ISSN 9125 0912

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ 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 (4)

Дніпропетровськ
2013

УДК 336:519

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук (Постанова президії ВАК України № 1-05/3 від 08.07.2009)

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, проф. **Н. І. Дучинська** (відп. ред.), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх**, д-р екон. наук, проф. **О. К. Єлісєєва**, д-р екон. наук, доц. **О. М. Грабчук**, д-р екон. наук, доц. **Т. В. Гринько**, д-р екон. наук, доц. **Іван Дімітров** (Болгарія); д-р екон. наук, проф. **Єжи Гайдка** (Польща); д-р екон. наук, проф. **С. Борковські** (Польща); д-р екон. наук, проф. **В. Ф. Лукіних** (Росія).

Рецензенти:

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

© Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2013

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 336.711

Н. И. Дучинская[*], З. И. Галушка [**]

[*]*Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина;*
[**]*Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, Украина*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье исследованы проблемы управления накоплением капитала как основой воспроизводства рекреаций и регионов, определена роль региональных органов власти в управлении инвестиционными процессами.

Ключевые слова: накопление капитала, воспроизводство рекреаций, инвестиционный процесс.

У статті досліджено проблеми управління нагромадженням капіталу як основою відтворення рекреацій, регіонів, визначено роль регіональних органів влади в управлінні інвестиційними процесами.

Ключові слова: нагромадження капіталу, відтворення рекреацій, інвестиційний процес.

The article studies the issues of capital accumulation management as a basis of recreation and regional reproduction and defines the role of regional authorities in the investment processes management.

Keywords: accumulation of capital, recreation reproduction, investment process.

В общественном воспроизводстве банки, осуществляя свою деятельность в соответствии с избранной стратегией и тактикой функционирования и развития, взаимодействуют между собой.

Теоретико-методологические основы инвестиционной деятельности, проблемы концентрации капитала исследуются в мировой и отечественной научной литературе. Среди зарубежных учёных различные аспекты этой деятельности изучали: С. Кузнец, Р. Солоу, Дж. Стиглиц, М. Фридман, Й. Шумпетер и др. Среди русских ученых можно выделить С. Глазьева, Н. Кондратьева, Ю. Яковца, Н. Шапиро и др. Исследования в указанной сфере осуществляют украинские учёные: А. Гальчинский, В. Геец, И. Лютый, Е. Шевцова, С. Шумская, А. Пересада, А. Чухно и др. [1; 2].

Государственное регулирование инвестиционной деятельности банков рассматривают по-разному в экономической литературе. В широком значении она предполагает действия как в финансовом, так и реальном секторах экономики, а в узком – только на рынке ценных бумаг [3].

Придерживаясь предложенной характеристики, остановимся на её исследовании в широком понимании, а также рассмотрим некоторые аспекты государственного регулирования концентрации банковского капитала.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности предполагает совокупность мероприятий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению портфелем инвестиций, достижение оптимального сочетания

© Дучинская Н. И., Галушка З. И., 2013

прямых и портфельных инвестиций в целях обеспечения деловой активности, увеличения прибыльности операций, поддержания допустимого уровня их рискованности и ликвидности баланса. Основная составляющая инвестиционной деятельности – разработка стратегии и тактики управления кредитно-инвестиционным портфелем банка.

В теории инвестирования Дж. Кейнса и его последователей общепризнанным считается тот факт, что эффективное накопление капитала является движущей силой трансформации экономических систем и экономического роста. Влияние накопления на экономический рост можно охарактеризовать следующим образом. Первоочередной импульс для экономического развития составляет доля производственного накопления в валовом внутреннем продукте (ВВП). Это чистые капитальные вложения, которые формируют накопление основных производственных фондов. В результате такого накопления ожидается возрастание ВВП, которое в дальнейшем снова становится источником чистых капиталовложений. На последующей фазе воспроизводства обновленная структура дополнительного производства обусловливает расширение масштабов и возрастание эффективности воспроизводства, что находит отображение в повышении темпов экономического роста на макроуровне и увеличении фонда потребления. При этом рост накопления ведет не просто к возрастанию ВВП, а к мультиплицированному возрастанию. Под влиянием первичных инвестиций происходит нарастающий подъем вторичного производства и потребления в областях, смежных с инвестиционной сферой.

Использование части ВВП на накопление содействует внедрению инновационных технологий, оборудования, воспроизводству доходов, которые можно использовать для решения социально-экономических проблем. Тем самым рыночная экономика приобретает статус социально-рыночной.

Современной особенностью функционирования финансового сектора Украины является преобладающая концентрация капитала в банках. Среди основных видов инвестиционной деятельности банков можно выделить прямое, портфельное, ссудное и валютное инвестирование.

Инвестиционная деятельность в виде прямого инвестирования представляет собой приобретение реальных активов акционерных обществ для получения контроля над их функционированием.

Портфельное инвестирование предполагает покупку акций и формирование инвестиционного портфеля. С целью уменьшения риска банки дают предпочтение покупке контрольного пакета акций или их солидного объёма у стабильно функционирующих акционерных обществ, что может обеспечить им стабильные дивиденды.

Инвестиционная деятельность банков в виде ссудного инвестирования рассматривается как основная деятельность банков, т.е. предоставление долгосрочных кредитов, ссуд и займов предприятиям и частным лицам на определённый срок и за определённое вознаграждение. Поэтому некоторые исследователи рассматривают её как кредитно-инвестиционную деятельность [4]. С целью предостережения от возникновения недоразумений в трактовке терминов в качестве банковских инвестиционных операций рассматривают те, в которых банки являются инициаторами размещения средств в отличие от кредитных операций, где инициатива в получении денег принадлежит заёмщику.

В современных условиях особенные требования предъявляют к менеджерам, управляющим инвестиционной деятельностью: организация обслуживания инвестиционных операций клиентов, что связано с выполнением банком агентских функций, а также обслуживание собственных инвестиционных потребностей.

Инвестиционная деятельность должна способствовать максимизации доходов благодаря планированию основных направлений инвестиционной политики банков, а именно: максимизации стоимости имущества (рост рыночной стоимости акций), оптимизации соотношения размеров накопленного долга в форме займов и собственных средств (уставного и резервного фондов). Всё это определяется в значительной мере финансовыми менеджерами банка.

Инвестиционная деятельность банков в виде валютного инвестирования представляет собой осуществление валютных операций в связи с осуществлением инвестиционной деятельности в трёх предыдущих формах.

Для обеспечения постоянного притока средств, необходимых для инвестирования, банки создают инвестиционные компании и фонды, финансово-промышленные группы, занимаются эмиссией собственных ценных бумаг.

История на рубеже XIX–XX столетий продемонстрировала процессы сращивания банковского и промышленного капиталов в ведущих секторах капиталистических стран, на основе которых возник финансовый капитал. Ведущая роль в этом принадлежала банковскому капиталу. Украине ещё предстоит пройти путь интеграции высококонцентрированного капитала финансово-кредитной и производственных сфер. Финансовый капитал требует развития не только банковской системы, но и рынка ценных бумаг, страхового бизнеса, пенсионных, инвестиционных и других денежных фондов.

Спецификой украинских бизнес-групп и их слабым местом является отсутствие финансового центра: они являются промышленными, банки не стали их центром и дистанцировались от предприятий. Это обстоятельство не даёт возможности назвать их финансово-промышленными группами и ставит в зависимость от внешних источников инвестирования, что требует выхода из «тени», открытого ведения бизнеса, аудиторских проверок финансового состояния, прозрачности финансовой информации.

Крупные фирмы наряду с государством должны превратиться в организованных инвесторов экономики, содействовать накоплению капитала в экономике. В последние годы они стали осуществлять прямое инновационное инвестирование в производство. Широкие инвестиционные программы, например, реализуются частными бизнес-группами в секторе чёрной металлургии.

В качестве индикаторов инновационно-инвестиционной деятельности банков могут служить такие показатели: размер инвестиционных ресурсов коммерческих банков, вложеных в освоение инноваций; объемы банковских инвестиций в наукоёмких сферах деятельности; удельный вес инновационно-инвестиционных вложений в суммарных активах банков; эффективность инновационно-инвестиционной деятельности банков (прирост активов по отношению к общему объёму доходов, прирост прибыли в расчёте на прирост инвестиций).

Если проанализировать динамику прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Украины, то их общий объём за последние годы не много превышал 40 млрд долл. США, что составляет 872 долл. в расчёте на одного жителя. К основным странам-инвесторам, которым принадлежит 81 % прямых иностранных инвестиций можно отнести Кипр, Германию, Нидерланды, Российскую Федерацию, Австралию, Францию, Швеции, США и др. [2, с. 58].

Однако большинство ПИИ не носят инновационной направленности. Они концентрируются в традиционных отраслях экономики, которые гарантируют ускоренный оборот капитала и получение высоких доходов (операции с недвижимостью (10,6 %), предприятия торговли, ремонт автомобилей, бытовых изделий (10,8 %), финансовые организации (31,6 %)) [2, с. 59].

Следует отметить, что расширение присутствия российского капитала в банковской системе Украины прослеживается через мотивы его экспансии, характерные также для других иностранных инвесторов. Это, прежде всего, поиск рынков сбыта продукции отечественных компаний, концепция глобального расширения, создание альянсов, союзов с местными компаниями, торговля иностранной валютой, поддержка местной клиентской базы. Среди существующих мотивов мы почти не встречаем, к сожалению, попытки осуществить научные разработки, внедрение инноваций.

Существует мнение, что польский капитал заинтересован в разработке украинских IT-технологий. Инвестировать в такой бизнес в Украине выгодно, потому что страна имеет значительное количество интеллектуальных ресурсов по значительно низким ценам, чем зарубежные аналоги. Украина также имеет большой потенциал в металлургическом, машиностроительном, аграрном и угольном секторах. Предоставляя польский капитал для совершенствования, модернизации и обновления существующего оборудования, польские банки надеются получить возможность использовать высококонкурентный продукт конечного производства. Также выгодным является решение экономических и экологических проблем за счёт использования дешевых украинских земельных и человеческих ресурсов [5].

Что касается функционирования отечественных банков как инвесторов, то удельный вес в осуществлении инноваций не является существенным для экономики, так как не превышает 5 % в общем объёме инвестиций в экономику.

В странах Центральной и Восточной Европы в начале 90-х годов были созданы для иностранных инвесторов «правовые анклавы», что гарантировало защиту от изменений законодательства, национализации, репатриации прибыли и получения налоговых льгот.

Украина в девяностые годы воспользовалась отмеченным международным опытом. Согласно Закону Украины «О режиме иностранного инвестирования» (1993 г.) на пятилетний срок освобождалась от налогообложения прибыль предприятий с иностранными инвестициями, в которых от 10 до 100 % уставного фонда принадлежали нерезидентам. Однако Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» (1995 г.) были упразднены налоговые каникулы для указанных предприятий.

Использование одинаковых правил игры для всех предприятий было внедрено с целью стабилизации налогового законодательства, но это негативно отобразилось на инвестиционном климате в целом Украины и привело к усилению налогового бремени для иностранных инвесторов.

Нерешённой остаётся проблема отсутствия прямого государственного воздействия на активизацию инвестиционной активности её участников. Например, в Великобритании согласно фискальным правилам, государство может осуществлять займы только с целью инвестирования, а не для финансирования текущих затрат, государственная задолженность в течение экономического цикла не должна превышать 40 % ВВП [10]. Целевое использование кредитов, полученных от Международного валютного фонда остаётся «тайной за семью замками», по

отсутствие результатов модернизации реального сектора экономики, снижение уровня жизни населения, безработица, усилений социальных противоречий является тому ответом.

Государство с помощью регулирования процессов концентрации капитала обеспечивает структурные сдвиги в экономике. Однако практика трансформационного периода в Украине свидетельствует, что экономический рост в начале 2000 годов происходил на старой структурной основе, сформированной в рамках административно-командной системы 70-х годов XX столетия. Например, доля машиностроения и металлообработки в 1970 году составляла 17,1 %, в 2003г. – 13,1 %, химической и нефтехимической промышленности соответственно: 4,4 и 6,8 %, металлургии и обработки металла – 19,9 и 21,8 %; пищевой промышленности – 24,1 и 18,5 %. Положительным является увеличение с 3,4 % в 1970 г. до 11,3 % в 2003 г. удельного веса электроэнергетики в общем объёме промышленной продукции [9]. Статистический материал является свидетельством неэффективного регулирования инвестиционной деятельности экономических субъектов отечественной экономики, перекосов концентрации капитала в национальной экономике, которые не содействуют развитию инновационный технологий, развитию более прогрессивных – пятого и шестого технологических укладов.

По данным Госкомстата, в Украине осуществляется реализация основных восьми приоритетных направлений инновационной деятельности в рамках двадцати общегосударственных и других программ и государственных заказов.

Государство в рыночной экономике опирается в инвестиционной политике на институты, способные финансировать инвестиционные проекты. Речь идёт об инвестиционных фондах, инвестиционных и страховых компаниях, негосударственных пенсионных фондах, общих фондах банковского управления. Государство, вместе с тем, является доминирующим институтом осуществления инвестирования путём разработки государственных инвестиционных проектов и проведения тендеров среди их потенциальных участников с целью усиления конкурентной борьбы; осуществление экспертизы инвестиционных проектов; защита отечественного производителя от импорта технического и технологического «секонд хенда» разработки приоритетный направлений строительства и объектов технического перевооружения для государственных потребностей; выпуска государственных ценных бумаг (облигаций) и гарантированных целевых ссуд; включение в инвестиционный процесс законсервированных объектов строительства, которые находятся в государственной собственности и др.

Следует также отметить, что в украинской экономике существует потребность в инвестиционных ресурсах и неиспользованные возможности инвестирования финансовых ресурсов иностранными инвесторами в экономику Украины. Для стимулирования притока иностранных инвестиций следует усовершенствовать механизмы законодательного и исполнительного характера.

Действующее законодательство Украины в сфере банковской деятельности, ценных бумаг, операций с ними и фондового рынка не предполагает принципиальных ограничений для осуществления операций банков с ценными бумагами, в том числе, совмещение банковских операций и деятельности на рынке ценных бумаг. Таким образом украинские банки могут осуществлять весь диапазон операций с ценными бумагами. Но фондовый рынок функционирует недостаточно, поэтому и объём инвестиционных операций существенно не увеличивается.

Необходимо также продумать систему мероприятий, препятствующих оттоку капитала с Украины в оффшорные зоны. Национальному банку необходимо внедрить требования относительно открытия отечественными предпринимателями гривневых счетов в определённых банках в размере 100 % средств, перечисленных на покупку валюты для оплаты импорта товаров до их ввоза в Украину по контрактам, по которым осуществляются авансовые платежи.

Следует использовать факторинг как метод решения проблемы неплатежей во внешнеэкономической деятельности. Внедрение факторинговых операций даст возможность отечественным экспортёрам иметь информацию о финансовом состоянии зарубежных партнёров до заключения экспортных контрактов, получать платежи за экспорт продукции, в том числе инновационной, что положительно отобразиться на их финансовом положении и расширит инвестиционные возможности.

Необходимо также повысить эффективность существующего механизма возвращения средств из-за рубежа по решениям Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при Торгово-промышленной палате Украины.

У предприятий пока отсутствует мотивация инвестиционного поведения, что определяется рядом причин. Прежде всего, существуют ёще рентные источники получения прибыли: дешёвая рабочая сила, сырье на национальном рынке и высокие цены на металл на внешнем; сохранившаяся от прежней системы производственная инфраструктура, которую можно максимально использовать без привлечения значительных инвестиций. Значительную роль играет коррупция, сращивание собственности с властью, лоббизм. Содействует рентному поведению также сложившаяся конъюнктура на мировом рынке металлов

На регулирование инвестиционной активности, накопления капитала и его концентрации, на структурные сдвиги воздействуют общеэкономические мероприятия монетарной и фискальной политики. Государство, используя инструменты и рычаги регулирования денежного и кредитного рынков, налоговой политики, формирования и использование доходов государственного бюджета, корректирует структурные пропорции экономики. Например, усовершенствование технологической структуры может происходить, с одной стороны, в рамках осуществления инновационной и инвестиционной политики, с другой, – направления и скорость технологических структурных сдвигов будут зависеть от характера промышленной, региональной, антимонопольной, социальной и других видов политики.

Высокая степень зависимости макроэкономических пропорций от воздействия основных видов государственной экономической политики обуславливает необходимость согласования целей и механизмов различных направлений экономической политики. Это становится особенно актуальным в посткризисные периоды (при стагнации в традиционно важных отраслях и секторах экономики, негативных длительных изменениях в международной торговле), которые требуют кардинальных изменений в концентрации капитала в тех отраслях, которые позволять преодолеть кризисные последствия и сформируют базис дальнейшего устойчивого развития. При таких условиях концентрация капитала и последующие за ней структурные изменения должны стать во главе управления государственной политикой, основная цель которой состоит в согласовании приоритетов развития разных подсистем национальной экономики, разработка компромиссных методов взаимодействия между субъектами накопления капитала.

На наш взгляд, в сложных условиях трансформации экономики структурная политика должна принять доминирующее положение и скоординировать воздействие других видов и направлений экономической политики, в том числе, инвестиционной, которые воздействуют на структурные изменения принятой стратегии развития. Вышесказанное даст возможность разработать тактику структурных изменений и достичь структурных сдвигов, соответствующих требования инновационного развития экономики.

Эффективность концентрации капитала возрастёт, если вместе с непосредственным регулированием структурных пропорций государство станет координировать деятельность рыночных механизмов, которые влияют на особенности концентрации капитала. Наиболее существенное воздействие на структуру национальной экономики оказывает механизмы ценообразования, конкуренции, накопления и перелива капитала, валютных курсов, международного перемещения капитала, международной конкуренции и циклического развития, в связи с чем их усовершенствование признано в качестве основных направлений регулирования самоорганизованных механизмов структурного развития экономики.

Исследование позволяет сделать вывод, что государственное регулирование концентрации капитала является актуальной сложной проблемой современного развития экономики Украины, её трансформации в европейское экономическое пространство как достойного партнёра в сфере международного разделения труда. Для её решения необходимо задействовать современные методы государственного регулирования экономикой, создать стимулы для производительного накопления капитала на всех уровнях экономики, в сфере промышленного и аграрного производства, в сфере услуг.

Библиографические ссылки

1. **Шапиро Н. А.** Инновации и «налаженное общество», или Дж. М. Кейнс об участии государства в инновационном воспроизводстве / Н. А. Шапиро// Философия хозяйства. – 2007. – № 6. – С. 166–175.
2. **Шумська С. С.** Російський капітал в банківській системі України: динаміка розвитку та сфери інтересів / С. С. Шумська // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С. 58–73.
3. Банковское дело [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:GN4jQ2tro7wJ:bibliotekar.ru/bank-6/25.htm
4. **Луців Б. Л.** Інвестиційний банківський портфель / Б. Л. Луців – К. : Лібра, 2002. – 192 с.
5. CIO. IT-рынок в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cio-world.ru/it-director/argument/287554/
6. **Коваленко Ю.** Формування інституційних передумов розвитку фінансового сектору економіки України / Ю. Коваленко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 49–59.
7. UK 2005, The Official Yearbook of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland / Office of National Statistics. – London, 2004.
8. **Кузнецов О. В.** Посткризове посилення англо-американського глобального лідерства / О. В. Кузнецов // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С. 74–84.
9. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat. gov. ua
10. **Ещенко П. С.** Куда движется глобальная экономика в XXI веке / П. С. Ещенко, А. С. Арсеенко. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.

Надійшла до редколегії 20.11.2013

УДК 330.341.11

Е. А. Зекирьяева
Крымский инженерно-педагогический университет, Украина

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Рассмотрено содержание и выявлены недостатки существующих методов оценки эффективности региональных инвестиций. Предложены более рациональные методические подходы к оценке уровня отдачи инвестиционных вложений в регионе. Методики апробированы на примере АР Крым в сравнении с общеукраинскими показателями.
Ключевые слова: региональные инвестиции, эффективность, мультипликатор инвестиций, регрессия, воспроизводство основного капитала.

Розглянуто зміст і виявлено недоліки існуючих методів оцінки ефективності регіональних інвестицій. Запропоновано більш раціональні методичні підходи до оцінки рівня віддачі інвестиційних вкладень у регіоні. Методики апробовані на прикладі АР Крим у порівнянні із загальноукраїнськими показниками.
Ключові слова: регіональні інвестиції, ефективність, мультиплікатор інвестицій, регресійні моделі, відтворення основного капіталу.

The paper considers the contents and the drawbacks of the existing methods of regional investments efficiency evaluation. More rational methodological approaches to the evaluation of investments return level in a region are offered. The methods were put to evaluation on the example of the Crimea as compared to general all-Ukrainian indexes.
Keywords: regional investments, efficiency, investment multiplier, regressive models, reproduction of the fixed assets.

Экономическая эффективность – это результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам. Складывается как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы и является итоговой характеристикой функционирования экономики и получения максимума возможных благ от имеющихся ресурсов [3].

Острая потребность экономики в инвестициях, их очевидная недостаточность вызывает необходимость в рациональном, эффективном использовании инвестиционных ресурсов. Одной из важных составляющих эффективности экономической системы является эффективность капитальных вложений. Она выражается отношением полученного эффекта к капитальным вложениям, вызвавшим этот эффект. Другими словами, это экономический эффект, приходящийся на одну денежную единицу инвестиций, обеспечивших этот эффект.

Таким образом, под эффективностью инвестиций понимается получение экономического или социального результата на единицу инвестиций.

Несмотря на кажущуюся простоту подобной оценки, в действительности количественно определить, вычислить эффективность вложений в экономические проекты, социально-экономические программы, отрасли хозяйства, в экономику чрезвычайно сложно.

Принципиальная особенность, характерная черта инвестирования состоит в том, что затраты инвестиционных ресурсов предшествуют получению результата, отделены от него значительным промежутком времени – временным лагом. Так что если мы и знаем величину осуществленных вложений капитала, то из этого вовсе не вытекает, что мы знаем, какой именно эффект, результат принесли и принесут в будущем именно данные инвестиции.

© Зекирьяева Е. А., 2013

Еще сложнее обстоит дело с количественной оценкой величины результата, социально-экономического эффекта, порождаемого, обусловленного инвестициями, в связи с тем, что эффект «растянут» во времени и трудно связуем с инициировавшими его вложениями.

По мнению Б. А. Райзберга, социально-экономический эффект – это не только чисто экономический результат в виде приращения объема производства и стоимости произведенной продукции, получения прибыли, но и улучшение условий жизни людей, повышение их благосостояния, предотвращение загрязнения окружающей среды, научно-технический и технико-технологический прогресс, развитие личности, повышение возможностей самосовершенствования и самоутверждения человека [5, с. 225].

Следовательно, анализ эффективности региональных инвестиций, основанный на традиционном подходе расчета статических соотношений показателей результативности экономики к объемам произведенных инвестиционные вложений в каком-либо периоде имеет существенные ограничения. Реально, при таком подходе, можно определить не так много показателей, а расчет отдельных индикаторов вообще сложно как-либо назвать (например, отношение процентного уровня занятости к осуществленным инвестициям). Кроме того, как правило, эффект от произведенных инвестиций выражается в приросте тех или иных показателей экономического развития, который наблюдается в течение нескольких последующих периодов.

Анализ существующих подходов к оценке эффективности региональных инвестиций позволяет выделить следующие методы ее определения:

1. Бюджетная эффективность – отражает финансовые последствия осуществления инвестиций для государственного, регионального и местного бюджетов [7, с. 124].

2. Экономическая эффективность в масштабе хозяйства страны – отношение ВВП к сумме инвестиций, обусловившим его создание в денежном выражении [5, с. 230].

3. Народнохозяйственная эффективность – прирост национального дохода за счет вложения инвестиций в основной капитал [6, с. 204].

Основным недостатком всех вышеописанных подходов является то, что все они характеризуют исключительно экономическую эффективность, без учета социального эффекта. Кроме того, в случае с бюджетной эффективностью могут возникнуть проблемы с определением величины финансовых последствий для бюджета от осуществления инвестиций.

В случае с экономической эффективностью в масштабе хозяйства страны могут возникнуть проблемы с определением суммы инвестиций, обусловившим создание рассматриваемого объема ВВП: включать ли сюда только инвестиции текущего года или также учитывать инвестиции прошлых лет. Ведь они также имеют отношение к формированию ВВП текущего года.

Третий метод, по нашему мнению, наиболее адекватный. Он тесно перекликается с известным понятием инвестиционного мультипликатора.

Мультипликатор как экономическое понятие разработан Джоном Кейнсом в его «Общей теории занятости, процента и денег» (1936 год) со ссылкой на первого разработчика понятия «мультипликатор занятости» – английского экономиста-математика Ричарда Кана.

Современное определение мультипликатора инвестиций – коэффициент, показывающий, какие изменения в объеме национального производства вызывают изменения в инвестиционных расходах. Данный показатель, безусловно, может

использоваться для экономической характеристики уровня отдачи (эффективности) региональных инвестиций.

Кроме того, по нашему мнению, в дополнение к расчету и анализу инвестиционного мультипликатора, при оценке эффективности региональных инвестиций адекватным будет использование корреляционно-регрессионного анализа, который позволит ответить на вопросы относительно силы, направления и степени влияния инвестиционных вложений на различные показатели социально-экономического развития региона (рис. 1).



Рис. 1. Структурно-логическая схема методики оценки эффективности региональных инвестиций

Кроме того, мы считаем, что если стратегически оценивать эффективность инвестиций в развитие экономики региона, то, кроме прочего, следует рассматривать динамику состояния его основного капитала. При этом рекомендуется использовать, так называемый, эталонный подход к оценке эффективности [4, с. 139–145].

Окончательные выводы об уровне эффективности региональных инвестиционных процессов позволяет сравнение рассчитанных аналитических показателей и коэффициентов регрессий с аналогичными данными в среднем по стране либо с показателями ее ведущих регионов.

Для проведения такого анализа нами использовалась статистическая информация Главного управления статистики в АР Крым [1] и Государственной службы статистики Украины [2] за 2001–2011 годы.

Анализ динамики инвестиционного мультипликатора АР Крым в сопоставлении с аналогичным показателем в целом по Украине (рис. 2) свидетельствует о том, что уровень прироста ВРП на единицу прироста инвестиций в основной капитал по Крыму на протяжении анализируемых периодов был меньше, чем в среднем по Украине. Значит, эффективность инвестиционных вложений по автономии ниже, чем в среднем по стране.

Следует отметить, что из анализа были исключены 2009–2010 годы, т. к. на их показателях существенно отразились последствия финансового кризиса (наблюдался

спад и в уровне ВРП и объемах инвестиций), и значения рассчитываемых коэффициентов были искажены и не несли должного смыслового содержания.

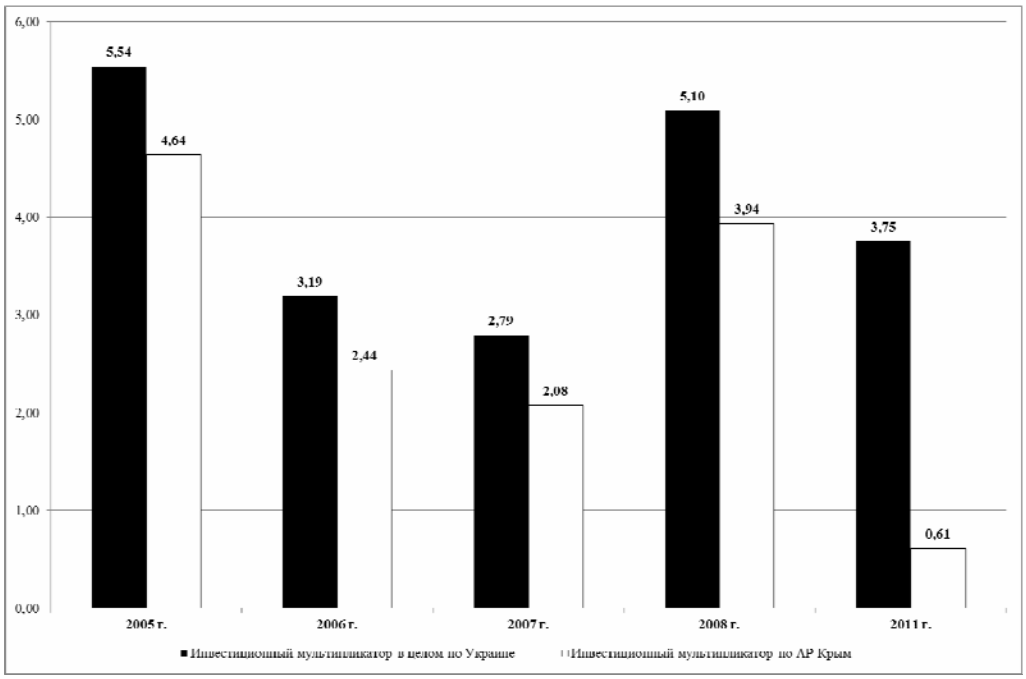


Рис. 2. Динамика инвестиционного мультипликатора по АР Крым и Украине в целом

Согласно логике развития экономического развития региона, инвестирование в основной капитал его экономики расширяет материально-техническую базу регионального производства, способствует совершенствованию технологий, росту производительности труда и, как следствие, положительно влияет на уровень занятости населения (социальный эффект), среднемесячную заработную плату работников региона, размеры регионального производства, экспорт товаров из региона и многие другие показатели. Нами были проверены гипотезы о наличии статистических взаимосвязей между данными результативными и факторными показателями и получены параметры этих зависимостей (табл. 1).

Коэффициенты парной корреляции по всем исследуемым статистическим взаимосвязям свидетельствуют о наличии тесной статистической зависимости между анализируемыми показателями. F- критерии регрессионных моделей свидетельствуют об их статистической достоверности (p-level <0,05). t-критерии параметров моделей при факторных переменных свидетельствуют о статистической значимости этих элементов (p-level <0,05).

Экономическая трактовка коэффициентов регрессий позволяет сделать вывод о низкой эффективности региональных инвестиционных процессов в Крыму:

– реакция валового регионального продукта на изменение объемов инвестиций на душу населения в среднем по Украине почти в 2,5 раза сильней, чем по АР Крым;

– реакция среднемесячной номинальной заработной платы на изменение объемов инвестиций на душу населения в среднем по Украине почти в 2 раза сильней, чем по АР Крым;

– реакция уровня занятости населения на изменение объемов инвестиций на душу населения в среднем по Украине на 40 % сильней, чем по АР Крым;

– реакция уровня экспорта товаров на изменение объемов инвестиций на душу населения в среднем по Украине в 8,5 раза сильней, чем по АР Крым.

Суть эталонного подхода оценки эффективности сводится к сравнению с показателями, характеризующими систему или процесс как эталонный вариант. Характеристики такого варианта принимаются в качестве нормативных. Сравнительная эффективность анализируемой системы определяется на основе сопоставления нормативных и фактических параметров системы, с использованием преимущественно количественных методов сравнения. Система или процесс считается эффективным, если его параметры равны или выше эталонных.

В рамках этого подхода следует анализировать значения и изменения таких показателей, как уровень износа основного капитала, уровень годности основного капитала, уровень прироста основного капитала и другие. Эффект от инвестиций должен считаться достаточным в случае, если уровень износа основного капитала региона сокращается, соответственно, уровень годности – увеличивается, а также наблюдается рост стоимости основного капитала региона.

Таблица 1

Характеристика регрессионных моделей зависимости экономического развития АР Крым и Украины от уровня инвестиций в основной капитал на душу населения

Результативные переменные моделей (Y)	**Уравнение регрессии по АР Крым / по Украине**	**Коэффициент корреляции**	**F-критерий и его p-level**	**t-критерий и его p-level**	**Экономическая трактовка параметра регрессии при факторной переменной (Инвестиции в основной капитал на душу населения, грн)**
ВРП на душу населения, грн	**Y = 4847,9 + 1,9673×X + E**	0,84	14,74 (0,0086)	3,84 (0,0086)	В среднем по АР Крым увеличение X на 1 грн ведет к увеличению уровня ВРП на душу населения на **1,97** грн
	Y = 1049,1 + 4,8065×X + E	0,79	10,11 (0,0191)	3,17 (0,0191)	В среднем по Украине увеличение X на 1 грн ведет к увеличению уровня ВРП на душу населения на **4,81** грн
Среднемесячная номинальная заработная плата, грн	**Y = 561,1 + 0,2341×X + E**	0,75	12,32 (0,0127)	3,51 (0,0126)	В среднем по АР Крым увеличение X на 1 грн ведет к увеличению уровня средней номинальной заработной платы населения на **0,23** грн
	Y = 61,21 + 0,4469×X + E	0,82	7,95 (0,0304)	2,82 (0,0303)	В среднем по Украине увеличение X на 1 грн ведет к увеличению уровня средней номинальной заработной платы населения на **0,45** грн
Уровень занятости населения, %	**Y = 58,20 + 0,0005×X + E**	0,92	34,6 (0,0011)	5,88 (0,0011)	В среднем по АР Крым, увеличение X на 1000 грн ведет к увеличению уровня занятости населения на **0,5** %
	Y = 55,96 + 0,0007×X + E	0,94	42,9 (0,0006)	6,55 (0,0007)	В среднем по Украине рост X на 1000 грн ведет к увеличению уровня занятости населения на **0,7** %
Экспорт товаров на душу населения, долл. США	**Y = 137,9 + 0,0283×X + E**	0,90	25,59 (0,0023)	5,06 (0,0023)	В среднем по АР Крым, увеличение X на 10 грн ведет к увеличению экспорта товаров на душу населения на **0,28** долл. США
	Y = 233,3 + 0,2383×X + E	0,93	37,07 (0,0009)	6,09 (0,0009)	В среднем по Украине увеличение X на 10 грн ведет к увеличению уровня экспорта товаров на душу населения на **2,38** долл. США

Динамика уровня износа основного капитала АР Крым и Украины за 2001–2010 годы (рис. 3) свидетельствует о недостаточности осуществленных объемов инвестиций. За это время уровень износа основного капитала экономики полуострова увеличился с 46,0 до 69,4 %, что значительно выше нормального уровня. По Украине в эти годы также наблюдается негативная тенденция роста изношенности основного капитала (с 45,0 % до 74,9 %).

Соответственно, показатель уровня годности основного капитала, как величина разности между 100 % и уровнем износа, имеет тенденцию к уменьшению. По АР Крым уровень годности основного капитала с 2001 по 2010 год сократился с 54,0 % до 30,6 %. В целом по Украине данный показатель за этот период сократился с 55,0 до 25,1 %.

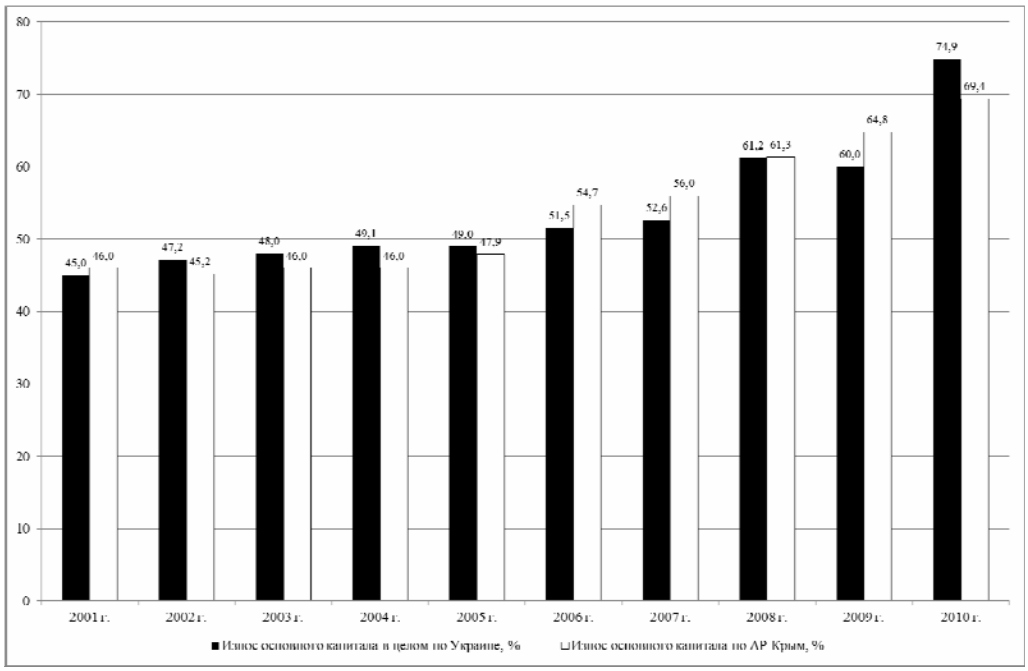


Рис. 3. Динамика уровня износа основного капитала АР Крым и Украины

Оценка уровня и динамики прироста основного капитала АР Крым и Украины (рис. 4) свидетельствует об увеличении размеров основного капитала региона и страны в целом на протяжении рассматриваемого периода. Однако уровень прироста данного показателя по АР Крым на протяжении всех лет значительно отставал от среднеукраинских показателей. Более того, в 2001 году наблюдалось снижение объемов основного капитала автономии на 2,2 % при росте общеукраинского показателя на 7,9 %.

Следовательно, уровень и динамика показателей воспроизводства основного капитала АР Крым в 2001–2010 годы характеризовались высоким уровнем и ростом его изношенности, низким уровнем и сокращением его годности, отставанием темпов его прироста от среднеукраинского уровня. Значит, показатели воспроизводства основного капитала региона не соответствуют эталонным требованиям, т. е. по данным параметрам эффективность инвестиционных процессов в автономии следует признать низкой.

Выводы. Таким образом, предлагаемая методика оценки эффективности региональных инвестиционных процессов расширяет направления анализа и преодолевает недостатки существующих подходов к решению данной проблемы (позволяет оценивать социальный эффект, оперирует приростными категориями и др.).

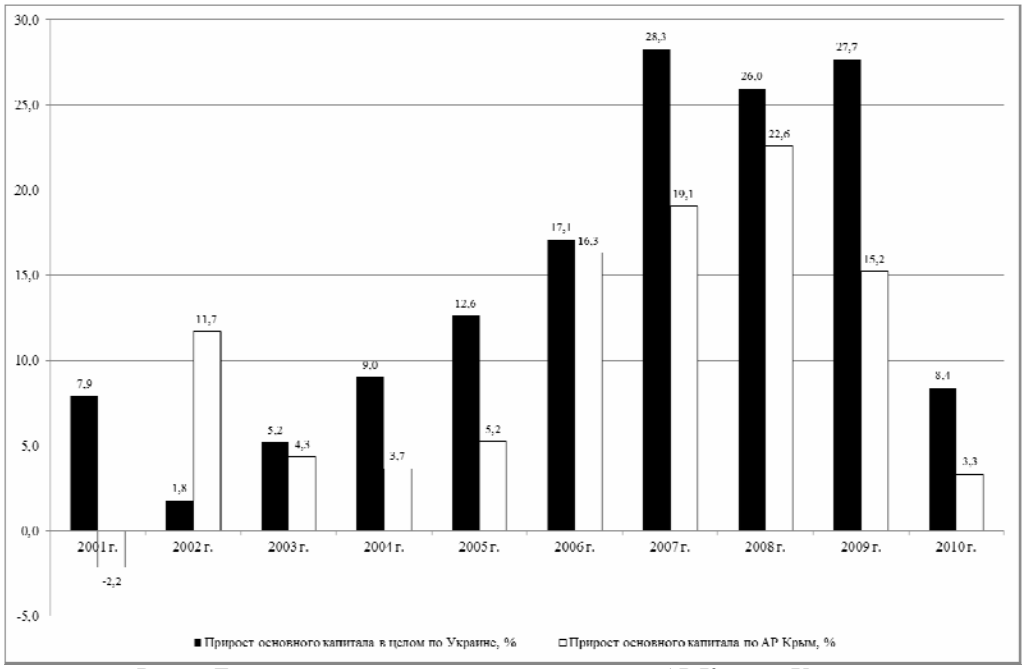


Рис. 4. Динамика прироста основного капитала АР Крым и Украины

Апробация данного подхода на примере АР Крым позволила сделать вывод, что инвестиционные вложения в регионе не дают должного эффекта на социально-экономическое развитие региона. Причина этого кроется в недостаточности объемов, нерациональности структуры источников, диспропорциях распределения инвестиций по видам экономической деятельности. Следовательно, актуальной является проблема формирования рациональной и тщательно обоснованной стратегии инвестиционного развития АР Крым, в которой должны быть сформулированы долгосрочные приоритеты инвестиционного развития республики, определены перспективные ориентиры масштабов инвестиционной деятельности на полуострове. Кроме того, должны быть разработаны механизмы реализации стратегии и спрогнозированы ожидаемые показатели развития экономики АР Крым в результате ее реализации. Решению этих вопросов должны быть посвящены наши дальнейшие исследования.

Библиографические ссылки

1. Главное управление статистики в АР Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sf.ukrstat.gov.ua/stinf.htm
2. Державний комітет статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua
3. **Доунс Дж. Элиот.** Финансово-инвестиционный словарь / Элиот Дж. Доунс. – М. : Инфра-М, 1998. – 586 с.
4. **Пивнев Е. С.** Теория управления: учеб. пособ. / Е. С. Пивнев. – Томск : Томский межвузовский центр дистанционного образования. – 2005. – 246 с.
5. **Райзберг Б. А.** Курс экономики : учебник / под ред. Б. А. Райзберга. – М. : ИНФРА-М. – 1997. – 720 с.
6. **Сергеев И. В.** Экономика организаций (предприятий) / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Проспект, 2005. – 560 с.
7. **Топсахалова Ф. М-Г.** Инвестиции : учеб.-метод. пособ. / Ф. М-Г. Топсахалова. – М. : Академия Естествознания, 2010. – 173 с.

Надійшла до редколегії 29.10.2013

УДК 339.13

Н. М. Коневщинська
Одеський національний економічний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СУКУПНОГО ПОПИТУ ТА СУКУПНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розглянуті основні особливості сукупного попиту та сукупної пропозиції в Україні. Досліджена їхня залежність від циклічних коливань кон'юнктури ринку, макроекономічних шоків. Запропоновані заходи антициклічного регулювання.
Ключові слова: сукупний попит, сукупна пропозиція, макроекономічний шок.

Рассмотрены основные особенности совокупного спроса и совокупного предложения в Украине. Исследована их зависимость от циклических колебаний конъюнктуры рынка, макроэкономических шоков. Предложены меры антициклического регулирования.
Ключевые слова: совокупный спрос, совокупное предложение, макроэкономический шок.

The main features of aggregate demand and aggregate supply in Ukraine are being considered. The article studies their dependence on the cyclical market fluctuations, macroeconomic shocks. The measures of counter-cyclical regulation are proposed.
Keywords: aggregate demand, aggregate supply, macroeconomic shock.

У ринковій економіці категорії «сукупний попит» та «сукупна пропозиція» належать до фундаментальних. Розв'язання проблем економічного розвитку України безпосередньо залежить від формування економічної політики держави, рекомендації щодо якої неможливо виробити без ґрунтовного дослідження цих економічних категорій. Зміни в рівнях сукупного попиту та сукупної пропозиції дозволяють пояснити загальні зміни в сучасній національній економіці.

Аналіз макроекономічних показників з позиції сукупного попиту і сукупної пропозиції найбільш точно відповідає основам економічної теорії. За умов системної трансформації економіки України дослідження особливостей сукупного попиту і сукупної пропозиції сприятиме формуванню несуперечливої системи макроекономічних категорій, що, в свою чергу, дасть можливість у практичній діяльності формувати економічну політику, яка вплине на зростання ефективності національної економіки.

