообразным их совокупное использование.

В процессе подготовки входной информации следует использовать методы теоретической и математической статистики. Для того, чтобы найти главные

части и связи системы, следует сосредоточить внимание на таких важных моментах:

1) понять особенности функционирования банка и определить характеристики основных подсистем;

2) анализируются и оцениваются входные данные, полученные в результате предварительно проведенного анализа уровня корпоративного управления;

3) выделяются важнейшие показатели, характеризующие уровень корпоративного управления в банке;

4) с позиции системного подхода изучается структура банка и устанавливаются важные взаимосвязи между уровнем эффективности работы банка и уровнем корпоративного управления;

5) избираются и обосновываются основные показатели и система гипотез, объясняющих поведение банка с точки зрения эффективности работы, на основе которых будет происходить дальнейшая формализация.

На этом этапе моделирования широко применяются качественные методы описания систем, знаковые и языковые модели. Такое приближенное изображение системы называют концептуальной моделью.

Входной информационной базой для прогнозирования результатов финансовой деятельности банка является матрица наблюдений, сформированная на этапе аналитического исследования, содержит наиболее полную характеристику исследуемого объекта и учитывает главные требования к системе оценочных показателей. Следует отметить, что для обеспечения одного из требований оценочных показателей необходимо выделить из многочисленного набора диагностических переменных тот набор показателей, которые имеют наибольший вес для прогнозирования, функционирования и развития всех сфер банка. На основе рассчитанных коэффициентов корреляции проводим разбиение множества признаков на подмножества с учетом основных свойств: 1) сильная корреляция признаков внутри каждой группы, 2) некоррелированности или слабая корреляция между признаками, входящих в разные группы. Выбирая по одному элементу из каждой группы, получаем набор признаков с ценными свойствами для прогнозирования всех подсистем в банке. Это будут признаки некоррелированные или слабо коррелированны друг с другом, зато сильно коррелированны с признаками групп, представляемых ими.

Таким образом, в методику прогнозирования включаем систему показателей, характеризующих объемы, структуру, качество и эффективность использования экономических и человеческих ресурсов, которые можно будет получить путем математической обработки первичных данных официальных статистических материалов Национального банка Украины, Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, министерств и ведомств, научно-исследовательских институтов, собственных наблюдений и т.п.

На втором этапе – разработка математических моделей – происходит дальнейшая формализация проблем эффективной работы банка и выражения ее в виде конкретных математических соотношений, формул, уравнений и неравенств.

Алгоритмы построения математической модели предусматривают следующие структурные элементы:

1) выбор из уже существующих методов или разработка уникального метода решения задачи. Как правило, метод заключается в применении специально разработанных приемов для решения задач данного типа. Если известных методов не существует, или существующие не могут быть применены для конкретной задачи, то необходимо разработать подходящий метод самостоятельно;

2) разработка алгоритма для численного решения задачи в соответствии с выбранным методом – один из важнейших этапов в процессе моделирования,

так как от качества разработанного алгоритма зависит количество затраченного времени и ресурсов для решения поставленной задачи. Если разработанный оптимальный алгоритм, то решение задачи будет наиболее эффективным;

3) использование математической модели для составления прогнозов регионального развития;

4) оценка полученных результатов;

5) проверка адекватности математической модели. При необходимости проводится корректировка модели путем уточнения математических методов.

Остановимся подробнее на каждой из предложенных стадий математического моделирования. Для прогнозирования роста прибыльности банка в зависимости от уровня корпоративного управления предлагаем применить регрессионный анализ, используя метод экстраполяции трендов, что позволит определить тенденцию изменения показателей развития во времени и описать фактическую усредненную тенденцию изменения аналитических показателей заданных временных рядов. Прогнозное значение показателей эффективности можно получить с помощью трендовой модели, в которой учтены две составляющие: детерминированная, формирующаяся под влиянием учтенных известных факторов и стохастическая, которая возникает в результате случайных неучтенных факторов.

$$y_t = f(t,a) + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где $f(t,a)$ – детерминированная компонента процесса;

ε_t – стохастическая компонента процесса.

Компонента $f(t,a)$, которая строится на основе временного статистического ряда, будет описана рядом зависимостей (линейной, квадратичной, степенной экспоненциальной, гиперболической и др.), вид которых выбирается согласно характеру изменения значений показателей за период предыстории. Случайная компонента ε_t, не коррелируя с $f(t,a)$, необходима для уточнения (корректировки) прогнозных значений, полученных на основе экстраполяции тренда.

Предположим, что тенденции развития банка в прошлом, не претерпевают значительных изменений в будущем, то есть влияние стохастической компоненты будет минимальным ($\varepsilon_t \to \min\limits_t \to 0$), и расчет прогноза можно осуществить на основе экстраполяции тренда – зависимости:

$$y = f(t). \quad (2)$$

С учетом временных отрезков предыстории и горизонта прогнозирования ($t=n+m$), уравнение будет иметь вид:

$$y_{n+m} = f(n+m), \quad (3)$$

где n – количество лет заданного временного ряда (предыстории);

m – количество лет прогнозного периода (горизонта прогноза).

Следующий шаг в построении математической модели – выбор качественных уравнений временного тренда, которые объективно описывали зависимости для каждого показателя от времени t. Выбор наиболее подходящего типа аппроксимации осуществляется на основе предварительного анализа временных рядов данных. Характеристикой, которая будет служить индикатором правильности выбора вида уравнения тренда, является коэффициент аппроксимации ($0 \le R^2 \le 1$), значение которого отражает близость значения линии тренда к фактическим данным. Линия тренда наиболее соответствует действительности, если коэффициент аппроксимации приближаются к единице ($R^2 \to 1$).

Подставив в уравнении (1) выбранное уравнение тренда, получим математическую модель прогнозирования первичных показателей, характеризующих уровень корпоративного управления банком.

Если функция $f(t,a)$, аппроксимирующая исследуемый процесс, является нелинейной (степенной или показательной), то для оценки параметров трендовых моделей необходимо осуществить предварительную процедуру логарифмирования уравнения тренда, что приведет к линейной по параметрам функции.

Для обеспечения принципов комплексности и системности модель корпоративного управления банком следует рассматривать как многомерный процесс, который происходит под влиянием многих факторов.

В общем виде линейную по параметрам многофакторную модель можно представить в виде [31, с. 232].

$$y_t = a_0 + a_1 f_1(t) + a_2 f_2(t) + \ldots + a_m f_m(t) + e_t, \quad (4)$$

где $a_i (i = 0, \ldots, m)$ – неизвестные оценки параметров a_i;

$e_t (t = 1, \ldots, n)$ – отклонения (оценки ошибок ε_t);

$f_i(t)$ – функции динамики влияния соответствующих факторов в момент *t*.

В дальнейших выкладках значение функции $f_i(t)$ обозначим через X_{tj} и будем рассматривать как независимые факторы. Поэтому уравнение многофакторной модели запишется:

$$y_t = a_0 + a_1 x_{1t} + a_2 x_{2t} + \ldots + a_m x_{mt} + e_t, t = \overline{1,n}. \quad (5)$$

В векторной форме уравнения многофакторной линейной по параметрам модели имеет вид:

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + \ldots + a_m X_m + e, \quad (6)$$

а в координатной:

$$y_t = a_0 + a_1 x_{t1} + a_2 x_{t2} + \ldots + a_m x_{tm} + e_t, t = \overline{1,n}. \quad (7)$$

Фактор $X_i (i = \overline{1,m})$ есть некоторая детерминированная функция от времени, то есть неслучайной величиной.