Результати досліджень особливостей сукупного попиту та сукупної пропозиції щодо сучасної трансформаційної економіки України наведено в роботах таких вітчизняних науковців, як О. Алейнікова, Л. Антошкіна, Ю. Лелюк, М. Пирч, О. Пустовойт, М. Сайкевич, В. Сацик, Т. Шинкоренко та ін. У сучасній економічній науці наразі більше уваги приділено сукупному попиту, ніж сукупній пропозиції. Проте ці дві фундаментальні макроекономічні категорії тісно пов'язані та взаємозалежні. Можна сказати, що саме сукупний попит та сукупна пропозиція, власне, й становлять національну економіку, тому такі дослідження необхідні, особливо в умовах виходу економіки з кризи.

Мета роботи – дослідження основних особливостей, що характеризують сукупний попит та сукупну пропозицію в сучасній трансформаційній економіці України, їхню структуру та динаміку за останні роки. Особливу увагу зосереджено на визначенні головних чинників зовнішнього та внутрішнього характеру, що визначають зміни в сукупному попиті та сукупній пропозиції на даний час, тенденціях їхнього розвитку.

© Коневщинська Н. М., 2013

Сучасна економіка України перебуває в дуже складному становищі, яке головним чином залежить від динаміки та структури сукупного попиту та сукупної пропозиції. Дослідники цілком слушно визначають такі суттєві особливості сукупного попиту та сукупної пропозиції в сучасній економіці України.

1. Наявність нееластичної сукупної пропозиції та відсутність ефективних цінових механізмів передачі інформації від споживачів до виробників, що викликає розбіжність між структурами виробництва і потребами, яка ускладнює для сукупного попиту виконання функції відтворення. Ефективність показників сукупного попиту в трансформаційний період передбачає забезпечення еластичної реакції виробництва на потреби споживачів.

2. Суб'єктивна реакція економічних агентів на об'єктивні наслідки процесу трансформації. У початковий період ринкової трансформації саме поточні інтереси і потреби вплинули на формування сукупного попиту. Раціоналізація його структури наразі не відбувається. За цих умов кінцеві споживчі витрати відіграють вирішальну роль в економічній динаміці та можуть спричинити як стимулюючий, так і дестабілізуючий вплив.

3. Особливість сукупного попиту в період трансформації тісно пов'язана з економічною політикою держави, що має «маятниковий» характер. Недотримання єдиної моделі трансформації, відсутність чіткої стратегії і тактики реформ спричинили «депресивну стабілізацію» (сукупний попит та сукупна пропозиція стабілізувалися на низькому рівні, економічне зростання відсутнє) економічної системи і призвели до зниження керованості сукупного попиту. Також має місце обмеженість надійних інформаційних джерел і показників, що адекватно відображають характер і динаміку сукупного попиту.

4. Важливу роль у формуванні сукупного попиту відіграють соціально-психологічні детермінанти (норми поведінки, звичаї, традиції, умовні рефлекси), які неможливо суттєво змінити за короткий час. Технократичний тип мислення реформаторів обумовив нерозуміння і небажання збагнути соціальні механізми перетворень [6].

З огляду на сукупний попит, в Україні існує деформація пропорції між попитом і пропозицією, сутність якої полягає в тому, що національне виробництво (пропозиція) суттєво відстає від потреб внутрішнього попиту в країні. Це є наслідком «придушеного», тобто незадоволеного, попиту, а також зниження частки оплати праці в структурі ВВП в умовах економічної кризи (з 49,6 % в 2008 р. до 48,9 % в 2011 р.). У рейтингу європейських країн Україна посідає лише 25-те місце з 29-ти, відношення річної української мінімальної заробітної плати становить 21,5 % до обсягу ВВП на душу населення. Відповідні показники у Бельгії – 68,6 %, Франції – 68,7 %, Польщі – 31,5 %, Латвії – 33,5 % [7].

Саме низький рівень витрат на оплату праці в Україні став чи не найважливішим фактором забезпечення цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках, і одночасно вирішальним чинником скорочення попиту населення (і суттєвого зменшення внутрішнього ринку), оскільки реальні доходи населення скоротилися до критичного рівня: мінімальна зарплата в Україні наразі складає 1147 грн за прожиткового мінімуму 1108 грн, тобто лише на 39 грн або на 3,5 % більше. Середня зарплата за 2012 р. становила 3026 грн за прожиткового мінімуму 1095 грн, тобто в 2,76 разу більше.

З огляду на пропозицію, деформованість вищезазначеної пропорції є результатом розбалансованості української економіки, її значних структурних деформацій, а саме:

– диспропорцій макроекономічної структури (зменшення частки оплати праці у структурі ВВП, падіння частки заощаджень у реальному секторі, скорочення інвестицій, зростання обсягів тіньової економіки, зростання імпорту товарів народного споживання);

– диспропорцій галузевої структури (збільшення питомої ваги продукції металургії та хімічної промисловості, переважний розвиток галузей первинної обробки, скорочення підприємств, що виробляють наукомістку продукцію кінцевого споживання);

– техніко-технологічні деформації (технологічна деградація матеріально-технічної бази економіки, зростання масштабів фізичного та морального зношування основних фондів, скорочення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, зменшення обсягів фінансування НДДКР);

– регіональна асиметрія (поглиблення нерівності регіонального розвитку, екологічний дисбаланс територій, диспропорції в розміщенні виробництва та ринкової інфраструктури);

– соціальні диспропорції (масова бідність, майнове розшарування суспільства, безробіття, асоціальна поведінка бізнес-еліти, корупція, зрощування влади та бізнесу).

Національне виробництво залишається вкрай енергомістким, при цьому прискорено зростає виробництво саме енергомістких галузей (металургійної, хімічної). Отже, економіка України надалі залишається сировинною та енергомісткою.

На сукупну пропозицію в Україні, крім цін, суттєво впливає низка таких нецінових чинників, як технологічний прогрес, зміна цін на ресурси та споріднені товари, зміни у бюджетно-податковій політиці, очікування підприємців. Нині в Україні сукупна пропозиція звужується завдяки зростанню цін на ресурси за наявності недовикористання виробничих потужностей (в Україні коефіцієнт завантаження виробничих потужностей не перевищує 70 %, натомість у країнах ЄС – більш 80 % [5]) і значного прихованого безробіття (за різними оцінками – від 20 до 35 %). Проте основним чинником впливу на формування пропозиції в Україні залишаються ціни на ресурси, зокрема імпортовані енергоносії.

Недостатність пропозиції обумовлює зміну характеру економічних процесів в Україні. Відбувається заміщення імпортних товарів, переорієнтація імпорту на ввезення більш дешевих товарів з метою більш швидкого пристосування структури імпорту до вузького внутрішнього попиту населення України.

Отже, сучасна економіка України потерпає від порушення макроекономічної рівноваги на ринках, обумовленого переважно негативним впливом цін і нецінових чинників на товарному ринку.

Комбінація цінових і нецінових чинників, що спричиняють важливі зміни в сукупному попиті та сукупній пропозиції, отримала в економіці назву «кон'юнктура». Слід зауважити, що в економічній науці не існує загальновизначеного трактування поняття «кон'юнктура». Еволюцію теоретичного підходу до загального питання вивчення кон'юнктури можна простежити в зарубіжних та вітчизняних вчених: М. Аллє, І. Білявського, А. Вайнштейна, К. Жоглара, В. Зомбарта, В. Карпова, Г. Касселя, І. Кауфмана, М. Кондратьєва, Д. Костюхіна, С. Кузнеця, В. Кучеренка, Дж. М. Кейнса, Ф. Лассаля, П. Левшина, Г. Менша, У. Мітчела, Мостенської Т. Л., Дж.Мура, С. Нікітіна, Д. Опаріна, С. Первушина, Ф. Піскоппеля, О. Пустовойт, В. Репке, М. П. Сичевського, В. О. Точиліна, М. І. Туган-Барановского, А. Шеффле та інших.

Кон'юнктура поширюється в економічному просторі у вигляді хвиль різної величини, форми та періоду затухання. О. Пустовойт розглядає кон'юнктурні «хвилі» як зміну стану інформації про майбутній товарообмін на ринку, якою володіють продавці та покупці. Вони розповсюджують цю інформацію на всю територію національного господарства, незалежно від того, де відбулися події, що спричинили ці зміни. Кон'юнктурні хвилі моделюють зміни сукупного попиту та сукупної пропозиції на національному ринку, а їхній підсумковий ефект визначають обсяги виробництва та продажу товарів та послуг [6].

Такі кон'юнктурні хвилі в економіці періодично призводять до макроекономічних шоків сукупного попиту та сукупної пропозиції, які являють собою раптову зміну умов господарювання, що виводить економічну систему зі стану рівноваги або ще більш поглиблює нерівноважний стан економіки.

Шоки сукупного попиту виникають унаслідок різкої зміни пропозиції грошей, що веде до зміни їхньої вартості чи швидкості їхнього обігу. Це відображається на динаміці інвестицій та виробництві товарів тривалого користування, зростанні урядових видатків, а також коливанні попиту домашніх господарств і фірм. Джерелом виникнення шокових імпульсів сукупного попиту є зміна попиту домашніх господарств, фірм, держави та зовнішнього світу.

Шоки сукупної пропозиції безпосередньо пов'язані із виробництвом товарів і послуг. Найпоширенішими видами цих шоків є: цінові шоки на основні елементи витрат; надмірне виробництво; технологічні шоки, стихійні лиха; зміни в законодавстві, адміністративні шоки тощо [10].

В сучасній економіці України шоки сукупної пропозиції мають неоднозначний вплив: з одного боку, масовий відтік робочої сили за межі країни є негативним шоком, натомість збільшення сукупного попиту за рахунок переведення в Україну грошей заробітчан – позитивним шоком.

Пом'якшити вплив негативних макроекономічних шоків сукупного попиту та сукупної пропозиції можна за допомогою акомодаційної політики. При цьому економічна політика держави повинна бути не сукупністю рятівних заходів, а мати цілісний характер і орієнтуватися на досягнення довгострокових цілей [3].

Надвисока волатильність макроекономічної динаміки в Україні в 2000–2011 рр. із значними стрибками щорічних темпів приросту ВВП дає підстави вважати, що економічний розвиток не спирався на стабільні довгострокові фактори, а перебував під впливом перманентної дії позитивних і негативних шоків зовнішнього і внутрішнього походження, які не абсорбувалися застосуванням ефективної акомодаційної політики. Найінтенсивнішу дію на розвиток української економіки в цей період справляли зовнішні шоки сукупного попиту (зміни світової ринкової кон'юнктури), та сукупної пропозиції (зростання ціни на імпортний газ), а також внутрішні політичні, інвестиційні шоки, перманентні шоки валютного курсу та шоки пропозиції сільськогосподарської продукції [10].

Спираючись на сучасні кон'юнктурні дослідження, можна побачити, що зовнішньоекономічна кон'юнктура була сприятливою для експорту традиційної вітчизняної продукції у металургійній галузі та здійснення запозичень на міжнародних фінансових ринках (за винятком кризового 2009 р.). У 2000–2011 роках, за даними Світового банку, рівень цін на сталь на міжнародних ринках підвищився майже в 2,65 разу. Це стало причиною майже трикратного зростання вартісних показників випуску продукції в металургійній галузі, збільшення доходів зайнятих у ній та інших суміжних галузях. Причому, обсяг цих доходів був досить

великим, щоб збільшити величину сукупного попиту на внутрішньому ринку. Щодо зовнішніх запозичень, то їхня роль суттєво зросла лише останнім часом. Розрахунки свідчать, що в 2006–2011 рр. за їхній рахунок величина сукупного попиту на внутрішньому ринку зростала в середньому за рік на 4,6 %.

Упродовж 2005–2011 рр. внутрішній ринок поступово втрачав здатність до ендогенного зростання, що зменшувало його можливості динамічного розвитку в умовах погіршення світової кон'юнктури. Це свідчить про те, що зовнішньоекономічна кон'юнктура постійно збільшувала свій вплив на динаміку товарного виробництва в Україні. Вона була сприятливішою для зростання імпорту, ніж внутрішньоекономічна для розширення виробництва вітчизняної продукції [6].

Отже, розвиток економіки України в 2001–2011 рр. не базувався на стабільних довгострокових чинниках, а відбувався інерційно. У період сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури мало уваги приділялося технічній модернізації підприємств. Структура економіки залишалась застарілою, а конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників – низькою. Це, в свою чергу, посилювало чутливість вітчизняної економіки до зовнішньоекономічних збурень.

Під час світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Україна зазнала найбільшого в регіоні економічного спаду. Це було зумовлене впливом великих зовнішніх шоків: збуреннями на світових фінансових ринках, різким спадом сукупного попиту в розвинених країнах, зниженням цін на сировинні товари. Проте існують певні внутрішньоекономічні причини високої чутливості національної економіки до кон'юнктури світового ринку [4].

Високий шоковий потенціал досяг пікового рівня в 2009 р. Він зумовив глибину економічної кризи, її тривалість та складність подолання. Фундаментальними чинниками цього стали відсутність істотних структурних і системних зрушень, неефективна структура економіки, застарілість виробничого апарату, нерозвиненість інституцій, політична нестабільність [10].

Вплив глобальної кризи на українську економіку має подвійну економіко-політичну основу. Без вирішення політичних проблем неможливо нейтралізувати і усунути негативні економічні наслідки кризи. Інституційно не розвинена структура економіки України найповніше сприйняла всі недоліки ліберальної економіки, а саме: нерівномірний розподіл матеріальних благ, реальна влада зосереджена в руках дуже невеликої групи людей, які контролюють фінансові потоки та інші. Проте, не маючи її переваг, національна економіка не спроможна адекватно реагувати на всі наслідки кризи.

Нині в світі застосовуються переважно такі напрями антикризової політики, як стабілізація банківської системи, заходи грошово-кредитної політики, підтримка реального сектора економіки, підтримка населення. Серед них Україна обрала не найбільш ефективні, а саме: фінансову підтримку банків, включаючи їхню націоналізацію; знецінення національної валюти та підвищення суми гарантій по вкладах. Така антикризова програма не сприяла подоланню наслідків економічної кризи [1].

Низькі темпи приросту ВВП України за останні роки наглядно доводять неефективність структури народного господарства. За даними Державного комітету статистики реальний ВВП України, після кризового 2009 року, зростав повільними темпами, а в 2013 рік країна вступила у стані офіційної рецесії (+4,2 % у 2010 році, +5,2 % у 2011 році, +0,2 % у 2012 році, -1,1 % за 1-й квартал 2013 року, -1,3 %

за 2-й квартал 2013 року) [11]. На думку багатьох дослідників, вихід держави зі стану рецесії можливий за допомогою реалізації зваженої, раціональної антициклічної політики, розбудови ефективної системи інститутів антициклічного регулювання. Оздоровлення економіки України, залучення інвестиційних ресурсів для відновлення промислового потенціалу можливі лише за умови політичної стабілізації, впровадження дієвої прагматичної антикризової програми загальнодержавного масштабу, поліпшення інвестиційного клімату, реструктуризації банківського сектора. Все це сприятиме залученню в реальну економіку грошових заощаджень населення і притоку іноземних інвестицій в Україну [9].

Пом'якшення дії шоків зовнішнього попиту потребує ефективних стратегічних заходів структурної перебудови та технічної модернізації виробництва, що має збільшити диверсифікацію експорту та підвищити конкурентоспроможність української продукції. Консервація неефективної структури експорту, де частка високотехнологічної продукції становить лише 2–4 %, веде Україну на периферію світового економічного розвитку. Без вирішення цієї фундаментальної проблеми Україна завжди буде потерпати від кон'юнктурних коливань зовнішніх ринків і не зможе забезпечити сталого розвитку [10].

Пріоритетні заходи формування ефективного механізму антициклічного регулювання економіки України передбачають: створення якісного інституціонального середовища в країні; організацію постійного моніторингу ділової активності для попередження економічної рецесії; становлення і розбудову національної інноваційної системи шляхом розробки та реалізації стратегічних пріоритетів технологічного розвитку країни на основі довгострокових прогнозів, посилення ролі держави в комерціалізації базисних інновацій, стимулювання інноваційної активності бізнесу з метою нарощення мікро- та макроекономічної конкурентоспроможності держави; гнучке реагування монетарних важелів грошово-кредитної системи на коливання ділової активності; зменшення податкового навантаження на економіку та активізацію вмонтованих фіскальних стабілізаторів шляхом запровадження оптимальної прогресивної системи оподаткування доходів населення і прибутків підприємств; стимулювання внутрішнього попиту у державі [9].

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі. Сукупний попит та сукупна пропозиція в сучасній економіці України є визначальними макроекономічними категоріями, дослідження яких сприятиме формуванню несуперечливої системи макроекономічних категорій, що, в свою чергу, дасть можливість у практичній діяльності формувати економічну політику, яка вплине на зростання ефективності національної економіки. Сукупний попит та сукупна пропозиція в Україні перебувають під значним впливом чинників зовнішнього та внутрішнього характеру. Економіка України все ще не є остаточно ринковою, її структура малоефективна, відтак вона досить вразлива до кон'юнктурних коливань світової економіки. Особливо суттєво вітчизняна економіка залежить від макроекономічних шоків попиту та пропозиції. Наразі практично не існує дієвої системи антициклічного регулювання економіки України, здатної протистояти впливу макроекономічних шоків, тому Україна найбільш за всіх потерпіла від останньої економічної кризи.

Подальші наукові розробки в даному напрямі доцільно провадити щодо дослідження проблем макроекономічної рівноваги сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Бібліографічні посилання

1. **Алейнікова О. В**. Теорії циклічності та проблеми структурних, фінансових і системних криз суспільного виробництва / О. В. Алейнікова // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : зб. наук. пр. – 2012. – № 3. – С. 7–18.
2. **Антошкіна Л. І.** Попит і пропозиція в системі державного регулювання / Л. І. Антошкіна, В. Ф. Беседін // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1 (17) – С. 46–52.
3. **Лелюк Ю. М.** Оптимізація вітчизняної антициклічної політики в контексті теорії реального бізнес-циклу / Ю. М. Лелюк // Наук. пр. Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2010. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 109–114.
4. **Пирч М.** Чинники циклічних коливань в економіці України / М. Пирч // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 18–25.
5. **Пугачова М. В.** Рівень використання виробничих потужностей підприємств як індикатор стану економіки / М. В. Пугачова // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – Т. 133, Серія: Економічні науки. – С. 102–105.
6. **Пустовойт О. В.** Ефект накладання хвиль зовнішньо- та внутрішньоекономічної кон'юнктури в економіці України економістів / О. В. Пустовойт // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 99–117.
7. Рекомендації учасників «круглого столу» на тему: «Оплата праці – українські реалії, новітні цілі, солідарні завдання» 21.03.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ww2.gov.if.ua/dolynska/ua/6220.htm
8. **Сайкевич М. І.** Проблеми сукупного попиту в період сучасної трансформації економіки України в наукових дослідженнях учених-економістів / М. І. Сайкевич // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. – 2005. – Вип. 37–38. – С. 17–28.
9. **Сацик В.** Антициклічне регулювання економіки України в сучасних умовах волатильності міжнародних ринків / В. Сацик // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 10–11. – С. 107–134.
10. **Шинкоренко Т. П.** Макроекономічні шоки: теоретичні та емпіричні аспекти / Т. П. Шинкоренко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 44–60.
11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

Надійшла до редколегії 04.11.2013

УДК 336.71

О. І. Копилюк
Львівська комерційна академія, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Розкрито існуючі підходи до класифікації факторів формування регіональної політики розвитку банківської системи, обґрунтовано потребу їх систематизації на основі управлінського підходу з виокремленням мега-, макро-, мезо- та мікрофакторів.
Ключові слова: регіон, регіональна політика розвитку банківської системи, фактори впливу, глобалізація, ефективність.

Раскрыты существующие подходы к классификации факторов формирования региональной политики развития банковской системы, обоснована необходимость их систематизации на основе управленческого подхода с выделением мега-, макро-, мезо-и микрофакторов.
Ключевые слова: регион, региональная политика развития банковской системы, факторы воздействия, глобализация, эффективность.

The article reveals the existing approaches to the classification of factors forming the regional policy of banking system development. The paper further proves the necessity of factor systematization based on the management approach emphasizing mega-, macro-, meso-and micro-factors.
Keywords: region, regional policy of banking system development, factors of influence, globalization, efficiency.

Формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки неможливе без ефективно функціонуючої банківської системи на загальнодержавному і регіональному рівнях. Це вимагає дослідження особливостей формування регіональних банківських систем та систематизації факторів, які визначально впливають на їхній розвиток й ефективність функціонування.

Вагомий внесок у розв'язання проблем розміщення банківських установ, їхньої ролі у розвитку регіонів та ефективності функціонування здійснили такі зарубіжні та вітчизняні учені, як О. Барановський, В. Геєць, Р. Гриценко, Б. Данилишин, М. Долішній, Г. Карчева, Н. Корецька, О. Лаврушин, В. Міщенко, Г. Мірошниченко та ін. Водночас, залишаються недостатньо розробленими теоретичні та прикладні проблеми формування регіональних банківських систем, обґрунтування факторів впливу на ефективність їхнього функціонування.

Мета статті – обґрунтування і класифікація факторів впливу на розвиток регіональних банківських систем.

Важливість регіональної банківської системи для реалізації соціально-економічного розвитку регіону, її чутливість щодо інших регіональних підсистем та необхідність регулювання через інструментарій регіональної політики, обумовлює необхідність дослідження основних факторів впливу на формування та реалізацію такої політики в контексті теоретичних напрацювань у цьому напрямі серед вітчизняних учених. Для організації ефективної регіональної політики розвитку банківської системи передусім варто визначити усі можливі фактори впливу на регіональну банківську систему та конкретизувати, які з них можуть становити найбільшу загрозу за різними часовими періодами.

Відповідно вивчення питання факторного впливу на регіональну політику розвитку банківської системи також, по суті, відсутнє. Тому для формулювання

© Копилюк О. І., 2013

відповідних теоретико-методологічних положень дуже важливими є врахування результатів досліджень за напрямами:

– виявлення факторного впливу на банківську систему за різними рівнями, ознаками й характеристиками (стійкість, територіальна організація, конкурентоспроможність тощо);

– виявлення факторного впливу на регіональну політику за досвідом різних сфер людської життєдіяльності, особливо тих, що є найбільш дотичними до банківської (кредитна, податкова, цінова та інші види економічної політики).

Щодо факторного впливу на банківську систему за різними рівнями, ознаками й характеристиками, то тут варто відзначити напрацювання окремих учених. Зокрема, привертає увагу дослідження Н. Корецької щодо факторів впливу на територіальну організацію банківської системи. Дані положення є важливими в контексті теоретико-методологічного обґрунтування необхідності розвитку й регулювання регіональних банківських систем. Так, учена звертає увагу на недостатні дослідження впливу таких факторів, як розміщення точок банківського обслуговування, комунікаційний, банківський, людський, трудовий, земельний, політико-правовий фактори, наявність будівель і споруд [4].

Г. Мірошниченко досліджує фактори впливу на рівноважний стан банківської системи, підтримуючи позицію багатьох вчених щодо їхнього розподілу за критерієм місця походження на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх вона відносить загальноекономічні умови, фактори інфраструктурного характеру, фінансові та соціально-психологічні фактори, до внутрішніх – різні форми і механізми банківської діяльності в розрізі організаційно-структурних, технологічних та економічних [7].

Загалом, дослідження факторного впливу на стійкість банківської системи є найбільш поширеними. За даним напрямом здійснені ґрунтовні напрацювання таких вчених, як І. Ларіонова, Г. Фетісов (представники Російської наукової школи), а також В. Вербенська, В. Зінченко, Л. Кривенко, О. Тимошенко та інших [2; 3; 5; 6].

Низка дослідників звертається до вкрай актуального питання забезпечення конкурентоспроможності та конкурентних переваг банківської системи загалом та її суб'єктів зокрема. У цьому ключі наукові положення, що стосуються виявлення основних факторів впливу на такі процеси, є дуже важливими, адже однією з декларованих нами цілей регіональної політики розвитку банківської системи є зростання конкурентоспроможності регіонального банківського продукту. Тут хочемо відзначити результати дисертаційного дослідження О. Білик, яка серед якісних факторів, що поліпшують діяльність банківських установ на ринку послуг (передусім для фізичних осіб), вказала конкурентоспроможність банківської установи, якісні характеристики банківського обслуговування та самих послуг, ціну банківської послуги [1]. Такі положення є важливими для нашого дослідження в контексті визначення ендогенних факторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи, яка, очевидно, повинна базуватись на потенціалі самих банківських установ, що її формують.

Як бачимо, більшість досліджень стосуються виявлення факторного впливу на банківську систему на макрорівні. Окремі вчені зріз своїх досліджень звужують до виявлення таких факторів щодо окремих банківських установ, у тому числі за конкретними напрямами їхньої діяльності, використовуючи класичний маркетинговий підхід з виділенням макро-, мікро- та внутрішніх факторів.

Під час визначення переліку факторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи з базуванням на управлінському підході необхідно орієнтуватись на науково-пошуковий досвід факторного впливу безпосередньо на саму банківську систему, а також на регіональну політику її розвитку, від чого суттєво залежить ефективність формування та реалізації такої політики (рис. 1).

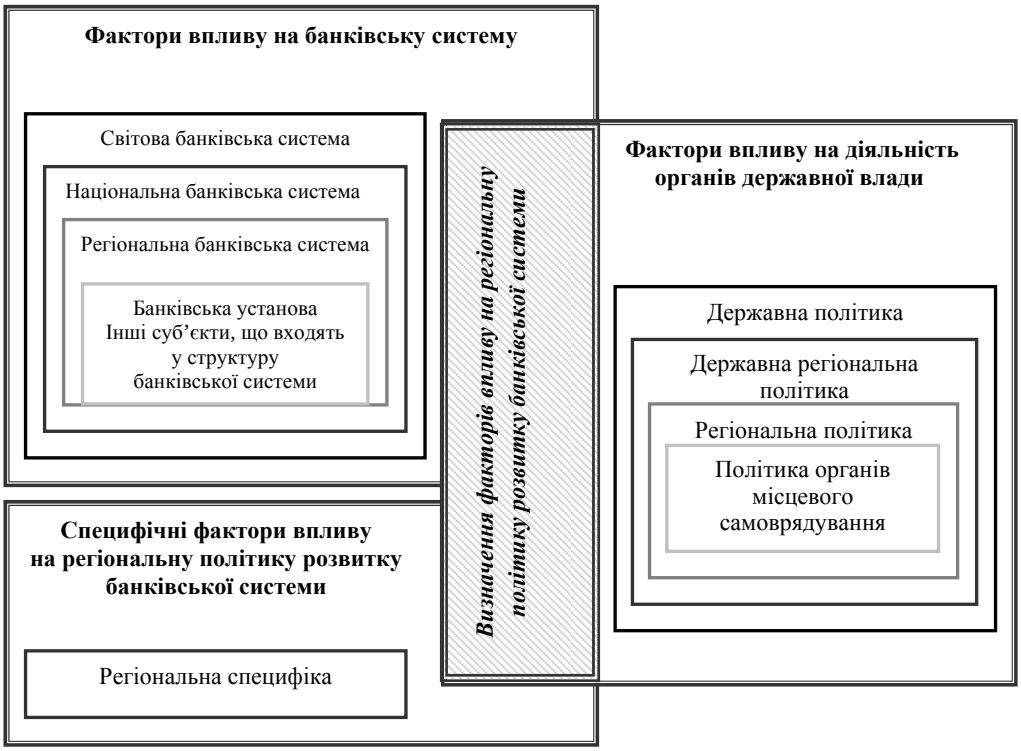


Рис. 1. Тріада факторного впливу на регіональну політику розвитку банківської системи
(Джерело: складено автором)

Враховуючи наведені вище висновки вітчизняних та зарубіжних вчених, наведемо класифікацію факторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи. Особливістю такої класифікації буде чітко виражений *управлінський підхід*, що передбачає виявлення та систематизацію факторів впливу не лише на саму регіональну банківську систему, але й на регіональну політику її розвитку, що спрямована на покращання кількісно-якісних параметрів функціонування тих інституцій, що входять у структуру такої системи, а також з урахуванням регіональної специфіки. Частково регіональну специфіку будуть виражати фактори мезорівня, проте існує низка закономірностей, притаманних конкретному регіону, що проявляються у його потенційних можливостях та перспективах. Тому такі моменти також важливо враховувати під час визначення переліку факторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи конкретного регіону.

Основою класифікації факторів повинні бути логічно визначені ознаки, які дозволять повною мірою розкрити особливості факторного впливу та можливості їхнього корегування. У табл. 1 наведені основні ознаки класифікації, згідно з якими доцільно групувати фактори впливу на регіональну політику розвитку банківської системи.

Таблиця 1

Базові ознаки класифікації факторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи

№ з/п	Ознака класифікації	Загальна характеристика	Врахування під час формування регіональної політики розвитку банківської системи
1	Місце виникнення	Зовнішні Внутрішні	Походження фактора, можливість його корегування вже на етапі виникнення
2	Приналежність до досліджуваного об'єкта	Екзогенні Ендогенні	Відношення до об'єкта, його походження, можливість корегування під час виникнення й розвитку (трансформації)
3	Масштабність	Мегасередовище Макросередовище Мезосередовище Мікросередовище	Сфера впливу фактора, чутливість щодо нього інших об'єктів, що, в свою чергу, впливають на регіональну банківську систему
4	Приналежність до рівневої системи	Національні Регіональні	Компетентність спеціалізованих органів державної влади у регулюванні банківських систем відповідного рівня
5	Відносність	Об'єктивні Суб'єктивні	Відношення до регіональної банківської системи – закономірне як і до інших об'єктів впливу чи видозмінене через особливі взаємозв'язки
6	Характер впливу	Позитивні (стимулюючі) Негативні (стримуючі) Нейтральні	Напрям корегування впливу щодо отримання максимальних вигод у випадку позитивного, максимально можливого нівелювання у випадку негативного, постійного спостереження можливих змін у випадку нейтрального
7	Прямолінійність впливу	Безпосередні Опосередковані	Спосіб прямого чи непрямого корегування через інші першопричинні сфери виникнення
8	Можливість корегування	Регульовані Частково регульовані Нерегульовані	Формування концептуальних підходів корегування чи, навпаки, пристосування до незмінних чи частково змінних умов
9	Важливість результату	Основні Другорядні	Пріоритет корегування та ресурсного підкріплення управлінських рішень
10	Сила впливу	Сильні Середні Слабкі	Підбір інструментарію корегування впливу та ресурсного підкріплення з економічним обґрунтуванням усіх витрат
11	Час впливу	Постійні Тимчасові	Стратегічне планування корегування чи вибірковість управлінських рішень з поточним плануванням і цільовим фінансуванням
12	Тривалість впливу	Короткострокові Середньострокові Довгострокові	Стратегічне планування корегування чи вибірковість управлінських рішень з поточним плануванням і цільовим фінансуванням на конкретний період
13	Динамічність впливу	Сталий вплив Стихійний вплив	Підбір однотипного інструментарію корегування чи гнучкого, відповідно до ситуації
14	Прогнозування	Детерміновані Стохастичні Невизначені	Прогнозування впливу на розвиток системи з одночасним обґрунтуванням (передусім кількісним) напрямів стратегічного планування корегування впливу з відповідним ресурсним забезпеченням
15	Структура	Прості Складні	Передбачуваність корегування чи зростаюча ймовірність ризиків неефективності управлінських рішень
16	Природа	Кількісні Якісні Кількісно-якісні	Підбір інструментарію корегування з можливістю кількісного чи якісного покращання (погіршення) факторів залежно від характеру їхнього впливу
17	Пропорційність впливу	Прямопропорційні Оберненопропорційні	Вибір напряму корегування з масштабуванням процесів у бік зростання чи зменшення

Джерело: складено автором.

Кожна із вказаних ознак дозволяє проводити широкомасштабне дослідження факторного впливу на регіональну політику розвитку банківської системи. Звичайно, найбільш оптимальний варіант – поєднання кількох ознак для систематизації факторів у спільні за класифікаційними ознаками групи з метою простеження особливостей їхнього впливу та можливостей корегування.

Аналіз факторного впливу на регіональну політику розвитку банківської системи доцільно здійснювати за такими ознаками:

1) масштабності, оскільки це дозволить підкреслити дуальну інституційно-функціональну приналежність регіональної банківської системи та базову векторність такої політики;

2) приналежності до рівневої системи, оскільки це дасть змогу розподілити функціональні повноваження між органами державної влади різного управлінського рівня щодо регулювання банківських систем відповідного рівня (національної, регіональної). Більш детальну характеристику факторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи в розрізі національних та регіональних буде здійснено нижче по тексту;

3) характеру впливу, оскільки це дасть змогу розуміти завдання регіональної політики розвитку банківської системи через максимально можливе отримання вигод за позитивного впливу, максимально можливе нівелювання за негативного впливу чи постійне спостереження (моніторинг, діагностику) за нейтрального впливу, адже пасивність фактора у даному періоді ще не означає, що на перспективу він не може активізуватись і деструктивно впливати на регіональну банківську систему;

4) можливості корегування, що цілком закономірно через управлінський підхід під час визначення факторів впливу, а саме: з'ясуванні концептуальних основ, інструментарію корегування для забезпечення виконання поставлених цілей і завдань регіональної політики розвитку банківської системи.

Перелік основних можливих факторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи доцільно систематизувати в розрізі мега-, макро-, мезо- та мікрофакторів.

До основних факторів мегарівня належать: глобалізація, інтеграційні процеси, рух міжнародного капіталу, кризові явища світового масштабу (світова фінансово-економічна криза), політика міжнародних організацій та глав урядів країн G7, функціонування провідних фондових бірж-членів Світової федерації бірж (World federation of exchanges, WFE) тощо.

Фактори макрорівня, що формуються в загальнодержавному вимірі, доцільно традиційно розподілити в розрізі природних, демографічних, економічних, соціальних, культурних, політико-правових, науково-технічних та міжнародних.

Мезорівневі фактори впливу на регіональну політику розвитку банківської системи виражаються у відповідних підсистемах регіону. Відповідно групи факторів будуть визначатись таким чином: 1) економічні – в економічній підсистемі регіону; 2) демографічні – в підсистемі розселення регіону; 3) соціальні, культурні – в науково-освітній та соціотрудовій підсистемах регіону; 4) науково-технічні – в інноваційній та інформаційній підсистемах регіону; 5) політико-правові та міжнародні (транскордонне співробітництво) – в адміністративно-управлінській підсистемі регіону.

Щодо мікрофакторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи, то тут важливо розуміти їхню виняткову роль та абсолютну урегульованість з боку місцевих органів державної влади. Вважаємо, що такі фактори доцільно

розподілити за групами мети й цілей діяльності, структури, технології, трудового потенціалу та корпоративної культури банківської установи. Такий класичний маркетинговий підхід у визначенні мікрофакторів впливу на регіональну політику розвитку банківської системи повною мірою дозволяє проводити детальну діагностику та моніторити діяльність банківських установ та інших суб'єктів, що входять у базову та розширену структури регіональної банківської системи, визначаючи основні стратегічні орієнтири подальшого розвитку.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Дослідження факторного впливу на регіональну політику розвитку банківської системи є дуже важливим та досить громіздким, адже вимагає врахування великої кількості факторів, які дуже рідко є детермінованими чи стохастичними й часто можуть здійснювати непередбачуваний вплив на функціонування регіональної банківської системи. Перелік таких факторів можна наводити дуже розширеним і деталізованим, проте варто звузити фокус дослідження лише на тих, які мають виняткове значення та розкривають нові можливості соціально-економічного розвитку регіону через стимулювання діяльності банківських установ, яка оптимально відповідає потенційним можливостям регіону.

Бібліографічні посилання

1. **Білик О. І.** Удосконалення процесів забезпечення ефективності банківських послуг для фізичних осіб : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. І. Білик. – Львів, 2006. – 21 с.
2. **Вербенська В. М.** Стійкість банківської системи в умовах лібералізації міжнародної торгівлі фінансовими послугами (на прикладі країн Центральної та Східної Європи) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. М. Вербенська. – К., 2006. – 20 с.
3. **Зінченко В. О.** Умови та фактори стійкості банківської системи на макрорівні [Електронний ресурс] / В. О. Зінченко // Electronic Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine Institutional Repository: DSpase. – Режим доступу : http://www.dspace.uabs.edu.ua/.../probl %20ta %20persp %20N22 %2029.pdf
4. **Корецька Н. І.** Погляди вчених на фактори, що впливають на територіальну організацію банківської системи [Електронний ресурс] / Н. І. Корецька // Наукова періодика України: Наукова бібліотека України ім. В. Вернадського. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_30/Statti/7.pdf
5. **Кривенко Л. В.** Методичні підходи до визначення оцінки фінансової стійкості банківської системи / Л. В. Кривенко // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2008. – № 3. – С. 105–111.
6. **Ларионова И. В.** Стабильность банковской системы в условиях переходной экономики : дис. на получение научной степ. докт. эконом. наук : спец. 08.00.10 / И. В. Ларионова. – М., 2001. – 419 с.
7. **Мірошниченко Г. О.** Дослідження факторів рівноважного стану банківської системи [Електронний ресурс] / Г. О. Мірошниченко // Наукова періодика України: Наукова бібліотека України ім. В. Вернадського. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010.../10_29_21.pdf

Надійшла до редколегії 13.11.2013

УДК 340.154

В. В. Македон, І. Л.Тульських
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Україна

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ТА НАСЛІДКІВ ПРОВЕДЕННЯ ІРО ПІДПРИЄМСТВАМИ-ЕМІТЕНТАМИ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються питання первинного публічного розміщення акцій українських підприємств як засіб приваблення іноземних інвестицій до національної економіки.
Ключові слова: IPO (первинне публічне розміщення акцій), емітент, фондовий ринок, біржа, торговельний майданчик, інвестиції, інвестиційний капітал.

В статье рассматриваются вопросы первичного публичного размещения акций украинских предприятий как средство привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику.
Ключевые слова: IPO (первичное публичное размещение акций), эмитент, фондовый рынок, биржа, торговая площадка, инвестиции, инвестиционный капитал.

The article dwells upon the issue of initial public offerings by Ukrainian enterprises as means of attracting foreign investments into the national economy.
Keywords: IPO (initial public offering), issuer, stock market, exchange, trading floor, investments, investment capital.

Інвестиції є невід'ємним складником сучасної економіки. Як відомо, економічне зростання багато в чому залежить від успішного розвитку інвестиційної діяльності, що здійснюється за рахунок інвестиційних ресурсів. Обмеженість інвестиційних ресурсів звужує можливості розвитку всіх проявів господарської діяльності підприємства. Тому пошук шляхів мобілізації наявних фінансових ресурсів для інвестування у виробниче підприємство став сьогодні найважливішим завданням.

У світовій практиці IPO (initial public offering) вважається одним з найбільш ефективних і детально відпрацьованих способів залучення інвестицій. Через IPO фінансуються близько 15 % всіх інвестицій в основний капітал на розвинених ринках, а європейські показники досягають 10 %. Український фондовий ринок значно відстає від міжнародних стандартів та вимог, що унеможливлює протікання життєво необхідних для українських підприємств трансформаційних процесів. Для створення стабільного фінансового сектора потрібна велика кількість змін та удосконалень існуючої системи. Без реформування існуючого механізму проведення IPO неможливе надання необхідних для розвитку українського бізнесу інвестиційних ресурсів [12]. Отже, дане питання є дуже актуальним для проведення наукових досліджень, присвячених глибокому аналізу проблем національного фондового ринку, виявлення яких дозволяє визначити шляхи їх подолання та окреслити шляхи розвитку українського бізнесу через систему IPO та вітчизняної економіки загалом.

Вивченням фондового ринку України та проблем його функціонування займалися багато вчених серед яких слід відзначити: В. Балашова, Р. Геддеса, Г. Грегоріу, Ф. Еванса, В. Євтушевського, О. Кібенко, П. Круша, В. Петрова, А. Сірка, І. Спасибо-Фатєєву, І. Фищук, З. Шершньову й інших, але питання реалізації процедури проведення IPO в Україні мало вивчені і тому практично немає робіт з цієї проблематики. Саме незначна кількість наукових робіт, присвячених даній тематиці, обумовлює необхідність наукових досліджень цього спрямування. Детальне вивчення проблем, пов'язаних з первинним публічним розміщенням акцій, допоможе знайти шляхи їх вирішення та сприятиме розвитку фондового ринку України та побудові міцної фінансової системи держави.

© Македон В. В., Тульських І. Л., 2013

Метою дослідження є аналіз сучасних умов планування та проведення первинного публічного розміщення акцій українськими емітентами з метою залучення стабільних інвестицій у національну економіку.

Одним із наслідків фінансової кризи 2008–2009 рр. став відтік інвестицій з України. Нажаль, під час кризи та виходу з неї українська економіка показала себе, як нестабільна, що призвело до різкого скорочення іноземних інвестиційних потоків. Багато українських підприємств були вимушені закритися, ті, що продовжували працювати, потребували значних інвестиційних вливань. Менеджмент підприємств намагався залучити грошові кошти різними шляхами: скористатися банківськими кредитними послугами, знайти інвесторів для своїх підприємств у межах держави, залучити іноземних інвесторів, але це не спрацьовувало.

Банківські кредити – одні з найпоширеніших традиційних джерел фінансування малих та середніх підприємств, однак такий вид інвестицій не дуже зручний. По-перше, залучену суму грошових коштів потрібно буде повернути банку; по-друге, для використання цих грошей потрібна регулярна виплата відсотків, і по-третє, такий вид фінансування часто потребує наявності майна для застави. Отже, такий вид фінансування не тільки не зручний, але й дуже дорогий для підприємства. Для того щоб проаналізувати переваги IPO, порівняємо його з такими альтернативними джерелами залучення капіталу для здійснення інвестицій, як банківські кредити, бюджетні кошти і державні позики, нерозподілений прибуток, облігаційні позики (табл. 1) [6, с. 13–14].

Таблиця 1

Переваги IPO над іншими інвестиційними джерелами

Джерело інвестицій	Переваги IPO
Нерозподілений прибуток	Велике разове надходження капіталу; незалежність від майбутньої економічної кон'юнктури
Бюджетні кошти і державні позики	Оперативність надходження ресурсів; відсутність бюрократичних зволікань; відсутність боргових зобов'язань (у тому числі за соціальними програмами)
Банківські кредити	Незалежність від конкретного кредитно-фінансового інституту; відсутність майбутніх боргових виплат
Облігаційні позики	Відсутність зобов'язань з обслуговування позики; необмежений термін залучення капіталу

Джерело: [11, с. 47].

Одним із найпопулярніших засобів залучення та заохочення інвесторів у всьому світі є проведення саме IPO. Такий спосіб не є простий, але дозволяє залучити значні обсяги інвестиційних ресурсів, які не треба повертати та за якими не сплачуються відсотки за використання. Цей фінансовий інструмент широко використовується на фондових ринках у всьому світі. IPO – поняття, що використовується у всьому світі, та розшифровується так: Initial Public Offering – первинна публічна пропозиція, або первинне публічне розміщення цінних паперів.

Публічне розміщення акцій (в Україні) – розміщення серед інвесторів акцій публічного акціонерного товариства (компанії), за яким пропозиція акцій адресована більш ніж 100 фізичним та/або юридичним особам, крім акціонерів товариства, і при цьому існуючі акціонери емітента не мають переважного права на придбання розміщуваних акцій [4]. За допомогою IPO закрита компанія перетворюється на відкриту, якщо до проведення цієї процедури акціями компанії могло користуватися тільки певне коло людей, то після проведення IPO будь-хто може здійснювати покупку або продаж акцій цієї компанії. Виставляючи частину своїх корпоративних прав на продаж на фондовий ринок, компанія отримує необхідний їй

капітал, який не потрібно повертати. Цей капітал спрямовується на розширення діяльності та реалізацію запланованих інвестиційних програм [1].

Таким чином, IPO є надійним засобом для залучення інвестиційних коштів і потужною рушійною силою для стрімкого розвитку компанії, посилення її конкурентних позицій та виходу на новий ступінь розвитку. Крім того, що IPO є ефективним засобом залучення необхідних для підприємства інвестицій, воно також має відповідні позитивні економічні наслідки для інвесторів.

Інвестори купують акції компаній, що вперше були розміщені на фондових ринках у розрахунку на те, що вартість акцій цієї компанії підприємства зросте у майбутньому і доходність за цими акціями буде вищою, ніж за альтернативного вкладення їхнього капіталу. Ліквідність акцій, тобто можливість їхнього швидкого продажу і повернення інвестицій, збільшує привабливість акцій для інвесторів. З метою підвищення ліквідності акцій компанії, які оголошують про публічне розміщення, зацікавлені у допуску їхніх акцій до торгів на фондових біржах. Участь акцій компаній у біржових торгах дозволяє сформувати ринкову вартість акцій, визначити рівень ринкової капіталізації і створити для них необхідний рівень ліквідності [10].

Проведення процедури IPO є дуже непростим та витратним процесом. Для публічного розміщення акцій існують певні вимоги, яким, як правило, не відповідає жодна українська компанія. Менеджмент підприємства, що готується для виходу на IPO, зазвичай, запрошує команду досвідчених спеціалістів, які приводять компанію до стану, що потребується.

В Україні такими попередніми умовами для первинного розміщення акцій є [6, с. 36–37]:

– отримання емітентом дозволу Державної комісії з цінних паперів;

– заборона на номінування ціни акцій в іноземній валюті, що створює суттєві ризики курсових різниць;

– попередній лістинг акцій емітента на одній із українських фондових бірж;

– необхідність додержання імперативних вимог українського корпоративного права, які не дозволяють товариствам застосувати в повній мірі кодекси корпоративного управління, рекомендовані іноземними біржами.

Виконання вищезгаданих попередніх вимог українські емітенти вважають занадто обтяжливим, тому незначна кількість українських підприємств виходить на IPO.

Особливістю IPO є проходження необхідного підготовчого процесу для приведення компанії у відповідність до вимог фондового ринку, адже вийти на первинне публічне розміщення акцій на одній зі світових бірж може лише та компанія, яка повністю відповідає вимогам за прозорістю структури власності і зрозумілістю ведення бізнесу. У цьому в українських емітентів акцій найчастіше виникають труднощі [3].

Основні проблеми – це процес переходу до «публічного режиму»: підготовка аудиту, вибудовування прозорої і зрозумілої інвесторам юридичної структури, повна звітність перед інвесторами, заходи з поліпшення іміджу компанії і роботи з інвесторами. Провести IPO неможливо, якщо власники компанії не готові розкривати будь-яку інформацію про себе і про свій бізнес на вимогу радників.

Публічний статус передбачає регулярність публікації інформації про господарську діяльність та досягнуті результати, розкриття інформації щодо фінансово-господарської діяльності. Публічність компанії, її медіаактивність, прозорість ведення бізнесу є тими факторами, що підвищують довіру та інтерес до компанії з боку клієнтів, постачальників та інших контрагентів. Унаслідок цього обороти компанії підвищуються, збільшується прибуток, бізнес активно розвивається.

Інформація про досягнуті обсяги приросту також впливає на зростання котирувань акцій та дозволяє компанії успішно проводити вторинне та подальші розміщення акцій, залучаючи значні розміри капіталу за рахунок відносно невеликих пакетів акцій. Таким чином, виходячи на фондовий ринок, компанія отримує для себе низку можливостей та відкриває нові перспективи [2; 9].

Враховуючи те, що у вітчизняних інвесторів немає реальної можливості вийти на український фондовий ринок для залучення інвестицій, ще починаючи з середини 2000-х рр. українські емітенти стали звертатися до міжнародних фондових ринків. За даними на липень 2013 року, протягом 8 років українськими компаніями-емітентами було проведено 26 IPO. Перелік компаній, що проводили IPO та обсяг залучених ними коштів, представлений у табл. 2.

Таблиця 2

Залучення інвестиційних ресурсів українськими емітентами за рахунок IPO у період 2005–2013 рр. (8 місяців)

Рік	Місяць	Емітент	Галузь промисловості	Фондова біржа	Обсяг залучених коштів, млн дол. США
1	2	3	4	5	6
2012	Липень	KDM Shipping	Транспорт та логістика	WSE New Connect	7,4
2011	Липень	Coal Energy	Металургійна та гірничодобувна промисловість	WSE	79
	Червень	Continental Farmers Group	Сільське господарство	LSE (AIM)	24
	Червень	Ovostar Union	Сільське господарство	WSE	33
	Червень	ВЕСТА	Промислове виробництво	WSE	48
	Квітень	Індустріальна Молочна Компанія	Сільське господарство	WSE	30
	Квітень	KSG Agro	Сільське господарство	WSE	39
	Березень	Black Iron	Металургійна та гірничодобувна промисловість	TSX	36
2010	Грудень	Sadovaya Group	Металургійна та гірничодобувна промисловість	WSE	31
	Листопад	Милкіленд	Харчова промисловість	WSE	78 дол. США
	Жовтень	Агротон	Сільське господарство	WSE	53 дол. США
	Вересень	Агроліга	Сільське господарство	WSE New Connect	1,4 дол. США
	Травень	Аграрний Холдинг Авангард	Сільське господарство	LSE (AIM)	229 дол. США
2008	Червень	Cadogan Petroleum	Нафтогазова галузь	LSE (AIM)	300
	Травень	МХП	Сільське господарство	LSE (AIM)	368
2007	Грудень	KDD Group	Нафтогазова галузь	LSE (AIM)	128
	Листопад	Кернел	Сільське господарство	WSE	220
	Листопад	Landkom	Сільське господарство	LSE (AIM)	111
	Серпень	Aisi Realty Public	Нафтогазова галузь	LSE (AIM)	33
	Липень	Nostra Terra	Нафтогазова галузь	LSE (AIM)	7
	Червень	Ferrexpo	Метаургійна та гірничодобувна промисловість	LSE (AIM)	202
	Червень	D U P & D	Нафтогазова галузь	LSE (AIM)	204

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
2006	Серпень	АСТАРТА-КИЕВ	Сільське господарство	WSE	32
2005	Грудень	XXI Век	Нафтогазова галузь	LSE (AIM)	120
	Листопад	The Ukraine Opportunity Trust	Фінансові послуги	LSE (premium)	32
	Лютий	Укрпродукт Групп	Харчова промисловість	LSE (AIM)	11

Джерело: [12].

З наведеної вище таблиці ми бачимо, що перші IPO українських компаній були проведені ще в 2005 р., але під час економічної кризи всі економічні процеси в країні були заморожені. Видно, що у 2009 р. не було проведено жодного IPO українськими емітентами. В 2010 р. активність українських компаній стосовно IPO відновилася, але можна сказати, що за останні три роки не спостерігається стрімкого зростання активності в цьому секторі фінансових відносин.

За вісім років, з часу проведення першого IPO українським емітентом, закріпилася стійка тенденція до виходу на IPO компаній із сільськогосподарського сектора. Таким чином, 42 % всіх проведених в Україні IPO виконані компаніями, що займаються сільським господарством, по 15 % компанії металургійної промисловості та ті, що працюють з нерухомістю, по 7,5 % компанії нафтогазової та харчової промисловості та близько 11,5 % (по 3,8 %) розподіляються між компаніями сфери транспорту та логістики, надання фінансових послуг та промислового виробництва. На рис. 1 наведений розподіл кількості проведених IPO за галузями національної економіки.

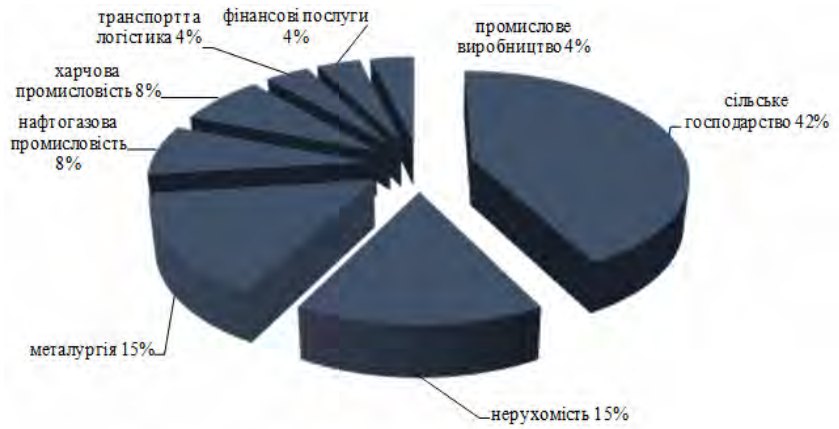


Рис. 1. Відсотковий розподіл кількості проведених IPO за галузями національної економіки України
(Джерело: [8])

Ще не так давно серед українських компаній була дуже поширеною думка, що продаж акцій на біржі – це прерогатива великих компаній, із тривалою історією господарювання, високим рівнем фінансових показників. Але насправді, зараз немає ніяких підстав для такої точки зору. Ринок відреагував на потребу створення додаткового джерела фінансування і поруч з основними торговими майданчиками світових фондових бірж було організовано альтернативні. Так вчинила і Варшавська фондова біржа (ВФБ), створивши 2007 р. власну альтернативну

торговельну платформу «NewConnect», таким чином відкривши шлях на міжнародний ринок капіталу для невеликих компаній, які швидко розвиваються. «NewConnect» була створена для малих та середніх компаній та має спрощені вимоги до потенційних емітентів, а також відрізняється пришвидшеною процедурою розміщення. Для проходження усіх додаткових процедур компанії у середньому необхідно близько півроку. Сьогодні «NewConnect» – це платформа, яка динамічно розвивається і де станом на 2011 р. обертаються акції 220 компаній, сукупною капіталізацією 1362,97 млн євро.

Станом на початок 2013 р. серед українських компаній, які здійснили IPO на площадці «NewConnect», лише два емітенти: компанія «Агроліга» та «KDM Shipping». Компанія «Агроліга» здійснила розміщення у 2010 р. і за відносно невеликий пакет акцій – 16,67 % – змогла отримати 1,4 млн дол. США. З проведенням IPO протягом досить короткого періоду часу невелика харківська компанія «Агроліга» перетворилася на об'єкт масової уваги – компанія розкрилася для бізнес-спільноти та перейшла на новий етап свого розвитку.

Успішна практика IPO «Агроліги» та виконання нею заявлених планів з розвитку відкривають шлях для розміщення інших українських компаній. Польські інвестори позитивно оцінюють потенціал українських підприємств та очікують на нові перспективні об'єкти для інвестування. Такі успішні IPO не тільки дають можливість українським підприємствам залучити бажані фінансові ресурси, але й стимулюють національну економіку країни загалом, приваблюючи інвесторів зі всього світу та їхні капітали для участі в розвитку українських підприємств. Крім того, у 2012 р. ще одна українська компанія «KDM Shipping» розмістила свої акції на «NewConnect», що дозволило їй залучити 7,4 млн дол. США іноземних інвестицій. Проспектом емісії було передбачено розміщення 3,5 млн акцій (35 %) на суму $36 млн дол. США, але вдалося розмістити тільки 11 % акцій та залучити тільки п'яту частку від запланованої суми – $7,4 млн дол. 8,35 % акцій придбали приватні інвестори. З таким низьким результатом з іноземних бірж не повертався ще жоден емітент, але навіть таку суму дуже складно знайти в Україні: банківське кредитування обмежене, інших джерел практично немає. Кошти потрібні були компанії на реалізацію інвестиційного плану на 2012–2014 рр. Тим не менш, продаж акцій компанії «KDM Shipping» відкриває дорогу на польську біржу компаніям з поки що не освоєного нею сектора – морських перевезень вантажу. На Варшавській біржі немає аналогів української компанії, тому котирування «KDM Shipping» стануть своєрідним бенчмарком для цієї галузі [8; 12].

Якщо розглядати, на яких міжнародних біржових майданчиках українські емітенти вважають за краще проводити первинну публічну пропозицію, то існує дві основні біржі LSE (Лондонська фондова біржа) та WSE (Варшавська фондова біржа), на яких українськими компаніями проводиться більшість IPO. Близько половини українських емітентів обирають LSE для проведення IPO, адже на торговельних майданчиках Лондонської фондової біржі проведено 50 % від загальної кількості IPO за 8 років. Багато українських компаній також обирають Варшавську фондову біржу, на долю WSE випадає 46 % проведених українськими компаніями IPO. Канадська фондова біржа (TSX) не користується особливою популярністю серед корпоративного сектора України, хоча і вважається однією з найбільших бірж світу, на цій біржі українськими компаніями було проведено тільки одне IPO, що склало близько 4 % від загальної кількості.

Наглядно розподіл кількості IPO, проведених українськими емітентами на міжнародних торговельних майданчиках, можна побачити на рис. 2.

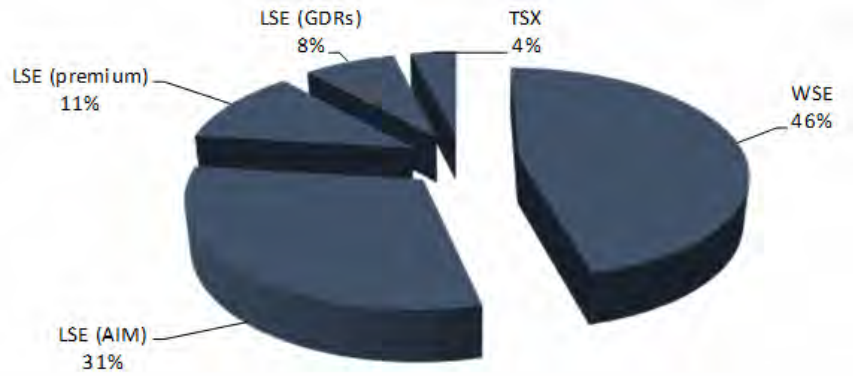


Рис. 2. Розподіл кількості IPO, проведених українськими емітентами на міжнародних торговельних майданчиках
(Джерело: [8])

Ми бачимо, що якщо розглядати українську економіку у контексті світової динаміки, та порівнювати кількість первинних публічних розміщень, що проводилися останніми роками в Україні та в усьому світі, можна зробити висновки, що на фоні кількості IPO у світовому масштабі українські цифри є мізерними. Проведення IPO в Україні не популярне через низку причин. В Україні немає добре розвиненого фондового ринку та біржових майданчиків, на яких можна було б проводити повноцінне IPO [5]. Український організований ринок не має достатньої злагодженості для проведення такого трудомісткого процесу. Тут мають значення і нормативно-правова база, яка все ще потребує вдосконалення, і технічне забезпечення роботи фондового ринку, яке поки що не відповідає міжнародним вимогам, і все ще відсутність або недостатність знань менеджерів підприємств та потенційних інвесторів про переваги, що може давати фондовий ринок. Одним із значних мінусів фінансової системи України є бюрократична тяганина, що супроводжує бажаючих провести IPO емітентів упродовж усього процесу підготовки до первинного публічного розміщення акцій компанії [7].

Якщо провести аналіз зміни кількості IPO за останні декілька років та проаналізувати ситуацію у 2013 р., можна побачити загальносвітову тенденцію до зростання кількості IPO. На жаль, українські емітенти утримуються від цієї тенденції. На рис. 3, наведені основні показники кількості IPO в світі та Україні за останні декілька років.

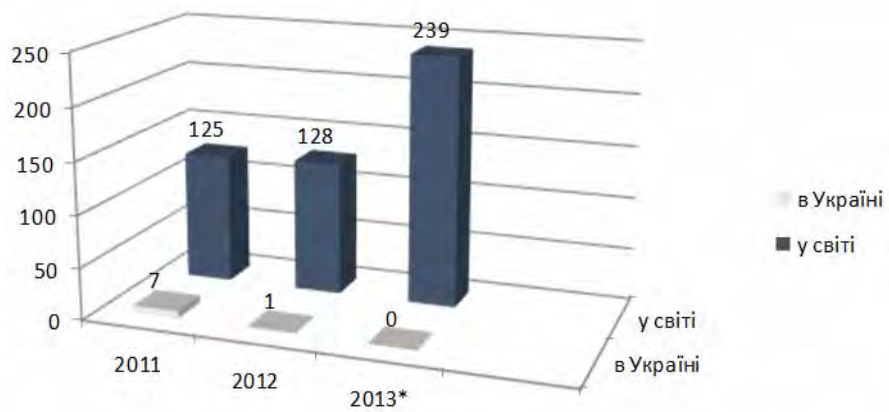


Рис. 3. Порівняльна динаміка IPO в світі та Україні за період 2011–2013 рр.
(Джерело: [12])

З наданої діаграми можна побачити, що з кожним роком кількість IPO в світі збільшується, а в Україні має місце протилежна тенденція, з кожним роком все менше і менше первинних публічних розміщень проводиться українськими емітентами.

Висновки. Поняття IPO стало відомим для вузького кола українців в умовах нестабільної української економіки близько 8 років тому. Поступово, під час подальших років деякі з компаній почали користуватися перевагами, що надає первинне публічне розміщення, але кількість таких компаній скоротилася до нуля в умовах економічної кризи 2008–2009 рр. Зараз, на жаль, немає позитивної динаміки в області проведення первинних публічних розміщень, при цьому існують певні передумови: в Україні немає зрілого фондового ринку, який би міг забезпечити всі потреби як емітентів, так і інвесторів, немає відлагодженого механізму проведення IPO на українських біржових майданчиках, не існує нормативноправової бази для захисту прав інвесторів і емітентів та ін. Вищепераховані недоліки фінансової системи заважають українським емітентам обрати один із найпривабливіших способів інвестиційного капіталу, що, зрештою, заважає динамічному розвитку української економіки.

Державні органи повинні приділити увагу розгляду цих питань, адже спрощення процесу проведення IPO та можливість його проведення на території України значно вплине на кількість перших публічних розміщень, проведених українськими компаніями. Це дозволить зацікавити іноземних інвесторів у вкладенні їхніх капіталів в українські компанії, що матиме вагомий позитивний вплив на розвиток вітчизняної економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Геддес Росс.** IPO и последующие размещения акций: пер. с англ. / Росс Геддес. – М. : Publisher; Олимп-Бизнес, 2008. – 352 с.
2. **Грегориу Грег Н.** IPO: опыт ведущих мировых экспертов / Грег Н. Грегориу. – Гревцов Паблишер, 2008. – 624 с.
3. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» від 23 лют. 2006 р. // ВВР. – 2006. – № 38. – Ст. 508.
4. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №514-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50–51. – Ст. 384.
5. Корпоративне управління : монографія / І. В. Спасибо-Фатєєва, О. Кібенко, В. Борисова; за ред. І. В. Спасибо-Фатєєвої. – Х. : Право, 2007. – 500 с.
6. **Костенко Н.** Первинна публічна пропозиція акцій (IPO) як спосіб виходу компанії на світові фондові ринки / Н. Костенко, Н. Євтушенко // Схід. – № 4 (76) лип.-серп. – 2006. – С. 35–38.
7. **Круш П. В.** Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці / П. В. Круш, О. П. Кавчиш, А. В. Гречко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 267 с.
8. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ssmsc.gov.ua/fund/info
9. **Петров В.** Преимущества IPO перед прочими источниками инвестиций / В. Петров // Рынок ценных бумаг. – 2011. – № 15 – С. 23–25.
10. **Таранченко З.** Стратегия выхода на IPOдиум / З. Таранченко // Стратегии. – 2006. – № 11 – С. 32–33.
11. **Фищук І. М.** Переваги та недоліки первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку / І. М. Фищук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 46–55.
12. PWC Україна. Розділ IPO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/en_GX/webadmin/search/search.jhtml?searchfield=IPO&pwcGeo=UA&pwcLang=uk&pwcHideLevel=0&localeOverride=uk_UA

Надійшла до редколегії 19.11.2013

УДК 331.5 (477.87)

Ю. В. Машика
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», Україна

ЕФЕКТИВНА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ПРИЧИНИ БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено суть поняття «зайнятості населення» та основні причини безробіття в сучасних умовах розвитку економіки України. З'ясовано основні проблеми зайнятості, проблеми створення ринку робочої сили, право людини на працю та на працевлаштування. Обґрунтовано таке питання, як необхідність удосконалення державної політики в сфері зайнятості та безробіття. Розглянуто основні заходи подолання стану депресивних регіонів з використанням позитивного європейського досвіду.

Ключові слова: економіка, зайнятість, безробіття, ринок праці, праця, заробітна плата, продуктивність праці, депресивні регіони, працевлаштування, державна політика.

В статье исследованы сущность понятия «занятости населения» и основные причины безработицы в современных условиях развития экономики Украины. Выяснено основные проблемы занятости, проблемы создания рынка рабочей силы, право человека на труд и на трудоустройство. Обоснован такой вопрос, как необходимость усовершенствования государственной политики в сфере занятости и безработицы. Рассмотрены меры преодоления состояния депрессивных регионов с использованием положительного европейского опыта.

Ключевые слова: экономика, занятость, безработица, рынок труда, труд, заработная плата, производительность труда, депрессивные регионы, трудоустройство, государственная политика.

The article researches on the essence of the concept of «employment of population» and the main causes of unemployment in contemporary conditions of development of Ukrainian economy. The paper elaborates on the main problems of employment, problems of creating labor market, human rights for work and employment. A substantion is given to such issues as the necessity to improve public policy in the sphere of employment and unemployment. The main steps to surmount the condition of depressed regions is considered in respect of the positive European experience.

Keywords: economy, employment, unemployment, labor market, employment, wages, labor productivity, depressed regions, job placement, public policy.

У сучасних умовах розвитку економіки особливої уваги набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, створення ринку робочої сили і запобігання масового безробіття та утворення депресивних регіонів. Представлений людським фактором виробництва ринок праці здатний не тільки діяти в межах певних завдань, а й самостійно створювати умови для їхнього вирішення. Відповідно до Конституції України, одними з найважливіших прав людини визначаються право на працю та право на працевлаштування. На сьогодні найбільш гострою серед соціально-економічних проблем в Україні є проблема безробіття. Безробіття у нашій країні набуло масового характеру і становить реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя. Отже, проблема соціальної захищеності та зайнятості населення є вкрай актуальною для суспільства та держави.

Проблемами зайнятості та розробкою шляхів вирішення питання безробіття в Україні займалися такі науковці, як А. Бабаскін, Д. Богиня, Я. Безугла, П. Василенко, В. Венедиктов, І. Веселяк, С. Дріжчана, В. Жернаков, С. Іванов, Г. Кондратьєв, О. Магницька, В. Мікловда, С. Пірожков, М. Пітюлич, Л. Семів, У. Садова, Л. Шевчук та інші вчені, які розкривають різні аспекти територіального регулювання зайнятості населення, досліджуючи проблеми безробіття в умовах поглиблення ринкових реформ та появи ознак стабілізації економіки в Україні.

© Машика Ю. В., 2013

Мета роботи – визначення поняття «зайнятість населення» та основні причини безробіття; проаналізувати рівень безробіття в Україні; обґрунтувати напрями удосконалення державної політики зайнятості із використанням європейського досвіду. Період дослідження – з 2000 до 2012 року та 9 місяців 2013 року.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок, праці названих вчених, інші публікації та розробки недостатньо висвітлені, що і стало предметом даного дослідження. Під час написання статті використовувались методи: статистичні, економіко-математичні, порівняльного аналізу та динамічних рядів.

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну систему. Найпоширенішими серед них є: наймана праця за трудовою угодою в державному секторі, на об'єктах колективної або приватної власності без розпорядження її індивідуальною частиною; особиста праця на об'єктах, де робітник має свою частку акцій, пайовий внесок, тобто є співвласником; особиста праця власника засобів виробництва, коли він є і власником, і працівником; робота на орендованих засобах виробництва; робота в спільному підприємстві; надомна праця; громадська робота тощо [3, с. 26].

З огляду на значне погіршення соціально-економічних показників, особливої актуальності в Україні набуває розробка нової концепції вирішення проблеми зайнятості та безробіття. Найбільш гострою у цій сфері проблемою є формування цивілізованого ринку праці, заснованого на плюралізмі форм власності, свободі підприємницької діяльності, трудової активності й свободі праці. Основні проблеми ринку праці у нашій державі пов'язані зі зростанням тривалості періоду безробіття, збільшенням кількості громадян, які шукають роботу, а також існуванням труднощів щодо працевлаштування соціально незахищених верств населення, які нездатні на рівних конкурувати на ринку праці, а тому потребують захисту з боку держави.

Ринок праці – основний регулятор зайнятості населення, ефективність якої забезпечується саме через ринок праці. Необхідні передумови цієї ефективності в Україні закладені в трудовому законодавстві держави. Зокрема, Закон України «Про зайнятість населення» гарантує всім громадянам рівні права на вільний вибір місця роботи, вид діяльності, забороняє будь-які примусові заходи залучення до праці [2, ст. 3].

Праця – це одне із основних джерел багатства, фактор зростання виробництва. Суспільство завжди зацікавлене питанням про ефективність використання робочої сили, оскільки доведено, що зростання безробіття на 1 % скорочує валовий національний продукт на 2 % [3, с. 64].

Безробіття – це соціально-економічне явище, за якого частина робочої сили (економічно активне населення) не зайнята у сфері економіки. Проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і, не вирішивши його, неможливо налагодити ефективну діяльність економіки [3, с. 12].

На сучасному етапі основними причинами безробіття в Україні є звільнення внаслідок реорганізації чи ліквідації виробництва, скорочення штатів, звільнення за власним бажанням, неможливість знайти роботу після закінчення школи або вищого навчального закладу, звільнення через закінчення терміну контракту.

Аналіз статистичних показників безробітних у віці від 15 до 70 років, починаючи з 2000 р., показав, що спостерігається значна тенденція до зменшення безробіття та вихід України з кризи. Так, за період з 2000 до 2007 р. відбувається тенденція зменшення кількості безробітних, але в 2008-му та особливо в 2009 р. знову відбувається збільшення безробітних, із 2010 р. до сьогодні знову спостерігається поступове зменшення безробітних. Водночас в Україні загалом наявна тенденція

до скорочення зайнятості. Більше того, втрачено менше робочих вакансій, ніж у попередні роки, проте існують певні проблеми та причини виникнення даного економічного явища [5]. Основними чинниками виникнення безробіття є: проблема молодіжного безробіття, адже молодь без досвіду роботи зазнає найбільших труднощів з пошуку роботи, особливо офіційного працевлаштування; структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні) в економіці, що виражаються у впровадженні нових технологій, згортанні виробництва в традиційних галузях, закритті технічно відсталих підприємств; проблеми безробіття серед людей старшого віку; відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу; політика уряду в галузі оплати праці; скорочується купівельна спроможність населення; бюджет втрачає платників податків; сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях; зміни в демографічній структурі населення; рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний) [7, с. 8].

Використовуючи позитивний європейський досвід, основними заходами, спрямованими на подолання безробіття регіонів, пропонуємо такі:

1. Перехід від «компенсуючого» до «стимулюючого» характеру регіональної політики, спрямованого на розкриття потенціалу регіону, реструктуризацію галузей і підприємств слаборозвинених та депресивних регіонів.

2. Розробка єдиної, конкретно визначеної методики проведення щорічного моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів та критеріїв визнання регіонів депресивними.

3. Подолання високого рівня безробіття шляхом модернізації ринку праці через фахове навчання і перекваліфікацію. У ЄС, наприклад, пріоритетними напрямами спрямування коштів є: модернізація системи освіти, фінансування професійної підготовки та працевлаштування (насамперед молоді та осіб, вивільнених унаслідок структурних технологічних зрушень та впливу НТР); фінансування проектів, пов’язаних з удосконаленням умов праці тощо.

4. Здійснення комплексної реструктуризації господарства індустріально-розвинених регіонів у напрямі зниження енерго-, ресурсо-, еколого-, трудоємності та зростання інноваційно- та наукоємності; проведення більш жорсткої екологічної політики. Зокрема, екологічні платежі мають установлюватися на такому рівні, щоб бути не суто фіскальними, а й стимулюючими, сприяти впровадженню підприємствами екологобезпечних технологій.

5. Розвиток транспортної мережі та інфраструктури. Традиційно в ЄС на пріоритетних засадах фінансуються проекти, які передбачають об’єднання місцевих та регіональних ініціатив, сприяння міжтериторіальній співпраці, обміну досвідом. Значна увага приділяється розвитку транспортної мережі. Так, будівництво доріг, по-перше, активно залучає місцеві ресурси, що стимулює економічне зростання регіонів. По-друге, створення розвиненої транспортної інфраструктури сприяє активізації підприємницької діяльності на місцях, прискорює залучення місцевої економіки до загальнонаціонального економічного простору, сприяє інтеграційним процесам [10, с. 112].

Запорукою вирішення проблеми безробіття в Україні є розробка і реалізація широкого комплексу відповідних заходів, насамперед у соціально-трудовій сфері. Слід посилити увагу щодо оновлення та підвищення технічного рівня робочих місць, зокрема, для того, щоб кожне з них забезпечувало зайнятому прожитковий мінімум і подальше зростання заробітної плати (з урахуванням інфляції). Це дозволить привести заробітну плату у відповідність з продуктивністю праці, ліквідувати фіктивні робочі місця, зменшити приховане безробіття [7, с. 9].

Рівень безробіття в країні безпосередньо залежить від стану економіки. Проблема безробіття – одна з головних. Воно не може бути доцільним ні в економічному,

ні в соціальному плані, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал. Зростають ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних. Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого, – великим суспільним лихом. Усі країни світу докладають чимало зусиль для подолання безробіття, але жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю.

Висновки. Отже, за результатами даного дослідження можна зробити такі висновки, а саме:

– одним із напрямків відновлення економічної динаміки в Україні визначається боротьба з безробіттям, оскільки це є одним з головних чинників, що гальмує процес інтеграції до ЄС. Ринок спроможний забезпечити зростання економічної ефективності, проте нездатний вирішити соціальні проблеми. Проблема безробіття є однією із ключових у ринковій економіці;

– політику зайнятості необхідно провадити в межах загальної економічної політики, де зайнятість – одна з головних економічних цілей держави;

– економічна криза, що має місце в Україні, відчутно позначилася на ринку праці. Вирішити проблеми зайнятості та безробіття покликана активна та послідовна політика соціального захисту населення;

– в Україні повинна проводитись політика покращання зайнятості, зокрема, надання дотації підприємцям, які беруть на себе зобов'язання підтримувати обумовлений рівень зайнятості, надання консультаційної допомоги безробітним;

– важливим напрямом запобігання безробіттю серед молоді є реалізація спеціалізованих програм, які забезпечують розширення зайнятості молоді шляхом створення для неї додаткових робочих місць без великих матеріальних витрат, зокрема, шляхом організації сезонної і тимчасової участі в проведенні сільськогосподарських робіт.

Таким чином, ці аспекти вимагають подальшого наукового обґрунтування, будуть нами досліджуватися в подальшому з метою глибшого дослідження проблеми та пошуку її найбільш актуальних рішень.

Бібліографічні посилання

1. Про зайнятість населення : Закон України від 01.03.1991 р., № 803-XII (зі змінами та доповненнями).
2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР (Редакція станом на 06.10.2013).
3. **Богиня Д. П.** Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня. – 3-тє вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – С. 270.
4. **Колишня Л. М.** Безробіття в умовах формування ринкових відносин / Л. М. Колишня // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6. – С. 9–11.
5. Статистичні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.ukrstat.gov.ua
6. **Соколова Т. М.** Структура зайнятості та безробіття: проблеми та тенденції / Т. М. Соколова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С.7–11.
7. **Пазюк О.** Проблеми безробіття в Україні / О. Пазюк, О. Пономарьова // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 2. – С. 3–10.
8. **Левчук Г. В.** Сучасні проблеми, тенденції та аналіз безробіття населення в Україні / Г. В. Левчук // Вісник Бердянського університету економіки. – № 3 (7). – 2009. – С. 75–79.
9. **Безтелесна Л. І.** Державне регулювання зайнятості : підручник для студ. вищих навч. закл. / Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик / Національний ун-т водного господарства та природокористування. – Рівне : НУВГП, 2006. – 210 с.
10. **Новикова А. М.** Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А. М. Новикова // Стратегічна панорама. – 2000. – № 3–4. – С. 114–118.

Надійшла до редколегії 11.11.2013

УДК 332.1

Н. Н. Муравьева, Т. Ю. Анопченко
Южный федеральный университет, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ: МЕХАНИЗМЫ, ИНСТРУМЕНТЫ

В статье обоснованы современные подходы к разработке и использованию механизмов и инструментов организационно-экономических форм хозяйствования в сфере предоставления медицинской помощи.

Ключевые слова: медицинская помощь, государственно-частное партнерство, клинические информационные системы.

У статті обґрунтовано сучасні підходи до розробки та використання механізмів та інструментів організаційно-економічних форм господарювання у сфері надання медичної допомоги.

Ключові слова: медична допомога, суспільно-приватне партнерство, клінічна інформаційна система.

In the article, the modern approaches to development and utilization of mechanisms and instruments of organizational and economic forms of management in the sphere of delivering medical care are substantiated.

Keywords: medical aid, public-private partnership, clinical information systems.

Актуальность темы обусловлена тем, что состояние системы охраны здоровья населения и здравоохранения как ее важнейшего элемента сегодня можно охарактеризовать как кризисное. Показатели здоровья населения российских регионов ухудшаются. Обостряются проблемы доступности и качества медицинской помощи. Неблагополучное состояние этой сферы перерастает в серьезную социально-экономическую проблему и требует модернизации используемых ранее организационно-экономических механизмов.

Общие принципы развития рыночных отношений нередко пытаются автоматически перенести на систему здравоохранения. Однако особенности развития организационно-экономических форм хозяйствования в сфере предоставления медицинской помощи диктуют необходимость проведения их исследования, что является целью данной работы, основные положения которой представлены в данной статье.

Рынок медицинских услуг – это отношения, возникающие по поводу купли-продажи медицинских услуг между поставщиками (лечебно-профилактические учреждения, диагностические центры, стационары и др.) и потребителями (пациенты) медицинских услуг, при условии, что потребитель получает медицинскую услугу при посредничестве таких организаций, как фонд обязательного медицинского страхования; фонды добровольного медицинского страхования; страховые компании и др.; а также организаций, осуществляющих контроль за качеством предоставления медицинских услуг (органы государственной власти, осуществляющие деятельность по лицензированию и сертификации учреждений, предоставляющих медицинские услуги) и общественных организаций, занимающихся мониторингом рынка медицинских услуг.

Наличие различных субъектов свидетельствует о том, что рынок медицинских услуг является системой, которую можно охарактеризовать как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов, в качестве которых выступают различные лечебные учреждения (лечебно-профилактические учреждения, диагностические центры, стационары и др.), пациенты, различные

© Муравьева Н. Н., Анопченко Т. Ю., 2013

страховые организации, контролирующие органы, а также общественные организации, занимающиеся изучением спроса, предложения и качества медицинских услуг, и осуществляющие мониторинг рынка медицинских услуг. На наш взгляд, рынок медицинских услуг следует рассматривать как социально-экономическую систему. Его отличают разнотипность и множественность входящих в него элементов, которые отвечают за выполнение различных функций.

Понятие «медицинская помощь» является, в сравнении с понятием «медицинская услуга», более узким и обычно определяется, как способность врача снижать риск прогрессирования имеющегося у пациента заболевания и возникновения нового патологического процесса. Когда речь идет о медицинской помощи, то ее характеристиками являются адекватность, доступность, преемственность и непрерывность, действенность, результативность, стабильность процесса и результата, постоянное совершенствование и улучшение.

Специфика благ, удовлетворяющих потребности в здоровье, заключается в её двойственности, т. е. потребности в здоровье не могут быть удовлетворены только использованием общественных благ или в результате потребления частных благ [5]. Эта двойственность накладывает отпечаток на развитие системы здравоохранения в целом. Таким образом, необходимость государственного контроля здравоохранения определяется самой экономической природой медицинских услуг.

Несмотря на наличие национального проекта «Здоровье», «Концепции развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.» совершенствование функционирования и управления здравоохранением осуществляется без должного научного представления о механизмах детерминации общественного и индивидуального здоровья. Концепцией развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года лишь предусматривается обеспечение межведомственного сотрудничества и функционирования координационного механизма, включая организацию деятельности федерального ресурсного центра. Российская система здравоохранения по-прежнему является одной из самых затратных в Европе. Имеется целый ряд факторов, способствующих росту затрат, однако, в отличие от западных стран, эти затраты не «материализуются», поскольку доля государственных средств, расходуемых страной, составляет лишь 3,5 % от валового внутреннего продукта по сравнению с 6–10 % в странах Западной Европы. В число основных факторов входят следующие: слабый уровень врачей первичной медико-санитарной помощи, чрезмерная специализация амбулаторной помощи (например, в Российской Федерации лишь 16 % всех врачей являются участковыми врачами или врачами общей практики по сравнению с 30–48 % в странах Западной Европы), слабая реабилитационная помощь, а также слабая дифференциация между неотложной и длительной стационарной помощью (что приводит к высокой средней продолжительности госпитализации) и плохое взаимодействие между отдельными службами здравоохранения. Все это приводит к тому, что системе здравоохранения требуются дополнительные деньги.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации, Основами законодательства Российской Федерации «Об охране здоровья граждан» от 22 июня 1993 г. ФЗ № 5487-1 здравоохранение Российской Федерации формируется государственной, муниципальной и частной системами здравоохранения. Разделение полномочий между органами власти [1; 2] предусматривает уход от отраслевого принципа в управлении здравоохранением, в связи с этим происходит модернизация организации медицинской деятельности [3; 4].

По состоянию на сегодняшний день муниципальное здравоохранение выполняет основной объем работы в рамках обеспечения государственных гарантий предоставления бесплатной медицинской помощи.

В то же время вопросы управления современным здравоохранением, объектами которого являются не только муниципальные учреждения здравоохранения, но и медицинские организации других форм собственности, вопросы обеспечения государственных гарантий на территории каждого конкретного города связаны с рядом проблем, обусловленных специфическим подходом к формированию имитационной модели управления медицинскими услугами населению.

Муниципальное здравоохранение является основным структурообразующим элементом, фундаментом общенациональной системы здравоохранения. За последние пять – шесть лет правительство предприняло важные шаги в целях улучшения инфраструктуры и оборудования служб первичной медико-санитарной помощи. Была повышена заработная плата участковых врачей и врачей общей практики. Более серьезные изменения произошли в системе вторичной медицинской помощи, однако структура оказания медицинской помощи не изменилась.

Стационарное лечение продолжает доминировать: на его долю приходится около 60 % всего финансирования здравоохранения, и это соотношение не меняется. Исследования показывают, что значительная доля пациентов поступает в больницы, минуя учреждения первичной медицинской помощи, что происходит дублирование диагностических тестов в поликлиниках и больницах и что врачи, работающие в больницах, отзываются отрицательно об адекватности медицинской помощи, оказываемой на первичном уровне. Кроме того, деятельность учреждений первичной медицинской помощи и больниц плохо координируется, в результате чего непрерывность оказания медицинской помощи обеспечивается слабо.

Рассмотрим механизмы организационно-экономических форм хозяйствования в сфере предоставления медицинской помощи.

Несмотря на реализацию национального проекта «Здоровье», материнский капитал и некоторые другие инициативы последних пяти лет, здравоохранение остается одной из тех отраслей экономики, где развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) диктуется как текущим состоянием и качеством оказываемой медицинской помощи, так и недостаточным финансированием со стороны государства.

Бизнес обладает набором весомых преимуществ, среди которых – инновационная потенция и высокая эффективность эксплуатации имеющихся ресурсов. Использовать достоинства обеих форм собственности для предоставления мед. помощи населению считается возможным именно в рамках ГЧП.

Принятие Постановления Правительства РФ от 14 февраля 2009 г. № 138 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов здравоохранения, в том числе объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения» делает возможным заключение концессионных соглашений.

В отечественном здравоохранении могут быть использованы аутсорсинг отдельных видов услуг (транспортное обслуживание, охранная деятельность, уборка территории, то есть непрофильные функции медицинских учреждений) и контракты на обслуживание, осуществляемые, в том числе согласно Федеральному закону РФ от 21 июля 2005 г. № 21394-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Так в 2009 г. Министерством здравоохранения Иркутской области заключено соглашение с ОАО «РЖД» о создании и организации работ по проекту «Передвижной консультативно-диагностический центр «Академик Федор Углов».

Повышение квалификации медицинского персонала, в том числе взаимодействие с зарубежными клиниками, бенчмаркинг, стажировки, также могут найти применение в системе здравоохранения. 28 мая в Ростове стартовал образовательный

проект государственно-частного партнерства Министерства здравоохранения Ростовской области, Ростовского государственного медицинского университета и представительства корпорации «Пфайзер Эйч. Си. Пи. Корпорейшн» (США). Цель проекта «Стратегическое партнерство» – создание непрерывной системы повышения качества переподготовки руководителей медицинских учреждений и подготовки специалистов в сфере организации и экономики здравоохранения.

Инструментом ГЧП в современных условиях может стать внедрение клинических информационных систем.

Специалисты в области информатизации отмечают ярко выраженную дезориентацию в отработке единой модели информатизации здравоохранения, попытки решения локальных задач, отсутствие системного подхода к разработке тех или иных программных комплексов автоматизации деятельности, как отдельных лечебных учреждений, так и отрасли в целом. Следует также отметить, что многие руководители ЛПУ в полной мере не осознают, какими информационными ресурсами они обладают.

Перечислим основные проблемы информатизации здравоохранения:

– отсутствие развитой инфраструктуры и общей методологии внедрения современных информационных технологий в повседневную практику деятельности ЛПУ;

– отсутствуют специалисты в области информационных технологий (ИТ) (особенно в сельской местности);

– нет надёжных линий связи (особенно в сельской местности);

– нет специализированных помещений для создания электронного архива ЛПУ и резервного копирования;

– отсутствуют системы компьютерной безопасности;

– нет систем специализированного медицинского мониторинга и анализа полученных данных;

– отсутствие общей медицинской инфраструктуры в регионе, области и др., значительно замедляет передачу персонифицированных данных о пациенте из одной больницы в другую;

– отсутствуют системы для проведения сеансов телемедицины, видеоконференций, дистанционного обучения и др., с использованием интернет-технологий.

В Российской Федерации с 01.01.2008 г. вступил в силу национальный стандарт «Электронная история болезни. Общие положения» (ГОСТ Р 52636-2006) – первый национальный стандарт в области медицинской информатики. Ключевыми проблемами при ведении электронных историй болезни являются:

– неизменность данных;

– разграничение доступа и обеспечение конфиденциальности данных в ИБ;

– разрешение коллизий при многопользовательском доступе;

– подтверждение авторства записей;

– любое изменение данных в истории болезни должно инициироваться человеком, т. к. может повлечь за собой последствия, связанные со здоровьем пациента.

Естественным эволюционным путём совершенствования лечебно-диагностического процесса является внедрение в медицинскую практику клинических информационных систем (КИС) и систем персонифицированного учета (ПУ). Следует прекратить вкладывать средства в создание, развитие и поддержание индивидуальных проектов информатизации для ЛПУ, а направлять их на формирование комплексной корпоративной медицинской информационно-технологической инфраструктуры или, возможно, регионального медицинского информационного центра

аутсорсинга и хостинга (МЦ) в сфере информационных технологий (ИТ) для обслуживания многопрофильных больниц, управляющих органов здравоохранения.