Матрица наблюдений за факторами за период $t = \overline{1,n}$ лет включает фактический фактор, и будет представлена в виде:

$$X = \begin{bmatrix} 1 & x_{11} & \cdots & x_{1m} \\ 1 & x_{21} & \cdots & x_{2m} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ 1 & x_{n1} & \cdots & x_{nm} \end{bmatrix}. \quad (8)$$

1. Оценка параметров многофакторной модели

Для анализа модели, а, по сути анализа данных, предлагаем использовать метод наименьших квадратов (МНК).

$$\begin{cases} na_0 + \sum X_1 a_1 + \sum X_2 a_2 + \ldots + \sum X_m a_m = \sum Y \\ \sum X_1 a_0 + \sum X_1^2 a_1 + \sum X_1 X_2 a_2 + \ldots + \sum X_1 X_m a_m = \sum X_1 Y \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ \sum X_m a_0 + \sum X_1 X_m a_1 + \sum X_2 X_m a_2 + \ldots + \sum X_m^2 a_m = \sum X_m Y. \end{cases}, \quad (9)$$

где $\sum X_i X_j = \sum_{i=1}^{n} x_{ti} x_{tj}$

Разделим первое уравнение (9) на n и выразим a_0 через другие параметры. Получим:

$$a_0 = \overline{Y} - a_1 \overline{X_1} - \ldots - a_m \overline{X_m}. \quad (10)$$

Исключим a_0 из других уравнений. После несложных преобразований получим систему:

$$\begin{cases} \beta_1 + r_{12}\beta_2 + \ldots + r_{1m}\beta_m = r_{yx_1} \\ r_{21}\beta_1 + \beta_2 + \ldots + r_{2m}\beta_m = r_{yx_2} \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ r_{1m}\beta_1 + r_{2m}\beta_2 + \ldots + \beta_m = r_{yx_m} \end{cases}, \quad (11)$$

где r_{ij} – коэффициент корреляции между независимыми переменными X_i и Xj;

r_{yxi} – коэффициент корреляции между Y_i и Xi;

$\beta_i = a_i \frac{\sigma_{x_i}}{\sigma_y}, (i = 1, \ldots, m)$ – неизвестные искомые параметры (бета-коэффициенты).

Матрица коэффициентов при неизвестных β_i в системе (11) состоит из парных коэффициентов корреляции между независимыми факторами.

Коэффициенты корреляции между независимыми переменными X_i и X_j рассчитываем по формуле:

$$r_{ij} = \frac{\mathrm{cov}(X_i, X_j)}{S_{x_i} S_{x_j}}, \quad (12)$$

$$\text{при этом } \mathrm{cov}(X_i X_j) = \frac{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \overline{x_i})(x_j - \overline{x_j})}{n}, \quad (13)$$

где $\overline{x_i}, \overline{x_j}$ – среднее арифметическое переменных X_i и X_j;

S_i, S_j – стандартное отклонение независимых переменных X_i и X_j соответственно.

Формула коэффициента корреляции приобретает вид:

$$R = [r_{i,j}] = \begin{cases} r_{ij}, для \cdot i \neq j \\ 1, для \cdot i = j \end{cases}, \quad . \quad (14)$$

Таким образом, в общей форме матрица корреляции будет иметь следующий вид:

$$R = \begin{bmatrix} 1 & r_{12} & \cdots & r_{1j} & \cdots & r_{1n} \\ r_{21} & 1 & \cdots & r_{2j} & \cdots & r_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \\ r_{i1} & r_{i2} & \cdots & 1 & \cdots & r_{in} \\ \cdots & \cdots & \cdots & r_{ij} & \cdots & \cdots \\ r_{n1} & r_{n2} & \cdots & r_{nj} & \cdots & 1 \end{bmatrix} (i, j = 1, 2, \ldots, n), \quad (15)$$

Прежде чем решать систему и находить значения β_i, нужно проанализировать эту матрицу. Если фактор X_i линейно связан с фактором X_j, то в этой матрице строка i будет пропорциональна строке j, а элемент r_{ij} по модулю будет равен единице. В этом случае матрица системы становится выражена и система или не имеет решений, или их бесчисленное множество. Конечно, точного равенства

$r_{ij} = \pm 1$ не будет, но возможна близость к плюс или минус единице. В этом случае система становится плохо определенной и соответствующее решение приводит к смещению оценок параметров.

Из системы (11) найдем бета-коэффициенты, показывающие, на сколько своих квадратичных отклонений изменится Y, если независимый фактор Xi изменится на одно свое квадратическое отклонение.

Следующим шагом является расчет средних квадратических отклонений факторов:

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{(y_t - \hat{y}_t)^2}{m}},\ \sigma_{x_i} = \sqrt{\frac{(x_{tx_i} - \hat{x}_{ti})^2}{m}}, \tag{16}$$

где m – количество параметров a_i.

Используя рассчитанные значения бета-коэффициентов и квадратичных отклонений, можно определить исходные коэффициенты регрессии $a_i (i = \overline{1,m})$ по формуле:

$$a_i = \beta_i \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_i}}. \tag{17}$$

Подставляя полученные значения коэффициентов аи в уравнение регрессии (4), получим математическое выражение линейной по параметрам многофакторной модели. Экономический смысл коэффициентов a_i заключается в том, что они показывают, на сколько единиц изменится фактор Y, если независимый фактор X_i изменится на единицу. По данной методике рассчитываются коэффициенты математической модели корпоративного управления банка: $X_1, X_2 \ldots, X_m$.

Следует отметить, что при идентификации модели могут возникнуть такие ошибки, приводящие к получению ложных параметров:

1) неправильный выбор вида тренда, т. е. класса функции *f(t)*;

2) неправильное постулирование закона распределения и свойств стохастической составляющей.

Поэтому после построения модели перейдем к анализу и обоснованию ее адекватности.

2. Проверка адекватности многофакторных моделей.

Важным моментом многофакторных моделей является установление влияния независимого фактора X_i на Y. Этот вопрос важен как для выяснения степени влияния факторов, так и с точки зрения возможности упрощения модели. Если некоторый фактор несущественно влияет на Y, его можно исключить из модели и тем самым упростить модель. При этом модель нужно перечислить.

Существенность влияния фактора X_i на Y будем оценивать с помощью проверки существенности отличия от нуля коэффициента a_i. Если коэффициент $a_i \neq 0$, то фактор X_i существенно влияет на Y, в противном случае его влияние небольшое и может быть исключено из модели. Но для полного анализа нужно проверить все возможные комбинации факторов, так как влияние одного фактора может меняться в зависимости от присутствия одного или нескольких комбинаций других факторов. В модель включаются все факторы, а затем постепенно отбрасываются несущественные, до тех пор, пока не останутся те, влияние которых статистически доказано.

Еще одна проблема, которую нужно решить, – наличие мультиколлинеарности – линейной связи между факторами $X_1, X_2 \ldots, X_m$ многофакторной модели. Сильная мультиколлинеарность между факторами приводит к таким последствиям:

1. Падение точности оценивания, когда:
– ошибки некоторых конкретных оценок становятся очень большими;
– ошибки сильно коррелируют друг с другом;
– выборочные дисперсии резко возрастают.
2. Введение в анализ тех или иных переменных оказывается некорректным.
3. Высокая чувствительность оценок коэффициентов к особенностям выборочных данных [3, с. 234].