Эффективная медицинская информационная система является свидетельством зрелости лечебного учреждения, уровня организации, и дает следующие преимущества:

– единая методология позволяет выработать корпоративную культуру медицинской деятельности лечебного учреждения, базирующуюся на единых подходах, базах данных и обобщении накопленного опыта;

– использование единых стандартов документов учреждения, классификаторов, включая стандартизованные справочники, стандартизацию ввода и предоставления информации пользователям, минимизацию «бумажного» труда персонала создает единое информационное пространство учреждения;

– унифицированные подходы к организации трудовой и управленческой деятельности, что позволяет оптимизировать финансовые, кадровые и материально-технические ресурсы медицинского учреждения.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: на современном этапе модернизации медицинской помощи эффективным механизмом является государственно-частное партнерство, использующее различный инструментарий, например, внедрение в медицинскую практику клинических информационных систем, позволяющих взаимодействовать врачу, пациенту, органам власти и бизнесу. Идеальной системы здравоохранения не существует, любую систему необходимо рассматривать в непосредственной связи с новыми медицинскими технологиями и потребителями, которые требуют улучшения качества предоставляемой помощи. В зависимости от конкретных условий, каждая из систем имеет преимущества перед другими по определенным показателям. В современных системах здравоохранения всего мира постоянно идут процессы реформирования, заключающиеся в многовариантном сочетании различных организационно-экономических форм хозяйствования.

Библиографические ссылки

1. Федеральный Закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».
2. Федеральный Закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления».
3. Федеральный Закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федеральных Законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный Закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления».
4. Федеральный Закон от 10.12.1995 № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» и др.
5. **Столяров С. А.** Рынок медицинских услуг: некоторые его характеристики, проблемы и аспекты управления / С. А. Столяров. – 3-е изд., испр. и дополн. – Барнаул : Аз Бука, 2005.
6. Управление и экономика здравоохранения / под ред. акад. РАМН А. И. Вялкова. – М. : ГЭОТАР-МЕДИА, 2009.
7. **Шишкин С. В.** Экономика здравоохранения / С. В. Шишкин. – М. : ГУ ВШЭ, 2008.
8. **Элланский Ю. Г.** Основы социальной медицины, содержание и методика социально-медицинской работы / Ю. Г. Элланский, Р. А. Тлепцеришев. – Ростов н/Д, 2007.

Надійшла до редколегії 07.11.2013

УДК 330.322:502.17

В. С. Тихенко
Сумський державний університет, Україна

ЕКОЛОГІЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено теоретико-методологічну систему екологічного інвестування у розрізі його суб'єктів та об'єктів, видової класифікації та інструментів забезпечення і реалізації. Автором проаналізовано структуру природоохоронних витрат в Україні за напрямками фінансування, джерелами акумулювання коштів та регіональною характеристикою. У роботі обґрунтовано доцільність реалізації екологічних інвестицій, зважаючи на їхній значний позитивний економічний, екологічний та соціальний ефекти.

Ключові слова: екологізація економіки, екологічне інвестування, інвестиції, трансформація і модернізація промислового сектора.

В статье исследовано теоретико-методологическую систему экологического инвестирования в разрезе его субъектов и объектов, видовой классификации и инструментов обеспечения и реализации. Автором проанализирована структура природоохранных расходов в Украине по направлениям финансирования, источниками аккумулирования средств и региональной характеристике. В работе обоснована целесообразность реализации экологических инвестиций, учитывая их значительный положительный экономический, экологический и социальный эффекты.

Ключевые слова: экологизация экономики, экологическое инвестирование, инвестиции, трансформация и модернизация промышленного сектора.

The article studies theoretical and methodological framework of ecological investments in respect of their objects and subjects, type classification, instruments for their provision and realization. The author analyses the structure of environmental expenses in Ukraine according to the spheres of financing, sources of funds accrual and regional characteristics. The paper proves the expediency of environmental investments taking into account their significant positive economic, environmental and social impact.

Keywords: ecologization of the economy, environmental investments, investments, transformation and modernization of industrial sector.

Система світогосподарських процесів на сучасному етапі розвитку характеризується інтенсифікацією глобалізаційних та інтеграційних процесів, що, у свою чергу, призводить до появи низки проблем на національному та наднаціональному рівнях. Так, динамічна індустріалізація економіки спровокувала загострення проблем екологічного характеру, які останнім часом набувають глобального масштабу. Саме тому виникає об'єктивна необхідність координації зусиль світової спільноти для подолання наслідків деструктивного впливу господарюючих суб'єктів на навколишнє середовище або ж хоча б часткового нівелювання екологічних загроз. Важливим кроком на шляху до досягнення поставленої мети є забезпечення та стимулювання процесу трансформації кожного національного господарства у напрямку екологізації економіки. Однак справедливо зауважити, що вітчизняні підприємства демонструють невисокий рівень зацікавленості у реалізації екологічних проектів, що частково можна пояснити відсутністю достатніх стимулів для провадження такої діяльності, перманентним дефіцитом фінансових ресурсів для забезпечення фундаментальних заходів у сфері екологічної модернізації, а також відсутністю систематизованої інформації щодо можливостей та перспектив участі суб'єктів господарювання у різноманітних екологічних ініціативах. Таким чином, зважаючи

© Тихенко В. С., 2013

на усе викладене вище, виникає об'єктивна необхідність ґрунтовного дослідження механізму та позитивних наслідків здійснення екологічних інвестицій для суб'єктів різного рівня, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Теоретичні та прикладні аспекти екологічного інвестування висвітлено у роботах Н. М. Андрєєвої [1], В. О. Аніщенка [2], С. В. Арестова [3], О. І. Вишницької [5], С. І. Рассаднікової [8], І. М. Синякевич [9] та інших вчених. Однак перспектива подальших досліджень визначається доцільність систематизації існуючих теоретичних надбань у лаконічному вигляді, а також доповненням уже існуючого матеріалу деякими новими аспектами з урахуванням актуальності обраної теми та трансформацій у сфері охорони навколишнього природного середовища, які відбулися протягом останніх кількох років.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів реалізації екологічних інвестицій, аналіз сучасного стану природоохоронних капіталовкладень в Україні та розробка пропозицій щодо покращання механізму екологізації національної економіки.

У контексті даного дослідження, перш за все, необхідно визначити зміст поняття «екологічні інвестиції». Для ідентифікації досліджуваної категорії найбільш раціонально скористатися трактуванням Н. М. Андрєєвої, яка зазначає, що екологічними інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в народногосподарський обіг, основною метою яких є запобігання, обмеження та усунення деструктивного впливу на навколишнє природне середовище [1]. Доцільність та актуальність саме даної дефініції обумовлюється тим, що серед авторів немає досить значних суперечностей щодо визначення даного поняття; крім того, більшість вітчизняних науковців, які займаються дослідженням різноманітних теоретичних аспектів екологізації економіки, визнають чіткість, лаконічність та комплексність приведеного визначення, а також використовують його як основу для формування власних дефініцій, доповнюючи зазначене трактування деякими, з нашої точки зору, другорядними та несуттєвими аспектами, що обумовлює найбільшу наукову значущість підходу саме цього автора.

У рамках дослідження теоретико-методологічної системи будь-якого явища необхідно охарактеризувати його суб'єктно-об'єктний складник, види та інструментарій, а тому здійснимо аналіз екологічного інвестування саме за даною схемою.

Отже, суб'єктами у процесі екологічного інвестування є певні групи зацікавлених осіб, впливаючи на які, можна забезпечити реалізацію цілі екологізації економіки. До них належать:

– суб'єкти, які здійснюють безпосередній деструктивний вплив на навколишнє природне середовище (переважно господарюючі суб'єкти);

– суб'єкти, які мають певні важелі впливу у сфері прийняття управлінських рішень суб'єктами першої групи (акціонери, інвестори, споживачі, територіальна громада тощо);

– суб'єкти, що формують правове і/або мотиваційне поле для перших двох груп суб'єктів (уповноважені органи державної влади);

– суб'єкти, які сприяють популяризації екологічних ініціатив (різноманітні профільні неприбуткові організації, засоби масової інформації, заклади освіти та ін.) [1].

Координація зусиль зазначених вище груп суб'єктів спрямована на забезпечення фінансування таких напрямків (об'єктів екологічного інвестування):

– розробка та встановлення природоохоронного та очисного обладнання;

– використання ресурсозберігаючих технологій, а також впровадження безвідходного технологічного процесу і рециклінгу;

– створення матеріально-технічної бази для використання у виробничому процесі відновлювальних та екологічно чистих джерел енергії;

– виробництво екологічно чистих продуктів;

– розвиток екологічної інфраструктури;

– розробка та реалізація проектів щодо нейтралізації деструктивного впливу промислового сектора на екологію та реабілітації забруднених радіонуклідами територій та ін. [4; 6].

Можна виділити декілька видів екологічних інвестицій, які дозволяють систематизувати за окремим групами об'єкти інвестування. Так, за формою прояву екологічні інвестиції можна поділити на:

– виробничо-технологічні – передбачають фінансування проектів, спрямованих на екологічну модернізацію виробництва, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, замкнутих технологічних процесів, освоєння виробництва «зеленої» продукції, утилізацію відходів тощо;

– організаційно-управлінські – спрямовані на фінансування процесу розробки та імплементації нових нормативних документів у сфері екологічного контролю та моніторингу, а також удосконалення вже існуючого природоохоронного законодавства на основі його синхронізації з міжнародними актами та стандартами, а також з використанням передового світового досвіду;

– науково-дослідницькі – охоплюють розробку екологічноорієнтованих технологій тощо;

– освітньо-виховні – передбачають популяризацію концепції «зеленої» економіки через мережу вищих та середньо-спеціальних навчальних закладів, екологічної реклами та соціально-екологічних проектів, а також фінансування курсів поліпшення екологічної грамотності серед працівників підприємства тощо [5].

За рівнем управління екологічні інвестиції поділяються на вкладення фінансових ресурсів в екологічній сфері на мікро-, мезо-, макро- та наднаціональному рівнях, що передбачають фінансування проектів відповідного масштабу та значущості.

У контексті даного дослідження слід зазначити, що ключовим регулятором екологічних ініціатив є держава в особі уповноважених органів законодавчої та виконавчої влади, а тому саме даний суб'єкт має найбільш вагомий вплив на інтенсивність процесу екологічного інвестування за рахунок можливостей використання різного роду інструментів як директивного та індикативного характеру.

Варто зауважити, що державне регулювання має передбачати як позитивні стимули, тобто спрямовані на заохочення здійснення екологічних інвестицій, так і стимули негативної мотивації, метою яких має стати скорочення та закриття підприємств, які демонструють пасивність у сфері «зеленого» інвестування та, водночас, здійснюють значний деструктивний вплив на навколишнє середовище.

До першої групи стимулів можна віднести: державні екологічні трансферти, пільгове кредитування преференційних галузей та стратегічно важливих підприємств, надання податкових пільг, прискорена амортизація та ін. До групи стимулів негативної мотивації можна віднести нормування викидів, штрафи, збори за використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища тощо [6].

Розглядаючи більш детально даний теоретичний блок, можна класифікувати методи державного впливу на процес екологічного інвестування за функціональною ознакою на такі групи: економічні, адміністративні, правові та соціально-психологічні методи.

Адміністративні методи передбачають застосування таких інструментів, як нормування видобутку та використання природних ресурсів, розробка інструкцій та надання рекомендацій як загалом у сфері раціонального природокористування, так і, зокрема, у напрямку екологічного інвестування, екологічна стандартизація, моніторинг і контроль та ін.

Економічні методи належать до методів індикативного характеру, оскільки за рахунок непрямого впливу держави на рівень доходів та витрат окремого господарюючого суб'єкта дозволяють регулювати його інвестиційну активність в екологічній сфері.

Правові методи за допомогою нормативно-законодавчих актів дозволяють сформувати юридичне поле екологічної, і в тому числі інвестиційної, діяльності.

Соціально-психологічні методи сприяють досягненню мети за допомогою переконання та мотивації суб'єктів екологічного інвестування [9].

Дослідивши теоретичну систему екологічного інвестування, доцільно перейти до аналізу окремих статистичних показників, які дозволяють оцінити масштаб, динаміку та структуру природоохоронних інвестицій в Україні. Так, за даними Державного комітету статистики, у 2012 році підприємствами, установами і організаціями було реалізовано 20514,0 млн грн (без ПДВ) природоохоронних інвестицій, що на 11 % перевищує аналогічний показник попереднього року. У контексті дослідження структури природоохоронних витрат можна зазначити, що найбільшу масову частку мають поточні витрати (68 %), а другий за вагомістю компонент – капітальні інвестиції (32 %), у структурі яких, у свою чергу, понад 90 % складають інвестиції в основний капітал, а решта – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання.

Слід зазначити, що у розрізі джерел фінансування природоохоронних витрат превалюють власні фінансові ресурси господарюючих суб'єктів, за рахунок яких було здійснено 59,1 % капітальних інвестицій та профінансовано 96,6 % поточних витрат, тоді як за кошти бюджетів різних рівнів було освоєно лише 7 % капітальних інвестицій та близько 3 % поточних витрат.

За ознакою територіальної приналежності найбільш активними регіонами у сфері капітальних екологічних інвестицій за підсумками 2012 року стали такі області, як Київська (освоєно 1948,8 млн грн капітальних інвестицій), Дніпропетровська (986,6 млн грн), Донецька (910,8 млн грн), Харківська (608,0 млн грн), Луганська (519,4 млн грн) та Запорізька (453,3 млн грн). Сумарно підприємствами зазначених регіонів було здійснено понад 80 % усіх капітальних інвестицій в Україні.

У свою чергу, близько 75 % поточних витрат було реалізовано господарюючими суб'єктами, що знаходяться у таких регіонах: Дніпропетровській (4118,8 млн грн),

Донецькій (2302,7 млн грн), Запорізькій (1173,4 млн грн), Луганській (1150,6 млн грн), Полтавській (629,7 млн грн) областях та м. Києві (961,2 млн грн).

У 2012 р. підприємствам, установам і організаціям України за забруднення навколишнього природного середовища і порушення природоохоронного законодавства пред'явлено екологічних платежів на загальну суму 2047,9 млн грн, з них 2028,6 млн грн становить екологічний податок та 19,3 млн грн – штрафні санкції.

Близько 68 % екологічного податку сформовано за рахунок платежів за викиди в атмосферу забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення, 28 % – за розміщення відходів, 4 % – за скиди забруднюючих речовин у водойми.

Сума фактично сплачених екологічних платежів у 2012 році складає 95,3 % від загальної суми пред'явлених екологічних платежів.

Фактично сплачені екологічні платежі підприємств, що зареєстровані у Донецькій, Запорізькій областях та м. Києві, становлять майже 55 % від загальної суми сплачених екологічних платежів в Україні [7].

Таким чином, на основі представленої аналітичної інформації можна зробити висновок, що відбувається поступове зростання витрат на природоохоронні заходи, однак негативною є все ж тенденція до значного превалювання саме витрат на поточні потреби, а не капітальних інвестицій. Крім того, досить негативною є структура екологічних інвестицій за джерелами фінансування, оскільки вона характеризується суттєвим превалюванням самофінансування екологічних ініціатив, тоді як важливою є державна підтримка екологічних проектів, а також фінансування регіональних та загальнонаціональних екологічних програм.

Отже, проведений аналіз дозволяє відзначити невисоку активність держави та корпоративного сектора у сфері екологічних інвестицій, однак, слід нагадати, що такого роду інвестиції є дуже важливими для конкретного господарюючого суб'єкта, регіону та національної економіки загалом, оскільки дають можливість отримати низку екологічних, економічних та соціальних вигід. Так, до позитивних економічних наслідків екологічних інвестицій належать: зростання продуктивності виробництва за рахунок застосування інноваційних та екологічних технологій і обладнання; зменшення витрат та собівартості продукції на основі скорочення її ресурсо- та енергомісткості; підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та можливість виходу на нові ринки тощо. Позитивний екологічний ефект можна охарактеризувати такими чинниками: скорочення деструктивного впливу на навколишнє середовище; скорочення видобутку та, як наслідок, збереження природних ресурсів; поступове відновлення екологічної рівноваги та скорочення рівня техногенного навантаження та ін. Важливими соціальними чинниками доцільності та важливості екологічних інвестицій є збільшення тривалості життя населення; скорочення рівня захворюваності; поліпшення умов праці; збереження природних ландшафтів тощо.

Зважаючи на усе викладене вище, можна зробити висновок, що екологічні інвестиції є перспективним та, водночас, досить важливим інструментом забезпечення структурної й якісної трансформації національної економіки як народногосподарського комплексу загалом, так і кожного конкретного підприємства зокрема. Крім того, реалізація таких інвестицій дозволить вирішити низку важливих проблем та забезпечити отримання позитивного результату не лише для

навколишнього середовища, а й для самого суб'єкта господарювання та суспільства загалом. Саме тому підприємства України мають активніше здійснювати екологічні інвестиції, а також реалізовувати спільні проекти з органами державної влади у рамках, наприклад, екологічного напрямку державно-приватного партнерства, що дозволить активізувати процес екологізації вітчизняної економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Андреева Н. Н.** Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление / Н. Н. Андреева. – О. : ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. – 536 с.
2. **Аніщенко В. О.** До питання щодо удосконалення теоретико-методологічних засад екологічного інвестування / В. О. Аніщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С. 175–183.
3. **Арестов С. В.** Механізм підвищення економіко-екологічної ефективності природоохоронних інвестицій в екосистемні послуги : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / С. В. Арестов. – Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – О., 2008. – 20 с.
4. **Важинський Ф. А.** Іноземний капітал: екологічний аспект / Ф. А. Важинський, В. М. Черторижський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.3. – С. 89–94.
5. **Вишницька О. І.** Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації / О. І. Вишницька // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2009. – № 2. – С. 51–58.
6. **Дідух В.** Екологізація інноваційної діяльності відповідно до вимог сталого розвитку суспільства / В. Дідух // Ефективність державного управління. – 2011. – Вип. 27. – С. 359–369.
7. Доповідь Державного комітету статистики «Довкілля України у 2012 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm
8. **Рассаднікова С. І.** Стратегія і тактика екологізації інвестиційної діяльності / С. І. Рассаднікова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 396–402.
9. **Синякевич І. М.** Інструменти екополітики: теорія і практика / І. М. Синякевич. – Львів : ЗУКЦ, 2003. – 183 с.

Надійшла до редколегії 14.11.2013

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.71

Н. М. Власенко
Регіональна дирекція Харківського регіону ПАТ КБ «СТАНДАРТ», Україна

КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено підходи науковців щодо визначення сутності кредитно-інвестиційної діяльності банків та запропоновано власну дефініцію. Автором проаналізовано роль банківських установ у фінансуванні реальних інвестицій та визначено напрямки оптимізації кредитно-інвестиційної діяльності банків у контексті посилення взаємодії банківського та виробничого секторів економіки.
Ключові слова: кредитно-інвестиційна діяльність банків, реальні інвестиції, інвестиційні кредити.

В статье исследовано подходы ученых касательно определения сущности кредитно-инвестиционной деятельности банков и предложено собственную дефиницию. Автором проанализировано роль банковских учреждений в финансировании реальных инвестиций и определено направления оптимизации кредитно-инвестиционной деятельности банков в контексте повышения взаимодействия банковского и производственного секторов экономики.
Ключевые слова: кредитно-инвестиционная деятельность банков, реальные инвестиции, инвестиционные кредиты.

The article scrutinizes the approaches of scholars to the definition of the essence of credit and investment bank activities while author's own definition of the category is proposed. The role of banks in financing real investment is being analyzed. The main directions of credit and investment bank activities optimization in the context of increasing the interaction between banking and industrial sectors are considered.
Keywords: credit and investment bank activities, real investment, investment credits.

Зростання значення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій у світовій економіці зумовлює необхідність підвищення рівня національної економіки держави з метою покращання її конкурентної позиції у міжнародному економічному середовищі. У процесі розвитку різних сфер національного господарства важливу роль має проблема пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів для реалізації нових проектів, яка не завжди може бути вирішена за рахунок власних коштів економічних суб'єктів, фінансової підтримки держави чи ресурсів зовнішніх інвесторів, що, відповідно, призводить до зростання значення фінансово-кредитних установ як посередників на фінансовому ринку, здатних надавати акумульовані кошти суб'єктам господарювання. Враховуючи домінантну роль банківського сектора в структурі фінансового ринку України, існує об'єктивна необхідність дослідження напрямків укладання коштів банківських установ у контексті їхнього цільового спрямування, серед яких особливе місце посідає саме кредитно-інвестиційна діяльність, що й зумовило актуальність обраної проблематики.

© Власенко Н. М., 2013

Слід зазначити, що дослідженням кредитно-інвестиційної діяльності банків присвячено досить значну кількість наукових праць, серед яких особливої уваги заслуговують роботи таких вчених, як Б. Л. Луців, А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало, В. Ю. Подчесова, К. В. Карась, О. І. Воробйова та ін. Однак аналіз наукової літератури свідчить про існування певних аспектів даної тематики, які висвітлені недостатньо або характеризуються неоднозначністю існуючих підходів.

Мета роботи полягає в аналізі сутності кредитно-інвестиційної діяльності банків та розгляді її значення у контексті підвищення рівня розвитку вітчизняної економіки.

У процесі розгляду проблематики кредитно-інвестиційної діяльності банків першочергове значення має з'ясування сутності означеного поняття. В існуючих на сьогодні науково-літературних джерелах не сформувалося єдиного підходу щодо змісту даного напрямку діяльності банків. Варто також зазначити про існування двох позицій науковців, які передбачають розгляд кредитно-інвестиційної діяльності банків як цілісного поняття чи відокремлене трактування кредитної та інвестиційної діяльності як її складників. Так, А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак та І. В. Сало дотримуються другого підходу, визначаючи кредитну діяльність як «короткострокове та довгострокове кредитування виробничої, соціальної, інвестиційної та наукової діяльності підприємств та організацій; надання споживчих кредитів населенню; міжбанківських кредитів у частині наданих іншим банкам; лізинг-, факторинг-, дисконт- векселів», у той час як під інвестиційною діяльністю вчені розуміють «формування портфеля цінних паперів та прямі інвестиції» [4].

Незважаючи на досить чітке і зрозуміле розмежування напрямків діяльності банку відповідно до кінцевого призначення фінансових ресурсів, які надаються у користування іншим суб'єктам економіки банком, даний підхід не можна вважати досконалим, оскільки вчені, визначаючи кредитну діяльність, враховують також кредитування інвестиційної діяльності, що, відповідно, вступає у протиріччя з метою означеної точки зору.

Варто зазначити, що під час розгляду кредитно-інвестиційної діяльності банків як сукупності двох пов'язаних, але самостійних напрямків, існує дискусійний аспект щодо первинності та, відповідно, важливості понять. На нашу думку, зв'язок між означеними складовими настільки тісний, що неможливо визначити більш важливий компонент. Однак, аналізуючи сутність категорії кредитно-інвестиційної діяльності, слід приділити увагу насамперед поняттю інвестиційної діяльності банків, оскільки зміст кредиту досить чітко визначено в загальній теорії економіки та фінансів як суму ресурсів, наданих у користування певному суб'єкту на умовах строковості, поверненості, платності та цільового спрямування.

Під час розгляду інвестиційного складника діяльності банку слід звернути увагу на позицію Б. Л. Луціва, який розглядає категорію банківські інвестиції як «інвестиції, що опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів (натурально-речова форма, майнові та інтелектуальні права) для обслуговування процесу відтворення» [7].

Наведена дефініція забезпечує врахування всіх активів, які можуть виступати об'єктом банківського інвестування, однак, надаючи дане визначення, автор враховує також поняття кредитування, що свідчить про неможливість відокремленого розгляду інвестиційної діяльності банків. До того ж, вкладення у активи

суб'єктів господарювання досить складно розмежувати у розрізі операційної та інвестиційної діяльності компаній, що підтверджує раніше висунуту тезу про необхідність узагальнення кредитної та інвестиційної діяльності у напрямку кредитно-інвестиційної діяльності банку.

Для підтвердження доцільності даного підходу можна привести також дані нормативно-правової бази. Так, Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що джерелами фінансування інвестицій можуть виступати банківські кредити, що, відповідно, свідчить про неможливість відокремлення кредитної та інвестиційної діяльності банків [10].

В. Ю. Подчесова та К. В. Карась кредитно-інвестиційну діяльність банків визначають як «сукупність обґрунтованих стратегічних дій керівництва і працівників банку з надання банківських ресурсів з метою підвищення ефективності банківської діяльності, платоспроможності та зменшення рівня ризику» [9]. Однак це визначення не повною мірою розкриває сутність даного поняття, оскільки відсутні акценти на напрямках вкладення банківських ресурсів, що дозволило б відобразити не лише кредитний, а й інвестиційний складник поняття, а також розкрито вплив лише на одного суб'єкта операцій – банк.

Натомість О. Заславська, характеризуючи кредитно-інвестиційну діяльність банків, вважає, що даному поняттю притаманне «надання грошових коштів на довгостроковій основі на умовах платності, повернення, строковості з метою реалізації інвестиційних проектів» [5]. Наведене визначення відображає основні ознаки кредиту, а також інвестиційний складник напрямків його використання.

Базуючись на проведеному критичному огляді наукової літератури, вважаємо за доцільне визначати кредитно-інвестиційну діяльність банків як платне, переважно довгострокове, надання фінансових ресурсів іншим суб'єктам економіки на забезпечення їхнього поточного функціонування та розширення діяльності у напрямку реалізації інвестиційних проектів. Запропоноване визначення дозволяє врахувати як кредитний, так і інвестиційний аспекти досліджуваної категорії. До того ж, варто врахувати той факт, що кошти, надані банком позичальникам у рамках кредитно-інвестиційної діяльності, не завжди спрямовуються на реалізацію інвестиційних проектів, та можуть мати і споживчий характер, що також відображено у наданій дефініції.

Важливим етапом у процесі дослідження значення кредитно-інвестиційної діяльності банків для розвитку національної економіки є аналіз існуючої на сьогодні ситуації, яка склалася на ринку реального інвестування в Україні. У табл. 1 наведено дані щодо обсягу та структури інвестицій в основний капітал вітчизняних підприємств протягом останніх років.

Дані таблиці свідчать, що протягом аналізованого періоду динаміка обсягів більшості складників інвестиційних ресурсів, вкладених в основний капітал, характеризувалась подібними тенденціями, які полягали у стрімкому зниженні сум інвестованих коштів протягом 2009 р. та поступовому нарощенні показників, починаючи з 2010 р. та до кінця 2012 р. включно. Однак при цьому варто зазначити незначне зменшення обсягів інвестицій, які надійшли зі Зведеного бюджету України протягом 2012 р., порівняно з попереднім періодом, та більш вагоме зменшення вкладів іноземних інвесторів на аналогічному відрізку часу. Динаміка кредитів банків та інших позик відповідала загальним тенденціям, причому вже протягом 2010–2011 рр. було досягнуто рівень інвестованих коштів, характерний для докризового періоду.

Таблиця 1

Динаміка та структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в Україні за період 2008–2012 рр.

Джерело інвестування	Рік									
	2008		2009		2010		2011		2012	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Кошти Державного та місцевих бюджетів	21494	9,2	10848	7,1	17320	9,2	27196	10,5	26290	9,0
Власні кошти підприємств та організацій	132138	56,7	96019	63,3	114964	60,8	152279	58,6	175424	59,7
Кредити банків та інші позики	40451	17,4	21581	14,2	23336	12,3	42324	16,3	50105	17,1
Кошти іноземних інвесторів	6859	2,9	3429	2,3	4068	2,2	7196	2,8	5041	1,7
Кошти населення	21084	9,0	10294	6,8	20830	11,0	19573	7,5	25626	8,7
Інші джерела фінансування	10323	4,4	6176	4,1	8543	4,5	11364	4,4	11206	3,8

Джерело: побудовано автором за даними [6].

Щодо стосується структури вкладених коштів, то протягом усього досліджено періоду більше половини інвестицій в основний капітал було реалізовано за рахунок власних коштів підприємств та організацій, причому максимального рівня (63,3 %) даний показник досяг саме у 2009 р., тоді як мінімальне значення (56,7 %) спостерігалося у попередньому звітному періоді. На другому місці за часткою у структурі джерел фінансування реальних інвестицій знаходяться саме кредити банків та інші позики, питома вага яких коливається на рівні 12–17 %. Варто відзначити, що найвищий рівень зазначеного показника зафіксовано у 2008 р. (17,4 %), протягом двох наступних років частка кредитів банків та інших позик у структурі джерел фінансування поступово знижувалась до 12,3 % у 2010 р., який став критичною точкою початку протилежної тенденції, результатом чого стало наближення показника наприкінці 2012 р. до рівня докризового періоду.

Отримані результати свідчать про значну роль кредитної діяльності банківських установ у процесах інвестиційного забезпечення реального сектора економіки, оскільки серед зовнішніх джерел залучення коштів домінантне місце належить саме банківським кредитам, що дає змогу зробити висновок про існування певного рівня інтегрованості банківських та виробничих структур. Однак виявлені тенденції свідчать про наявність потенціалу банківської системи України щодо збільшення обсягів участі у фінансовому забезпеченні реальних інвестицій.

Для більш детального аналізу ролі банківських кредитів у інвестиційному забезпеченні розвитку економіки розглянемо їхню структуру за критерієм цільового спрямування (табл. 2).

Таблиця 2

Структура банківських кредитів, наданих нефінансовим корпораціям в Україні за період 2012–2013 рр.

Напрямок кредитування	01.01.2012	01.01.2013
Кредити на фінансування поточної діяльності	84,1	85,3
Кредити на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості	1,8	1,2
Інші кредити в інвестиційну діяльність	14,1	13,5

Джерело: побудовано автором за даними [1].

Наведені статистичні показники свідчать, що домінуючим напрямком кредитування банків України протягом аналізованого періоду виступають саме кредити на фінансування поточної діяльності, тоді як частка кредитів інвестиційного спрямування характеризується досить незначним рівнем, що вказує на недостатність масштабів саме кредитно-інвестиційної діяльності. Фактом, який свідчить про наявність певних перешкод у розвитку інвестиційного банківського кредитування, виступає також зміна структури кредитів у напрямку зростання питомої ваги споживчих кредитів за рахунок скорочення двох інших компонентів.

Отже, проведений статистичний аналіз свідчить про існування необхідності підвищення активності банків у напрямку інвестиційного кредитування суб'єктів економіки, оскільки ситуація, яка склалася на сьогодні, не створює достатніх можливостей для розвитку національного господарства у напрямку підвищення його конкурентної позиції у міжнародному економічному середовищі.

У процесі розширення масштабів банківського інвестиційного кредитування необхідно подолати низку існуючих перешкод. Серед факторів, які мають негативний вплив на дані процеси, виділяють як загальні, так і специфічні. Передусім розвитку інвестиційного кредитування сприятиме зростання стабільності нормативно-правового, політичного та економічного середовища, що дозволить знизити рівень ризиків під час реалізації інвестиційних проектів та, відповідно, зменшити вартість капіталу, що інвестується, для позичальників.

Досить вагомою проблемою українських банків є короткостроковість ресурсної бази, що, відповідно, провокує розстановку пріоритетів саме на споживчому, а не інвестиційному кредитуванні. Усунення даної перешкоди можливе, переважно, за рахунок зростання довіри населення до банківського сектора та розвитку ощадної справи.

Ще одним напрямком розвитку може стати створення спеціалізованих інвестиційних банків, які на сьогодні не представлені у структурі банківського сектора України. За державної підтримки дані інститути могли б забезпечити зростання фінансових надходжень для реалізації інвестиційних проектів.

Висновки та перспективи подальших розробок. У структурі фінансового сектора національної економіки України чільне місце посідає банківська система, активи якої здатні забезпечити потреби інших сфер економіки не лише у межах фінансування поточної діяльності, а й обсягах, необхідних для реалізації нових проектів та напрямків розвитку. Однак аналіз ситуації, яка склалася на сьогодні, свідчить, що кошти, які надходять до суб'єктів господарювання у вигляді кредитів банківських установ, спрямовуються переважно на забезпечення операційної діяльності, тоді як основним джерелом фінансування інвестиційних проектів залишаються власні ресурси підприємств та організацій, яких, проте, недостатньо для належного забезпечення потреб розширеного відтворення, що і провокує об'єктивну необхідність пошуку напрямків розвитку інвестиційного кредитування банків. У першу чергу, суб'єктом, здатним сприяти усуненню перешкод, є держава, діяльність якої може поширюватися як на стабілізацію макроекономічної ситуації, так і на розробку дієвих стимулів співпраці банківського та виробничого секторів.

Перспективною у процесі вирішення розглянутої проблематики є розробка механізму кредитно-інвестиційної діяльності банків, який передбачатиме активну участь держави у якості регулятора, а також конкретних заходів щодо покращання інвестиційного клімату та системи сприяння реалізації інвестиційних проектів.

Бібліографічні посилання

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2012.pdf
2. **Воробйова О. І.** Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України / О. І. Воробйова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 71–75.
3. **Івко О. М.** Значення банківських інвестицій в розвитку економіки України / О. М. Івко // Вісник КДПУ. – 2006. – Вип. 2 (37). – С. 147–151.
4. **Єпіфанов А. О.** Операції комерційних банків : навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
5. **Заславська О.** Аналіз кредитно-інвестиційної діяльності українських банків / О. Заславська // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». – 2012. – № 4 (118). – С. 30–35.
6. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування за період 2007–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
7. **Луців Б. Л.** Кредитно-інвестиційна діяльність банків України : автореф. дис. д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 / **Б. Л. Луців. –** Тернопіль : ТДЕУ, 2005. – 34 с.
8. **Ляхова О. О.** Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні / О. О. Ляхова, Т. П. Шокало // Економічний часопис-XXI. Гроші, фінанси і кредит. – 2011. – № 5–6. – С. 58–61.
9. **Подчесова В. Ю.** Дослідження кредитно-інвестиційної діяльності банків України / В. Ю. Подчесова, К. В. Карась // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 4 (8). – С. 2–7.
10. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України №1560-XII від 18 верес. 1991 року. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page
11. **Рогожнікова Н. В.** Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України / Н. В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2012. – № 1 (5). – С. 30–34.

Надійшла до редколегії 15.11.2013

УДК 336.719

А. П. Дучинский
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БАНКОВ: УРОВЕНЬ РЕГИОНОВ

В статье анализируется сущность инвестиционной активности банков и основные направления её развития на рынке ценных бумаг. Исследуются предпосылки для развития и факторы торможения банковской ннвестиционной деятельности.
Ключевые слова: банковские инвестиции, централизация капитала, риски инвестирования, страховые компании.

У статті проаналізовано сутність інвестиційної активності банків і основні напрямки її розвитку на ринку цінних паперів. Досліджено передумови для розвитку і чинники гальмування банківської інвестиційної активності.
Ключові слова: банківські інвестиції, централізація капіталу, ризики інвестування, страхові компанії.

The article analyses the essence of the investment activity of banks and basic directions of its development in the securities market. Prerequisites for the development of investment banking activities and factors of their deceleration are being outlined.
Keywords: bank investments, centralization of capital, investment risks, insurance companies.

В условиях стабильной рыночной экономики накопленные временно свободные денежные средства экономических субъектов инвестируются в средства труда, увеличиваются производственные мощности, открываются новые предприятия, осуществляется подготовка квалифицированных работников, внедряются инноваций. Указанные аспекты достаточно исследуются в экономической литературе [1; 3].

Регионы Украины нуждаются в финансовых ресурсах для рыночных преобразований, достижения устойчивого социально-экономического развития. Источниками таких ресурсов являются внутренние денежные накопления (доходы предприятий; доходы от функционирования регионального фондового рынка; инвестиции и кредиты банков, инвестиционных фондов и компаний; государственного и негосударственных пенсионных фондов; бюджеты всех уровней; внебюджетные фонды; сбережения домашних хозяйств, поступления), иностранные инвестиции.

Главную роль в активизации инвестиционной деятельности должны сыграть местные органы власти, частные предприниматели, домашние хозяйства, банки.

Банки являются интеграционными институтами, которые объединяют усилия экономических субъектов регионов, стимулируют развитие малого и среднего предпринимательства. Их отделения достаточно широко представлены в регионах, что обеспечивает возможность для мобилизации свободных денежных средств домашних хозяйств использования их для инвестирования с целью устойчивого.

В условиях нестабильности финансовых рынков инвестиционная активность банков снижается, возрастают риски, появляются диспропорции в спросе на инвестиции и их предложении.

Кризисные потрясения вызывают сокращение прибыли банков, приводят к убыткам, банкротству. Банки отдают предпочтение краткосрочному кредитованию предприятий реального сектора экономики. Предприятия снижают спрос на долгосрочные кредиты, так как не имеют возможности их реализовать и обслуживать.

Чтобы привести банки к нормальному состоянию центральные банки стран используют разнообразные меры поддержания стабилизации, которые должны

© Дучинский А. П., 2013

быть достаточно гибкими в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры. Для этого необходимы средства государственного бюджета, который в Украине, как и во многих постсоциалистических странах является дефицитным.

На протяжении последний десяти лет в Украине в той или иной форме использовались почти все направления инвестиционной деятельности: финансово-кредитное стимулирование, налоговое, стимулирование инфраструктурного обеспечения, стимулирование конкретных инвестиционных проектов и др. [2; 5]. Однако, инвестиционная активность экономических субъектов остаётся недостаточной и не соответствует потребностям устойчивого развития экономики.

Инвестиционная деятельность в развитых странах мира осуществляется специализированными – инвестиционными банками на рынке ценных бумаг. Банки формируют собственные портфели ценных бумаг или портфели под требования заказчиков и за их счёт.

В украинской экономике банки осуществляют инвестиционную деятельность на рынке ценных бумаг и в реальном секторе экономики, поэтому она более точно может быть названа кредитно-инвестиционной деятельностью. К последней следует отнести инвестиции в собственное развитие банков, их филиалов, региональных отделений и услуги, связанные с инвестированием.

Инвестиционную деятельность определяем как систему экономических отношений по размещению банками капитала непосредственно или опосредованно, а также обслуживание указанного размещения с целью получения экономической выгоды. Она осуществляется на макро- и микроуровне, уровне регионов.

Инвестиционная деятельность банков предполагает систему мероприятий, направленных на разработку и реализацию инвестиционной стратегии с целью обеспечения эффективной деятельности, рост прибыльности операций, поддержание ликвидности баланса и допустимого уровня его риска. Функционирование банка в качестве посредника при инвестировании включает андеррайтинг, размещение средств в драгоценные металлы, брокерскую, дилерскую, доверительную деятельность и др.

Ресурсы банков формирует собственный капитал и заёмные средства, которые в совокупности образуют финансовый потенциал инвестиционной деятельности. Следует отметить, что банки способны также самостоятельно формировать и генерировать ресурсы для программ долгосрочного кредитования путём эмиссии собственных ценных бумаг или их производных.

Эффективным источником финансирования инвестиций в реальном секторе экономики могут служить финансовые ресурсы, привлечённые банками через фондовый рынок, несмотря на то, что риски осуществления этих операций возрастают в условиях глобализации.

Следует обратить внимание, что инвестиционная деятельность банков реализуется в украинской экономике недостаточно, что связано с наличием факторов торможения.

К отмеченным факторам можно отнести отсутствие согласования интересов между государством и субъектами инвестирования; противоречивое взаимодействие новых и старых финансовых институтов в условиях развивающейся институциональной среды с существующими нормами экономического поведения [3]; потеря доверия домашних хозяйств к банкам и другим финансовым учреждениям, которое базируется на прошлом отрицательном опыте их сотрудничества; резкая поляризация населения страны по уровню доходов и, как следствие – недоступность основных финансовых услуг для большинства населения; снижение кредитоспособного спроса потенциальных заёмщиков, которые не в состоянии обслуживать

и погашать задолженность, что способствует увеличению проблемных кредитов; наличие у банков более прибыльных и менее рискованных объектов размещения ресурсов, чем нефинансовые корпорации. Это предприятия сферы торговли и обслуживания с ускоренным оборотом капитала, валютный рынок и рынок облигаций внутреннего государственного займа. Доходы последних часто превышают доходы кредитного и депозитного рынков; коррупция, приоритет интересов власти над интересами финансового сектора, в связи с чем собственники капитала инвестируют в пополнение собственных счетов в банках, функционирующих за пределами страны [3]; отсутствие прямого воздействия государства на активизацию инвестиционной деятельности субъектов экономики, в том числе, и банков. Например, в Великобритании согласно фискальным правилам, государство может осуществлять займы только с целью инвестирования, а не для финансирования текущих затрат, государственная задолженность в течение экономического цикла не должна превышать 40 % ВВП [3]; финансовая глобализация, под воздействием которой финансовые системы интегрируются в мировые с универсальной системой регулирования, действующими правилами, ограничениями.

К сожалению, банковские капиталы не направлены на удовлетворение инвестиционного спроса субъектов хозяйствования, так как существует значительный риск невозвращения кредитов, низкая платёжеспособность заёмщиков, альтернативные варианты размещения капитала.

В Европейском сообществе поднят вопрос о выравнивании экономического развития территорий, один из аспектов которого состоит в том, что региональные ресурсы, которые привлечены через бюджетную и банковскую системы, должны использоваться в регионах. Экономические субъекты всех регионов должны иметь равные возможности по использованию этих ресурсов и созданных «общественных благ» или услуг.

Банки вовлекают средства от юридических и физических лиц, Национального банка, других банков, поэтому их региональное происхождение можно определить только в том случае, когда они вовлечены от банков, осуществляющих операции лишь в данном регионе или от объектов хозяйствования соответствующего региона. Это касается и раздела собственного капитала банка по региону происхождения. Экономисты предлагают распределять сумму прибыли между региональными банковскими учреждениями в зависимости от взноса каждого. Интересной является мысль о разделе банковского капитала между регионами в зависимости от их доли в активных операциях [2].

Поднятые проблемы относительно определения регионального происхождения капитала имеют смысл. Банк пополняет свои средства за счёт клиентов региона, учитывая их специфику, вид бизнеса, платёжеспособность, потребность в кредитах и др. Как видим, теоретически эти вопросы понятны и частично решаемы, на практике же требуют достаточных исследований и, возможно, проведения экономических экспериментов на региональном уровне с тем, чтобы в будущем применять их к экономике страны, в целом.

Банковские ресурсы не должны концентрироваться только в столице и областных центрах, так как это вызывает демографические проблемы, чрезмерную концентрацию населения, отток высококвалифицированных специалистов с регионов в поисках социальных благ. Это служит фактором, сдерживающим переход украинской экономики на инновационный путь развития, старение нации и трудоресурсного потенциала в регионе из-за оттока молодых образованных специалистов и т. п. [3]. Являясь по своим функциям естественными интеграторами, банки объединяют вокруг себя предприятия, страховые компании и создают

действующие интеграционные объединения, перераспределяющие ресурсы между регионами и осуществляющие значительные инвестиции в них. В производственных отраслях (если это специализированный отраслевой банк) или в составе финансово-промышленной группы банки концентрируют значительные капиталы, финансовый менеджмент высокого качества, используя квалифицированные кадры и современные прогрессивные технологии.

Большинство банков-лидеров («Аваль», «УкрСиббанк», «Приватбанк») превратились в финансовые супермаркеты: в их структуре возникли пенсионные фонды, компании по управлению активами и институты совместного инвестирования. Так, финансовая группа, ядром которой выступает банк «Аваль», создала открытый и корпоративный пенсионные фонды. Она активно развивает страховое направление, ведь в её состав входят страховые компании «Эталон», «Эталон-Плюс», «Астра». Такая горизонтальная диверсификация содействовала накоплению денежного капитала, увеличению уставного фонда и привлечению синдицированных кредитов.