Для измерения мультиколлинеарности предлагаем использовать метод Феррара-Глобера:

$$\chi^2 = -\left[n-1-\frac{1}{6}(2m+5)\right]\ln|r|, \tag{18}$$

где r – матрица коэффициентов парных корреляций между факторными признаками.

Полученное значение сравнивается с табличным при *0,5m (m – 1)* степенем свободы и уровнем значимости α. Если $\chi^2_{факт} > \chi^2_{табл}$, то существует общая коллинеарность. Для проверки гипотезы о наличии частичной мультиколлинеарности используем критерий Стьюдента, который позволяет проверить существенность отдельных коэффициентов корреляции факторных признаков.

Вычислим для каждого коэффициента a_i значение критерия Стьюдента, используя формулу:

$$t_{a_i}^{рас.} = \frac{|a_i|}{\sigma_{a_i}}. \tag{19}$$

Поскольку элемент обратной матрицы b_{ii}^{-1} равен:

$b_{ii}^{-1} = \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2}\text{cov}(a_i, a_i), (i = 0,1,\ldots,m),$ то получим: $\sigma_{a_i}^2 = \text{cov}(a_i, a_i) = \sigma_\varepsilon^2 b_{ii}^{-1}$

$$\text{или } \sigma_{a_i} = \sigma_\varepsilon\sqrt{b_{ii}^{-1}}. \tag{20}$$

Среднее квадратическое отклонение σ_ε препятствий ε_t нам неизвестно. Заменим его средним квадратичным отклонением ошибок ε_t. Для этого находим теоретические значения наблюдений $y_t = a_0 + a_1 x_{1t} + \ldots + a_m x_{mt}, t = 1,2,\ldots,n,$ а также отклонения (оценки помех) $e_t = y_t - \hat{y}_t, t = 1,2,\ldots,n.$ Тогда несмещенная дисперсия этих отклонений будет равна: $\text{var}(e_t) = \frac{\sum e_t^2}{n-m-1}$ и $\sigma_e = \sqrt{\frac{\sum e_t^2}{n-m-1}}$.

Подставляя это выражение вместо σ_ε, а затем в выражение для t_{a_i}, получим:

$$t_{a_i} = \frac{a_i}{\sqrt{b_{ii}^{-1}\sum e_t^2}}\sqrt{n-m-1}. \tag{21}$$

Для проверки существенности отклонения a_i от нуля нужно сравнить полученное значение с критическим $t_{кр.}(\alpha, k = n-m-1)$.

Если $t_{a_i} < t_{кр.}$, то фактор X_i несущественно влияет на Y и его можно исключить из модели. В противном случае его надо оставить. При решении проблемы лишних факторов отвергают не все несущественные факторы, а только те, для которых значение критерия Стьюдента минимальное по модулю, так как иногда

в формуле (21) коэффициент a_i берут без модуля. Затем снова пересчитывают модель и процедуру повторяют.

Для подтверждения адекватности модели следует провести дисперсионный анализ, для чего рассчитаем различные суммы квадратов отклонений:

1. Общая сумма квадратов отклонений уровней y_t от их среднего значения будет равна: $SS_з = \sum_{t=1}^{n}(y_t - \bar{y})^2$ и она имеет $n - 1$ степеней свободы.

2. Сумма квадратов отклонений уровней, исчисленных по уравнению регрессии, от средней (сумма квадратов обусловлена регрессией) равна: $SS_p = \sum_{t=1}^{n}(\hat{y}_t - \bar{y})^2$. Эта сумма будет иметь m степеней свободы.

3. Сумма квадратов отклонений фактических значений уровней от теоретических (сумма квадратов ошибок e_t) равна: $SS_n = \sum_{t=1}^{n} e_t^2 = \sum_{t=1}^{n}(y_t - \hat{y}_t)^2$. Она имеет $n - m - 1$ степеней свободы.

Между этими суммами существует зависимость: $SS_p = SS_з - SS_n$.

Расчетное значение критерия Фишера ($F^{роз.}$) вычисляется по формуле:

$$F = \frac{MSS_p}{MSS_n},$$

где $MSS_p = \frac{SS_p}{k_p}$ – дисперсия регрессии, при $k_p = m$;

$MSS_n = \frac{SS_n}{k_n}$ – дисперсия ошибки, при $k_n = n - m - 1$.

Сравнивая расчетное значение с критическим, делаем выводы:

1) если $F^{роз} \le F^{кр}$, то надо принять нулевую гипотезу об отсутствии линейной связи между Y и избранными независимыми факторами;

2) если $F^{роз} > F^{кр}$, то нулевая гипотеза отклоняется, т. е. наличие линейной связи между Y и избранными независимыми факторами статистически значима.

Важным показателем для анализа многофакторной линейной модели является множественный коэффициент детерминации R^2, который определяется следующей формулой:

$$R^2_{yx_1\ldots x_m} = 1 - \frac{\sum e_t^2}{\sum (y_t - \bar{y})^2} = 1 - \frac{SS_n}{SS_з}. \quad (22)$$

Он показывает, какая часть общей дисперсии зависимой переменной описывается построенной моделью.

Этот коэффициент можно определить, используя бета-коэффициенты и парные коэффициенты корреляции между зависимой и независимой переменными по формуле:

$$R_{yx_1\ldots x_m} = \sqrt{\beta_1 r_{yx_1} + \ldots + \beta_m r_{yx_m}}. \quad (23)$$

Данная формула удобна тем, что показывает вклад каждой из переменных в определение множественной связи, характеризует силу воздействия совокупности факторных признаков на зависимую переменную. Приведенная формула эквивалентная другой формуле:

$$R_{yx_1\ldots x_m} = \sqrt{1 - \frac{\sum e_t^2}{\sum (y_t - \bar{y})^2}}.$$

Чем ближе полученное значение коэффициентов R^2 и R к 1, тем лучше качество полученной модели. Однако, учитывая то, что получено выборочную оценку коэффициента R, следует провести исследование наличия линейной связи посредством проверки нулевой гипотезы для множественного коэффициента корреляции. Воспользуемся для этого коэффициентом Стьюдента. Формула в этом случае будет иметь вид:

$$t_R = \frac{R}{\sqrt{1-R^2}}\sqrt{n-m-1} = \frac{R\sqrt{k_n}}{\sqrt{1-R^2}}. \qquad (24)$$

Рассчитанное значение t_R сравнивают с критическим значением критерия Стьюдента для уровня значимости, который задается, и $k = n - m - 1$ степеней свободы. Если $t_R < t_{кр}(\alpha, k)$, то принимается нулевая гипотеза, то есть $R_{yx_1 \ldots x_m}$ не существенно отличается от нуля или линейная связь отсутствует. В противном случае гипотеза отклоняется и принимается гипотеза о наличии линейной связи.

Дальнейшая проверка адекватности многофакторной модели сводится в основном к анализу отклонений ε_t как оценок препятствий, поскольку только в отклонениях содержится информация о соответствии истинных значений уровней временного ряда и теоретических значений, вычисленных с помощью построенного уравнения регрессии. Такой анализ отклонений может дать направление к изменению вида модели или дополнения.

Важным этапом проверки свойств, получаемых отклонений является доказательство того, что они подчиняются одному закону распределения, вид которого задается или с физических соображений, или принимается априори, с некоторыми неизвестными параметрами. Так как при использовании определенных критериев, например: Фишера, Стьюдента и др., предполагается, что ошибки подчиняются нормальному или асимптотически нормальному закону распределения. Для анализа независимости ошибок используют критерий Дарбина-Уотсона и другие тесты.