Следует отметить – не все финансовые группы превратились в финансово-промышленные, которые предоставляют преимущества не только предприятиям, их членам, но и самим банкам. Основным доходом банка выступают не доходы от кредитно-инвестиционных операций, а дополнительные дивиденды от возникновения синергетического эффекта участников [5].

Преимуществами финансово-промышленных групп, которые интегрируют значительные финансовые и промышленные капиталы, является уменьшение инвестиционного риска, увеличение возможности для осуществления нововведений, эффективное использование ресурсов и технологических связей.

Законодательством Украины центральное место в таких группах отведено не банку, а предприятию. Банк отнесено к другим участникам, что, на наш взгляд, неправомерно и тормозит развитие финансово-промышленных групп.

Банк содействует привлечению денежного капитала и его накоплению, концентрирует капитал на приоритетных направлениях, финансирует инновационные инвестиционные проекты, содействует развитию производства и сферы услуг в регионах. Банки способствуют превращению финансовых ресурсов в инвестиционные ресурсы регионов [5].

К накоплению реального капитала необходимо подходить взвешенно, с учётом изменений в экономике, которые вызваны научно-техническим прогрессом, глобализацией экономики, необходимостью формирования новых технологических укладов в экономике.

Ценность предприятия в современных условиях определяется не производственными корпусами, техническим оборудованием, технологическими линиями. Для предприятий третьего поколения не нужны значительные количества материальных активов. На первое место выходит труд, компьютеры, коммуникации, информационные технологии. Деятельность предприятий всё больше зависит от нематериальных активов.

Возникают компании нового типа, которые используют только нематериальные активы. Они создают нематериальные продукты, которые распространяются электронными способами. Это учреждения системы массовой информации и фирмы, главным ресурсом которых являются знания. Их продукты существуют в цифровой форме и реализуются в «торговой сети» Интернета. Накопление капитала на таких фирмах преобладает в виде накопления интеллектуального капитала. Последний состоит из рыночных, инфраструктурных и человеческих активов, интеллектуальной собственности.

На предприятиях осуществляется накопление объектов интеллектуальной собственности: патентов, авторских прав, торговых знаков, инновационных технологий, ноу-хау. Они могут быть непосредственно использованы в данном производстве или предприятия-собственники продают лицензии на использование своих изобретений, что даёт возможность получать прибыль.

Интерес представляют человеческие активы, которые требуют от фирм значительных инвестиций для приобретения знаний, роста квалификации, однако не принадлежат фирмам, не являются их собственностью. Цена труда возрастает, что стимулирует фирмы некоторых стран к пожизненному найму работников (как это практикуется в Японии), ведь значительные затраты на рабочую силу не оправдываются, когда фирма тратит средства на поиск соответствующего работника, обучает его, вводит в коллектив, в корпоративную культуру, а потом увольняет.

Увеличиваются инвестиции также в создание и развитие инфраструктурных активов, которые обеспечивают взаимодействие участников производства продукции и предоставления услуг позволяют предприятиям функционировать качественно и согласованно.

К инфраструктурным активам относят корпоративную культуру, методы оценки рисков, базы данных о рынке или отдельных его сегментах, клиентах, конкурентах, коммуникационные системы (электронная почта, телекоммуникации). Они образуют каркас фирмы и обеспечивают единство работников и процессов фирмы, позволяют менеджерам принимать оптимальные решения, поэтому в современных условиях значительные инвестиции направляются на развитие корпоративной структуры (философии управления, корпоративной культуры, информационных технологий).

Следует обратить внимание на то, что степень концентрации кредитных ресурсов банков по регионам Украины является достаточно неравномерной. В пяти областях: Киевской (вместе с г. Киевом), Днепропетровской, Донецкой, Харьковской, Одесской сконцентрировано 86,8 % банковских кредитных ресурсов [4]. В Киевской области кредиты направляются преимущественно на финансирование таких секторов экономики, как торговля и ремонт бытовых изделий (27,4 %), операции с недвижимостью (22,9 %), перерабатывающую промышленность (21,9 %), строительство (9,2 %). Следует отметить, что в Киеве доля банковского кредитования операций с недвижимым имуществом, арендой и инжинирингом является наибольшей среди всех регионов Украины.

Отличаются неравномерностью и асимметрией инвестиции в основной капитал по регионам Украины. В последние годы из всей совокупности инвестиций в основной капитал по стране, в целом, 17,3 % были направлены в Киев, где степень износа основных производственных фондов достигла 53,4 %. Инвестиции в основные фонды предприятий Днепропетровской области достигли 9,2 %, а в Закарпатской – 1,4 %. При этом, за 2000–2010 годы соотношение между максимальным в Киеве и минимальным в Закарпатской области объёмами инвестиций в основной капитал составило 11,5 раз. Дифференциация по этому показателю между Днепропетровской и Закарпатской областями достигла 6,8 раза [3].

Слабое развитие кредитно-инвестиционной деятельности банков является отображением общей экономической ситуации в стране и в регионах Украины.

Одним из принципов концепции устойчивого развития является обеспечение сбалансированности экономической и социальной сфер, взятых в её человеческом измерении, что означает использование в интересах населения финансовых и материальных ресурсов, полученных в результате экономического развития. Поэтому банки должны быть заинтересованы в распределении ресурсов для социального развития и нести социальную ответственность как институты предпринимательства.

Социальная ответственность банков предполагает осуществление ими инвестиционной деятельности в тех сферах, которые способствовали бы развитию

человеческого, культурного, интеллектуального потенциала, что в свою очередь, будет способствовать развитию банков как финансовых институтов.

Социальную ответственность банка – это корпоративные принципы, которые добровольно принимаются и которых банк придерживается в своей деятельности: принцип откровенности и прозрачности (стремление предоставить заинтересованным сторонам объективную и полную информацию о воздействии банка на экономику, общество и экологию на территории присутствия банка); принцип поддержки интересов и потребностей будущих поколений в целях обеспечения устойчивого развития (предупреждение и решение проблем в экономической, экологической и социальной сферах); принцип осуществления постоянного диалога из заинтересованными сторонами с целью роста доверия широкого круга лиц и организаций и т. п. [6].

Без стимулирования и координирования государством инвестиционной деятельности банков невозможно их активизировать, использовать накопленные ресурсы для развития социума. Государство может выбирать приоритетные производственные и социальные сферы и способствовать их банковскому долгосрочному кредитованию по льготным ставкам, компенсируя потери кредиторов из бюджета. Вместе с тем, должна быть предусмотрена действенная система контроля, штрафных санкций в случае нецелевого использования заёмщиками кредитных средств.

Проведенное исследование свидетельствует, что в условиях рынка возрастает роль регионов в обеспечении устойчивого сциально-экономического развития страны, в процессе которого они получают относительную самостоятельность в организации и управлении воспроизводственными процессами.

Расширенное воспроизводство, экономический рост практически невозможны без накопления капитала в регионах, являющегося стабильным источником инвестиций. Задача состоит в том, чтобы накопленные ресурсы были использованы не только для экономического, но и экологического, социального развития регионов.

Региональные органы власти в условиях рыночной экономики непосредственно не вмешиваются в процессы инвестирования, однако могут выступать в качестве посредника между крупным и мелким бизнесом, иностранными инвесторами и национальными реципиентами; использовать региональные денежные фонды для поддержки активности предпринимательства; предоставлять льготы в получении банковских кредитов для приоритетных предприятий, которые внедряют инновации или решают социальные проблемы регионов и т.п. Благодаря этому, деятельность банков как основных кредиторов субъектов производственной и социальной сфер активизируется.

Библиографические ссылки

1. **Орловська Ю. В.** Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю. В. Орловська. – К. : Знання України, 2006. – 336 с.
2. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / за ред. Б. Є. Кваснюка. – К. : Ін-т економічного прогнозування; Х. : Форт, 2003. – 424 с.
3. **Ещенко П. С.** Куда движется глобальная экономика в XXI веке / П. С. Ещенко, А. С. Арсеенко. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.
4. Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bank.gov.ua
5. **Дмитриченко Л. И.** Инвестиционная деятельность и экономическое развитие государства : монография / Л. И. Дмитриченко, И. А. Брайловский. – Донецк : Східний видавничий дім, 2011. – 168 с.
6. Банк Надра [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.yfu.dp.ua/zagalne/ pryncypy-korporatyvnoji-socialnoji-vidpo vidalnosti/2/

Надійшла до редколегії 20.11.2013

УДК 336.713

М. П. Заяць
Львівська комерційна академія, Україна

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩАННЯ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ

Проведено аналіз та оцінку якості активів банків України, на основі чого виявлено позитивні та негативні моменти їхньої діяльності в посткризовий період. Визначено основні причини виникнення проблемної заборгованості і наведено рекомендації щодо мінімізації ризиків та управління проблемними кредитами.
Ключові слова: активи банків, якість активів, проблемна заборгованість, кредитний ризик, реструктуризація.

Проведены анализ и оценка качества активов банков Украины, на основе чего выявлены положительные и отрицательные моменты их деятельности в посткризисный период. Определены основные причины возникновения проблемной задолженности и приведены рекомендации по минимизации рисков и управления проблемными кредитами.
Ключевые слова: активы банков, качество активов, проблемная задолженность, кредитный риск, реструктуризация.

The articles includes analysis and evaluation of the assets quality of Ukrainian banks. On the given basis positive and negative aspects of banking activities in the post-crisis period were revealed. Main reasons of bad debt emergence are defined and further recommendations regarding the minimization of risks and management of problem loans are provided.
Keywords: assets of banks, asset quality, bad debts, credit risk, restructuring.

У сучасних умовах необхідною передумовою стабільного та поступального розвитку банківської системи України є забезпечення належної якості банківських активів на основі формування відповідної системи заходів. Це обумовлено тим, що у мінливих економічних умовах для забезпечення достатності капіталу та відповідного рівня ліквідності банки зобов'язані постійно оцінювати якість своїх активів і здійснювати відповідні коригування щодо управління ними. Дослідження вітчизняними науковцями причин банкрутства низки банків засвідчило, що саме низька якість активів, відсутність своєчасного виявлення проблемних кредитів, слабкість контролю з боку банківського керівництва спричинили ситуацію їхньої проблемності та неплатоспроможності.

Особливу увагу проблемним аспектам підвищення якості банківських активів та управління проблемною заборгованістю приділяли такі вчені, як Р. А. Герасименко, Л. М. Єріс, М. М. Квасній, Ю. В. Колобов, О. Є. Костюченко, Л. М. Прийдун, В. С. Сирота, О. А. Терещенко, С. С. Щеглов та інші.

Мета публікації – висвітлення перспективних напрямів покращання якісних характеристик банківських активів у контексті формування системи заходів щодо зменшення обсягу проблемної заборгованості.

Дослідження загальних тенденцій розвитку банківської системи України засвідчило, що основною причиною виникнення та розгортання кризових явищ у діяльності банків є недостатньо зважений підхід до формування портфеля активів, зокрема кредитного.

Проблемні активи негативно впливають на структуру активів банків та рівень якості кредитних портфелів, чинять тиск на показник достатності регулятивного капіталу банків, суттєво знижують ефективність банківської діяльності, створюють

© Заяць М. П., 2013

труднощі для роботи позичальників та кредиторів, ускладнюють процес управління фінансовими потоками, підривають довіру вкладників та інвесторів до банківської системи, істотно скорочують можливості фінансування реального сектора економіки країни [4].

Динаміка якості активів банків України за період 2008–2013 рр. зображена на рис. 1.

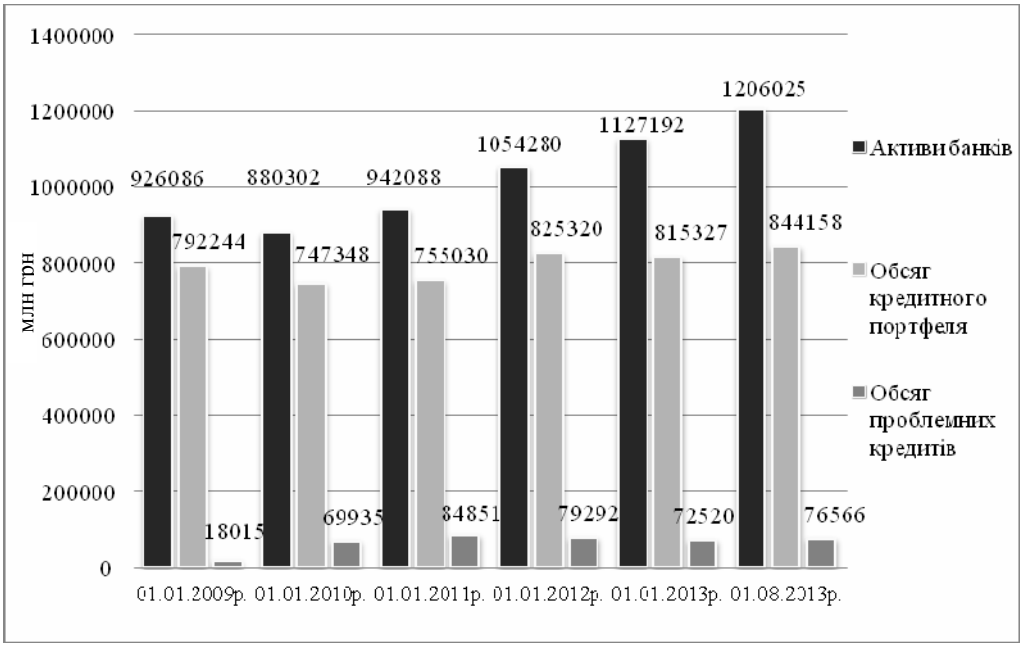


Рис. 1. Динаміка якості активів банків України за 2008–2013 рр.
(Джерело складено на основі: [5])

Згідно з даними рс. 1 випливає, що посткризовий період розвитку банківської системи України з 2011 року характеризується відновленням позитивних тенденцій розвитку, які характеризуються зростанням загального обсягу активів та скороченням проблемної та безнадійної заборгованості.

Головною причиною покращання була активізація продажу проблемних кредитів третім особам. Так, у 2011 р. для зменшення частки негативно класифікованої заборгованості та покращання балансів банки активно списували заборгованість, продавали заставне майно, передавали або продавали проблемні активи. Приблизно половина щорічного списання проблемних кредитів відбулася в листопаді – грудні 2011 р., чому сприяли прийняті нормативні акти НБУ і ДПАУ [6, с. 82].

Позитивним моментом І півріччя 2013 р. вважаємо зростання загального обсягу активів банків України, яке відбулося за рахунок збільшення обсягу портфеля цінних паперів, інших фінансових активів та інших активів, а також зростання окремих складових кредитного, інвестиційного портфеля, зокрема, обсягу кредитів та заборгованості клієнтів, цінних паперів у портфелях банків на продаж та обсягу коштів в інших банках.

Окремі установи банківського сектора економіки України є лідерами у збільшенні активів. Якщо зростання загального обсягу активів відбулося лише на 6 %, то низка банків з вітчизняним капіталом наростили обсяги своїх активів у півтора-два рази, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**Активи банків України,
які найбільше зростали у І півріччі 2013 р.**

№ зп	Банки	Активи станом на 01.01.2013р., млн грн	Приріст активів упродовж 6 місяців, %	Активи станом на 01.07.2013р., млн грн
1	Банк «Фінансовий партнер»	482 963	116,7	1 046 384
2	Грін Банк	200 530	72,6	346 037
3	Реал Банк	921 809	64,4	1 515 651
4	Експобанк	1 898 332	62,0	3 074 364
5	Дельта Банк	29 842 468	59,6	47 615 666
6	Прайм Банк	257 128	59,2	409 337
7	Банк «Петрокомерц-Україна»	916 024	56,0	1 429 442
8	Банк «Преміум»	690 660	53,2	1 097 904

Джерело: складено на основі: [2; 5].

Така активність банків з вітчизняним капіталом зумовлена нарощуванням кредитно-інвестиційної діяльності та диверсифікацією кредитного портфеля шляхом більш широкого використання сучасних кредитних послуг корпоративними і роздрібними клієнтами, розвитком споживчого кредитування, вкладенням в ОВДП і активізацією угод злиття, поглинання і придбання установ. Банки з іноземним капіталом мають більш жорсткі скорингові системи, через які пройти українським споживачам набагато важче, ніж у місцевих установах, і зростання кредитної та інвестиційної активності відбувається більш сповільненими темпами, оскільки більшість угод доводиться погоджувати з материнськими структурами.

За кількісного збільшення активів спостерігається зростання обсягів проблемної заборгованості, яка зросла з 72520 млн грн станом на 01.01.2013 р. до 76566 млн грн станом на 01.08.2013 р. Така ситуація зумовлена недостатнім рівнем управління проблемною кредитною заборгованістю, значним обсягом недосформованих резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, невикористанням таких підходів до управління, як пролонгація, реструктуризація кредитів і переведення валютних кредитів у гривневі.

Суттєве зростання частки проблемних кредитів є ознакою погіршення якості кредитного портфеля банків України та потребує формування більшого обсягу резервів під кредитні ризики.

Згідно з Положенням № 23 «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 25.01.2012 р., банк з метою розрахунку резервів класифікує активи за такими категоріями якості:

– I (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним;
– II – помірний ризик;
– III – значний ризик;
– IV – високий ризик;
– V (найнижча) – реалізований ризик [1].

Заборгованість за активами, віднесеними до V категорії, є безнадійною. Безнадійними вважаються кредити, за якими спостерігається збільшення на 50 відсотків боргу, простроченого понад 90 днів.

Згідно з проведеними дослідженями виявлено, що найбільший обсяг проблемних кредитів спостерігається у банків І групи, які посідають лідируючі позиції у кредитно-інвестиційному забезпеченні корпоративного і роздрібного бізнесу і є системоутворюючими установами.

У групі найбільших установ Укрсоцбанк за розміром активів посідає 6-те місце, а сума його безнадійних кредитів складає 14,9 млн грн, що є вищою ніж у КБ «ПриватБанк», який має обсяг проблемних кредитів у розмірі 12,5 млрд грн. Це зумовлено тим, що Укрсоцбанк є лідером на ринку іпотечного кредитування, проте після різкої девальвації гривні зарплати позичальників у валютному еквіваленті різко знизились, а борги перед банком, навпаки, зросли на 50–60 %.

Станом на 01.01.2013 р. в Укрсоцбанку кредити фізичним особам з простроченням оплати понад 360 днів перевищили 9,5 млрд грн. Це 56 % всіх кредитів, виданих банком населенню, майже вся сума цих боргів – іпотека [3].

«Райффайзен Банк Аваль», «Укрексімбанк», «ВТБ Банк» та «Укргазбанк» – це установи, в яких також на сьогодні наявна значна кількість безнадійних кредитів. На думку С. Мамедова – голови правління «Укргазбанку», переважна частина наявних у банку проблемних кредитів була видана до 2010 року.

Основними причинами формування проблемного портфеля банківських установ стали: викликане кризою зниження платоспроможності як фізичних, так і юридичних осіб, підвищення курсу долара й істотне зниження вартості заставних об'єктів та зниження їхньої ліквідності.

ПАТ «Державний Ощадний банк України» є установою, яка спеціалізується на залученні фінансових ресурсів від населення, проте розміщує їх ризиково, про що свідчать наявні обсяги проблемної заборгованості у розмірі 4,6 млрд грн [3].

Основними причинами зростання кількості безнадійних кредитів у кредитному портфелі банків вважаємо: неефективний механізм формування та реалізації кредитної політики, недосконалі підходи до вибору механізмів оцінки кредитоспроможності позичальників, недостатньо зважені підходи до вибору шляхів мінімізації ризиків та методів управління ними.

Саме тому підвищення якості банківських активів, мінімізація ризиків та ефективне управління проблемною заборгованістю є основними завданнями для банків України, вирішення яких забезпечить їхню конкурентоспроможність і стабільність діяльності на банківському ринку.

З метою мінімізації кредитних ризиків та підвищення якості активів банки розробляють ефективні системи управління кредитним портфелем, які базуються на оцінці фінансового стану корпоративних і роздрібних клієнтів, ступені обслуговування боргу й вартості та ліквідності заставного майна.

Вагомим підходом до вдосконалення кредитоспроможності юридичних осіб є визначення інтегрального показника із застосуванням багатофакторної дискримінантної моделі за такою формулою:

$$Z = a_1K_1 + a_2K_2 + a_3K_3 + a_4K_4 + a_5K_5 + a_nK_n - a_0, \quad (1)$$

де: K_1, K_2, …, K_n – фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства. Для малого підприємства замість зазначених коефіцієнтів застосовуються коефіцієнти $МК_1$, $МК_2$, …, $МК_n$;

a_1, a_2, …, a_n – параметри, що визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів і щорічно актуалізуються Національним банком України на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб;

a_0 – вільний член дискримінантної моделі, значення якого щорічно актуалізуються Національним банком України [1].

Оцінка фінансового стану фізичної особи, якій надано кредит, здійснюється на основі розрахунку кількісних та якісних показників, рівня дохідності і витратності

господарювання домогосподарств із врахуванням коефіцієнта сімейності. Відповідно виокремлюються чотири класи кредитоспроможності фізичних осіб, які наведено на рис. 2.



Рис. 2. Характеристика класів фінансового стану боржника – фізичної особи
(Джерело складено на основі: [1])

Поруч із новітніми підходами до оцінки кредитоспроможності клієнтів банку, впроваджують ефективні методи управління проблемною заборгованістю. Дієвим методом управління проблемною заборгованістю є реструктуризація кредитів.

Ціль проведення реструктуризації – створення умов позичальникові для погашення заборгованості, виходячи з його реальних доходів на момент погашення кредитної заборгованості й, як наслідок, виконання позичальником зобов'язань перед банком. Через низку причин банки не зацікавлені в офіційному визнанні дефолту позичальника й усіляко намагаються цього уникнути, надаючи позичальникові відстрочки, розстрочки, знижки [8, с. 194].

Основними методами реструктуризації кредитної заборгованості, які найбільш часто застосовуються в банках України, є такі:

– збільшення термінів кредитування;
– кредитні канікули;
– перехід на ануїтетну або класичну схему погашення;
– зниження відсоткової ставки;
– конверсія.

Поруч з методами реструктуризації, зазначеними вище, які належать до внутрішньобанківських, слід виділити також зовнішні методи управління проблемною заборгованістю, які дозволяють банкам передавати третім особам наявний кредитний ризик.

До зовнішніх методів управління проблемною заборгованістю можна віднести:

– передача проблемних активів в управління третій особі (колектору) без оптимізації балансу банку;
– передача або продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу;
– продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу;
– здійснення сек'юритизації активів;
– передача проблемних активів санаційному банку.

Одним із варіантів вирішення проблеми токсичних активів банківської системи стало створення «санаційного» банку на базі ПАТ «Родовід Банк», завданням якого

визначено проведення роботи з активами державних банків та установ у капіталізації яких взяла участь держава, з метою забезпечення максимальних надходжень від реалізації проблемної заборгованості.

Висновки. Отже, проблемні активи є однією з основних причин, яка негативно впливає на їх і ліквідність та зумовлює погіршення основних фінансово-економічних показників діяльності банків. Це вимагає обґрунтування і застосування дієвих заходів і методів управління проблемною заборгованістю з метою мінімізації ризиків, підвищення рівня дохідності банківських активів і забезпечення конкурентоспроможності банків на ринку фінансових продуктів і послуг.

Вимагають подальшого дослідження окремі методи та інструменти управління проблемною заборгованістю, впровадження методологічних підходів до передачі проблемних активів санаційним банкам та розробка механізмів роботи банків із застрахованими депозитами і якісними активами за значних обсягів сумнівної та безнадійної до повернення заборгованості.

Бібліографічні посилання

1. Положення Національного банку України про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями (№ 23 від 25.01.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua
2. **Комаха О.** Топ-10 быстрорастущих банков Украины / О. Комаха // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.ua/business/1356667-top-10-bystrorastushchih-bankov-ukrainy
3. **Комаха О.** Топ-7 банков с самой крупной безнадежной задолженностью / О. Комаха // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.ua/business/1355084-top-7-bankov-s-samoj-krupnoj-beznadezhnoj-zadolzhennostyu
4. **Костюченко О. Є.** Шляхи вдосконалення роботи з проблемними кредитами банку в посткризовий період / О. Є. Костюченко, А. Є. Цибаєв // Економічний форум (3/2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2012_3/57.pdf
5. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua
6. **Павлова Є. П**. Удосконалення методики оцінки якості кредитного портфелю банку / Є. П. Павлова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 80–91.
7. **Суханова О**. Частка проблемних кредитів в активах українських банків за півроку зросла до 9,1 % [Електронний ресурс] / О. Суханова // Новини: Економіка. – Режим доступу : http://www.unn.com.ua/uk/news/1235572-chastka-problemnikh-kreditiv-v-aktivakh-ukrayinskikh-bankiv-za-pivroku-zrosla-do-9-1
8. **Щеглов С. С.** Сутність та особливості реструктуризації кредитної заборгованості комерційних банків / С. С. Щеглов // Економіка Криму. – 2012. – № 2 (39). – С. 193–197.

Надійшла до редколегії 30.10.2013

УДК 336.71

О. М. Музичка
Львівська комерційна академія, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ БАНКУ

Розкрито базові принципи й особливості формування системи моніторингу ділової активності банку та конкретизовано її економічний зміст. Виокремлено основні параметри оптимізації ресурсної бази банку в контексті здійснення її моніторингу.
Ключові слова: ділова активність, система моніторингу, активи, пасиви, ресурсний потенціал банку.

Раскрыты базовые принципы и особенности формирования системы мониторинга деловой активности банка и конкретизировано экономическое содержание. Выделены основные параметры оптимизации ресурсной базы банка в контексте осуществления мониторинга.
Ключевые слова: деловая активность, система мониторинга, активы, пассивы, ресурсный потенциал банка.

The article reveals the basic principles and peculiarities of forming the system of bank business activitiy monitoring and specifies its economic essence. Furthermore singled out are the main parameters for the optimization of the bank resource base in the context of performing bank monitoring.
Keywords: business activity monitoring system, assets, liabilities, resource potential of the bank.

Процес ефективного функціонування банківської системи України на сучасному етапі розвитку економічних відносин нерозривно пов'язаний із посиленням дієвості інструментів моніторингу ділової активності банків у контексті управління їхнім фінансовим потенціалом. Як важливий індикатор розвитку установи та об'єкт постійного моніторингу, ділова активність дає змогу діагностувати проблеми системного характеру на різних рівнях управління та своєчасно вживати заходів стосовно їх усунення, що сприяє зниженню ризиків, підвищенню ліквідності та фінансової стійкості банку. З огляду на це, в сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема формування системи моніторингу ділової активності як необхідної передумови забезпечення надійності банку та ефективності його функціонування, що дозволить нейтралізувати проблемні аспекти діяльності установи й своєчасно внести відповідні корективи у стратегію її розвитку.

Методичні аспекти виміру ділової активності банку відображені в публікаціях таких науковців, як А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко [2], Р. І. Тиркало, З. І. Щибиволок [6], теоретичні аспекти визначення ділової активності як економічної категорії висвітлені в праці Т. П. Куриленко [3], критерії та методи моніторингу ділової активності банків розкриті в публікаціях Г. В. Амбросьєва [1], Н. С. Рогожиної [4] та ін. Водночас, у вітчизняній економічній літературі відсутній єдиний підхід до трактування системи моніторингу ділової активності банку та методичних підходів до її формування. З огляду на це, процес формування системи моніторингу ділової активності банку перебуває на стадії розвитку та потребує розробки практичних рекомендацій з врахуванням зарубіжного досвіду й специфіки вітчизняного ринку банківських продуктів і послуг.

Мета статті – обґрунтування базових принципів та висвітлення ключових аспектів формування системи моніторингу ділової активності банку на основі використання інструментарію фінансового менеджменту.

© Музичка О. М., 2013

Забезпечення ефективної діяльності й успішна реалізація функціонального призначення банківської установи суттєво залежить від діючої системи моніторингу ділової активності, яка характеризується його спроможністю щодо залучення коштів й ефективністю та раціональністю їх розміщення та може бути визначена як за допомогою аналізу окремих показників, так і через оцінювання відповідних співвідношень між окремими статтями активів, пасивів та кількісним узгодженням змін в активах та пасивах. Показники ділової активності дають змогу інтерпретувати існуючий стан і використання банком його ресурсного потенціалу, тобто наявних та потенційних можливостей, і вагомість взятих на себе ризиків господарювання [2].

Необхідно зазначити, що моніторинг передбачає збір і систематизацію інформації з метою оцінки поточних та ретроспективних значень показників діяльності, виявлення відхилень між фактичними і плановими показниками та подальше прогнозування. На нашу думку, формування системи моніторингу ділової активності банку передбачає розробку і організацію комплексної інформаційно-аналітичної системи, яка б виконувала функції інтеграції масивів різнопланової інформації та їх аналітичної обробки з метою обґрунтування, прийняття та контролю управлінських рішень. Дана система повинна формуватися й забезпечувати керівництво банку оперативною й достовірною інформацією про стан ресурсного потенціалу установи з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків та забезпечувати:

1) достовірний і оперативний динамічний аналіз стану і перспектив розвитку банківських установ у розрізі регіонів і спеціалізації (макрорівень);

2) діагностику ресурсного потенціалу банківських установ (мікрорівень);

3) прогнозування розвитку діяльності банків на основі інструментарію SWOT-аналізу;

4) формування альтернативних варіантів стратегій розвитку банківських установ.

В умовах ринкових відносин в основу побудови системи моніторингу доцільно покласти такі принципи:

– добровільність участі у вертикальному галузевому і регіональному моніторингу, відкритість систем для учасників моніторингу;

– доступність використання результатів моніторингу;

– оперативність подачі й отримання інформації;

– достовірність інформації;

– інтеграція інформаційних масивів і єдність інструментальної бази;

– множинність вирішуваних завдань;

– постійне оновлення і розширення інформаційно-аналітичних ресурсів;

– адаптивність до динаміки економічних умов та кон’юнктури фінансових ринків [7].

Отже, на нашу думку, система моніторингу ділової активності банку – це спеціально організована система постійного відстежування динаміки активності формування і використання ресурсів банку, що передбачає: збір, систематизацію, обробку даних, формування результатів у вигляді, зручному для оперативного прийняття рішень із застосування відповідного методичного інструментарію. Усі компоненти системи повинні бути взаємоузгодженими, якісно і кількісно відображати фактичний стан ресурсного потенціалу банку, формуватися з врахуванням

максимально повного відображення результатів діяльності банку та розкривати не лише внутрішні, але й зовнішні взаємозв'язки банку.

Методика моніторингу ділової активності банку повинна базуватись на: 1) системному підході до виміру ділової активності; 2) врахуванні економічного зростання стратегічного пріоритету; 3) контролі збалансованості та стійкості корпоративного росту; 4) орієнтації на інтенсивне зростання і акценті на індикаторах ефективності; 5) співвимірності з універсальними оцінками ділової активності банківської діяльності [1].

Системний підхід до виміру ділової активності передбачає формування комплексного методичного інструментарію, який дозволить оцінити параметри ділової активності в розрізі таких складників: динамічних характеристик розвитку об'єкта управління у часі, активності у формуванні і розміщенні ресурсного потенціалу банку, ефективності використання активів і пасивів.

Урахування економічного зростання стратегічного пріоритету базується на тому, що ділова активність – це динамічна категорія, яка характеризує розвиток економічної системи в часі. За таких умов вимір і управління діловою активністю є одним із пріоритетів розвитку економічних систем. Важливість контролю збалансованості та стійкості корпоративного росту обумовлюється тим, що незбалансоване зростання призводить до підвищення рівня системних ризиків, які на фоні нестійкої динаміки можуть призвести до руйнації мікро- та макроекономічної системи. Тому, незалежно від моделі розвитку і стратегії корпоративного зростання в методиці моніторингу важливо передбачити критерії збалансованого зростання, наприклад, контроль на відповідність «золотому банківському правилу».

Орієнтація на інтенсивне зростання і акцент на індикаторах ефективності передбачає посилення значимості показників, таких як параметри розвитку ресурсного потенціалу та прибутковість діяльності банку, яким повинна приділятись значна увага у методиці моніторингу ділової активності банку. З урахуванням базових принципів формується система моніторингу ділової активності банку (рис. 1).

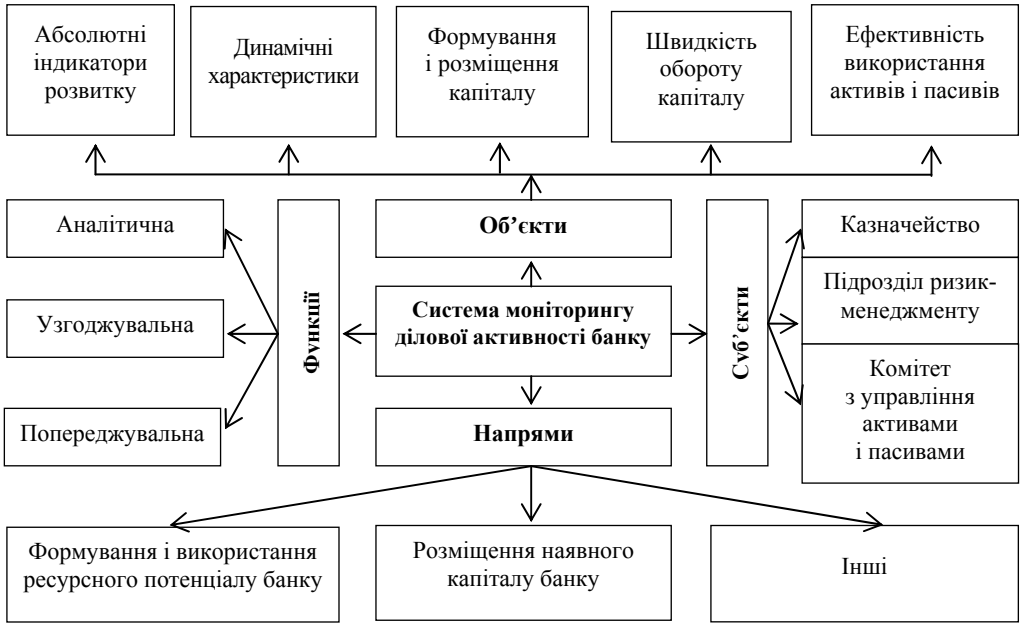


Рис. 1. Формування системи моніторингу ділової активності банку

В контексті формування системи моніторингу ділової активності процес управління ресурсним потенціалом банку доцільно конкретизувати в такій послідовності:

1) постановка системи завдань – передбачає сукупність дій щодо конкретизації оперативних планів з формування та розміщення ресурсної бази банку. Матеріальним відображенням ресурсної позиції банку є його баланс, що дозволяє забезпечити чіткий вимір поставлених завдань. Основне завдання даного етапу – забезпечити визначення основних завдань стосовно формування об'єктів моніторингу ділової активності банку, стратегії і тактики їх виконання, формування орієнтиру щодо кінцевих результатів діяльності й параметрів ризиків, які бере на себе банк;

2) аналіз поточного стану формування та розміщення ресурсної бази банку – необхідна передумова здійснення оцінки наявного ресурсного потенціалу. Основне завдання – визначення фактичних значень показників за певний період часу;

3) оцінка існуючих (поточних) досягнень – передбачає формування цілісної системи результативних значень показників для виявлення тенденцій розвитку окремих складових ресурсного потенціалу банку;

4) визначення цільових орієнтирів – установлення критеріальних значень показників, що дозволить кількісно конкретизувати окремі цілі, яких прагне досягти банк;

5) порівняння цільових орієнтирів з фактичними показниками є основою стратегічного планування ресурсного потенціалу банків, ґрунтується на розрахунку відхилень значень показників стратегічного і поточного планів і оцінки намічених цілей банку та реальних досягнень. На 2-му, 3-му, 4-му та 5-му етапах реалізується аналітична функція системи моніторингу ділової активності;

6) визначення невикористаних резервів і факторів впливу дозволяє оцінити потенційні можливості банку щодо нарощування його ресурсного потенціалу та визначити позитивний або негативний вплив окремих факторів, розробити дієві методи управління залученням і запозиченням ресурсів (узгоджувальна та попереджувальна функції);

7) контроль і реалізація існуючих і стратегічних можливостей щодо формування й розміщення ресурсного потенціалу банку є підсумковим етапом процесу управління ресурсним потенціалом банку, що здійснюється за посередництвом і під керівництвом менеджменту банку.

Отже, ділова активність банку може бути визначена як за допомогою аналізу окремих показників, так і через оцінювання відповідних співвідношень між окремими статтями активів, пасивів та кількісним узгодженням змін в активах та пасивах і визначається через аналіз взаємозв'язку оцінки ресурсного потенціалу банку (пасивів) і його використання як загалом в активах, так і його окремих вкладень в інвестиції, в кредитний портфель, у матеріально-технічне забезпечення.

Необхідні висновки можна отримати трьома шляхами:

1) співставленням висновків за взаємозв'язаними статтями і розділами активів і пасивів;

2) кількісною ув'язкою змін в активах і пасивах у вартісному виразі;

3) розрахунком коефіцієнтів, що характеризують досягнуті рівні активності використання пасивів і активів.

Зокрема, в частині пасивів ділову активність банку характеризують такі основні показники як досягнутий рівень: залучення ресурсів, міжбанківських кредитів

у зобов'язаннях, строкових депозитів у зобов'язаннях, розвитку клієнтської бази, коефіцієнт використання залучених та запозичених коштів.

З боку активів – це коефіцієнти: рівня дохідних активів, кредитної активності, інвестиційної активності, рівня кредитно-інвестиційного портфеля в загальних активах.

Необхідно зазначити, що всі фінансові показники діяльності банку є взаємопов'язаними. Результативним критерієм дієвості системи моніторингу ділової активності банку є стабільний і ритмічний приріст прибутку та власного капіталу. Водночас, прибуток залежить від якості активів, обсягу і структури залучених ресурсів і витрат за ними, а також ліквідності. А поєднання максимальної прибутковості та високої ліквідності полягає у дотриманні оптимального співвідношення окремих груп статей активів і пасивів балансу, що дозволить забезпечити фінансову стійкість банку. Отже, під час розгляду проблеми оптимізації ресурсної бази та формування системи моніторингу ділової активності банку доцільним було б комплексне врахування ступенів значимості таких основоположних параметрів його діяльності, як:

– прибутковість – результат оптимальності структури його балансу як з боку активів, так і пасивів, ключовий параметр реалізації інтересів власників (акціонерів) банку;

– ліквідність – показник забезпечення ресурсами банку його активних вкладень і дотримання «золотого банківського правила», суть якого полягає в дотриманні величини й строків фінансових вимог відповідно до розмірів і строків його зобов'язань; основний фактор, який визначає можливості банку відповідати за власними платіжними зобов'язаннями, що узгоджується з інтересами вкладників і позичальників;

– ризик – індикатор впливу на процеси формування кінцевого результату діяльності банку.

Ризик-орієнтований підхід у моніторингу передбачає оцінку кількісних характеристик ризику та якості управління ризиками на рівні як індивідуального банку, так і банківської системи загалом, з метою підвищення її надійності та стабільності.

Ризик-орієнтований моніторинг – порівняно нова концепція, яка передбачає проведення комплексу заходів щодо упровадження в наглядову практику компонентів аналізу звітності, систем раннього попередження і оцінки системної стійкості банківської системи з метою виділення сфер підвищеного ризику. Основна мета ризик-орієнтованого моніторингу полягає у використанні методів і інструментів, що дозволяють більш ефективно досягати цілей у можливо більш стислі терміни і з якнайменшими втратами ресурсів. Ризик-орієнтований моніторинг повинен також передбачати формування співставної бази для порівняння всіх видів ризиків банківської діяльності, фіксацію часового горизонту спостереження за ризиками всіх типів [5].

Таким чином, формування системи моніторингу ділової активності банку має певні особливості, зокрема:

1) необхідність врахування в нерозривній єдності істотної участі в отриманні прибутку як активів, так і пасивів (управління структурою балансу банку), що обумовлює необхідність врахування рівною мірою як існуючих та потенційних джерел ресурсів, так і, що особливо важливо, напрямів розміщення ресурсів;

2) конкретизація системи заходів на кожному з етапів ділової активності банку, які доцільно ранжувати таким чином: 1) процес становлення, 2) швидкозростаючий бізнес, 3) високорентабельний бізнес, 4) зростаюча вартість банку;

3) логічне поєднання та комбінація як традиційних, так і новітніх методів дослідження, що дасть можливість гнучко маневрувати в цілях вибору оптимальних параметрів прибутковості, ліквідності та ступеня ризику;

4) необхідність постійного контролю і моніторингу ринкових параметрів та адекватної цінової політики з метою нейтралізації негативних впливів зовнішнього середовища.

Комплексне врахування внутрішніх і зовнішніх факторів, які суттєво впливають на діяльність банку, дозволить мобілізувати зусилля менеджменту на тих, які є найбільш несприятливими та є необхідною передумовою формування ефективної стратегії розвитку. Політика банку повинна розроблятись так, щоб максимізувати дохід і мінімізувати витратність банківських послуг, як з боку активів, так і з боку пасивів. Процес моніторингу ділової активності банку повинен характеризуватись внутрішньою єдністю, що дозволить досягти максимального фінансового результату, знизити ризики та контролювати ліквідність.

Виходячи з вищенаведеного, результатом формування системи моніторингу ділової активності банку повинні стати рекомендації із своєчасного здійснення дієвих превентивних заходів з метою уникнення негативних наслідків або отримання максимального результату за існуючої кон'юнктури ринку. Використання постійно діючої системи моніторингу ділової активності дозволить забезпечити гнучкість і адаптивність використовуваного інструментарію та отримувати адекватні оцінки поточних і прогнозних змін економічного середовища з метою посилення дієвості процесу прийняття і реалізації управлінських рішень.

Бібліографічні посилання

1. **Амбросьев Г. В.** Мониторинг деловой активности банков / Г. В. Амбросьев // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.old.rguts.ru/files/electronic_journal/.../ 19.doc
2. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
3. **Куриленко Т. П.** Теоретичні аспекти визначення ділової активності / Т. П. Куриленко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/6.pdf
4. **Рогожина Н. С.** К вопросу о критериях деловой активности российских коммерческих банков [Електронний ресурс] / Н. С. Рогожина. – Режим доступу : http://www.umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/.../Rogozhina.pdf
5. **Самсонов М. І.** Моніторинг як інструмент банківського нагляду в Україні [Електронний ресурс] / М. І. Самсонов. – Режим доступу : http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_5/297.pdf
6. **Тиркало Р. І.** Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг : навч. посіб. / Р. І. Тиркало, З. І. Щибиволок. – К., 1999. – 233 с.
7. **Тищенко А. Ю.** Моніторинг у формуванні інвестиційної політики / А. Ю. Тищенко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_11.../Tischenko.pdf

Надійшла до редколегії 13.11.2013

УДК 338.22:330.3

И. В. Авраменко
Донецкий национальный университет, Украина

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

В статье рассмотрена динамика производства – потребления кондитерских изделий и выявлены факторы ее определяющие.
Ключевые слова: продукты питания, кондитерские изделия, производство, потребление, динамика, факторы спроса и предложения.

У статті розглянута динаміка виробництва – споживання кондитерських виробів та виявлено фактори, які її визначають.
Ключові слова: продукти харчування, кондитерські вироби, виробництво, споживання, динаміка, фактори попиту та пропозиції.

The article examines the dynamics of production and consumption of confectionery and further reveals the factors that define the given dynamics.
Keywords: foodstuffs, confectionary, production, consumption, dynamics, demand and supply factors.

Человек употребляет множество продуктов, характеризующихся различной полезностью, измеряемой содержанием витаминов, микроэлементов, жиров, незаменимых аминокислот, энергетической ценностью.

Кондитерские изделия относятся к высококалорийным продуктам, благодаря высокому содержанию углеводов и жиров. Это свойство, с одной стороны, является положительным, так как способствует быстрому насыщению организма, но, с другой стороны, такие изделия необходимо употреблять в пищу в умеренных количествах, так как их переизбыток вызывает различные заболевания. Зная о вредности кондитерских изделий, люди их употребляют по биохимической и психологической причинам. Точнее сказать, когда человек находится в состоянии напряжения либо подавленности, организм немедленно требует съесть сладкое. Это происходит из-за недостатка необходимых микроэлементов в организме. Психологическая тяга к сладкому способствует снижению морального дискомфорта. Это обусловлено тем, что при депрессии уровень «гормона счастья» – серотонина – уменьшается.

Н. Кузнецова [1] рассматривает преимущества и недостатки употребления кондитерских изделий. А. П. Маковеева [2] излагает о спросе и предложении как важнейших экономических категориях в системе управления развитием промышленного производства. В. Складчиков [3] рассматривает дифференциацию кондитерских изделий. Л. Н. Шатнюк [4] анализирует вопрос о пищевых ингредиентах в составе продуктов здорового питания. Ю. М. Остапчук [5] в своей работе трактует данные об употреблении продуктов питания за год и среднесуточное потребление макро- и микроэлементов, показатели об объемах фондов потребления продуктов питания и их потребления на одного человека.

© Авраменко И. В., 2013

Однако, несмотря на большое количество исследований в данной области, не раскрытым до конца остается вопрос о влиянии отдельных факторов на объем производства и потребления кондитерских изделий. Соответственно, цель данной статьи – изучение динамики производства и потребления кондитерских изделий и выявление факторов, ее определяющих.

Спрос – это экономическая категория, характеризующая потребность покупателей в определенном товаре, обеспеченную достаточными платежными средствами, позволяющими приобрести этот товар по определенной цене в данный период времени, на определенном рынке или в определенной стране [2].

Производство-потребление – взаимосвязанные процессы. Произвести необходимо столько, сколько могут потребить экономические субъекты с учетом экспорта-импорта, потерь продукции и нормативного складского запаса. Таким образом, объем производства определяется спросом, который характеризует потребность покупателей в определенном товаре, обеспеченную достаточными платежными средствами, позволяющими приобрести этот товар по определенной цене в данный период времени на определенном рынке или в определенной стране [2].

В табл. 1 представлена классификация факторов, формирующих спрос на продукты питания.

Таблица 1

Факторы, определяющие уровень спроса на продукты питания

Факторы	Характеристика
Цены на товары-заменители	Характеризуются тем, что рост цены на один товар вызывает увеличение потребления другого с подобными характеристиками, но с неизменившейся ценой
Доходы покупателей	Для большинства товаров и услуг увеличение денежного дохода граждан приведет к повышению спроса на эти товары и услуги, а снижение дохода приведет к понижению спроса на них
Число покупателей на рынке	Увеличение на рынке числа покупателей увеличит спрос на товары и услуги, а уменьшение – снизит спрос на товары и услуги
Ожидание изменения цен	Если потребители будут ожидать, что через неделю цены на какой-либо товар повысятся, то они уже сейчас купят его в большем количестве, чем обычно, увеличивая тем самым спрос. Если потребители будут ожидать снижение цены на какой-либо товар или услугу, то сейчас они купят его меньше, чем обычно, уменьшая тем самым спрос
Вкусы и предпочтения покупателей (обычаи, мода, реклама)	Благоприятные изменения во вкусах и предпочтениях приведут к увеличению спроса, а негативные изменения – к снижению спроса

Факторы спроса на продукты питания, которые представлены в табл. 1, взаимосвязанны с факторами, определяющими объем производства, удовлетворяющий спрос на продукты питания, что отражено в табл. 2. Рост спроса на тот или иной товар может быть не обеспечен производственными возможностями предприятий, что обусловливает рост цены, являющийся сигналом к привлечению новых ресурсов для наращивания объема производства.

Ю. М. Остапчук в статистическом сборнике о балансе продовольственных ресурсов [5, с. 34–38] приводит динамику потребления-производства продуктов питания в Украине в весовом выражении. Однако различные продукты имеют различную энергетическую ценность. Рейтинг значимости продуктов в весовом выражении и по энергетической ценности, рассчитан по данным [5, с. 34–38], приведен в табл. 3.

Таблица 2

Факторы, определяющие объем производства, удовлетворяющий спрос на продукты питания

Факторы	Характеристика
Ресурсы	Интенсивность работы компании зависит от наличия ресурсов для производства товаров и услуг
Изменения в технологии	Изменения в технологии, как следствие НТП и роста спроса, создают возможность наращивания объема производства
Клиенты	Стабильная клиентура создает возможность ритмичной работы, что облегчает прогнозирование и планирование
Регулирующие правила	Имеется большое количество правовых актов, изданных в Украине государственными и местными органами власти, которые оказывают влияние на то, как действует компания

Таблица 3

Рейтинг продуктов питания в структуре потребления в весовом выражении и по энергетической ценности

	В весовом выражении, кг/чел.	По энергетической ценности, ккал/чел.
Кондитерские изделия	9	7
Картофель	3	5
Молоко и молочные продукты	1	4
Мясо и мясные продукты	5	3
Овощи	2	8
Растительное масло	10	2
Рыба и рыбные продукты	11	11
Сахар	6	1
Фрукты	4	9
Хлебобулочные изделия	7	6
Яйца и яйцепродукты	8	10

В табл. 3 рейтинг продуктов питания в структуре потребления в весовом выражении занимает доминирующее позиции: молоко и молочные продукты, овощи, картофель и т.д. Совсем другая ситуация наблюдается при употреблении продуктов питания по энергетической ценности, где преобладают сахар, растительное масло, мясо и мясные продукты.

Кондитерские изделия в пересчете на калорийность не являются основным источником калорий, потребляемых населением Украины. Но если в весовом рейтинге они занимают 7-е место, то по энергетической ценности становятся более значимыми, занимая 9-е место в структуре потребления продуктов питания.

Потребление – заключительная фаза процесса воспроизводства. Она органически связана с его другими фазами и, прежде всего, с производством.

На рис. 1, составленному по данным [6], приведена динамика производства кондитерской продукции в Украине.

Данные, приведенные на рис. 1, показывают, что с 2003 по 2008 год происходит рост объемов производства сладкого печенья и вафлей, шоколада, с уменьшением в кризисном 2009 г. В 2010 г. производство этих видов кондитерской продукции увеличилось до уровня 2008 г. К 2012 г. производство печенья и вафлей продолжает увеличиваться, а какаосодержащих кондитерских изделий сокращается. С 2004 по 2006 год наблюдается существенное уменьшение производства кондитерских изделий из сахара, не содержащих какао. В 2009 г. происходит небольшой рост объема производства этого вида изделий, который компенсирует падение производства печенья и изделий, содержащих какао. В последующие годы производство изделий из сахара, не содержащих какао, продолжает уменьшаться.

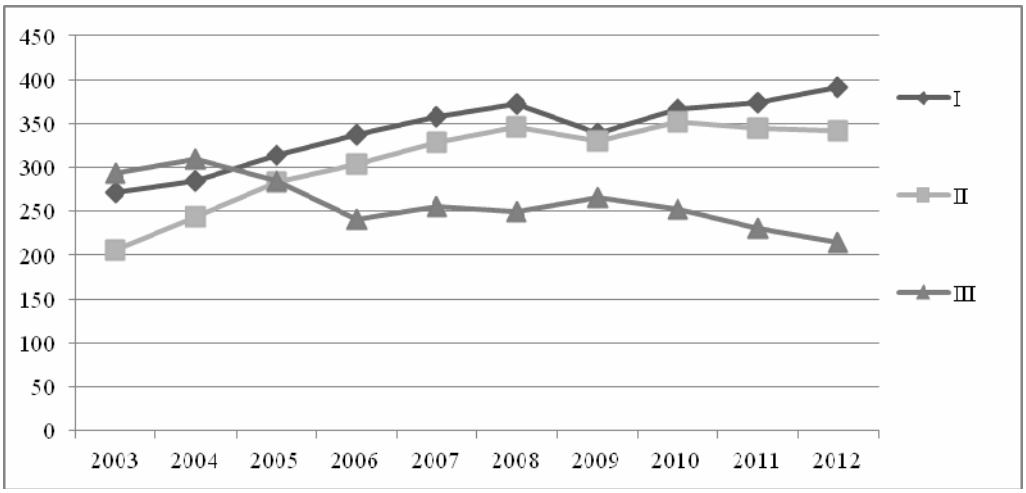


Рис. 1. Динамика производства кондитерской продукции в Украине за 2003–2012 годы

(Здесь I – печенье сладкое и вафли, II – шоколад и другие продукты, готовые, с содержанием какао, в брикетах, пластинах или плитках, III – изделия кондитерские из сахара (включая белый шоколад), не содержащие какао)

Информация о производстве по годам отражает влияние внешнеэкономических условий, а также изменение предпочтений населения, обусловленное, прежде всего, изменением доходов. В пределах года также происходят колебания производства-потребления кондитерских изделий, что показано на рис. 2, составленному по данным [7; 8] за 2011–2012 гг.

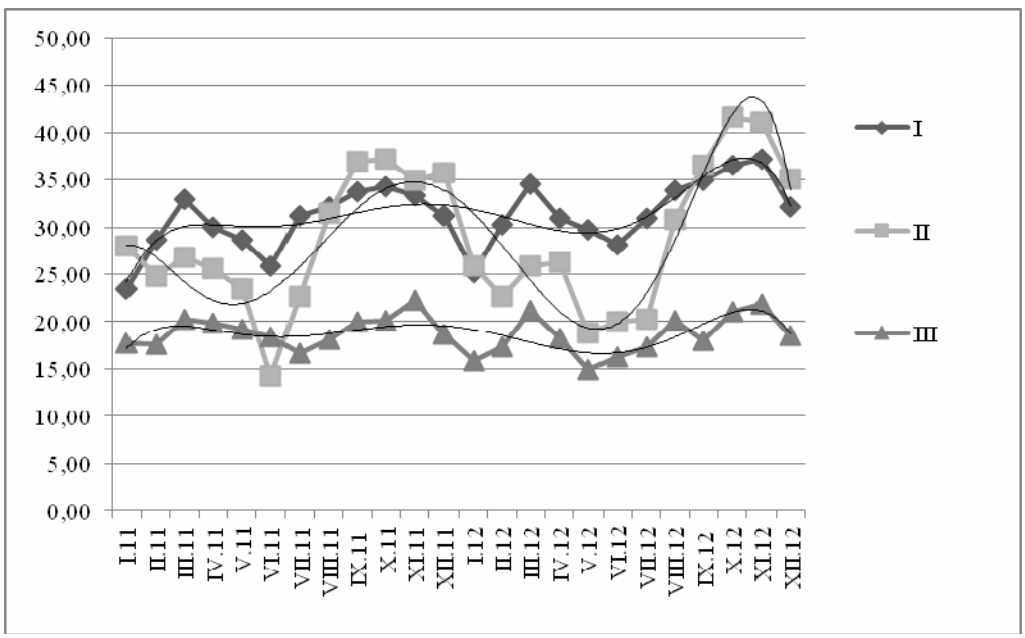


Рис. 2. Динамика производства кондитерской продукции в Украине по месяцам 2011–2012 годов

(Здесь I – печенье сладкое и вафли, II – шоколад и другие продукты, готовые, с содержанием какао, в брикетах, пластинах или плитках, III – изделия кондитерские из сахара (включая белый шоколад), не содержащие какао)

Данные, приведенные на рис. 2, показывают, что наиболее высокой колеблемостью характеризуется производство шоколада и других продуктов, содержащих какао, но со снижением их потребления в летний период и довольно резким ростом осенью и в начале зимы. Решающим фактором, влияющим на увеличение потребления кондитерских изделий, содержащих какао, является увеличение потребности в углеводах, стимулирующих энергетику человека в депрессивный осенне-зимний период. Аналогичная тенденция наблюдается в производстве-потреблении сладкого печенья и вафлей, но с гораздо меньшим размахом колебаний. Наиболее равномерно по месяцам года по сравнению с печеньем, вафлями и содержащими какао кондитерскими изделиями потребляются изделия из сахара, не содержащие какао. Но сезонность в потреблении также отмечается, хотя и меньше выражена.

Колеблемость производства кондитерских изделий по месяцам года отражает влияние сезонности на изменение предпочтений покупателей. Но предпочтения могут изменяться по месяцам и по отношению к отдельным видам кондитерских изделий, что определяется помесячной динамикой структуры производства (рис. 3).

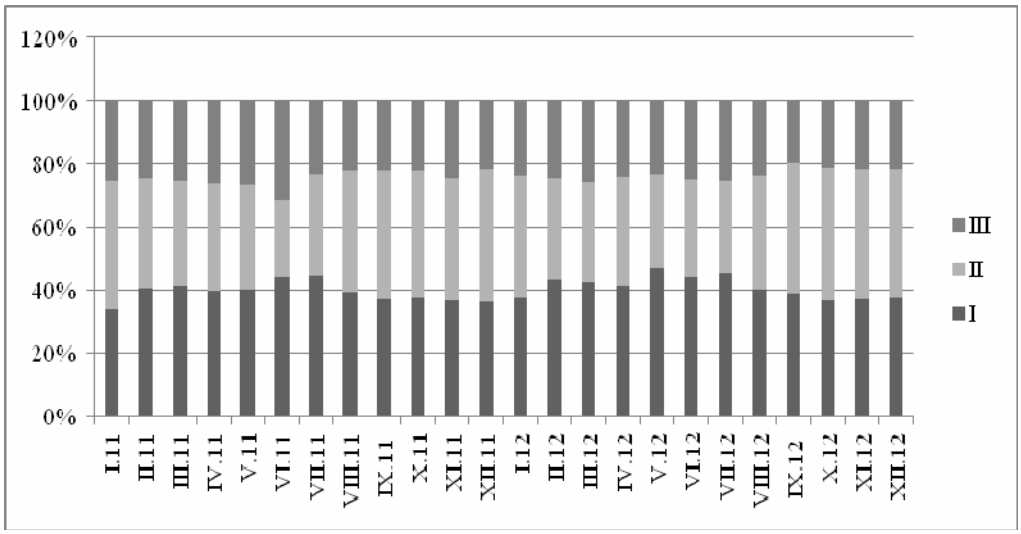


Рис. 3. Динамика структуры производства кондитерской продукции в Украине по месяцам за 2011–2012 годы

(Здесь I – печенье сладкое и вафли, II – шоколад и другие продукты, готовые, с содержанием какао, в брикетах, пластинах или плитках, III – изделия кондитерские из сахара (включая белый шоколад), не содержащие какао)

Информация, представленная на рис. 3, демонстрирует изменение удельного веса групп изделий в общем объеме кондитерской продукции. В первом полугодии каждого года наблюдается уменьшение удельного веса производства кондитерских изделий 2-й группы, с некоторым увеличением доли 1-й и 3-й групп. К концу каждого года доля производства шоколада и шоколадосодержащих изделий увеличивается.

Выводы. Производство-потребление – взаимосвязанные процессы. Факторы спроса на продукты питания взаимосвязаны с факторами, определяющими объем производства, удовлетворяющий спрос на продукты питания.

Рейтинг продуктов питания по структуре их потребления показал, что более объективной является оценка их потребления по энергетической ценности, а не в весовом выражении, что позволяет более достоверно определить предпочтения потребителей.

Анализ динамики производства с 2003 по 2012 год показал, что производство кондитерских изделий из сахара, не содержащих какао, устойчиво снижается. Это снижение компенсируется ростом производства – потребления сладкого печенья и вафлей, изделий, содержащих какао.

Анализ производства кондитерских изделий по месяцам 2011–2012 гг. показал, что наиболее высокой колеблемостью характеризуется производство шоколада и других продуктов, содержащих какао, но со снижением их потребления в летний период и довольно резким ростом осенью и в начале зимы. Аналогичная тенденция наблюдается в производстве-потреблении сладкого печенья и вафлей, но с гораздо меньшим размахом колебаний. Решающим фактором такой динамики является увеличение потребности в углеводах, стимулирующих энергетику человека в осенне-зимний период.

Библиографические ссылки

1. **Кузнецова Н.** Плюсы и минусы сладкой жизни / Н. Кузнецова // HT Retail (Новости технологии). – 2011. – № 10. – С. 37–41.
2. **Маковеев А. П.** Спрос и предложение как важнейшие экономические категории в системе управления развитием промышленного производства / А. П. Маковеев // Труды Одесского политехнического университета – 2002. – № 2 (18) – С. 291.
3. **Складчиков В.** Коллизии рынка сладостей / В. Складчиков // Мир продуктов. – 2011. – № 6 (75) – С. 4–7.
4. **Шатнюк Л. Н.** Пищевые ингредиенты в создании продуктов здорового питания / Л. Н. Шатнюк // Пищевые ингредиенты. Сырье и добавки. – 2005. – № 2. – С. 18–22.
5. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України; за ред. Ю. М. Остапчука. – К., 2011. – 55 с.
6. Державна служба статистики України. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2012 роки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html
7. Державна служба статистики України. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2011 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/pr/ovp/ovp_u/ovp2011.html
8. Державна служба статистики України. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2012 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/ovp/ovp_u/ovp2012.html

Надійшла до редколегії 31.10.2013

УДК 681.518:658.1.003.13

Л. М. Івашко
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Україна

ВПЛИВ УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ НА ПІДВИЩЕННЯ БІЗНЕС-ЕФЕКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто результати проведеного дослідження щодо вибору системи електронного документообігу на підприємствах різного типу для можливості отримання оптимального бізнес-ефекту від її упровадження.
Ключові слова: система електронного документообігу, бізнес-рішення, бізнес-завдання, бізнес-ефект.

В статье рассмотрены результаты проведенных исследований по выбору системы электронного документооборота на предприятиях различного типа для возможности получения оптимального бизнес-эффекта от ее внедрения.
Ключевые слова: система электронного документооборота, бизнес-решение, бизнес-задание, бизнес-эффект.

This article reviews the results of studies conducted on the choice of electronic document management system in enterprises of different types to ensure the acquisition of optimal business effect from its implementation.
Keywords: electronic document management system, business solution, business task, business effect.

Відомо, що одним із найважливіших складників успішного ведення бізнесу є якісний і своєчасний облік. Тому сучасний бухгалтерський облік уже неможливо уявити без застосування електронних технологій.

Доволі часті зміни у податковому законодавстві змушують бухгалтерів переходити до сучасніших способів передачі даних до контролюючих органів. Інакше кажучи, процедури електронного документообігу на підприємстві дуже важливі як для бізнесу, так і для державних органів. При цьому споживачами технологій електронного документообігу є різні щодо масштабу і специфіки діяльності підприємства.

Упровадження електронного документообігу і на державному рівні (електронний уряд), і на рівні окремого підприємстві є надзвичайно відповідальним завданням. На підприємстві воно найчастіше пов'язане з корінною зміною на ньому існуючих бізнес-процесів. З упровадженням електронного документообігу змінюється сам стиль управління бізнесом.

Це робить завдання розробки основ вибору системи для отримання певного бізнес-ефекту від електронного документообігу дуже актуальним. У зв'язку зі складністю цього завдання, вирішенням проблеми вибору системи електронного документообігу (СЕД) займаються чимало фахівців, зокрема: М. Ю. Круковський [1–3], М. Т. Задорожна [4], Л. М. Івашко, С. Г. Діордіца [5].

Основною метою даної роботи є дослідження отримання оптимального бізнес-ефекту від упровадження обраної системи електронного документообігу.

Дійсно, електронний документообіг не повинен упроваджуватися на підприємстві як данина моді на «прогресивні технології». Упровадження системи електронного документообігу доцільне, якщо на підприємстві є такі проблеми:

– існує інтенсивний документопотік вхідних, вихідних і внутрішніх (службових) документів, тривалість розгляду яких істотно збільшує терміни, а часто і знижує якість виконання робіт;

© Івашко Л. М., 2013

– кількість форм звітності зростає;

– збільшуються кількість і тривалість нарад у керівників різного рівня;

– оперативність як прийняття, так і виконання рішень низька і має тенденцію до подальшого зниження;

– виявлення винуватців порушення виконавської дисципліни стає проблематичним і призводить до втрат робочого часу;

– існує проблема втрати інформації та порушення комерційної таємниці під час паперового документообігу.

Системи автоматизації документообігу, які пропонуються у даний час на ринках Росії та України, переважно вітчизняних виробників або інтеграторів зарубіжного програмного забезпечення, зокрема, на платформі Lotus Notes / Domino від компанії IBM. Серед відомих СЕД російських постачальників можна назвати: Дело, БОСС-Референт, CompanyMedia, DIRECTUM, DOCUMENTUM, DocsVision, ЕВФРАТ-Документооборот, Optima-Workflow, LanDocs, МОТИВ, Lotsia PDM Plus. Серед українських розробників можна назвати: Атлас ДОК, Megapolis. Документооборот, ДОК ПРОФ 2.0 і FossDoc, СЕД PS, PayDox [6–8].

Бізнес-рішення, запропоновані користувачам з використанням СЕД, досить різноманітні. Можна виділити декілька їхніх основних категорій:

– збереження і пошук документів;

– підтримка роботи канцелярії;

– маршрутизація і контроль виконання документів;

– аналітичні звіти;

– інформаційна безпека;

– додаткові (специфічні) функції.

Сучасні СЕД, крім модуля керування електронним документообігом, можуть містити значну кількість технічних та інтеграційних рішень, а також і бізнес-рішень (наприклад, СЕД «DIRECTUM» містить понад 50 технічних та інтеграційних рішень і 20 бізнес-рішень).

Кожне бізнес-рішення (модуль) – це програмний продукт, зорієнтований на досягнення заданого бізнес-ефекту під час розв'язання певного бізнес-завдання.

Зокрема, у складі системи «DIRECTUM» (рис.1) виділяють такі три основних складові:

– платформа, побудована на обов'язкових компонентах системи;

– модулі системи і технічні рішення;

– бізнес-рішення [6].

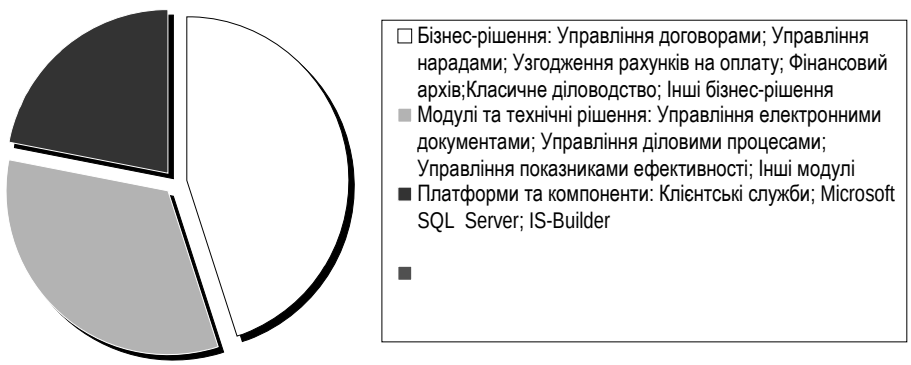


Рис. 1. Структура СЕД «DIRECTUM»

Можливості сучасних СЕД уже переступили поріг лише автоматизації документообігу, тому з їхньою допомогою розширилося коло вирішуваних бізнес-завдань, що значно підвищує бізнес-ефект, який досягається від упровадження таких систем.

Можна виділити такі бізнес-завдання, бізнес-рішення та бізнес-ефекти сучасних СЕД, які наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Сучасні СЕД: бізнес-рішення, бізнес-завдання та бізнес-ефект

№ з/п	Бізнес-рішення (модуль)	Бізнес-замовник	Вирішувані бізнес-завдання	Бізнес-ефект, що досягається
1	2	3	4	5
1	Класичне діловодство	Служба діловодства; секретарі-референти	Ведення номенклатури справ, робота з внутрішньою / вхідною / вихідною документацією, контроль виконання доручень / резолюцій, контроль повернення документів, формування звітності	Упорядкування роботи з документами, підвищення контролю виконання доручень / резолюцій, спрощення підготовки звітності, уникнення втрат документів, мінімізація паперових копій документів
2	Міжкорпоративний фінансово-обліковий документообіг	Вище керівництво; керівники структурних одиниць; бухгалтерія; фінансовий відділ	Скорочення прямих витрат, забезпечення постійного доступу співробітників організації до архіву первинних облікових документів, забезпечення оперативної підготовки до податкових і аудиторських перевірок	Зниження вартості процесів узгодження та підписання документів, скорочення прямих витрат на доставку документів, підвищення прозорості внутрішніх процесів роботи
3	Проектний документообіг	Вище керівництво; керівники проектного офісу; керівники проектів	Дотримання і контроль процедур управління проектами, робота з планом проекту, управління ризиками проекту, контроль якості та ефективності управління проектом, створення архіву документів щодо проекту, забезпечення взаємодії та комунікацій учасників проекту	Виконання процедур щодо регламентів вчасного управління проектами, зменшення випадків перевищення проектних бюджетів, збільшення кількості одночасних проектів у керівника проектів
4	Узгодження рахунків на оплату	Вище керівництво; фінансовий відділ; договірний відділ	Формалізація процесу візування рахунків на оплату і рахунків-фактур, введення і реєстрація рахунків, перевірка і узгодження рахунків на оплату, підготовка проведення оплати і нагадування відповідальних про оплату, формування архіву рахунків і організація безпечного і зручного доступу до нього	Спрощення та контроль процесів роботи з рахунками, мінімізація ризиків невиконання платежів, скорочення часу узгодження платежів, контроль витрати лімітів, спрощення контролю дотримання регламентів

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
5	Управління претензіями і позовами	Вище керівництво; юридичний відділ; керівники підрозділів; відділи з обліку дебіторської та кредиторської заборгованості	Розробка шаблонів документів щодо претензій та позовів, узгодження вхідних і вихідних претензій та позовів, супутніх документів, управління взаємовідносинами з учасниками роботи щодо претензій та позовів, контроль термінів роботи щодо претензій та позовів, автоматична реєстрація всіх документів щодо претензій та позовів; виконання різних пошуків, підготовка звітності	Скорочення загальної тривалості відпрацювання ситуацій компанії щодо претензій та позовів, скорочення витрат на судові витрати, спрощення планування, розподіл навантаження між співробітниками, спрощення контролю за терміном виконання рішення суду, прискорення доступу до інформації щодо кожної конкретної претензійної ситуації
6	Кадрові процеси	Вище керівництво; служба управління персоналом; служба безпеки; керівники підрозділів	Організація процесу підбору кадрів, контроль завершення випробувального терміну, організація процесів прийому, звільнення, переведення і призначення персоналу, організація процесів узгодження кадрових документів, узгодження та облік відряджень, створення і підтримка в актуальному стані на порталі компанії електронного довідника співробітників	Скорочення витрат робочого часу на прийом, звільнення, атестацію співробітників, зменшення ризиків утрати кадрових документів, спрощення формування, актуалізації та публікації списку вакансій, оптимізація процесів роботи з кандидатами і закриття вакансій, підвищення швидкості доступу до копій кадрових документів, підвищення внутрішньої безпеки роботи з кадровими документами
7	Управління сервісом	Керівники підрозділів, IT-відділ; служба підтримки	Організація прийому, класифікації та управління зверненнями, накопичення бази знань, управління IT-інфраструктурою, управління рівнем сервісу	Підвищення ефективності, прозорості та керованості бізнес-процесами сервісу, зниження собівартості послуг сервісу, підвищення лояльності споживачів сервісу
8	Звернення громадян	Вище керівництво; віддл по роботі зі зверненнями, служба діловодства	Ведення реєстру, реєстрація письмових і усних звернень, контроль виконання доручень, організація відправки відповідей на звернення, формування звітності, накопичення історії взаємодії	Спрощення контролю звернень, спрощення підготовки звітності
9	Управління взаємодією з клієнтами	Вище керівництво; відділ продаж; відділ маркетингу; служба безпеки	Формування бізнес-стратегії роботи з клієнтами, створення і ведення єдиної бази організацій та контактних осіб, управління маркетинговими заходами, накопичення та аналіз даних щодо проведених маркетингових заходів для побудови різних звітів	Зручність оперативної роботи з поточними і потенційними клієнтами, оперативний доступ до інформації про клієнта та історії взаємовідносин з ним у процесі продаж і маркетингових заходів, підтримка повного життєвого циклу продаж

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
10	Управління договорами	Вище керівництво; договірний відділ; юридичний відділ; фінансовий відділ	Підготовка проектів договірних документів, їх узгодження відповідно до регламенту, формування листа візування, контроль повноважень, затвердження ЕЦП; контроль виконання зобов'язань щодо договорів, пошук та аналіз комплектів договорів; формування звітності	Прискорення процесу укладання договорів, скорочення договірних ризиків, підвищення контролю виконання договірних зобов'язань, дотримання регламентів роботи щодо договорів, спрощення підготовки звітності, швидкий пошук і надійне зберігання відповідно до прав доступу
11	Управління нарадами і засіданнями	Вище керівництво; секретарі-референти; контрольно-ревізійне управління	Організація та підготовка до нарад, проведення нарад, виконання прийнятих рішень, формування звітів для аналізу даних щодо стану і виконання рішень нарад	Спрощення організації та підготовки до наради, підвищення якості проведення нарад, можливість контролю виконання рішень по протоколу наради, накопичення корпоративної бази знань прийнятих рішень
12	Управління тендерами	Вище керівництво; тендерна комісія; керівники підрозділів	Ініціація тендера, взаємодія з постачальниками, вибір переможця, створення реєстру проведених тендерів та архіву тендерної документації	Прискорення процесу, спрощення підготовки конкурсної документації з використанням шаблонів, забезпечення конкурентного середовища для постачальників, підвищення прозорості вибору постачальників і діяльності учасників тендерного процесу, жорсткий контроль над усім процесом, збільшення «пропускної здатності» тендерних комісій без збільшення їхньої кількості, швидкий доступ до всієї необхідної інформації щодо тендерів
13	Управління проектами	Вище керівництво; керівники проектного офісу	Накопичення корпоративної та супровідної інформації про всі проекти; розмежування прав доступу до проектів; аналітика проектної діяльності компанії; побудова структури проектів; автоматизація процесу планування; скорочення термінів і вартості розробки проектно-кошторисної документації, підвищення якості розроблюваної документації та поліпшення ефективності використання колишніх напрацювань, зниження ризиків зриву термінів випуску і узгодження проектно-кошторисних документів, досягнення рівномірності завантаження персоналу інжинірингових компаній	Підвищення якості планування проектів, забезпечення контролю термінів етапів проекту, підвищення виконавської дисципліни виконавців; підвищення детальності опрацювання календарно-мережевих графіків без збільшення чисельності персоналу планово-виробничих підрозділів, скорочення термінів виконання проектів, зниження ймовірності зриву планових термінів, поліпшення контролю і планування, скорочення втрат і спотворень під час інформаційного обміну, зменшення помилок, викликаних порушеннями прийнятої технології роботи

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
14	Фінансовий архів	Вище керівництво; юридичний відділ; договірний відділ; фінансовий відділ	Підготовка до податкових і аудиторських перевірок, підтримка позаофісного зберігання паперових оригіналів документів, звірки операцій щодо первинних документів, ведення діяльності щодо претензій	Скорочення трудомісткості підготовки до податкових перевірок та ризику несвоєчасного надання документів для перевірки, скорочення часу обробки претензій, ведення історії фінансових відносин з контрагентами, скорочення втрат оригіналів документів, скорочення виїмок оригіналів документів
15	Електронний архів документів дня для банків	Вище керівництво; служба діловодства; управління кредитуванням і інвестиціями; управління роздрібним бізнесом; управління казначейськими операціями; управління валютними операціями і міжнародними розрахунками	Підготовка до аудиторських перевірок, реєстрація та ведення електронного архіву документів дня (зберігання документів в електронному архіві з єдиною точкою доступу до них, оперативний пошук зразків документів за реквізитами в оперативному і архівному сховищах)	Скорочення трудомісткості підготовки до аудиторських перевірок, скорочення витрат часу на узгодження, архівування та доступ до документів дня, скорочення кількості запитів за дорученнями підрозділів, контроль повернення виданих документів дня, скорочення архівних площ, підвищення внутрішньої безпеки роботи з документами дня
16	Управління якістю	Вище керівництво; представники керівництва з якості; внутрішні аудитори; керівники підрозділів	Управління внутрішніми аудитами, управління невідповідностями, управління коригувальними та запобіжними діями, управління зауваженнями і рекламаціями, аналіз з боку керівництва	Повне задоволення вимог стандарту ISO 9001:2008, дотримання регламентів обов'язкових документованих процедур в автоматичному режимі, переведення всіх необхідних документів і записів в електронну форму, підвищення якості роботи співробітників

Джерело: складено автором на основі [7].

Усі названі вище в таблиці бізнес-рішення, на думку їхніх розробників, доповнюють одне одного, що дозволяє, зрештою, упроваджувати їх послідовно і вибудовувати інформаційну систему різної складності. Але кожне бізнес-рішення розроблюється, зазвичай, під конкретне бізнес-завдання і спрямоване на досягнення певного позитивного результату (бізнес-ефекту).

Розглянемо один із запропонованих розробниками СЕД модулів і покажемо більш детально бізнес-ефект від його упровадження на підприємстві – «Управління договорами».

Управління договорами – це спеціалізоване бізнес-рішення, створене для побудови ефективної роботи з договорами всіх співробітників. За статистикою, від 10 до 25 % документів в організації – це договірні документи: договори, додатки до договорів (наприклад, специфікації, план-графіки), додаткові угоди, протоколи розбіжностей і протоколи узгодження розбіжностей, вхідні рахунки на оплату, акти і додатки до них. Очевидно, що договірна робота є основою ведення

будь-якого бізнесу. Від того, наскільки ефективно вона побудована, значною мірою залежать конкурентоспроможність та імідж організації. Основне завдання за впровадження бізнес-рішення – не просто автоматизувати процес управління договорами, а, використовуючи досвід і кращі практики, визначити найоптимальніший варіант роботи для конкретної організації, регламентувати бізнес-процеси і провести впровадження технічного рішення. Цей модуль покликаний зробити всі етапи роботи з договірними документами прозорими, керованими і контрольованими.

Для об'єктивної оцінки бізнес-ефекту процесу управління договорами в організації за впровадження бізнес-рішення «Управління договорами» [7] можна виділити спеціальні показники бізнес-ефекту, показані у табл. 2.

За впровадження модуля «Управління договорами» також слід звернути увагу на зменшення кількості зафіксованих інцидентів, пов'язаних з договорами (виникнення судових розглядів, спорів сторін, договірних штрафів, утрати конфіденційної інформації тощо), скорочуються трудомісткість оформлення договірного документа за корпоративними шаблонами, середня кількість ітерацій узгодження договірного документа в одному підрозділі; витрати на матеріали (папір, картриджі та інші).

Таблиця 2

Показники бізнес-ефекту за впровадження бізнес-рішення «Управління договорами»

Показники бізнес-ефекту	Типовий результат після упровадження
Середня тривалість підготовки та узгодженості договірного документа, роб. год.	Скорочення у 4–6 разів
Відсоток вчасно узгоджених договорів у юридичному відділі, % від загальної кількості	Збільшення у 2–2,5 разу
Середня тривалість пошуку досьє договору співробітником, роб. год	Скорочення у 8–10 разів
Трудоємність виконання робіт щодо договору на етапі реєстрації, людино-год.	Скорочення у 1,5–2 рази

Значна кількість бізнес-рішень СЕД ускладнює вибір системи з багатьох, що існують на ринку. Повна функціональність (або повний набір бізнес-рішень) сучасних СЕД може рекомендуватися тільки великим корпоративним клієнтам або державним органам, але не буде повністю затребувана, наприклад, клієнтами від малого та середнього бізнесу. Для невеликих компаній найважливішим під час вибору СЕД є вартість системи, тому вони можуть погодитися зі значним звуженням функціональних можливостей. Представники середніх і великих підприємств мають зосереджуватися на необхідних підприємству можливостях системи і властивостях використовуваної платформи. Значна перевага повинна надаватися постачальникам, які пропонують модульний принцип ліцензування системи: можливість вибору модулів, які призначені для вирішення тільки тих завдань, які виникають на підприємстві. Наприклад, системи на базі Lotus Notes / Domino за рахунок особливостей архітектури платформи Lotus забезпечують модульність «за замовчуванням». Але й серед вітчизняних розробок є СЕД, що реалізують свої функції, ліцензовані за модульним принципом. Так, зокрема, система FossDoc представлена низкою продуктів, що є набором модулів для вирішення певних задач документообігу та управління бізнес-процесами. Аналогічно ліцензуються системи DIRECTUM, LanDocs та ін. [6–8]. Варто також звернути увагу на можливість додаткового нарощування функцій системи за подальшої експлуатації.

Підкреслимо, що на сьогодні існує практика впровадження на підприємстві не одного, а відразу декількох пакетів. Цей факт пояснюється тим, що жоден з пакетів не володіє достатньою функціональною повнотою, тобто системи не пропонують комплексного підходу для автоматизації роботи з документами, а є виключно нішевими пропозиціями, зорієнтованими на рішення лише певного класу завдань електронного документообігу. Наслідком упровадження на підприємстві декількох інформаційних систем є надмірна кількість інформаційних потоків. Надмірність вимагає невиправданого споживання дорогих інформаційних технологічних і людських ресурсів [6].

Таким чином, під час вибору СЕД споживачам доводиться шукати компромісне рішення, що максимально задовольняє такі критерії:

– забезпечення необхідної функціональності з можливістю подальшого розширення системи;

– мінімальна сукупна вартість володіння і швидка окупність системи;

– достатній рівень технічної підтримки;

– виробник, що позитивно зарекомендував себе, з реальними упровадженими СЕД;

– урахування вітчизняної законодавчої бази;

– суб'єктивні переваги замовника.

Під час вибору СЕД для державних структур актуальна проблема відповідності системи законодавчій і нормативній базам України. Зокрема, провайдери електронного цифрового підпису, що використовується в СЕД, повинні бути сертифіковані відповідними державними органами.

Для українських державних структур важливим моментом є повна україномовна локалізація, як для користувача інтерфейсів, так і документації, включаючи можливість технічної підтримки державною мовою.

У даний час на ринку програмного забезпечення України широко представлені системи для автоматизації діловодства, документообігу та інших бізнес-процесів підприємств та установ.

Для вибору СЕД для їхнього впровадження на підприємстві необхідно дотримуватися такої схеми: :

– виконати порівняльний аналіз функціональності СЕД і вибрати ту з них, яка найповніше відповідає вимогам підприємства;

– оцінити сукупну вартість володіння вибраної системи, зокрема, і вартість програмного забезпечення сторонніх розробників, необхідного для роботи СЕД;

– вивчити схему ліцензування, запропоновану постачальником СЕД, і вибрати оптимальний для підприємства варіант;

– ознайомитися з комплексом послуг щодо надання технічної підтримки, оцінити самого постачальника СЕД щодо названих ним упроваджень;

– за можливості, установити демоверсію системи, вивчити демонстраційні матеріали (відеоролики), запропоновані постачальниками СЕД;

– виділити бізнес-рішення проаналізованих систем, які є критично важливими з точки зору законодавства, сумісності зі встановленим програмним забезпеченням, зручності роботи співробітників та ін.;

– після вибору продукту необхідно відпрацювати ті бізнес-процеси, які підлягатимуть автоматизації, провести тестування, виявити всі недоліки та переваги. Ці завдання вирішуються на етапі пілотного проекту, під час якого вибирається незначна кількість робочих місць, залежно від масштабу організації, на яких упровадиться СЕД. Пілотний проект дозволяє переконатись у відповідності

рішення поставленим задачам і отриманню бізнес-ефекту, та, якщо воно не задовольняє всіх вимог, відмовитися від упровадження, не втрачаючи при цьому значних коштів.

Висновки. Таким чином, упровадження системи електронного документообігу на підприємстві сьогодні – норма часу, закономірний елемент розвитку сучасної компанії, можливість вийти на новий рівень ведення бізнесу і досягти результату у вигляді отримання бізнес-ефекту: підвищення продуктивності бізнесу; скорочення витрат і мінімізація ризиків; можливості вибудовувати інфраструктуру управління усім корпоративним контентом, забезпечуючи ведення електронного архіву, узгодження, взаємодії співробітників, як у дрібній або середній компанії, так і у великій територіально розподіленій корпорації, та навіть за межами офісу; прискорення роботи, випередження конкурентів під час прийняття як оперативних, так і стратегічних рішень; оптимізація внутрішніх процесів підприємства в умовах жорсткої конкуренції.

Бібліографічні посилання

1. **Круковский М. Ю.** Критерии эффективности систем электронного документооборота / М. Ю. Круковский // «Системи підтримки прийняття рішень. Теорія і практика – 2005» : наук.-практ. конф. – К. : ІПММС НАНУ. – 2005. – С. 107–111.
2. **Круковський М. Ю.** Система управления процессами Workflow / М. Ю. Круковский. – К. : Логос, 2006. – 191 с.
3. **Круковський М. Ю.** Рішення електронного документообігу / М. Ю. Круковский. – К. : Азимут-Україна, 2006. – 112 с.
4. **Задорожна Н. Т.** Менеджмент документообігу в інформаційних системах освіти (для ВНЗ і ППО): навч.-метод. посіб. [Електронний ресурс] / Н. Т. Задорожна, К. М. Лавріщева. – К. : Педагогічна думка, 2007. – 220 с. – Режим доступу : http://www.lib.iitta.gov.ua/61/
5. **Івашко Л. М.** Електронний документообіг та його вплив на підвищення якості прийняття управлінських рішень / Л. М. Івашко, С. Г. Діордіца // Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід : тези доп. IV Міжнар. наук.-метод. конф. – форуму молодих економістів-кібернетиків «Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід», 24–26 жовтня 2013 року, Тернопіль, ТНТУ ім. Пулюя ; відпов. ред. Р. М. Рогатинський. – Тернопіль : Вид-во ТНТУ ім. Пулюя, 2013. – С. 114–115.
6. **Горовой А.** Выбор системы электронного документооборота [Електронний ресурс] / А. Горовой / ФОСС-Он-Лайн. – Режим доступу : http://www.fossdoc.ru/vybor-sed
7. Бизнес-решения на базе DIRECTUM [Електронний ресурс] / Официальный сайт DIRECTUM. – Режим доступу : http://www.directum.ru/2831233.aspx
8. Електронний документообіг PayDox [Електронний ресурс] / Официальный сайт PayDox. Электронный документооборот и совместная работа. – Режим доступу : http://www.paydox.ru

Надійшла до редколегії 27.11.2013

УДК 658:656.13.033

С. А. Легкий
Донецька академія автомобільного транспорту, Україна

ВИБІР ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАЛЕЖНО ВІД ТИПУ РИНКУ ПОСЛУГ З ПЕРЕВЕЗЕННЯ ПАСАЖИРІВ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ

У статті зроблено аналіз існуючих рекомендацій щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринкової структури, обґрунтовано рекомендації щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом.
Ключові слова: стратегія цінова, структура ринкова, рівень тарифу, цінність, конкуренція.