С помощью данного критерия проверяется гипотеза, что корреляция (ρ_1) между соседними ошибками e_i и e_{i+1} равна нулю, то есть $H_0 : \rho_1 = 0$ против альтернативной ($H_1 : \rho_1 \neq 0$). Для проверки нулевой гипотезы вычисляется значение статистики d по формуле:

$$d = DW = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left(e_{i+1} - e_i\right)^2}{\sum_{i=1}^{n} e_i^2}, \qquad (25)$$

Дарбином и Уотсоном предложены критические значения статистики d в виде пары точек d_l и d_u ($d_l < d_u$). Критические значения d_l и d_u для различных n, m, а, где n – количество наблюдений, m – количество факторов в модели, a – уровень значимости.

Алгоритм проверки независимости ошибок с помощью критерия Дарбина-Уотсона такой [3, с.186].

1. Если $d_u < d < 4 - d_u$, то нулевую гипотезу не исключают на уровне значимости $2a$, то есть, можно считать, что ошибки независимы.

2. Если $d < d_l$, $d \geq 4 - d_l$ (односторонний критерий), то нулевая гипотеза отклоняется на уровне значимости a и принимается альтернативная, что ошибки не являются независимыми и между ними существует положительная (отрицательная) связь.

3. Если d находится в интервалах ($d_l \leq d \leq d_u$) или ($4 - d_u \leq d \leq 4 - d_l$), то критерий Дарбина-Уотсона не позволяет сделать определенного вывода. На практике, чтобы избежать этого неопределенного случая, следует применить упрощен-

ный вариант проверки, при котором учитывают только одно критическое значение d_u. Тогда:

Только после того, как математическая модель проверена на всех тестах и соответствует предлагаемым условиям, можно считать, что она адекватна и может быть использована для прогноза.

Третий этап – разработка компьютерной модели предполагает выполнение следующих шагов:

1) выбор вычислительных средств (программного обеспечения и технической архитектуры вычислительных комплексов);

2) программирования или настройки соответствующих параметров существующих программно-методических комплексов;

3) отладка программы – это процесс выявления синтаксических и логических ошибок и неточностей в программе, которые возникли на этапе ее компиляции (интерпретации) или выполнение;

4) тестирование программы заключается в проверке правильности работы программы на различных тестовых примерах. В тестовых примерах заранее известен результат, так что можно сравнить результаты работы программы и действительное решение задачи. Особую роль играет полнота системы тестов, которая обеспечивает проверку правильности работы программы во всех возможных ситуациях;

5) оценка адекватности компьютерной модели. На основе результатов проверки модели принимается решение о возможности ее практического использования или вносятся уточнения.

На этом этапе необходимо оценить эффективность работы компьютерной модели. Эффективной считается такая компьютерная модель, которая позволяет получить нужный результат за короткое время работы компьютера с наименьшими затратами оперативной памяти.

На четвертом, заключительном этапе проводится анализ полученных числовых результатов и принятия соответствующих решений, который включает:

1) планирование проведения машинного эксперимента, т. е. составление перечня комбинаций переменных и параметров, при которых должно происходить моделирование системы;

2) выполнение программы;

3) при оценке полученных результатов исследования используют интерактивные режимы функционирования комплекса. Выведенные предварительные результаты процесса прогнозирования роста прибыльности банка на экран дисплея в виде таблиц, графиков, диаграмм, схем и т. д. позволяют ответить на вопрос о правильности и полноте результатов моделирования, о возможности практического применения последних, о достижении целей исследования. При удовлетворительной оценке эффективности полученного прогноза полученные результаты выводятся на принтер.

Все эти четыре этапа связаны между собой и образуют общую комплексную модель процесса прогнозирования, которая является композицией подмодели, их определенной структуризацией, функции которых реализуются на основе взаимодействия различных подходов и методов. Реально взаимодействие блоков модели проявляется в построении и согласовании основных показателей.

Надо иметь в виду, что на каждом из промежуточных этапов моделирования могут возникать заранее непредсказуемые недостатки, которые проявляются при их идентификации. Если же исправить такие ошибки на промежуточном этапе

невозможно, то они устраняются в последующих этапах, что объясняет существование обратных связей, задачей которых является обеспечение надежности модели. Для того, чтобы уменьшить ожидаемые ошибки, придется вносить изменения в уже существующую модель. И, безусловно, модель необходимо уточнять при изменении обстоятельств. Такие изменения вносятся в течение всего времени, когда модель применяется в реальной жизни.

Выводы. Предложенный алгоритм построения комплексной модели процесса прогнозирования уровня эффективности деятельности банка в зависимости от уровня корпоративного управления заслуживает внимания, поскольку позволяет сделать ряд обобщений, имеющих практический характер, и могут быть использованы для дальнейшего совершенствования мер управления банком в условиях поиска потенциальных возможностей экономического развития. Разработка комплексных агрегированных моделей требует знаний не только основ экономической теории, но и основ экономической статистики и эконометрики, владение основами математического анализа, компьютерными технологиями. Поэтому специалистам в этих областях нужно обратить свое внимание на дальнейший поиск и разработку методов и методических подходов к разработке комплексных моделей прогнозирования результатов финансовой деятельности банков при активном применении электронно-вычислительных комплексов.

Библиографические ссылки

1. **Поліщук С. З.** Системний аналіз і моделювання у розв'язанні проблем сталого розвитку території / С. З. Поліщук, В. О. Долодаренко, Н. А. Чорнобривкіна, А. І. Рябко. – Дніпропетровськ : Поліграфіст, 2001. – 133 с.
2. **Максимова Т. С.** Формування механізму діагностування та прогнозування економічного та соціального розвитку регіонів : дис. … на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Т. С. Максимова. – Луганськ, 2004. – 270 с.
3. **Геєць В. М.** Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. – Х. : Інжек, 2005. – 396 с.
4. **Самосудов М. В.** К вопросу о моделировании корпоративных систем: Модель «Эволюция корпорации» / М. В. Самосудов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 22.
5. **Барнгольц С. Б.** Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
6. **Бланк И. А.** Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
7. **Асаул А. Н.** Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А. Н. Асаул, В. И. Павлов, Ф. И. Бескиерь, О. А. Мышко. – СПб. : Гуманистика, 2006.
8. **Радыгин А. Д.** Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 4.
9. **Kostyuk A. N.** Capital Structure as a mechanism of corporate governance in Ukraine / A. N. Kostyuk // Journal of East European Management Society: Special issue on corporate governance in transition. – 2003. – № 1. – С. 24–30.

Надійшла до редколегії 14.10.2013

УДК 330.142.2 336

К. А. Малышенко
Институт экономики и управления,
РВУЗ Крымский гуманитарный университет, г. Ялта, Украина

ПОНЯТИЕ СОБЫТИЙНОГО АНАЛИЗА

Определены понятия события, событийного профиля и событийного анализа фондового рынка, теоретически обосновано применение событийного анализа как инструмента прогнозирования.
Ключевые слова: событие, событийный анализ, блок событий, событийный профиль рынка, фондовый рынок, акции, новости, информационная эффективность.

Визначено поняття події, подієвого профілю та подієвого аналізу фондового ринку, теоретично обґрунтовано застосування подієвого аналізу як інструменту прогнозування.
Ключові слова: подія, подієвий аналіз, блок подій, подієвий профіль ринку, фондовий ринок, акції, новини, інформаційна ефективність.

The concepts of event, event profile and event analysis of the stock market aredefined, the use of event-driven analysis as a predictive toolis theoretically substantiated.
Keywords: event, event analysis, unit events, event profile of the market, stock market, stocks, news, informational efficiency.

Основное внимание, которое уделяется трейдерами при осуществлении торговли, является реакцией рынка на новости. Естественно, возникает вопрос характера реакции рынка на те или иные новости. На этот вопрос должен ответить событийный анализ, как инструмент регистрации новостей, их классификации и проведения последующего прогноза движения цены на его основе. Для того чтобы реализовать данный подход, необходимо, прежде всего, определиться с самим понятием событийного анализа, его смысловым содержанием. Кроме того, событийный анализ в условиях недостаточного развития отечественной системы предоставления публичной информации фактически является единственно доступной и достоверной базой формирования прогнозных рекомендаций.

Теме событийного анализа посвящено немало исследований, несмотря на то, что это достаточно новое явление в практике анализа фондового рынка. В этой связи стоит упомянуть работы Н. Тумана и М. Ханнанома (1970) [1], а также Оуэна Хьюмпейджа (1984) [2], Домингеса и Франкеля (1993) [3] и Бена Уорвика (1996) [4].

Среди отечественных авторов необходимо отметить А. В. Зиненко, рассматривающую событийный индикатор, а также Н. Климарева и С. Студникова, предлагающих универсальную классификацию событий, рассматриваемых в финансовых исследованиях и других [5–7]. Однако, на наш взгляд, необходимо раскрыть связь между событием и изменением курса, понять возможные реакции рынка на различные типы событий.

Цель статьи – определение понятия события, событийного профиля и событийного анализа. Кроме того, задачей исследования является теоретическая основа событийного анализа как инструмента прогнозирования.

Чтобы понять связь события и курсовых изменений, необходимо, прежде всего, начать рассмотрение с информационной эффективности рынка. Информационная эффективность (или просто – эффективность) фондового рынка – это комплексный индикатор, характеризующий изменение цен фондовых инструментов под воздействием различных событий. Информационная эффективность является обязательным условием совершенно конкурентного рынка, который есть тем ориентиром, к которому должна стремиться экономика любой страны. С точки

© Малышенко К. А., 2013

зрения финансовой теории, инвесторы, принимая решения о финансовых вложениях, руководствуются, во-первых, собственными целями и предпочтениями относительно риска и дохода; во-вторых – оценкой выгодности инвестиционных возможностей, предлагаемых рынком, то есть оценкой истинной стоимости финансовых активов. Точность определения инвестором истинной стоимости актива зависит от полноты информации относительно всех факторов, влияющих на будущие доходы. Если актив свободно продается и покупается на рынке, его цена, в конечном счете, формируется под воздействием спроса и предложения.

Информационная эффективность финансового рынка (куда органически входит и фондовый рынок) неразрывно связана и является необходимым условием общеэкономической эффективности распределения ресурсов в экономике. Условием экономически эффективного (оптимального по Парето) распределения является равенство выгод от использования ресурсов их альтернативной стоимости.

Таким образом, фондовый рынок, как один из важнейших элементов экономики способствует эффективному распределению финансового капитала внутри экономики, что невозможно без его информационной эффективности.

Данное положение обусловливает необходимость и значимость оценки уровня информационной эффективности фондовых рынков, в особенности тех, которые ещё формируются. Отслеживая динамику изменений информационной эффективности, можно определить эффективность всей государственной политики в области финансов и фондового рынка в частности. Кроме того, много полезной информации можно получить из исследований эффективности рынка, освещающих те его сегменты, где может проявиться неэффективность. Проявления неэффективности дают инструмент, позволяющий выявлять недооцененные акции. При данном масштабе рынка акций, это не только сокращает время анализа, но и значительно повышает шансы обнаружения переоцененных и недооцененных акций.

На рис. 1 представлена взаимосвязь информационной эффективности и происходящих событий.

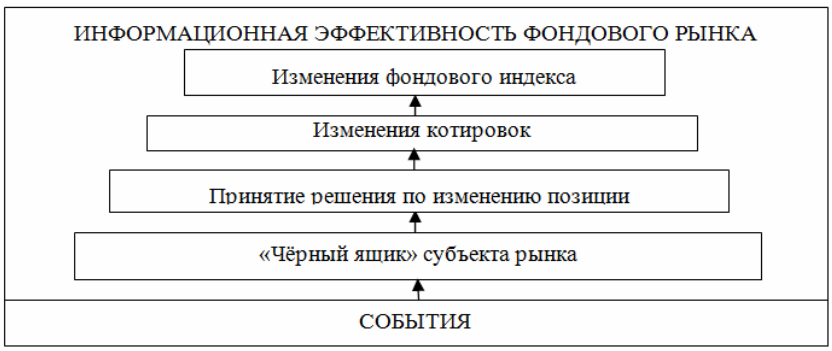


Рис. 1. Связь событий и информационной эффективности

Рассмотрим приведенную схему. Основой, как видно из рисунка, являются события, а именно: информация об этих событиях. Немаловажным остаётся вопрос передачи информации о событиях через различные каналы – СМИ, Интернет и др. Здесь особое значение приобретает институциональная основа – юридические вопросы раскрытия информации и сама инфраструктура рынка.

«Черный ящик» субъекта рынка – это реакции инвестора на ту или иную информацию о различных событиях, его психологические реакции и мотивы. Гипотеза эффективных рынков предполагает рациональное поведение инвесторов.

То есть, каждый инвестор выбирает ценные бумаги для покупки или продажи в зависимости от своего отношения к риску и ожидаемым ставкам доходности.

Мозг человека принимает решения с наибольшей определенностью по получении даже малой информации. Однако самоуверенность может стать причиной игнорирования информации, которая может быть использована другими [8].

Для многих участников рынка характерно отсутствие стойкости и выдержки, даже если их прогноз движения цен является адекватным происходящим на фондовом рынке процессам [9].

Кроме того, возможны варианты, когда положительная новость вызывает отрицательную реакцию, соответственно, рассматривать события необходимо во взаимосвязи с общим «настроением» рынка, его событийным профилем, о чём будет сказано ниже.

Теперь рассмотрим непосредственно событийный анализ – анализ данных об истории событий, то есть о времени и обстоятельствах (ковариатах) их наступления в границах наблюдаемого периода времени и о самих этих событиях. Под событием понимается изменение статуса, измеряемого дискретной переменной, принимающей счетное количество взаимно исключающих значений. Единицами анализа могут выступать индивиды, группы и организации, страны, политические объединения, культурные процессы. Для предсказания времени наступления события строят модель, подобную регрессионному уравнению. Необходимость в особом методе анализа, отличном от регрессионного, связана с тем, что последний не позволяет корректно учитывать информацию о случаях, для которых событие за время наблюдения не наступило. Такие случаи называют цензурированными справа. Кроме того, регрессионный анализ не допускает использования независимых переменных, изменяющихся во времени. Например, вероятность вступления в брак в разные периоды жизни может варьировать с изменениями дохода, жилищных условий и образования. В зависимости от концептуализации событий различают три стратегии событийного анализа: для единичных неповторяющихся событий; для множественных событий; для повторяющихся событий. Событийный анализ является обобщением ряда методов, разработанных в частных науках для эксплораторного исследования единичных неповторяющихся событий: анализа отказов в технике, анализа дожития (выживания) в биологии, анализа таблиц дожития в демографии. Общая модель событийного анализа для непрерывного времени была разработана американскими социологами Н. Тума и М. Ханнаном в конце 1970-х и является одним из главных методологических достижений социологии за последние 25 лет [1]. Ключевыми понятиями событийного анализа являются функция плотности вероятности f(t) (безусловная вероятность того, что событие произойдет во время t), функция распределения накопленной вероятности F(t), функция дожития S(t) (вероятность того, что событие не произойдет вплоть до момента времени t). Особое значение имеет интенсивность, буквально «показатель риска» (hazard rate), или вероятность наступления события в малом промежутке времени между tj и tj+Δt, при условии, что событие не произошло до этого. Для непрерывно измеренного времени. По статистическим и содержательным соображениям, социологи предпочитают исследование функциональной формы интенсивности исследованию других упомянутых функций. Интенсивность концептуально связана с другими понятиями событийного анализа:

$$h(t) = \frac{f(t)}{S(t)} = -\frac{d(\ln(t))}{dt}. \quad (1)$$

Как и другие статистические методы, событийный анализ может быть эксплораторным (описательным) либо конфирматорным (направленным на проверку гипо-

тез). В первом случае строят и сравнивают эмпирические графики функций, например выживания, для различных значений независимых переменных, например для мужчин и женщин. Вторая стратегия состоит в моделировании функциональной формы зависимости интенсивности (риска) наступления события от истекшего времени и от значений предикторов. Цель в том, чтобы не только оценить эффекты независимых переменных, но и подобрать (на основании содержательной теории или эмпирически) наилучшую функциональную зависимость, т. е. модель, способную наилучшим образом объяснить гетерогенность совокупности. И функция времени, и гетерогенность совокупности могут моделироваться с помощью двух подходов. Непараметрический подход связан с дискретизацией данных и оценкой показателя риска для каждого из значений независимых переменных. Предположений о форме функциональной зависимости не делается. В параметрическом подходе функциональные формы зависимостей постулируются и оцениваются на предмет правдоподобия. Чаще всего используют следующие функции зависимости от времени: экспоненциальную, Вейбулла, Гернеса, Мейкхама-Гомперца для монотонной связи интенсивности с временем, лог-логистическую, логарифмически-гауссову для немонотонной связи [10]. Специальным случаем моделирования гетерогенности совокупности являются модель пропорционального риска, в которой интенсивность (показатель риска) есть функция базового показателя риска, q(t), зависящего от времени и постоянного для всех единиц выборки (респондентов), и вектора предикторов, x, не зависящего от времени: $h(t, x) = q(t) \cdot e^{x\beta}$, где β – вектор регрессионных коэффициентов. Для оценки этой модели Д. Кокс предложил метод частичного правдоподобия, который позволяет исследователям не делать предположений о q(t), что удобно при отсутствии как содержательных теорий, так и специальных статистических знаний. С этим связана большая популярность регрессионных моделей Кокса [11].

События могут иметь качественные, количественные и временные характеристики.

Текущее событие – это то событие, которое рассматривается в данный момент. Относительно текущего события все события подразделяются на уже минувшие и еще не наступившие (прошедшие и будущие). Для любого текущего события событийной истории, если только данное событие не является первым или последним в истории, известны прошедшие и будущие события. У самого первого события – нет известного прошлого, а у последнего – не известно будущее. На событийном рынке никогда не бывает ни затиший, ни катастроф. Быстрее или медленнее, но любое событие будет завершено. Моментом завершения события фиксируется время начала следующего события. Таким образом, события следуют одно за другим, и образуют при этом блоки событий. Продолжительность событий различна, а их смена – не линейна во времени. Событие идентифицируется временем своего начала и завершения и является аналогом времени.

Блок событий – это последовательность событий, определяющих состояние рынка как совокупность событий, входящих в блок. На событийном рынке четко прослеживается цикличность блоков событий.

Событие рассматривается как функция всех предшествовавших ему событий. Так, текущее событие – это результат (следствие) всех предшествовавших ему событий текущего блока событий. Текущий блок событий – есть следствие предшествовавших ему блоков событий и т. п. В то же время, текущее событие – есть одна из причин цепочки событий, которые последуют за ним. Конкретный способ объединения событий – предшественников, текущего события и последующих событий в блок событий является событийным профилем рынка.

Событийный анализ – это прогнозирование цены с помощью изучения проекций истории и их графических образов. Прогнозирование заключается в интерполяции событий прошедшего участка истории и аппроксимации полученных результатов в будущее.

Таким образом, событие – это те изменения в социально-экономической жизни общества, которые значительно влияют на экономико-психологические основы формирования конъюнктуры на фондовом рынке.

Событийный анализ, на наш взгляд, – это вид экономического экспресс-анализа с целью определения влияния событий на изменение котировок фондового рынка.

Выводы. Таким образом, были определены понятия события, событийного профиля, событийного анализа и прочее. Вместе с тем, основа событийного анализа как инструмента прогнозирования всё ещё требует теоретического и методического обоснования, при этом особое значение имеют:

– определение понятия события;

– историческая доступность информации;

– сбор исторической информации и формирование базы событий;

– особые моменты, связанные с регистрацией того или иного события, например, в случае с регистрацией нескольких однотипных событий в один день.

Кроме того, необходимо в общих чертах представить кодировку полученных результатов. Данные вопросы будут освещены в дальнейших исследованиях.

Библиографические ссылки

1. **Tuma N. B.** Dynamic analysis of event histories / N. B. Tuma, M. T. Hannan, L. P. Groeneveld // American Journal of Sociology. – 1979. – № 349. – 820–854. p.
2. **Humpage Owen F.** Dollar Intervention and the Deutschemark-Dollar Exchange Rate: A Daily TimeSeries Model / Owen F. Humpage // Working Paper 8404. – Federal Reserve Bank of Cleveland, 1984.
3. **Dominguez** Kathryn M. Does foreign exchange intervention work? / Kathryn M. Dominguez, Jeffrey A. Frankel // Institute for International Economics. – Washington, DC, 1993.
4. **Warwick Ben** Event trading : profiting from economic reports and short-term market inefficiencies Event Trading / Ben Warwick // Hardcover. – Chicago [u.a.] : Irwin, 1996.
5. **Зиненко А. В.** Событийный индикатор финансового рынка / А. В. Зиненко // Вестник Сибирского аэрокосмического университета им. Ак. Решетнева, МФ : сб. науч. тр. – Красноярск СибГАУ, 2006. – Вып. 6 (13). – С. 126–129.
6. **Климарев Н.** Методологические проблемы применения метода событийного анализа в финансовых исследованиях / Н. Климарев, С. Студников // Вестник Московского университета. Серия 6 «Экономика». – 2011. – № 6. – С. 58–67.
7. **Студников С.** Метод событийного анализа в исследованиях доходности корпоративных финансов/ С. Студников // Вестник Института экономики РАН. – 2012. – № 3. – С. 45–55.
8. **Шевченко И. Г.** Порядок и хаос рынка акционерного капитала России / И. Г. Шевченко // Журнал «Управление персоналом». – М., 2003.
9. **Лефевр Э.** Воспоминания биржевого спекулянта / Э. Лефевр. – М. : Мир, 2000.
10. **Сивуха С. В.** Анализ событийный [Електронний ресурс] / С. В. Сивуха. – Режим доступу : http://www.embassyhouse.lt/index.php?option=com_content&task=view&id=29& Itemid=49
11. **Fox J.** Cox proportional-hazards regression for survival data [Електронний ресурс] / J. Fox. – 2002. – Режим доступу : http://www.cran.r-project.org/doc/contrib/Fox-Companion/appendixcox-regression.pdf