В статье сделан анализ существующих рекомендаций по выбору ценовой стратегии в зависимости от типа рыночной структуры, обоснованы рекомендации по выбору ценовой стратегии в зависимости от типа рынка услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом.
Ключевые слова: стратегия ценовая, структура рыночная, уровень тарифа, ценность, конкуренция.

The article provides an analysis of existent recommendations in respect of selecting the price strategy depending on the type of market structure and substantiates the recommendations for the selection of price strategy depending on the type of market of services for passenger motor transportation.
Keywords: price strategy, market structure, fare level, value, competition.

Сучасні ринкові умови, що характеризуються посиленням конкурентної боротьби, високим рівнем невизначеності і цінових ризиків обумовлюють застосування маркетингового підходу до ціноутворення, який спрямований на адаптацію його до цих умов. Особливості використання цього підходу ускладнюють прийняття стратегічних рішень щодо встановлення рівня цін на товари та послуги. Найважливішим фактором, що впливає на вибір цінової стратегії підприємства в таких умовах, є тип ринкової структури, який визначає характер взаємодії попиту та пропозиції, рівень цін та взагалі особливості ціноутворення. Тому проблема наукового обґрунтування рекомендацій щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку за маркетингового підходу до ціноутворення є доволі актуальною.

Проведений аналіз останніх наукових досліджень і публікацій [1–20] дозволяє зробити висновок, що на даний час не існує конкретних рекомендацій щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом.

У роботах деяких авторів [1–4] зустрічаються рекомендації щодо використання окремих видів цінових стратегій на ринках з певною ринковою структурою.

Так, Н. К. Моїсєєва вважає, що на ринку досконалої конкуренції необхідно використовувати такі стратегії: сигналізування цінами, випадкового зниження цін; на ринку монополії: дискримінаційних цін; на ринку монополістичної конкуренції: на підставі кривої освоєння, ціна вище «номіналу», ціна з «приманкою», ціна за комплект дискримінаційних цін; на олігопольному ринку: цінової війни, модель ламаної кривої попиту, модель на підставі цін лідера, модель курно, модель на підставі картельної угоди [1, с. 104]. А. О. Длігач та С. І. Дугіна вважають, що стратегії цінового лідерства переважають на ринках олігополії [2, с. 150; 3, с. 275]. М. М. Бутакова стверджує, що обов'язковою умовою застосування стратегії преміального ціноутворення є низька еластичність попиту за

© Легкий С. А., 2013

ціною, тобто незначні зміни обсягу попиту під час зміни цін. Це умова відносно легко, здійсненна на монопольному й олігопольному ринках, практично неможливе його досягнення на конкурентному ринку, а на ринку монополістичної конкуренції фірма повинна докласти значні зусилля, бажаючи застосувати дану стратегію й забезпечити низьку еластичність попиту за ціною [4, с. 199].

Інші автори [5–20], в своїх роботах розглядають безліч варіантів цінових стратегій, наводять їхню сутність, ціль використання, характерні умови застосування, переваги й недоліки, однак конкретних рекомендацій щодо використання їх на певному типу ринку не наводять. Причина цього – складність вибору цінових стратегій у сучасних, постійно змінюваних умовах ринку через зростання впливу багатьох чинників на даний процес. Крім того, багато вчених вважають, що процес вибору цінових стратегій є мистецтвом. «…кожна комбінація «товар – фірма – конкуренти – покупці – держава» настільки унікальна, що стратегію для своєї фірми треба розробляти самостійно, з урахуванням усіх особливостей цієї комбінації. Тільки тоді конкретна ціна, що вінчає піраміду цінової стратегії фірми, засяє яскравим блиском і забезпечить фірмі реальне підвищення прибутковості операцій» [5, с. 79–80].

Зазначені автори чітко не вказують, до якого з підходів ціноутворення (витратного, ціннісного чи маркетингового) наведені ці рекомендації та чи враховують вони особливості послуг пасажирського автомобільного транспорту.

Також аналіз вищеперерахованих літературних джерел дозволив виділити з безлічі варіантів цінових стратегій, що пропонують учені, дві загальні основні класифікації, які є зручними та доцільними під час визначення тарифу на послуги пасажирського автомобільного транспорту:

– залежно від того, що лежить в основі визначення ціни: основана на витратах; попиті; конкуренції [3; 5; 7; 8; 11; 14];

– залежно від впливу конкуренції: цінового прориву; преміальних цін; нейтральних цін (стратегії орієнтовані на конкурентів, конкурентні стратегії) [1–4; 7; 10; 16; 18; 19].

Особливий інтерес викликає класифікація цінових стратегій залежно від впливу конкуренції через відображення їхньої цільової спрямованості на маркетингову орієнтацію – досягнення стратегічних конкурентних переваг підприємства на ринку.

Мета роботи – обґрунтування рекомендацій щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку за маркетингового підходу до ціноутворення на послуги пасажирського автомобільного транспорту.

Раніше, ніж перейти до формування рекомендацій щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку, необхідно дослідити особливості маркетингового підходу до ціноутворення на послуги пасажирського автомобільного транспорту, які впливають на вибір цінової стратегії. Найбільш детально питання застосування маркетингового підходу до ціноутворення на даний вид послуг розкрито у роботах [21; 22]. Особливості цього підходу полягають у врахуванні в тарифі споживчої та економічної цінностей, тарифів та якості послуг конкурентів, що, на нашу думку, поряд з типом ринкової структури також необхідно враховувати під час вибору цінової стратегії. Згідно з [22], тариф на послуги складається зі споживчої та економічної цінностей, суму яких необхідно скорегувати шляхом зіставлення її та якості послуги з відповідністю рівнів тарифів конкурентів якості їхніх послуг. При цьому тариф власної послуги не може бути нижче,

ніж її собівартість та рівень тарифу, менш ефективного за якістю послуги конкурента. Також необхідно зазначити, що врахування конкуренції здійснюється тільки на олігополістичному або ринку монополістичної конкуренції.

Зобразимо графічно визначення тарифу транспортної послуги відповідно до зазначеного підходу (рис. 1).

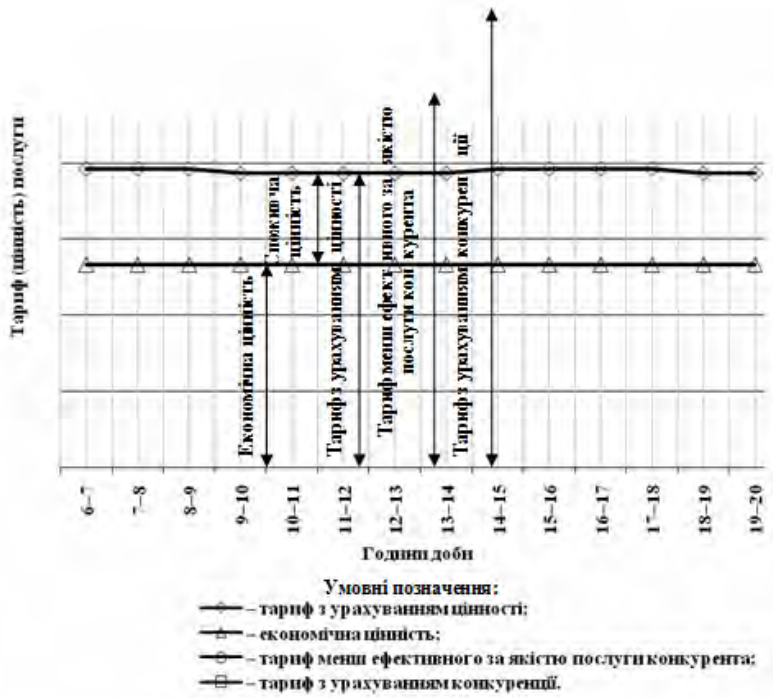


Рис. 1. Графічне визначення тарифу на послуги пасажирського автомобільного транспорту

Також необхідно дослідити сутність поняття «цінова стратегія». Згідно з [12], цінова стратегія – це основні напрямки, заходи та методи, за допомогою яких може бути досягнута визначена мета цінової політики підприємства, це тривалі і середньострокові рішення щодо встановлення і зміни цін, вибір фірмою можливої динаміки зміни ціни товару в ринкових умовах. Іншими словами, цінова стратегія спрямована на досягнення цілей цінової політики за допомогою встановлення певного рівня ціни в довгостроковому періоді. Тому рекомендації щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку повинні містити й рекомендації щодо встановлення рівня тарифів, які б відповідали цій стратегії.

На підставі аналізу сутностей цінових стратегій, цілей їх використання, характерних умов застосування, переваг і недоліків, маркетингових досліджень, передового досвіду встановлення рівня тарифів, пропонуються такі рекомендації щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку за маркетингового підходу до ціноутворення на послуги з перевезення пасажирів.

На монополістичному ринку, що характеризується присутністю на ньому єдиного перевізника, великої кількості пасажирів та відсутністю конкуренції, рівень ціни визначає безпосередньо перевізник. Ураховуючи відсутність конкуренції, на такому типі ринку застосовується цінова стратегія, що заснована на витратах. Однак, залежно від співвідношення та рівня економічної та споживчої цінностей, цінова стратегія може бути інших видів.

Згідно з [22], тариф транспортної послуги на монополістичному ринку складається тільки з економічної та споживчої цінностей. При цьому, в залежності від величини споживчої цінності можливі різні рівні тарифу на перевезення. Так, за $Ц_{сп}>0$ тариф перевищує собівартість перевезення, за $Ц_{сп}<0$ – тариф менше, ніж собівартість, за $Ц_{сп}=0$ – тариф дорівнює собівартості. У першому випадку, якщо величина споживчої цінності нижче, ніж необхідний рівень прибутковості роботи перевізника, та у двох інших випадках застосування такого рівня тарифів недоцільно.

Тому, якщо $Ц_{сп}>0$, ми рекомендуємо перевізнику встановлювати рівень тарифу вище рівня суми економічної та споживчої цінностей та застосовувати преміальну цінову стратегію, або встановлювати рівень тарифу на рівні суми економічної та споживчої цінностей (у випадку, якщо споживча цінність забезпечує необхідний рівень прибутковості роботи перевізника) та використовувати нейтральну цінову стратегію. Якщо $Ц_{сп}\leq 0$, ми рекомендуємо перевізнику встановлювати рівень тарифу вище рівня економічної цінності з врахуванням рівня прибутковості роботи перевізника та застосовувати преміальну цінову стратегію, або встановлювати рівень тарифу на рівні економічної цінності з врахуванням рівня прибутковості роботи перевізника та застосовувати нейтральну цінову стратегію.

Аналогічно пропонуються рекомендації щодо вибору цінової стратегії на інших типах ринків (табл. 1).

У табл.1: $Ц_{сп}$ – споживча цінність послуги з перевезення пасажирів автомобільним транспортом, грн; $Ц_{ек}'$ – економічна цінність послуги з врахуванням рівня прибутковості роботи перевізника, грн; $Т_ц$ – тариф послуги з урахуванням економічної та споживчої цінностей, грн; $Т_к$ – тариф послуги з урахуванням конкуренції, грн.

Таблиця 1

Вибір цінової стратегії залежно від типу ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом

№ з/п	Тип ринку	Рівень цінностей, співвідношення тарифів, цінностей	Цінова стратегія	Рівень установлення тарифу
1	2	3	4	5
1	Монополістичний	$Ц_{сп}>0$	Основана на витратах. Преміальна	Вище рівня $Т_ц$
		$Ц_{сп}>0$	Основана на витратах. Нейтральна	На рівні $Т_ц$
		$Ц_{сп}\leq 0$	Основана на витратах. Преміальна	Вище рівня $Ц_{ек}'$
		$Ц_{сп}\leq 0$	Основана на витратах. Нейтральна	На рівні $Ц_{ек}'$
2	Вільна конкуренція	$Ц_{сп}>0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на попиті. Цінового прориву	На рівні $Т_к$, якщо $Ц_{ек}'\leq Т_к$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на попиті. Цінового прориву	Нижче рівня $Т_к$ до рівня $Ц_{ек}'$, якщо $Ц_{ек}'<Т_к$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Преміальна	На рівні $Т_к$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Нейтральна	На рівні $Т_ц$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Цінового прориву	Нижче рівня $Т_ц$ до рівня $Ц_{ек}'$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Преміальна	На рівні $Т_к$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Нейтральна	На рівні $Ц_{ек}'$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на попиті. Нейтральна	На рівні $Ц_{ек}'$

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
3	Монополістична конкуренція	$Ц_{сп}>0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Нейтральна	На рівні $Т_ц$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Преміальна	Вище рівня $Т_ц$, але нижче рівня тарифу, менш ефективного за якістю послуги конкурента
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Цінового прориву	На рівні $Т_к$, якщо $Ц_{ек}'\leq Т_к$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Цінового прориву	Нижче рівня $Т_к$ до рівня $Ц_{ек}'$, якщо $Ц_{ек}'<Т_к$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на конкуренції. Преміальна	На рівні $Т_к$.
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Нейтральна	На рівні $Т_ц$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Нейтральна	Нижче рівня $Т_ц$ до рівня $Ц_{ек}'$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на конкуренції. Преміальна	На рівні $Т_к$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на попиті. Нейтральна	На рівні $Ц_{ек}'$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Нейтральна	На рівні $Ц_{ек}'$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Преміальна	Вище рівня $Ц_{ек}'$, але нижче рівня тарифу, менш ефективного за якістю послуги конкурента
4	Олігополістичний	$Ц_{сп}>0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Цінового прориву	На рівні $Т_к$, якщо $Ц_{ек}'\leq Т_к$
		$Ц_{сп}>0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на конкуренції. Преміальна	На рівні $Т_к$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц<Т_к$	Основана на конкуренції. Преміальна	На рівні $Т_к$
		$Ц_{сп}\leq 0$, $Т_ц>Т_к$	Основана на конкуренції. Нейтральна	На рівні $Ц_{ек}'$

Висновки. Таким чином, обґрунтовано рекомендації щодо вибору цінової стратегії залежно від типу ринку за маркетингового підходу до ціноутворення на послуги пасажирського автомобільного транспорту. Новизна даного підходу полягає у врахуванні під час вибору цінової стратегії рівня споживчої та економічної цінностей, тарифів та якості послуг конкурентів.

Бібліографічні посилання

1. **Моисеева Н. К.** Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учеб. пособ. / Н. К. Моисеева, М. В. Конышева; под ред. Н. К. Моисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.
2. **Длігач А. О.** Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика: навч. посіб. / А. О. Длігач. – К. : Професіонал, 2006. – 304 с.
3. **Дугіна С. І.** Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / С. І. Дугіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 393 с.
4. **Бутакова М. М.** Практикум по ценообразованию : учеб. пособ. / М. М. Бутакова. – М. : КНОРУС, 2006. – 224 с.

5. **Маренков Н. Л.** Ценообразование : учеб. пособ. для вузов. / Н. Л. Маренков. – М. : Национальный институт бизнеса; Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 288 с.
6. **Данченок Л. А.** Маркетинговое ценообразование: политика, методы, практика / Л. А. Данченок, А. Г. Иванова. – М. : Эксмо, 2006. – 464 с.
7. **Баздникин А. С.** Цены и ценообразование : учеб. пособ. для вузов / А. С. Баздникин. – М. : Юрайт, 2008. – 332 с.
8. **Балабанова Л. В.** Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. І. Туган-Барановського, 2003. – 156 с.
9. **Бачурин А. А.** Маркетинг на автомобильном транспорте : учеб. пособ. / А. А. Бачурин. – М. : Академия, 2005. – 208 с.
10. **Бєлявцев М. І.** Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / М. І. Бєлявцев, І. В. Петенко, І. В. Прозорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 332 с.
11. **Верхоглядова Н. І.** Основи ціноутворення : навч. посіб. / [Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, Н. А. Іваннікова та ін.]. – К. : Кондор, 2007. – 252 с.
12. **Данілова Л. Л.** Ціноутворення та маркетингова цінова політика : навч. посіб. / Л. Л. Данілова, С. В. Петровська. – К. : Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 130 с.
13. **Долан Роберт Дж**. Эффективное ценообразование / Роберт Дж. Долан, Герман Саймон; пер. с англ. – М. : Экзамен, 2005. – 414 с.
14. **Корінєв В. Л.** Цінова політика підприємства : монографія / В. Л. Корінєв. – К. : КНЕУ, 2001. – 257 с.
15. **Корінєв В. Л.** Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / В. Л. Корінєв, М. Х. Корецький, О. І. Дацій. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.
16. **Липсиц И. В.** Коммерческое ценообразование : учебник / И. В. Липсиц. – М. : Изд-во БЕК, 1999. – 368 с.
17. **Литвиненко Я. В.** Сучасна політика ціноутворення : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Я. В. Литвиненко. – 2-ге вид., випр. і допов. – К. : МАУП, 2003. – 240 с.
18. **Мельник Л. Г.** Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / Л. Г. Мельник, Л. В. Старченко, О. І. Карінцева. – Суми : Університетська книга, 2007. – 240 с.
19. **Павленко А. Ф.** Маркетингова політика ціноутворення : монографія / А. Ф. Павленко, В. Л. Корінєв. – К. : КНЕУ, 2004. – 332 с.
20. **Салимжанов И. К.** Ценообразование : учебник / И. К. Салимжанов. – М. : КНОРУС, 2007. – 304 с.
21. **Шинкаренко В. Г.** Маркетинговий підхід до визначення ціни на послуги пасажирського автомобільного транспорту / В. Г. Шинкаренко, С. А. Легкий // Економіка транспортного комплексу : зб. наук. праць. – Х. : ХНАДУ. – 2011. – Вип. 17. – С. 84–91.
22. **Легкий С. А.** Визначення тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом / С. А. Легкий // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. статей. – Х. : УкрДАЗТ. – 2012. – № 39. – С. 128–133.

Надійшла до редколегії 01.11.2013

УДК 658.012 : 338.24

А. М. Момчева
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Україна

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ВИДИ, ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті розглянуто сутність та види управлінських інновацій, а також висвітлено основні фактори, що стримують їхній розвиток. Запропоновано та обґрунтовано послідовність впровадження управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах.
Ключові слова: інноваційний розвиток, управлінські інновації, опір персоналу, адаптація, ефективність.

В статье рассмотрены сущность и виды управленческих инноваций, а также освещены основные факторы, сдерживающие их развитие. Предложено и обосновано последовательность внедрения управленческих инноваций на отечественных предприятиях.
Ключевые слова: инновационное развитие, управленческие инновации, сопротивление персонала, адаптация, эффективность.

The essence and kinds of management innovations are considered in the article. The main factors that hinder their development are as well covered in the article. The sequence of management innovations implementation at the domestic enterprises is suggested and justified.
Keywords: innovative development, management innovations, resistance of staff, adaptation, effeciency.

Ключовим фактором досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства є гнучка та ефективна система управління, що швидко та якісно адаптується до динамічних змін зовнішнього середовища.

Високий рівень конкуренції, динамічні зміни кон'юнктури ринку та складність прогнозування її динаміки змушують керівників підприємств шукати нові підходи до розвитку організації та досягнення конкурентних переваг, використовувати сучасні методи управління, вдосконалювати роботу з персоналом тощо. У зв'язку з цим посилюється потреба впровадження управлінських інновацій як головного чинника організаційного розвитку організації.

В сучасних умовах господарювання динамічним розвитком характеризується не лише зовнішнє, а й внутрішнє середовище організації. Зокрема, методи менеджменту, принципи прийняття управлінських рішень, організаційна структура, система стратегічного планування, комунікації потребують періодичних змін та удосконалення.

Постійне зростання конкуренції, підвищення вимог споживачів, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу змушують менеджерів та власників підприємств шукати нові шляхи вирішення проблем та досягнення конкурентних переваг, використовувати сучасні методи управління, вдосконалювати роботу з персоналом тощо. У зв'язку з цим посилюється потреба впровадження управлінських інновацій як головного чинника розвитку підприємства.

Актуальність управлінських інновацій суттєво зростає під час кризового чи перехідного періоду. В умовах сприятливої економічної ситуації недоліки в системі управління, недосконала маркетингова діяльність, проблеми організації та мотивації персоналу дозволяють підприємству функціонувати на певному рівні. Однак у період загострення кризових процесів слабкі сторони стають критичними для діяльності організації. І навпаки, дієва система управління, що базується на інноваціях, забезпечує ефективність функціонування підприємства і в період несприятливої кон'юнктури ринку.

© Момчева А. М., 2013

Питання сутності та особливостей інновацій, інноваційного розвитку підприємств, організації інноваційних процесів, сутності управлінських інновацій висвітлені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: Ю. М. Бажала, Дж. Біркіншоу, П. Друкера, Т. Г. Дудара, М. І. Дяченко, С. М. Ілляшенка, В. І. Захарченко, О. В. Карлінської, А. Г. Латкіна, В. В. Мельниченка, М. Дж. Мола, О. П. Молчанової, Г. Плешу, А. І. Пригожина, Л. М. Прокопишина, О. В. Суріна, І. В. Федулової, Г. Хеймела, Н. І. Чухрай, О. І. Юркан та ін. Дослідження цих науковців розкривають поняття та проблеми управління інноваційною діяльністю, підходи до класифікації інновацій, особливості процесу їх реалізації, значення управлінських інновацій для ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

Однак низка питань залишається вивченою недостатньо. Найчастіше під інноваційною діяльністю підприємств розуміють розробку нових продуктів та послуг, упровадження нових маркетингових та виробничих технологій тощо, а розвиток управлінських інновацій, проблеми оцінки їхньої ефективності залишаються поза увагою науковців. Зокрема, питання визначення природи та класифікації управлінських інновацій потребує додаткового обґрунтування. На практичному рівні актуальними є проблеми впровадження таких інновацій у діяльність підприємств.

Метою даної статті є уточнення сутності та значення управлінських інновацій, визначення основних проблем, що стримують поширення управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах та обґрунтування доцільності їхнього впровадження.

Є чимало досліджень, пов'язаних із визначенням поняття «управлінська інновація», їхньою класифікацією, причинами виникнення, особливостями, корисним ефектом для організації. Цим пояснюють різноманітні підходи до питань їхньої сутності та значення для розвитку підприємства. Однак практична сторона процесів їхньої реалізації залишається поза увагою, а управлінські інновації лише починають упроваджуватись на вітчизняних підприємствах.

Ефективність управлінських інновацій виявляється у зростанні прибутку підприємства, збільшення частки ринку та конкурентоспроможності, удосконалення процесу формування стратегії, підвищення результативності бізнес-процесів, зниження витрат, поліпшення якості продукції, зростання рівня задоволення споживачів та персоналу. Зміна умов зовнішнього середовища призводить до уточнень чи коригувань цілей та завдань підприємства, що, у свою чергу, є підставою для управлінських інновацій.

Визначено, що управлінські інновації набагато складніше обґрунтувати та оцінити, ніж продуктові чи технологічні, адже вони потребують зміни системи загалом, а не окремого її елемента. На відміну від продуктових, управлінські інновації є періодичними, а не одноразовими.

Управлінські інновації, порівнянно з технологічними чи продуктовими, є більш ризиковими, однак вимагають залучення меншої кількості фінансових ресурсів. Ризики, пов'язані із складністю їхньої реалізації, важко оцінити, адже зміни, що відбуваються, впливають на підприємницьку культуру, уявлення, переконання та поведінку персоналу, господарську діяльність підприємства загалом. Ми вважаємо, що в умовах постійних змін зовнішнього середовища та посилення конкуренції управлінські інновації набувають особливої актуальності та значення, що потребує виділення їх як окремого виду інновацій з метою детального розгляду та обґрунтування їхніх особливостей, переваг для організації.

Під управлінською інновацією розуміємо особливу форму зміни існуючих принципів, структури, процедур, методів, технік та/або будь-яких елементів системи управління організацією на кардинально нові, що є результатом творчої діяльності. Впровадження управлінських інновацій є дієвим способом забезпечення неповторності та ефективності системи управління підприємством. Це зумовлено тим, що управлінські інновації мають індивідуальний характер для кожної організації. [3, с. 193]. Чимало підприємств упроваджують інноваційні види продукції, новітні виробничі чи маркетингові технології, однак лише деякі організації забезпечують ефективний механізм реалізації управлінських інновацій.

За дослідженнями McKinsey Global Institute (MGI), однією з умов досягнення конкурентних переваг на ринку є одночасний розвиток технологічних та управлінських інновацій: технології самі по собі не збільшують продуктивність, вона зростає завдяки управлінським інноваціям, тобто змінам у бізнес-процесах. Технологічні нововведення, що не супроводжуються управлінськими інноваціями, неефективні [1, с. 201].

Наприклад, до управлінських інновацій можна віднести збалансовану систему показників (Balanced Scorecard), ABC-аналіз, систему зниження дефектів «Шість сигм» (Six Sigma), виробничу систему Toyota TPS (Toyota Production System), систему організації робочого місця 5S (Sorting, Straightening, Systematic cleaning, Standardizing, and Sustaining), систему ефективного управління часом TBM (Time Based Management), систему ефективного обслуговування клієнта ECR (Efficient Consumer Response), систему тотального управління якістю TQM (Total Quality Management), систему ощадного управління LM (Lean Management), реінжиніринг бізнес-процесів BPR (Business Processes Reengineering), систему комп'ютерного інтегрованого виробництва CIM (Computer Integrated Management), систему тотального управління потоками TFM (Total Flow Management), систему тотального обслуговування обладнання TPM (Total Productive Maintenance), організацію тотального управління допоміжними службами TSM (Total Service Management) та інші, які використовуються як зарубіжними, так і вітчизняними підприємствами.

Менш відомими є такі системи:

1) сучасна дослідницька лабораторія (Харгадон, 2003) – система для управління технологічними процесами на підприємстві;

2) організація за типом «спагеті» (Фос, 2003) – система спрямована на подолання проблем підпорядкованості в організації та підвищення ініціативності працівників;

3) нова організація NASA (Карол, Білардо та ін, 2003) – нова практика комплексного командного моделювання та аналізу.

Розглянемо класифікацію управлінських інновацій. Доцільним є поділ управлінських інновацій з точки зору функцій менеджменту. Таким чином, можна виділити чотири групи інновацій: інновації в організації; інновації в мотивуванні; інновації в плануванні; інновації в контролі.

І. Є. Нікуліна розділяє управлінські інновації на три групи: інновації в методології менеджменту (синергетичний менеджмент, тендерний менеджмент, сітьовий менеджмент, креативний менеджмент, командний менеджмент, комунікативний менеджмент тощо), інновації у внутрішніх структурних підвидах загального менеджменту (інновації у виробничому, фінансовому, кадровому менеджменті, маркетингу), інновації в основах науки і практики класичного менеджменту (інновації у принципах, методах, функціях управління та елементах нормативно-інформаційного і кадрового забезпечення) [2].

Залежно від об'єкта впровадження інновацій визначимо такі види: інновації в управлінні виробництвом, інновації в управлінні маркетингом, інновації в управлінні фінансами, інновації в управлінні персоналом тощо.

Основними причинами прискореного розвитку управлінських інновацій у країнах Європейського Союзу та США вважають зростання відкритості Інтернету, зміну ставлення до управління та ролі менеджера [9].

Розглянувши досвід провідних консалтингових компаній з проведення реструктуризації системи управління, можна виділити такі управлінські інновації, що виявилися досить ефективними: реінжиніринг або оптимізація бізнес-процесів, функціонально-вартісний аналіз, маржинальний аналіз, побудова клієнтоорієнтованої компанії, активний і агресивний маркетинг, корпоративні інформаційні системи, логістичне адміністрування, збалансована система показників ефективності, аутсорсінг, бенчмаркінг, механізми саморозвитку, п'ятиступінчаста модель мотивації тощо.

Аналізуючи інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, можна зробити висновок, що впровадження транснаціональних продуктових інновацій знаходиться на низькому рівні, переважаючими є продукти, які не вважаються новими на зовнішніх ринках. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств та організацій в умовах економіки знань особливо актуальними є нові підходи до корпоративної культури та управління, сучасне стратегічне бачення, здатність вчасно збирати, обробляти та використовувати потрібну інформацію, набувати необхідних специфічних умінь та навичок.

Однак для керівників українських підприємств характерним є скептичне ставлення до сучасних методів управління, недовіра до фахівців у сфері менеджменту, схильність покладатись на власну бізнес-інтуїцію та досвід.

Характерною особливістю управлінських інновацій є відмова від традиційних методів управління, що призводить до змін у функціонуванні підприємства, тому важливим є розгляд відношення персоналу підприємства до очікуваних змін. К. Фрайлінгер та І. Фішер, визначаючи ставлення працівників до змін, виділяють чотири групи факторів, що стримують упровадження інновацій: організаційні недоліки; недоліки керівництва; особисті проблеми; опір змінам. Науковці вважають, що для ефективного інноваційного розвитку організації необхідно: по-перше, достатній обсяг фінансових ресурсів; по-друге, періодична роз'яснювальна робота з персоналом; по-третє, інвестиції в розвиток та навчання працівників [5, с. 66].

Дж. Біркіншоу та М. Дж. Мол виділяють чотири підходи до формування управлінських інновацій: інституціональний, поведінковий, культурний, раціональний [6, с. 827]. Для кожного з цих підходів визначено ключові фактори, що впливають на інноваційний процес: 1) інституціональні умови та вплив зацікавлених груп; 2) генератори ідей та правомірність їхніх пропозицій; 3) культура організації, в якій впроваджуються інновації; 4) переконання та дії менеджерів, а також зовнішніх експертів, що мають вплив на організацію. Детально розглянувши ці підходи, визначено, що жоден із них не існує на практиці в чистому вигляді, а для ефективної реалізації необхідне врахування всіх зазначених чинників.

Проведені дослідження дозволили нам розширити фактори, що стримують розвиток управлінських інновацій на підприємстві:

1) нестача фінансових ресурсів;
2) складність оцінки ефективності управлінських інновацій;
3) високий рівень ризику;
4) завантаженість керівництва поточними проблемами;

5) недостатня обґрунтованість зв'язку між впровадженням управлінської інновації та результатами діяльності підприємства;

6) недостатній рівень кваліфікації персоналу;

7) високий рівень опору працівників будь-яким змінам на підприємстві;

8) незначний досвід упровадження управлінських інновацій;

9) незацікавленість власників та менеджерів упроваджувати управлінські інвестиції у зв'язку із нечітким баченням їхньої ефективності.

В економічній літературі визначають такі основні стадії впровадження управлінських інновацій: 1) інвенція – поява ідеї інновації; 2) ініціація – пошук варіантів упровадження ідеї внаслідок використання інформаційних технологій; 3) дифузія – втілення ідеї, яка здатна підвищити ефективність діяльності конкретних підрозділів чи підприємства загалом [4, с. 630].

Із врахуванням особливостей функціонування вітчизняних підприємств пропонуємо таку послідовність упровадження управлінських інновацій: 1) підготовчий етап; 2) інформаційний етап; 3) генерація ідей; 4) вибір ідеї; 5) аналітичний етап; 6) втілення ідеї; 7) оцінка результатів упровадження; 8) контроль та коригування.

1. Підготовчий етап (комплексний аналіз діяльності підприємства, виявлення слабких місць та проблем, що потребують вирішення).

2. Інформаційний етап (подолання опору персоналу). Цей етап містить у собі підготовку персоналу до впровадження нетрадиційних методів управління, ознайомлення з результатами попередніх інновацій, тренінги.

3. Генерація ідей. Для ефективної організації даного етапу необхідно постійно заохочувати працівників до формулювання нових ідей, створити їм необхідні умови та надати ресурси для проведення експериментів.

Одним із поширених методів командної творчості є метод мозкового штурму. Досить часто як зарубіжні, так і вітчизняні менеджери використовують метод «5 чому» для отримання нестандартного вирішення завдання. Цей метод дає можливість визначити більш глибоку причину виникнення проблеми, яка, на перший погляд, є непомітною. Цікавою є практика рефреймінгу, що уможливлює розгляд питання з різних точок зору.

4. Вибір найбільш оптимальної із альтернативних ідей може відбуватися різними способами. Наприклад, Гері Хеймел пропонує використовувати «ринок суджень», щоб працівники оцінювали різні нові ідеї та прогнозувати прибутковість проекту. Аналіз отриманих результатів дає можливість керівнику скорегувати свої розрахунки та зробити ефективний вибір [8, с. 159].

Важливим завданням є формування підприємницької культури, сприятливої до інновацій. Прагнення працівників до постійного вдосконалення та росту позитивно впливатиме на інноваційний розвиток організації. Така атмосфера сприятиме генерації нових ідей, винаходів, неординарних пропозицій тощо.

Через брак фінансових ресурсів та часу всі нові ідеї та пропозиції не можуть бути реалізовані на підприємстві. Саме тому потрібно налагодити механізм їхньої оцінки, відбору, ранжування та реалізації.

5. Аналіз та оцінка можливостей упровадження новинки (аналітичний етап). На цьому етапі доцільним є не лише розрахунок ефективності впровадження інновації, а й оцінка відповідності очікуваних результатів стратегічними цілям підприємства, інтересам власників, персоналу.

6. Втілення ідеї (безпосередня реалізація новинки на підприємстві).

7. Оцінка результатів упровадження (оцінка корисного ефекту від реалізації управлінської інновації).

8. Контроль та коригування.

Вважаємо, що подолання опору персоналу має здійснюватись не лише на етапі інформування, а впродовж усього процесу втілення управлінських інновацій.

Визначено, що опір працівників щодо впровадження управлінських інновацій зазвичай більший, ніж щодо технологічних чи виробничих. Однією з причин опору є необізнаність працівників з наслідками впровадження інновацій. Саме тому після втілення ідеї необхідно здійснювати оцінювання отриманих результатів та ознайомлювати з ними персонал підприємства.

Ми переконані, що можливість тестування управлінської інновації в умовах, близьких до реальної господарської діяльності підприємства, спостереження за результатами її реалізації зменшать опір працівників та менеджерів підприємства до радикальних змін, підвищить їхню ініціативність та готовність до використання нетрадиційних методів управління. Подолання опору персоналу можливе через проведення семінарів, що надаватимуть інформацію про сутність запроваджуваних змін, їхні сильні сторони, переваги не лише для організації загалом, а й для кожного працівника. Обов'язково слід повідомляти про існуючі ризики, проблеми та можливі шляхи їх подолання. Готовність команди до різних варіантів розвитку інновації сприятиме більш успішному її впровадженню.

Схильність до ризику, ставлення до змін керівника та працівників підприємства, їхній внутрішні переконання та принципи, філософія організації набувають першочергового значення для успішного втілення управлінських інновацій. Вважаємо, що управлінські інновації спрямовані на зміну відносин у колективі, тому для успішної їх реалізації повинні отримати схвалення не лише керівників, а й працівників організації.

Встановлено, що вітчизняні підприємства потребують управлінських інновацій, які ведуть до зміни організаційної структури організації, оптимізації бізнес-процесів, а також передачі низки функцій на аутсорсінг, зміною алгоритмів прийняття управлінських рішень та способів просування товарів чи послуг, підвищенням якості робіт з клієнтами, впровадженням таких систем як менеджмент знань та тотальне управління якістю.

Ефективність упровадження управлінських інновацій визначається не лише характеристиками нововведення, а й раціональністю процесу реалізації нових ідей на підприємстві.

Визначимо принципи успішної реалізації управлінських інновацій:

1. Організованість процесу впровадження інновацій;
2. Системність інновацій;
3. Відповідність запланованих інновацій стратегічним цілям та завданням організації;
4. Прагнення персоналу до інноваційних змін та розвитку;
5. Актуальність інновацій на даному підприємстві;
6. Визнання та схвалення інновацій зовнішніми експертами.

Ми погоджуємось із зарубіжними науковцями, які вважають, що ефективна управлінська інновація можлива тоді, коли вона відповідає не лише цілям організації, а й потребам персоналу [7; 9].

Крім того, визначена потреба схвалення управлінських інновацій зовнішніми незалежними експертами: викладачами бізнес-шкіл, спеціалістами консалтингових компаній, представниками засобів масової інформації, партнерами (конкурентами, з якими встановлені партнерські відносини), що є компетентними в даному виді діяльності. Чітке розуміння переваг, що кожен із працівників отримає в результаті впровадження інновації, підвищує корисний ефект від її реалізації для організації загалом.

Для того щоб забезпечити стабільне функціонування підприємства, його власники та менеджери мають постійно пристосовуватись до змін зовнішнього середовища. Однак інноваційний розвиток організації, основою якого є управлінські інновації, передбачає постійні якісно нові зміни внутрішнього середовища, підприємницької культури, особистих переконань працівників.

Переконані, що саме управлінські інновації є ключовим фактором ефективного розвитку організації, набуття підприємством неповторних властивостей, що забезпечать довгострокові конкурентні переваги на ринку.

Вважаємо, що довгостроковий успіх будь-якої організації визначається її здатністю постійно впроваджувати інновації в сфері менеджменту. Можливість тестування управлінської інновації в умовах, близьких до реальної господарської діяльності підприємства, спостереження за результатами її реалізації зменшать опір працівників та менеджерів підприємства до радикальних змін, підвищать їхні ініціативність та готовність до використання нетрадиційних методів управління. Очевидно, що будь-яка управлінська інновація має бути адаптованою до особливостей господарської діяльності організації, де вона впроваджується.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо в розробці методики визначення ефективності управлінських інновацій та оцінювання їхнього впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Давила Т.** Работающая инновация / Т. Давила, Марк Дж. Эпштейн, Р. Шелтон; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.
2. **Никулина И. Е.** Инновации в современном менеджменте [Електронний ресурс] / Никулина И. Е. – Режим доступу : http://www.sun.tsu.ru/mminfo/000063105/342/image/342-159.pdf
3. **Плешу Г.** Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г. Плешу, С. С. Шаповал, Г. С. Фоменко // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1 (31). – С. 193–198.
4. **Прокопишин Л. П.** Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Л. П. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008 – № 628. – С. 628–633.
5. **Фрайлингер К.** Управление изменениями в организации / Фрайлингер К., Фишер И.; пер. с нем. – М. : Книгописная палата, 2002. – 264 с.
6. **Birkinshaw J.** Management innovation / J. Birkinshaw, G. Hamel, M. J. Mol // Academy of Management Review. – 2008. – Vol. 33. – № 4. – P. 825–845.
7. **Daniel E.** Don't blame the tools: the adoption and implementation of managerial innovations / E. Daniel, A. Myers, K. Dixon // Research Executive Summaries Series. – 2008. – Vol. 4. – Issue 2. – 11 p.
8. **Hamel G.** The Future of Management / G. Hamel. – Boston : Harvard Business School Press, 2007. – 288 p.
9. **Heskett J.** Where Will Management Innovation Take Us? [Електронний ресурс] / J. Heskett // Boston : Harvard Business School Press, 2008. – Режим доступу : http://www.hbswk.hbs.edu/item/5887.html

Надійшла до редколегії 30.10.2013

УДК 339.137.2

О. В. Мороз, С. С. Воловодюк, І. В. Гребеньок
Вінницький національний технічний університет, Україна

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ТЕОРІЇ ЕФЕКТИВНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Розглянуто категорію «конкурентоспроможність підприємства» як втілення стійкості його виробничо-господарської діяльності. Акцентовано увагу на доцільності визначення конкурентоспроможності підприємства у режимі експрес-аналізу та запровадження постійного моніторингу ключових показників фінансово-господарської діяльності як невід'ємного елемента управління будь-якого господарюючого суб'єкта. Визначено перелік ключових коефіцієнтів, які є інформативно об'єктивними для оцінки рівня конкурентоспроможності вузькоспрямованих підприємств.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна боротьба, конкурентоспроможність, фінансово-господарська діяльність, фінансовий аналіз.

Рассмотрена категория «конкурентоспособность предприятия» как воплощение стойкости его производственно-хозяйственной деятельности. Акцентировано внимание на целесообразности определения конкурентоспособности предприятия в режиме экспресс-анализа и внедрения постоянного мониторинга ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности как неотъемлемого элемента управления любого хозяйствующего субъекта. Определено перечень ключевых коэффициентов, которые являются информативно объективными для оценки уровня конкурентоспособности узконаправленных предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная борьба, конкурентоспособность, финансово-хозяйственная деятельность, финансовый анализ.

The authors scrutinize the category of «enterprise competitiveness» as an exemplification of stability of its production and economic activities. A focus was placed on the expediency of determining business competitiveness by means of express-analysis and introduction of continuous monitoring of key indices of financial and economic activity as an integral element of managing every kind of business entity. The article contains a designated list of key quotients, which are informatively objective for the assessment of competitiveness level for specialized enterprises.

Keywords: competition, competitive struggle, competitive ability, financial and economic activity, financial analysis.

Загальна теорія конкуренції виходить, зокрема, із того, що конкурують не країни, а окремі виробники чи продавці продукції. Але при цьому економічний успіх держави безпосередньо визначається наявністю конкурентоспроможних галузей і виробництв.

Конкурентоспроможність – це комплексна категорія. Базис конкурентних переваг створюється у всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови і дієвої промислової політики [1].

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників є питання, яке потребує всебічного вивчення та аналізування складників цього процесу та постійного моніторингу конкурентного середовища з урахуванням особливостей національної економіки і світового ринку, умов виробництва і факторів, що можуть сприяти ефективній конкуренції чи бути обмежуючими.

Аспекти забезпечення конкурентоспроможності об'єктів традиційно є предметом досліджень таких вітчизняних науковців, як А. В. Балабанова, В. В. Холод, С. К. Реверчук, І. О. Піддубний, А. Е. Воронкова, Я. А. Жаліло, В. М. Геєць, Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко та ін., а також зарубіжних: М. Портера, Дж. Сакса, Г. Л. Азоєва, А. Ю. Юданова, Ю. Б. Рубіна, Р. А. Фатхутдінова, Т. Г. Філософової,

© Мороз О. В., Воловодюк С. С., Гребеньок І. В., 2013

Ю. В. Таранухи та ін. [2–6]. У працях зазначених вчених знайшли детальне вивчення питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, оцінки і підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції, класифікації чинників конкурентоспроможності національної економіки, підприємств і продукції. Однак, незважаючи на численість наукових праць із зазначеного питання, розроблення єдиного і визнаного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства залишається і досі проблематичним, що зумовлює актуальність подальших досліджень у даному напрямі.

Метою статті було виділення ключових максимально інформативних показників для моніторингу стану фінансово-господарської діяльності виробника та його конкурентоспроможності на основі результатів теоретичного огляду методик визначення та оцінки конкурентоспроможності виробника та його продукції.

Для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств застосовано функціональний підхід теорії ефективної конкуренції; проведено коефіцієнтний аналіз ключових параметрів фінансової стійкості підприємств та рівня їхньої конкурентоспроможності.

Конкуренція є стихійним регулятором пропорцій суспільного виробництва, виступає зовнішньою примусовою силою, що змушує приватних товаровиробників підвищувати на своїх підприємствах продуктивність праці, якість продукції, оновлювати її асортимент, розширювати виробництво і т. д. В умовах конкуренції об’єктивно формується конкурентоспроможність товару і підприємства. При цьому конкурентоспроможність товару – це порівняльна характеристика споживацьких і вартісних параметрів даного товару відносно до товару-конкурента. З цих же позицій конкурентоспроможність підприємства можна розглядати як здатність забезпечити вищі споживчі, експлуатаційні, технічні властивості своєї продукції в зіставленні з ринковою ціною, ефективнішу маркетингову політику, розширення або збереження своєї ринкової частки, а також вищі рівні основних показників господарсько-фінансової діяльності (продуктивність праці, рентабельність і т. д.) [3]. Вважаємо, що категорія «конкурентоспроможність підприємства» споріднена за змістом до терміна «стійкість виробничо-господарської діяльності». В деяких економічних дослідженнях ці категорії приводяться як синоніми [4; 5].