Надійшла до редколегії 25.09.2013

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ

Лучак Яцек РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ И РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ И ТЕХНИК МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	**Jacek Luczak** PROBLEM-SOLVING AND DEVELOPING QUALITY MANAGEMENT METHODS AND TECHNIQUES BY THE EXAMPLE OF AUTOMOTIVE INDUSTRY
И. А. Ажаман НАУЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ОТНОСИТЕЛЬНО ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ	**I. Azhaman** SCIENTIFIC PROVISION FOR DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL FRAMEWORK IN RELATION TO THE CONSTRUCTION PROJECTS IN AGRICULTURAL SECTOR
Багдасарян А. М. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГУЛИРУЕМОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ	**A. Bagdasarjan** ANALYSIS OF MAIN INDICATORS OF THE REGULATED SECURITIES MARKET IN THE REPUBLIC OF ARMENIA
О. С. Билашенко АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	**O. Bilashenko** ALGORITHM OF BUILDING A SYSTEM FOR PREDICTING THE RESULTS OF THE FINANCIAL ACTIVITY OF BANKS DEPENDING ON THE LEVEL OF CORPORATE GOVERNANCE
В. И. Борейко О ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗВРАЩЕНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ К ЗОЛОТОВАЛЮТНОМУ СТАНДАРТУ	**V. Borejko** ON THE POSSIBILITY OF RETURN OF THE WORLD ECONOMY TO THE GOLD-EXCHANGE STANDARD
И. А. Видоменко, Ю. И. Перекрест ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ	**I. Vidomenko, Y. Perekrest** ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF INVESTMENT STRATEGY FORMATION
О. В. Гаращук, В. І. Куценко КАПИТАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ – ПУТЬ К ВЫСОКОМУ КАЧЕСТВУ ЗНАНИЙ И ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ	**O. Garashchuk, V. Kucenko** CAPITALIZATION OF EDUCATION – THE WAY TO HIGH QUALITY OF KNOWLEDGE AND EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE
Н. А. Гладкий РЕАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ФУНКЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	**N. Gladkij** REALIZATION OF ORGANIZATIONAL FUNCTION OF FORMATION AND ASSESMENT OF QUALITY OF TRADE ENTERPRISES ORGANIZATIONAL CULTURE
Л. Н. Демиденко ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ И РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	**L. Demidenko** THEORETICAL BASES OF THE INVESTMENT POLICY ELABORATION AND DEVELOPMENT
В. В. Дидух ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЕИНЖИНИРИНГА В СИСТЕМЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПЕРЕПРОЕКТИРОВАНИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ	**V. Didukh** REENGINEERING IDENTIFICATION IN THE TOOLING SYSTEM OF BUSINESS PROCESSES REDESIGN
А. М. Дроб КОНТИНУУМ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА СЕТИ И СЕТЕВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	**O. Drob** CONTINUUM OF SCIENTIFIC VIEWS ON THE NETWORK AND NETWORKING RELATIONS IN THE CONTEXT OF THE MODERN STRATEGIC MANAGEMENT PARADIGM
Д. П. Ефремов ФИНАНСОВАЯ БАЗА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	**D. Efremov** PUBLIC SECTOR FINANCIAL BASE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

В. Я. Кармазин СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ	**V. Karmazin** MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE
В. П. Колесников ОРГАНИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОМЕРЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ	**V. Kolesnikov** ORGANIZATION OF ELECTRONIC COMMERCE AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT IS IN UKRAINE
А. В. Конев, Д. А. Красников АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОСТЫХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ УКРАИНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА НА РЫНКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА	**O. Koniev, D. Krasnikov** ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN SIMPLE STEEL CONSTRUCTIONS ON THE EUROPEAN UNION MARKET
Н. А. Красникова СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА	**N. Krasnikova** CURRENT TRENDS OF DEVELOPMENT IN INTERNATIONAL TOURISM
А. П. Крупский К ВОПРОСУ О СВЯЗИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУР НА ПРЕДПРИЯТИИ	**O. Krups'kyy** CONCERNING THE QUESTION OF CONNECTION BETWEEN ORGANIZATIONAL AND PROFESSIONAL CULTURES IN THE ENTERPRISE
Т. Н. Лаптей НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	**T. Laptej** SCIENTIFIC APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE ECONOMIC ESSENCE OF MODERN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY
А. С. Лихоносова ИДЕОЛОГИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ САМООРГАНИЗАЦИИ	**G. Lihonosova** IDEOLOGY OF SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE BASIS OF SELF-ORGANIZATION
К. А. Малышенко ПОНЯТИЕ СОБЫТИЙНОГО АНАЛИЗА	**K. Malyshenko** CONCEPT OF EVENT ANALYSIS
Н. В. Мельник ИНТЕГРАЦИЯ УСИЛИЙ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА УКРАИНЫ	**N. Mel'nik** INTEGRATING THE EFFORS OF STRATEGIC PUBLIC-PRIVATE TOURISM ALLIANCES INTO THE PROCESS OF FORMATION OF INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE
Л. А. Никилева СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ	**L. Nikileva** MODERN TRENS OF ORGANIZING SOCIAL SECURITY AND SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION
В. В. Олейник ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УРОВНИ ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ	**V. Olejnik** ECONOMIC ESSENCE OF COMPETITIVENESS AND LEVELS OF ITS DETERMINATION
Л. Р. Прус, Е. В. Нелипович, В. В. Долобанько ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА И АНАЛОГИЧНЫХ ЕМУ ПРОГРАММ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ВТО И ИХ ВЗАИМНОЕ ПРИЗНАНИЕ	**L. Prus, O. Nelipovich, V. Doloban'ko** EXPERIENCE OF FUNCTIONING OF THE AUTHORIZED ECONOMIC OPERATORS INSTITUTION AND SIMILAR PROGRAMS IN MEMBER COUNTRIES OF WCO AND THEIR MUTUAL RECOGNITION
Е. И. Резниченко СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ЕС	**E. Reznychenko** EU BUDGET POLICY ESSENCE AND STAGES OF DEVELOPMENT
Н. А. Слободянюк ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ШКОЛЫ КОУЧИНГА: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ	**N. Slobodjanjuk** THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF THE SCHOOL OF COACHING: FOREIGN AND NATIONAL EXPERIENCE

С. А. Смирнов, С. Я. Касьян ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ SMART GRID В СИСТЕМЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ	**S. Smirnov, S. Kas'jan** THE INNOVATIVE CONCEPT OF SMART GRID IN THE SYSTEM OF ENERGY MANAGEMENT OF UKRAINIAN ENTERPRISES
О. И. Табенская МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КОПЕРАЦИИ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	**O. Tabenskaja** WORLDWIDE EXPERIENCE OF COOPERATION AND AGRO-INDUSTRIAL INTEGRATION IN AGRICULTURE
М. Р. Терованесов ИНЕРЦИОННОСТЬ И ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	**M. Terovanesov** INERTIA AND DRIVING FORCES OF DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM
С. М. Тымкив РОЛЬ МОНЕТАРНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НБУ В ДОСТИЖЕНИИ МОНЕТАРНОГО РАВНОВЕСИЯ В УКРАИНЕ	**S. Tymkiv** ROLE OF MONETARY INSTRUMENTS OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN ACHIEVING THE MONETARY EQUILIBRIUM IN UKRAINE
К. С. Тимощенко СТРУКТУРА МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	**K. Timoshchenko** THE STRUCTURE OF FINANCIAL SECURITY MECHANISM OF THE ENTERPRISE
Е. А. Топоркова ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ	**O. Toporkova** ORGANIZATIONAL BASES OF THE INTERNAL AUDIT SYSTEM ON THE RAILWAY TRANSPORT
Е. В . Трифонова, А. В. Петлай СТРУКТУРА ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	**O. Triphonova, A. Petlaj** STRUCTURE OF LOGISTICS CYCLE OF THE ENTERPRISE
В. А. Туржанский, О. В. Яковенко ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ТАМОЖЕННОГО АУДИТА	**V. Turzhanskij, O. Jakovenko** ORGANIZATIONAL-INFORMATION MODEL OF CUSTOMS AUDIT
С. А. Федулова ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: МИРОВОЙ ОПЫТ	**S. Fedulova** FEATURES OF FORMATION AND USAGE OF HUMAN CAPITAL: INTERNATIONAL EXPERIENCE
А. Л. Черненко ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ	**O. Chernenko** EVALUATION OF STRUCTURAL CHANGES AND STRUCTURAL SHIFTS IN THE ECONOMY OF UKRAINE
Е. И. Шевцова, Ю. С. Самодид УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ БАНКА НА ОСНОВЕ СИСТЕМ НАДЗОРА И БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	**O. Shevcova, Yu. Samodid** BANK CAPITAL MANAGEMENT ON THE BASIS OF SUPERVISION AND BANKING MANAGEMENT SYSTEMS
Б. А. Шевченко, Т. А. Непокупная ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: ИСТОКИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ	**B. Shevchenko, T. Nepokupnaja** PARTNERSHIP OF THE STATE AND BUSINESS ENTITIRES: THE SOURCES OF THEORETICAL UNDERSTANDING
Л. Шкварчук, М. Добрянская ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБНОВЛЕНИЕ КОМПАНИЙ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ	**L. Shkvarchuk, M. Dobrjanskja** INVESTMENT PROVISIONS OF TECHNOLOGICAL REFURBISHMENT OF THE COMPANIES: ESSENCE AND TYPES
Л. В. Юрьева ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМАХ	**L. Jur'eva** FEATURES OF COST ACCOUNTING FOR INNOVATIVE ACTIVITIES IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL SYSTEMS

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Гаращук О. В., Куценко В. І. Капіталізація освіти – шлях до високої якості знань та євроінтеграції України 3

Терованесов М. Р. Інерційність і рушійні сили розвитку системи вищої освіти 12

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Jacek Luczak Problem-Solving and Developing Quality Management Methods and Techniques on The Example of The Automotive Industry 20

Багдасарян А. М. Анализ основных показателей регулируемого рынка ценных бумаг в Республике Армения 30

Кармазін В. Я. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку України 37

Колесніков В. П. Організація електронної комерції та перспективи її розвитку в Україні 45

Нікілєва Л. О. Сучасні тенденції організації соціального забезпечення та захисту населення 51

Прус Л. Р., Неліпович О. В., Долобанько В. В. Досвід функціонування інституту уповноважених економічних операторів та аналогічних йому програм у країнах-членах ВМО та їхнє взаємне визнання 59

Тимків С. М. Роль монетарних інструментів НБУ у досягненні монетарної рівноваги в Україні 67

Черненко О. Л. Оцінювання структурних змін та структурних зрушень в економіці України 74

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Єфремов Д. П. Фінансова база суспільного сектора за економічної кризи 81

Тимощенко К. С. Структура механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва 89

Шевцова О. Й., Самодід Ю. С. Управління капіталом банку на основі систем нагляду та банківського менеджменту 97

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Відоменко І. О., Перекрест Ю. І. Організаційно-економічний механізм формування інвестиційної стратегії 104

Гладкий М. О. Реалізація організаційної функції з формування й оцінки якості організаційної культури торговельних підприємств 111

Дідух В. В. Ідентифікація реінжинірингу в системі інструментарію перепроектування бізнес-процесів 121

Крупський О. П. Що до питання зв'язку організаційної та професійної культур на підприємствах 127

Смирнов С. О., Касян С. Я. Інноваційна концепція Smart Grid у системі енергетичного менеджменту підприємств України 133

Трифонова О. В., Петлай А. В. Структура логістичного циклу підприємства 142

Шкварчук Л. О, Добрянська М. В. Інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств: сутність і види 147

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Ажаман І. А. Наукове забезпечення розвитку понятійного апарату щодо об'єктів будівництва в аграрному секторі ... 154
Демиденко Л. М. Теоретичні основи розробки та розвитку інвестиційної політики підприємства ... 160
Дроб О. М. Континуум наукових поглядів на сіті і сітьові відносини у контексті сучасної парадигми стратегічного управління ... 166
Лаптій Т. М. Наукові підходи до визначення економічної сутності сучасного підприємництва ... 180
Ліхоносова Г. С. Ідеологія сталого соціально-економічного розвитку на засадах самоорганізації ... 186
Олійник В. В. Економічна сутність конкурентоспроможності і рівні її визначення ... 192
Слободянюк Н. А. Возникновение и развитие школы коучинга: зарубежный и отечественный опыт ... 199
Шевченко Б. О., Непокупна Т. А. Партнерство держави і підприємницьких структур: витоки теоретичних уявлень ... 207

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Топоркова О. А. Організаційні засади системи внутрішнього аудиту на залізничному транспорті ... 213
Туржанський В. А., Яковенко О. В. Організаційно-інформаційна модель митного аудиту ... 221
Юрьева Л. В. Особенности учета затрат на инновационную деятельность в российской и международной системах ... 227

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Борейко В. І. Про можливість повернення світової економіки до золотовалютного стандарту ... 246
Конєв О. В., Красніков Д. А. Аналіз конкурентоспроможності простих металоконструкцій українського виробництва на ринку Європейського Союзу ... 252
Краснікова Н. О. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму ... 257
Мельник Н. В. Інтеграція зусиль стратегічних державно-приватних туристичних альянсів у процес формування міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму України ... 263
Різниченко Є. І. Сутність та етапи становлення бюджетної системи ЄС ... 270
Табенська О. І. Світовий досвід розвитку кооперації та агропромислової інтеграції в сільському господарстві ... 279
Федулова С. О. Особливості формування та використання людського капіталу: світовий досвід ... 284

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Билашенко О. С. Алгоритм построения системы прогнозирования результатов финансовой деятельности банков в зависимости от уровня корпоративного управления ... 290
Малышенко К. А. Понятие событийного анализа ... 302

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ ... 307

Наукове видання

ВІСНИК

ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 7(3)

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 *К. О. Біла*
Технічний редактор *М. Г. Єпішко*
Коректори *В. М. Орищій*, *Д. В. Боборикін*

Підписано до друку 30.10.2013. Формат 70×108 $^{1}/_{16}$. Спосіб друку – різограф.
Ум. друк. арк. 22,9. Обл.-вид. арк. 24,03. Тираж 100 прим. Вид. № 1013/3-5.

Свідоцтво держреєстрації ДК № 3618 від 06.11.2009

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402