Головним інструментом конкуренції на будь-якому ринку є товар, за допомогою якого споживач задовольняє наявні потреби. Висока якість, прийнятна ціна або ексклюзивність товару, що відповідає запитам споживачів, роблять його конкурентоспроможним, а підприємство, що виробляє конкурентоспроможну продукцію, за рахунок більших обсягів продажу, прибутку та популярності своєї торговельної марки, стає конкурентоспроможним. Конкурентні позиції підприємства, таким чином, прямо залежать від конкурентоспроможності його продукції. Товар насамперед виступає як результат виробничо-господарської діяльності, що здійснює підприємство. Саме на підприємстві на етапі технічної підготовки виробництва й безпосередньо у ході виробничого процесу закладаються ті якісні характеристики товару, які формують його споживчу цінність, що відповідає вимогам ринку.

Конкурентоспроможність товару є, безперечно, важливою, але не єдиною умовою конкурентоспроможності підприємства. Підприємство з урахуванням зовнішніх обставин і власних можливостей визначає стратегію просування й збуту продукції, створюючи умови для успішної її реалізації споживачам. Тому поняття «конкурентоспроможність підприємства», крім конкурентоспроможності товару, містить у собі ринкову активність та ефективність його виробничо-господарської діяльності [4; 5].

Конкурентоспроможність галузі, регіону або національної економіки може бути реалізовано тільки через виробничо-господарську діяльність відповідних підприємств. Простежується й зворотний зв'язок: високий рівень конкурентоспроможності країни сприятливо впливає на конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз наукової літератури дозволяє виділити такі чотири підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства [4; 7]:

– компаративний;
– ресурсний;
– сполучення компаративного та ресурсного;
– системний.

Компаративний підхід базується на теорії конкурентної переваги, розробленої М. Портером [8], відповідно до якої конкурентоспроможність фірми може бути виявлено тільки в рамках групи підприємств однієї галузі, або серед фірм, що випускають товари-субститути. Конкурентоспроможність тут розглядається як відносна категорія, виявити яку можна лише в порівнянні підприємств у рамках країни й світового ринку.

Ресурсний підхід визначає конкурентоспроможність «як здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію; конкурентоспроможність залежить від загальної ефективності його діяльності та визначається досконалістю використання ресурсів підприємства» [7].

Трактування конкурентоспроможності підприємства, що базуються на компаративному й ресурсному підходах, відображають головні стратегічні цілі підприємства – і задоволення запитів споживачів, і ефективність виробничо-господарської діяльності в умовах конкурентного середовища. Але загальний недолік цих підходів полягає в тому, що в них не передбачається оцінка ефективності адаптації підприємства до умов навколишнього середовища, що змінюється [4].

Системний підхід до дослідження конкурентоспроможності підприємства базується на глибокому вивченні процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем.

Ресурсний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства визначає об'єктивний її взаємозв'язок з категорією «потенціал підприємства». Достовірна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства базується на аналізі його потенційних можливостей. Під потенціалом (стратегічним або конкурентним) у літературі розуміється в тому або іншому сенсі сукупність усіх можливостей підприємства з випуску продукції й/або надання послуг, що охоплює як внутрішні показники діяльності, так і можливості загального керівництва [6].

У своєму баченні змісту категорії «конкурентоспроможність» як системного поняття схиляємося до точки зору Г. Скударь [9], який розглядає потенціал підприємства як «вхід» системи, що складається з фінансових, матеріально-сировинних, виробничо-технологічних, інформаційних та трудових ресурсів, тоді як «вихід» – з нової або удосконаленої продукції та послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості, з набору правил узгодженої поведінки, слідування яким дозволяє організації досягати конкурентоспроможності.

В умовах господарювання мета кожного підприємства – знайти своє місце на ринку, тобто створити продукцію, яка б користувалася попитом у споживача, та витримати тягар податків і зборів, що є супутниками підприємницької діяльності. Тому на сьогодні виживають тільки ті підприємства, продукція яких завоювала відповідне коло своїх споживачів, тобто вона сучасна, якісна, має відповідні технічні характеристики і, головне, конкурентоспроможна [10].

Оцінка конкурентоспроможності починається з визначення мети дослідження, вивчення ринку, збору даних про конкурентів і запити потенційних споживачів. Якщо необхідно визначити положення даного товару в ряді аналогічних, то достатньо провести їх пряме порівняння за найважливішими параметрами. Якщо метою дослідження є оцінка перспектив збуту товару на конкретному ринку, то в аналізі необхідно використовувати інформацію, що включає відомості про вироби, які вийдуть на ринок у перспективі, а також відомості про зміну діючих у країні стандартів і законодавства, динаміку споживчого попиту. Незалежно від цілей дослідження, основою оцінки конкурентоспроможності є вивчення ринкових умов, що має проводитись постійно [11].

Ринкові умови виробничо-господарської діяльності змушують підприємства запроваджувати механізм управління якістю на всіх етапах виробництва продукції та дотримуватись його вимог. Визначальними елементами, що справляють найбільш істотний вплив на процеси забезпечення виробництва і постачання споживачам конкурентоспроможної продукції, є стандартизація продукції. Стандартизація – це встановлення норм і вимог до фізичних і розмірних величин вироблених виробів і продуктів, напівфабрикатів, сировини і матеріалів. Такі норми і вимоги оформляються у вигляді стандартів. При цьому необхідно враховувати, що стандарт на продукцію є основним нормативно-технічним документом, оскільки в ньому встановлюються показники якості, виходячи з досягнень науки, техніки та попиту ринку [10; 12; 13].

Аналіз конкурентоспроможності починається з оцінки нормативних параметрів. Якщо хоча б один з них не відповідає рівню, що запропонований чинними нормами і стандартами, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції недоцільна, незалежно від результату порівняння за іншими параметрами. Водночас перевищення норм, стандартів законодавства не може розглядатися як перевага продукції, оскільки з погляду споживача воно часто є марним і споживчої вартості не збільшує [14].

Єдиної загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності виробника поки що не розроблено. Неоднозначність існуючих у сучасній економіці методичних підходів до дослідження конкурентоспроможності підприємства зумовлює і множинність використаних методів її оцінки.

Принципово всі вживані методи визначення і оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства можуть бути об’єднані у дев’ять груп.

1. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг.
2. Методи, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі.
3. Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції.
4. Методи, засновані на теорії якості товару.
5. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності.
6. Комплексні методи (в т.ч. інтегральні)
7. Метод, заснований на теорії мультиплікатора.
8. Метод визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємства.
9. Методи, засновані на порівнянні з еталоном (модифікація комплексних методів із застосуванням інтегральних оцінок).

Вказані методи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності. Використання їх може бути зручним в різних ситуаціях залежно від специфіки галузі, до якої належить досліджуваний об’єкт [15; 16].

Варіантом методу комплексної порівняльної оцінки є метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. В межах цієї теорії існує два основних підходи до визначення критерію конкурентоспроможності: структурний і функціональний.

Відповідно до структурного підходу, оцінка становища підприємства може бути зроблена, виходячи із значення рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу та бар'єрів вступу на заданий галузевий ринок нових компаній.

Визначати конкурентоспроможність можна також за допомогою функціонального підходу, відповідно до якого найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, на яких найкращим чином організовані виробництво і збут продукції, ефективне управління фінансами.

Предметом аналізу є три групи показників:

– у першу групу входять показники, що відображають ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства – це перш за все відношення чистого прибутку до чистого оборотного капіталу;

– друга група показників характеризує стан виробничої сфери підприємства (інтенсивність використання основного і оборотного капіталу), що має своє відображення у відношенні чистих продаж до чистої вартості матеріальних активів, до чистого оборотного капіталу, до вартості матеріально-виробничих запасів та ін.;

– третю групу складають показники, пов'язані із фінансовою діяльністю підприємства: відношення оборотного капіталу до поточних зобов'язань, відношення довгострокових зобов'язань до чистого оборотного капіталу та ін. [17].

Перевагою функціонального методу є використання показників, що дозволяють проводити аналіз роботи підприємства і робити висновки про різні сторони його господарської діяльності, можливість оцінити фінансове становище, кредитоспроможність фірми, а також ступінь комерційного ризику, пов'язаного з даним підприємством [16].

Водночас цей підхід має і деякі недоліки. До останніх можна віднести складність розмежування показників першої і другої груп, обґрунтування підсумкової інтегральної оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства, а також значні обсяги розрахунків. Проте для аналізу виробничо-господарської діяльності вузькоспрямованого підприємства, що є виробником одного чи декількох продуктів, якість яких регламентована відповідним стандартом використання даного методу, є доцільним і особливу увагу слід зосередити саме на показниках фінансової стійкості виробника [18].

У ринкових умовах запорукою виживання і основою стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Вона відображає стан фінансових ресурсів підприємства, при якому є можливість вільно маневрувати коштами, ефективно їх використовувати, забезпечуючи безперебійний процес виробництва і реалізації продукції, враховуючи витрати на його розширення і оновлення.

В роботах багатьох науковців [18; 19] зазначається, що фінанси є індикатором конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на ринку. Тому стійкий фінансовий стан підприємства є запорукою його життєдіяльності в умовах ринкової економіки. Ефективна фінансово-господарська діяльність підприємства повинна базуватися на системі найважливіших фінансово-економічних показників. Від їхнього правильного вибору залежить прийняття управлінських рішень, що стосуються складу, структури і вартості активів, капіталу підприємства, величини власного капіталу, довгострокових і короткострокових позикових коштів, обсягу виручки і прибутку від реалізації і способів їх досягнення.

Фінансовий стан – це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства в зовнішньому середовищі. Фінансовий аналіз є методикою оцінки поточного і перспективного фінансового становища підприємства на підставі вивчення залежності і динаміки показників фінансової інформації. Основною метою фінансового аналізу є отримання певної кількості ключових параметрів, що зображують об'єктивну і точну картину фінансового становища підприємства, його прибутків і видатків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках із дебіторами і кредиторами. При цьому особливе значення має прогноз на найближчу і подальшу перспективу, тобто очікувані параметри фінансового становища [18].

Комплексний фінансовий аналіз повинен враховувати всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської діяльності підприємства. Існують різні методи комплексного аналізу фінансового стану підприємства: метод коефіцієнтів, метод групувань, метод порівнянь, рейтингові системи оцінки. Його вибір залежить від низки чинників: типу економічної системи, ступеня розвиненості ринкових відносин, особливостей побудови балансу та інших форм звітності, галузевих особливостей, виду діяльності, форми власності підприємства тощо. Методи аналізу можуть використовуватися паралельно, а також частково, доповнюючи один одного. Так, кількісні методи аналізу не враховують такої характеристики підприємства, як репутація, тоді як рейтингові системи оцінки орієнтовані на врахування чинників суб'єктивного характеру.

Широкого застосування як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці набув метод коефіцієнтів, який дозволяє отримувати важливі показники діяльності підприємства. Перевагою даного методу є простота у розрахунках, але за його застосування часто виникають певні обмеження, у результаті недооцінки яких можна отримати неадекватну оцінку і зробити помилкові висновки. Так, наприклад, під впливом інфляції ціна активів, відображена у балансі, може суттєво відрізнятися від реальної їхньої вартості, тому під час аналізу коефіцієнтів у динаміці необхідно враховувати інфляційні зміни і проводити аналіз виважено та обережно.

Деякі великі підприємства і фірми мають філії та дочірні компанії у різних галузях економіки, тому середні значення фінансових коефіцієнтів для них визначити важко. Це зумовлює застосування методу коефіцієнтів зручнішим та ефективнішим для аналізу невеликих вузькоспрямованих підприємств, а не багатогалузевих фірм [20]. Значна кількість коефіцієнтів, а також їхні різнобічність та різнорідність ускладнюють виявлення загальних тенденцій у фінансовому становищі підприємства.

На нашу думку, система коефіцієнтів для оцінки фінансового становища виробника має відповідати таким вимогам:

– фінансові коефіцієнти повинні бути максимально інформативними і відображати цілісну картину стійкості фінансового становища;

– в економічному змісті фінансові коефіцієнти в основному мають бути однакового спрямування (збільшення коефіцієнта означає поліпшення фінансового становища);

– для всіх фінансових коефіцієнтів повинні бути визначені числової нормативи мінімального задовільного рівня або діапазону змін;

– фінансові коефіцієнти повинні розраховуватися тільки за даними публічної бухгалтерської звітності підприємств;

– фінансові коефіцієнти повинні давати можливість проводити рейтингову оцінку підприємства як у просторі (порівняно з іншими підприємствами), так і в часі (за рід періодів).

На основі цих вимог пропонується використовувати п'ять показників, які найчастіше застосовуються і найповніше характеризують фінансове становище підприємства:

– коефіцієнт забезпеченості власними коштами;
– коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття);
– коефіцієнт оборотності активів;
– рентабельність операційної діяльності;
– рентабельність власного капіталу.

Коефіцієнт забезпечення власними коштами (коефіцієнт автономії, незалежності) характеризує наявність у підприємства власних оборотних коштів, необхідних для його стійкості. Нормативне значення $К_{звк}$ >= 0,5.

Коефіцієнт загальної ліквідності що характеризує ступінь покриття всіма оборотними активами підприємства суми поточних зобов'язань. Нормативне значення $К_{зл}$ >= 1,5–2,5, але не менше 1,0. Цей коефіцієнт варіює залежно від галузі, відображаючи особливості виробничого процесу.

Коефіцієнт оборотності активів (авансованого капіталу) відображає швидкість обороту сукупного капіталу, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції припадає на одну грошову одиницю активів.

Рентабельність операційної діяльності характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення. Нормативна вимога до $R_{од}$ непрямо зумовлена рівнем дисконтної ставки НБУ.

Рентабельність власного капіталу показує, наскільки ефективно підприємство використовує свій власний капітал. Нормативне значення $R_{вк}$ >= 2,0 [21; 22].

Особливістю наведеної системи показників є те, що всі вони мають однакову спрямованість. Це означає, що чим вищий рівень показника або чим вищий темп його зростання, тим надійніше фінансове становище підприємства, що оцінюється. Запропонована система показників базується на даних фінансової звітності підприємства, що робить оцінку масовою, дозволяє контролювати зміни у фінансовому становищі підприємства всіма учасниками економічного процесу. Вона є відкритою для внесення будь-яких логічних змін та доповнень, пов'язаних зі змінами економічної політики в країні й відповідними змінами методики статистичних спостережень і розрахунків [20; 23].

Водночас слід зазначити, що всі відомі підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства не розглядають як основні критерії і відповідні показники, що характеризують соціальні функції суб'єктів господарської діяльності. Апріорі зв'язок між виробничими і соціальними функціями сучасного підприємства не потребує теоретичного доведення, але фактично моделей залежності між ними, які б ґрунтувалися на достатній емпіричній основі, у науковій літературі до останнього часу наведено не було. Таким чином, завдання ідентифікації соціальних функцій як потенційного індикатора моделі конкурентоспроможності підприємства залишається предметом перспективних досліджень.

У межах даної статті, відповідно до функціонального підходу теорії ефективної конкуренції, аналізувалися показники фінансово-господарської діяльності підприємств Вінницької області ПП «Компанія «Володимирський масив» і ТОВ «Літинський цегельний завод», що є виробниками цегли, черепиці та інших будівельних виробів з випаленої глини.

Вищезазначені підприємства у провадженні своєї господарської діяльності дотримуються загальнодержавних стандартів, якість продукції регламентується

відповідними законодавчими актами, зокрема, ДСТУ Б В.2.7.-61.2008 «Будівельні матеріали. Цегла та камені керамічні рядові та лицьові» затвердженим Міністерством регіонального розвитку та будівництва України.

Фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва представлена двома формами – форма № 1-м «Баланс» та форма № 2-м «Звіт про фінансові результати», складання яких регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» (П(С)БО 25). Слід зазначити, що внаслідок застосування спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку суб'єктами малого підприємництва з 2010 року форма № 2 отримала ще більш спрощену форму, тому проводити аналіз стало важче. Це пов'язано з тим, що тепер операційні витрати, які до цього відображались по елементах, тепер виключені з форми. Тому для рівнозваженості оцінки показників по підприємствах, що аналізуються, буде розраховуватись загальна рентабельність діяльності.

Таблиця 1

Аналіз показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств у 2010–2012 рр.

Назва показника	Формула розрахунку показника	ПП «Компанія «Володимирський масив»			ТОВ «Літинський цегельний завод»			Норматив. значення показника
		2010	2012	+/-	2010	2012	+/-	
Коефіцієнт автономії	Власний капітал/Вартість майна підприємства	0,77	0,72	**+0,05**	0,25	0,42	**+0,17**	>=0,5
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	0,41	0,45	**+0,04**	0,61	0,72	**+0,11**	>= 1,5-2,5
Коефіцієнт оборотності активів	Чиста виручка від реалізації продукції/Середньорічна вартість активів	0,91	0,53	**-0,38**	0,62	0,77	**+0,15**	Зростання
Рентабельність власного капіталу, %	Чистий прибуток/Серед. вартість власного капіталу×100	7,00	0,97	**-6,03**	0,83	3,84	**+3,01**	Зростання
Рентабельність діяльності, %	Чистий прибуток/Чиста виручка від реаліз. прод. ×100	4,77	1,28	**-3,49**	0,37	1,81	**+1,44**	Зростання

Дані, наведені в табл. 1, відображають по ПП «Компанія «Володимирський масив» тенденцію до погіршення більшості аналізованих показників. Слід зазначити, що значення коефіцієнта автономії є вищим від нормативно рекомендованого, що свідчить про досить велику частку власного капіталу у структурі джерел фінансування підприємства і забезпечує йому фінансову стійкість; значення коефіцієнта покриття значно нижче від нормативного, що вказує на відсутність у підприємства реальної можливості погасити поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Показники рентабельності мають тенденцію до зниження, це інформує про низький рівень ефективності господарської діяльності. За відсутності позитивно спрямованих змін у роботі даного суб'єкта господарювання є реальний ризик до погіршення як загальної ефективності фінансово-виробничої діяльності, так і конкурентоспроможності.

Показники фінансово-господарської діяльності по ТОВ «Літинський цегельний завод» мають загальну тенденцію до зростання, однак коефіцієнти покриття та автономії знаходяться за межею мінімального нормативно рекомендованого рівня, що є досить тривожним фактором, оскільки вказує на відсутність фінансової стійкості виробника. Слід зазначити, що зростання коефіцієнта автономії у 2012 р. відбулося за рахунок залучення додаткового капіталу, який було спрямовано на придбання нового устаткування, що мало позитивне відображення у зростанні показників рентабельності як власного капіталу, так і діяльності виробника.

Враховуючи нестабільність зовнішнього середовища, визначення конкурентоспроможності підприємства у режимі експрес-аналізу повинно бути невід'ємним елементом діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. В зв'язку з цим, на нашу думку доречно доповнити запропонований у роботах [20–23] перелік ключових показників оцінки стану фінансово-господарської діяльності виробника коефіцієнтом Бівера ($К_{Б}$), що показує співвідношення суми самофінансованого доходу (прибуток та амортизація) до загальної суми зобов'язань підприємства та розраховується за формулою:

$$К_{Б}=\frac{\text{Чистий прибуток (р.220ф.2)+Амортизація (р.260ф.2)}}{\text{Розділ III пасиву (р.480ф.1)+Розділ IV пасиву (р.620ф.1)}}. \quad (1)$$

Даний показник дозволяє своєчасно виявити тенденції формування незадовільної структури балансу у прибуткового підприємства та застосовується в експрес-аналізі фінансового стану виробника щодо ймовірності банкрутства. Значення коефіцієнта Бівера, що рекомендується по міжнародних стандартах, – 0,17–0,4. Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, за якого протягом тривалого часу (1,5–2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що свідчить про небажане скорочення частки прибутку, спрямованої на розвиток виробництва [24; 25].

З огляду на багатоваріантність підходів до оцінювання конкурентоспроможності сучасного підприємства, є обґрунтованим акцентування на оцінюванні основних фінансового-економічних показників його діяльності відповідно до теорії ефективної конкуренції. Це необхідно для того, щоб одержати обмежену кількість, але найбільш інформативних, параметрів, які відображають максимально об'єктивну та точну картину фінансово-господарського становища суб'єкта господарювання. Водночас, доповнення запропонованого в науковій літературі набору ключових показників коефіцієнтом Бівера дозволяє своєчасно виявити тенденції формування незадовільної структури балансу підприємства, що робить процес оцінювання та аналізування більш інформативним та надає змогу приймати більш адекватні управлінські рішення.

Бібліографічні посилання

1. **Крамаренко Г. О.** Фінансовий аналіз : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури. 2008. – 392 с.
2. **Геєць В. М.** Цінова конкурентоспроможність чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 9–31.
3. **Осипов В. І.** Економіка підприємства : підручник / В. І. Осипов. – О.: Маяк, 2005. – 724 с.
4. **Іванов Ю. Б.** Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлова, О. Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.

5. **Зятковський І. В.** Фінанси підприємства : навч. посіб. / І. В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Кондор, 2003. – 364 с.
6. **Іванов Ю. Б.** Конкуренті переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
7. **Юданов А. Ю.** Конкуренция: теория и практика : учеб.-прак. пособ. / А. Ю. Юданов. – М. : Тандем; ГНОМ-ПРЕСС, 1999. – 416 с.
8. **Портер Майкл Э.** Конкуренция : пер. с англ. : учеб. пособ. / Э. Майкл Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
9. **Скударь Г. М.** Управление конкурентоспособностью крупного АТ: проблемы и решения / Г. М. Скударь. – К. : Наукова думка, 2004. – 496 с.
10. **Петренко М. І.** Економіка підприємства : навч. посіб. / М. І. Петренко, А. Г. Драбовський, В. М. Петренко. – Вінниця : Консоль, 2010. – 510 с.
11. **Семенов Г. А.** Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми : навч. посіб. / Г. А. Семенов, М. О. Панкова, А. Г. Семенов. – 2-ге вид., перер. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
12. Економіка підприємства / за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвігіної, Б. М. Сердюка. – 2-ге вид., – К. : Ельга-Н; КНТ, 2009. – 780 с.
13. Економіка підприємства: теорія і практикум : навч. посіб. / за ред. доц. Н. Г. Міценко, доц. О. І. Ященко. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 688 с.
14. Управление качеством : учебник для бакалавров / Е. А. Горбашко. – М. : Изд-во Юрайт, 2012. – 463 с.
15. **Косянчук Т. Ф.** Економічна діагностика : навч. посіб. / Т. Ф. Косянчук, В. В. Лукянова, Н. І. Майорова, В. В. Швид; за заг. ред. Т. Ф. Косянчук. – Львів : Новий Світ. – 2007. – 452 с.
16. **Войтоловський Н. В.** Комплексный экономический анализ предприятия / Н. В. Войтоловський, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. – СПб. : Питер, 2009. – 576 с.
17. **Сумець О. М.** Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства : посіб. для студентів екон. спец. / О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пєліхов. – К. : Професіонал, 2007. – 208 с.
18. **Крамаренко Г. О.** Фінансовий аналіз : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури. – 2008. – 392 с.
19. Міжнародна економіка : підручник / [А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін]; за ред. А. П. Румянцева. – К. : Знання Прес, 2003. – 447 с.
20. **Литвин Б. М.** Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.
21. **Партин Г. О.** Фінанси підприємств : навч. посіб. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 265 с.
22. **Пазинич В. І.** Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / В. І. Пазинич, А. В. Шулешко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 408 с.
23. **Сідун В. А.** Економіка підприємства : навч. посіб. / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 436 с.
24. **Грабовецький Б. Є.** Економічний аналіз : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
25. **Мних Є. В.** Економічний аналіз : навч. посіб. / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.

Надійшла до редколегії 21.11.2013

УДК 364.01:364.13

Л. О. Нікілєва
Дніпродзержинський державний технічний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ І ПІДПРИЄМСТВ СОЦІАЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті розглядаються питання надання соціальних послуг населенню та проблеми і недоліки в цій сфері.
Ключові слова: соціальне обслуговування, безоплатні послуги, інформаційні послуги.

В статье рассматриваются вопросы предоставления социальных услуг населению, проблемы и недостатки в этой области.
Ключевые слова: социальное обслуживание, бесплатные услуги, информационные услуги.

The article advises consideration for the issues of providing social services to the population, the problems and the shortcomings in the given sphere.
Keywords: social service, free-of-charge services, information services.

Дослідження закладів і підприємств соціального обслуговування вимагає застосування сучасних методів опитування кінцевих споживачів. В економічній науці існує значна кількість маркетингових і соціологічних методів дослідження проблематики. З метою виявлення проблем та недоліків функціонування закладів і підприємств соціального обслуговування Дніпропетровської області нами обрано групові (фокус-групи споживачів соціальних послуг, структуроване інтерв'ю «віч-на-віч») та експертні інтерв'ю.

Різні аспекти сутності та організації соціального забезпечення та захисту населення досліджувалися в роботах С. І. Бандура, Д. П. Богині, І. К. Бондар, Н. П. Борецької, В. М. Гейця, М. І. Долішнього, Ю. К. Зайцева, С. М. Злупко, С. В. Кадомцевої, А. М. Колоти, В. І. Куценко, В. Д. Лагутіна, Є. М. Ліанової, В. О. Мандибури, О. Ф. Новикова, В. М. Новикова, В. В. Онікієнко, О. М. Палія, С. І. Пиріжкова, В. К. Черняка, А. А. Чухно, Ю. О. Склярського та ін.

Мета дослідження – ставлення споживачів до організації надання закладами і підприємствами соціального обслуговування послуг.

Для отримання інформації про функціонування закладів і підприємств соціального обслуговування Дніпропетровської області нами було опитано 542 респонденти різних вікових категорій населення (з них чоловіків – 205 осіб, жінок – 337); 185 безпосередніх споживачів соціальних послуг різних закладів (чоловіків – 66, жінок – 119); 12 працівників різних закладів і підприємств соціального обслуговування (вибірка відповідає методології статистики). В результаті опитування ми отримали певні дані.

Інформація щодо обізнаності населення Дніпропетровської області про заклади і підприємства, які безоплатно надають соціальні послуги людям похилого віку, міститься на рис. 1.

Як свідчать дані рис. 1, більшість респондентів Дніпропетровської області володіють інформацією про заклади і підприємства, що надають соціальні послуги людям похилого віку; серед опитуваних більша частина населення зналася на територіальних центрах соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян (67 %), будинках-інтернатах для громадян похилого віку та інвалідів (58 %), пансіонатах геріатричних або для ветеранів війни та праці (44 %), неурядових громадських організаціях (42 %).

© Нікілєва Л. О., 2013



Рис. 1. Інформація щодо обізнаності населення Дніпропетровської області про заклади і підприємства, які безоплатно надають соціальні послуги людям похилого віку
(Джерело: власні дослідження автора)

Інформація щодо обізнаності населення Дніпропетровської області про заклади і підприємства, які безоплатно надають соціальні послуги людям з особливими потребами (інвалідам), представлена на рис. 2.

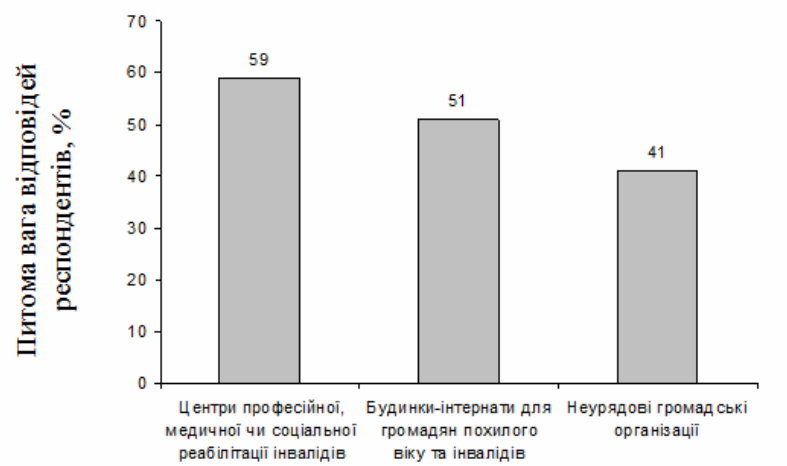


Рис. 2. Інформація щодо обізнаності населення Дніпропетровської області про заклади і підприємства, які безоплатно надають соціальні послуги інвалідам
(Джерело: власні дослідження автора)

Виходячи із наведених на рис. 2 даних, серед опитуваних більша частина населення зазначила такі заклади: центри професійної, медичної чи соціальної реабілітації інвалідів (59 %), будинки-інтернати для громадян похилого віку та інвалідів (51 %), неурядові громадські організації (41 %).

Із даних, отриманих під час дослідження, випливає, що у зв'язку зі скрутним матеріальним становищем соціальних груп населення, які отримують соціальні послуги, респонденти здебільшого зазначили потреби у грошовій допомозі (18 %); 12 % опитуваних відчувають недостатність послуг з оздоровлення дітей; 11 % потребують надання юридичної допомоги; 10 % респондентів бажали б отримувати

більше соціально-медичних послуг; 9 % опитуваних відчувають недостатність послуг щодо сприяння у працевлаштуванні; 8 % респондентів вважають недостатнім забезпечення розвитку соціально-педагогічних послуг; 6 % опитуваних відчувають недостатність інформаційних (довідкових) послуг; 5 % респондентів потребують речової допомоги; 4 % опитуваних бажали б отримувати більше соціально-побутових послуг; 3 % респондентів зазначають потреби у збільшенні обсягів соціально-психологічних послуг та професійній реабілітації інвалідів; 1 % опитуваних потребують забезпечення наркологічної допомоги.

Опитування безпосередніх споживачів соціальних послуг різних закладів і підприємств соціального обслуговування Дніпропетровської області дозволило отримати такі результати (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнені результати дослідження проблем та недоліків організації надання соціальних послуг населенню Дніпропетровської області

Соціальна категорія населення	Основні результати дослідження
Дорослі	– більша вразливість споживачів інтернатних закладів, які не мають вибору щодо отримання (неотримання) послуг; – можливість спілкуватися з іншими споживачами та працівниками є надзвичайно важливою для клієнтів територіальних центрів; – визнання важливості праці персоналу соціальних закладів і низьких заробітних плат та неналежних умов праці соціальних працівників; – важливість «неформальних» знайомств на рівні громади для інформування людей щодо наявних соціальних послуг; – визнання необхідності політики з інформування громадськості щодо соціальних послуг та клієнтів соціальних служб; – низький рівень обізнаності щодо інших організацій, які надають соціальні послуги; – учасники припускали можливість отримання платних соціальних послуг за умов відповідної якості та прийнятної ціни; – скарги клієнтів територіальних центрів стосуються соціальної політики на місцевому і державному рівнях, а не роботи соціальних працівників; – визнання необхідності ретельного оцінювання потреб населення – у соціальних послугах; – усі учасники підтримали створення безкоштовної телефонної служби консультацій з питань отримання соціальних послуг
Діти-інваліди	– необхідність покращання матеріальної бази і інфраструктури соціальних служб для дітей-інвалідів; – піклування про дітей, які часто хворіють і не можуть відвідувати соціальні заклади: необхідність служби догляду за дітьми вдома; – сусідство із загальноосвітньою школою є незручним (некомфортним); – обмежені можливості для навчання дітей-інвалідів; – необхідність створення ресурсного центру, де зберігалися б необхідні матеріали з питань навчання та лікування дітей-інвалідів

Виходячи із наведених у табл. 1 даних, серед дорослої категорії населення області, які отримують соціальні послуги, більшість проблем стосується інформаційного характеру щодо можливості отримання платних соціальних послуг, забезпечення їх належної якості та прийнятної ціни; реалізації соціальної політики на місцевому і державному рівнях; організації оцінювання потреб населення у соціальних послугах; створення безкоштовної телефонної служби консультацій

з питань отримання соціальних послуг тощо. Серед дітей-інвалідів, які отримують соціальні послуги від різних закладів і підприємств соціального обслуговування області, основними проблемами є забезпечення надання належного рівня медичних послуг та призначення осіб за їхнім доглядом вдома; обмеження можливостей для навчання; неможливість отримання платних соціальних послуг та ін.

Експертна оцінка проблем та недоліків функціонування закладів і підприємств соціального обслуговування Дніпропетровської області працівниками різних об'єктів соціальної інфраструктури дозволила нам визначити пріоритетні напрями удосконалення системи надання соціальних послуг та інфраструктури соціального забезпечення, а саме:

– впровадження індивідуального підходу до потреб кожної окремої людини, поважне ставлення до усіх її прав;

– упровадження нової фінансової моделі, коли застосовується більш адресний механізм фінансування соціальних послуг відповідно до потреб конкретного споживача;

– забезпечення якості й професіоналізму у наданні соціальних послуг;

– розукрупнення інтернатних закладів (зменшення кількості підопічних, формування родинного мікроклімату);

– забезпечення можливості перебування у територіальних центрах (у денному стаціонарі) людей похилого віку, які не є одинокими і потребують допомоги, наприклад, таких, які живуть окремо від дітей, яким не вистачає спілкування;

– розширення переліку соціально-побутових послуг, які мають надаватися у територіальних центрах (перукаря, маляра, столяра, сантехніка, прання білизни, швачки, організації культурних заходів);

– реорганізація допомоги родинам з дітьми-інвалідами (необхідні послуги з соціально-медичного патронажу дітей-інвалідів; педагогічно-психологічні послуги, орієнтовані на дітей-інвалідів та їхніх батьків) тощо.

Таким чином, проведене нами дослідження дозволило виявити проблеми та недоліки функціонування закладів і підприємств соціального обслуговування Дніпропетровської області, які актуальні на сучасному етапі функціонування ринку соціальних послуг. Вирішення зазначених проблем та усунення недоліків потребує запровадження комплексного підходу з удосконалення чинної нормативно-законодавчої бази щодо організації соціальних послуг, прогнозування обсягів багатоканального фінансування за різними джерелами, запровадження стандартів якості на соціальні послуги, ліцензування закладів і підприємств соціального обслуговування, підвищення кваліфікації соціальних працівників, що забезпечить задоволення потреб різних соціальних категорій населення та розвиток зазначених суб'єктів господарювання соціальної сфери у перспективі.

Бібліографічні посилання

1. Державна цільова соціальна програма розвитку цивільного захисту на 2009–2013 рр. : Постанова Кабінету Міністрів України № 156 від 25 лютого 2009 р. // Урядовий кур'єр. – 2009. – 25 бер. – С. 7–8.
2. Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів: Класифікатор, Перелік, Міністерство праці та соціальної політики України № 293 від 17 чер. 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
3. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення: у цифрах і фактах за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua

Надійшла до редколегії 21.11.2013

УДК 331.108.2

О. І. Продіус, В. Г. Песчанська, А. С. Смородінова
Одеський національний політехнічний університет, Україна

РОЛЬ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ В ФОРМУВАННІ ІМІДЖУ КЕРІВНИКА

У статті розглянуто закономірності формування іміджу керівника, проаналізовано дослідження різних аспектів самоменеджменту в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Сформовані основні компоненти формування індивідуально-особистісного іміджу керівника.
Ключові слова: самоменеджмент, керівник, організація, імідж, корпоративна культура, управління.

В статье рассмотрены закономерности формирования имиджа руководителя, проанализированы исследования различных аспектов самоменеджмента в работах отечественных и зарубежных ученых. Сформированы основные компоненты формирования индивидуально-личностного имиджа руководителя.
Ключевые слова: самоменеджмент, руководитель, организация, имидж, корпоративная культура, управление.

The article examines regularities in the formation of the image of the leader, analyzes the studies of various aspects of self-management in the papers by domestic and foreign scientists. The author has formed the grid of main components for the formation of the individual and personified image of the leader.
Keywords: self-management, manager, organization, image, corporate culture, management.

В умовах активізації глобалізаційних процесів, функціонування нових механізмів господарювання, орієнтованих на світову ринкову економіку, перед підприємствами постає необхідність працювати, враховуючи закони і вимоги сучасного ринку, опановуючи новий тип економічної поведінки. Тому одним з головних завдань підприємств різних форм власності є пошук нових способів управління персоналом, які підвищують ефективність виробництва за рахунок всебічного розвитку і розумного використання творчих сил і можливостей працівника, підвищення рівня його кваліфікації, компетентності, відповідальності, ініціативи [1–3].

Провідне місце у підвищенні ефективності управління персоналом та економічної діяльності підприємства відведено керівнику. Управлінський персонал більшою мірою, ніж інші категорії, відчув у процесі своєї трудової діяльності жорсткість вимог до зміни менеджменту підприємства в контексті глобалізаційних змін. Це пояснюється тим, що результатом діяльності керівника є загальні кінцеві результати діяльності керованої системи. Від першої особи багато в чому залежить прийняття важливих рішень, а також те, як буде сприйнята компанія громадськістю. Імідж керівника є одним з основних факторів формування іміджу підприємства, що забезпечує його інтенсивне процвітання.

Так, традиції та закономірності формування іміджу керівника як найважливішого чинника конкурентоспроможності організації до цього часу були предметом уваги західних фахівців, підприємців-практиків. У вивчення поняття «імідж» на пострадянському просторі зробили внесок такі дослідники, як В. М. Шепель, А. Ю. Панасюк, Є. Б. Перелигіна, А. Ю Лукаш, Ф. І. Шарков, О. М. Богданов, В. Г. Зазикін, О. М. Лебедєв-Любимов, С. А. Наумова. Найбільшу увагу дослідники приділили іміджу організації – Г. В. Довжик, Є. В. Смирнова, С. М. Текучева, Е. А. Ободкова, Д. А. Горбаткин, О. М. Якубенко та іміджу особистості – С. Ф. Лісовський, О. І. Гордєєва, О. П. Костенко, Г. І. Марченко, І. А. Шкарпеток, Е. А. Орлова.

Водночас, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених вивченню проблем формування іміджу, немає єдності в підходах до визначення його сутності, щодо формування цілісного іміджу сучасного керівника та його основні складники потребують більш детального вивчення.

© Продіус О. І., Песчанська В. Г., Смородінова А. С., 2013

Мета роботи – виявлення існуючих проблем іміджу керівника сучасного підприємства та визначення практичної необхідності самоменеджменту для зміцнення позитивного іміджу керівника.

В даний час складні умови праці посилюються ще більш складними соціально-економічними умовами в усьому суспільстві. Тому під час планування подальшого розвитку підприємства особливу увагу його керівництву слід приділити сучасним напрямам менеджменту, заснованим на більш ефективному та економному використанні робочого часу персоналу. У цьому зв'язку з широкої галузі менеджменту як науки та мистецтва управління виділилася тема самоменеджменту, що сьогодні є особливо актуальною.

Поява самоменеджменту продиктована складним управлінським середовищем, прискореними темпами життя і дедалі більшим тиском зовнішнього середовища на управління. Кожному працівникові, і особливо керівнику, необхідно вміти перетворити ситуацію, для якої типова невпорядкованість дій, обумовлена зовнішніми обставинами, у ситуацію спрямованих і здійсненних завдань. Навіть у ситуації цейтноту можна завдяки послідовному плануванню часу і використанню методів наукової організації праці краще здійснювати свою діяльність. Зміни в управлінській сфері підвищують вимоги до керівників, їхнього професіоналізму, навчання й перепідготовки. Організації не можуть взяти на себе розвиток усіх навичок у всіх менеджерів. Як зазначили М. Вудкок і Д. Френсіс [11], це призвело б до виснаження ресурсів організації і підриву її стабільності. Тому підтримання свого постійного зростання і розвитку стає необхідністю кожного менеджера, чому сприяє самоменеджмент.

Проаналізуємо дослідження різних аспектів самоменеджменту, представлених у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених.

Так, Л. Зайверт [3], представник німецької раціональної школи менеджменту, акцентує увагу у своїй концепції на раціональному використанні та збереженні такого ресурсу як час.

На думку Аніти Бішоф, під самоменеджментом мається на увазі поняття і вміння самоорганізації [10]. У свою чергу, концепція Б. і Г. Швальбе зосереджена на проблемах досягнення особистого ділового успіху [6].

У роботі Н. П. Лукашевича [11] запропонована адаптивно-розвиваюча концепція самоменеджменту, яка розкриває внутрішні механізми процесу ділової кар'єри, пояснює його мотивацію, рушійні сили.

В. Н. Кулікова зводить самоменеджмент до управління власним часом – тайменеджменту і визначає його як «динамічно розвиваючу галузь менеджменту, основне завдання якої полягає у виявленні методів і принципів ефективного управління часом» [12].

В. О. Ланкин вважає, що «самоменеджмент, а більш правильно самоврядування, – самостійність і особисте управління самим собою» [15].

Таким чином, аналіз публікацій дозволяє виділити самоменеджмент як основу формування ділового іміджу керівника, що сприяє розвитку та застосуванню особистих якостей для досягнення поставлених цілей у чітко визначені терміни. Освоєння і свідоме застосування техніки самоменеджменту дозволяє значно збільшити творчий і професійний потенціал за рахунок розумного використання ними свого часу, що дозволяє досягати цілей самореалізації за значно коротший термін.

Завдяки позитивному іміджу створюється образ особистості, який підкреслює її духовну гідність, візуально визначає її кращі душевні характеристики і загалом демонструє її індивідуальну непересічність.

Поняття «імідж» походить від латинського imago, пов'язаного з латинським словом imitari, що означає «імітувати». Згідно з тлумачним словником Вебстера,

імідж – це штучна імітація або вручення зовнішньої форми якого-небудь об'єкта і, особливо, особи. Він є уявним поданням про людину, товар чи інститут, що цілеспрямовано формується в масовій свідомості за допомогою паблісіті, реклами або пропаганди [2].

Д. Доти у книзі «Паблісіті і паблік рілейшнс» дає широке і зрозуміле трактування іміджу: «... це все і всі, що мають хоч якесь відношення до компанії та пропонованих нею товарів і послуг...Це твір, що постійно створює як словами, так і образами, які химерно перемішуються і перетворюються в єдиний комплекс» [5].

У сучасному значенні слово «імідж» вперше вжив З. Фрейд, який видав у 30-х роках минулого століття журнал під такою назвою. А з 40-х років термін став використовуватися рекламістами і фахівцями зі зв'язків з громадськістю. У деяких дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема В. М. Шепеля, Р. Р. Почепцова, П. Дракера, Д. Фрасера, пропонуються різні підходи до розгляду іміджу: соціологічний, політичний, діловий та інші [1; 2].

Імідж організації визначається як існуюча у свідомості людей система образів і оцінок організаційного розвитку. За своєю структурою імідж організації має кілька складників: імідж товару; імідж споживачів; внутрішній імідж організації; імідж керівника; імідж персоналу; візуальний імідж організації; соціальний імідж організації; бізнес-імідж організації.

План створення іміджу організації складається з чотирьох основних частин: відчутний і невідчутний імідж, внутрішній і зовнішній імідж. У сучасних умовах керівник зобов'язаний приділяти увагу формуванню політики поведінки підприємства на ринку. Це необхідно робити тому, що імідж організації випливає з принципів культури всередині неї та її філософії. Від філософії компанії в прямій залежності знаходяться важливі процеси її розвитку, такі як стратегія, напрямок розвитку і вдосконалення. Філософія і девіз є основою побудови плану формування іміджу. Імідж компанії складається з її вміння працювати з клієнтами, максимально зберігаючи їхній час, і постійне прагнення оптимізації робочого часу.

Під час створення внутрішнього іміджу організації необхідно враховувати, що він багато в чому заснований на поведінці персоналу організації та її ставлення до роботи. На те, як організація сприймається, великий вплив має імідж керівника. Деякі дослідники вважають, що існують досить жорсткі уявлення про те, який керівник повинен бути в організації з тим або іншим типом корпоративної культури [9].

Так, наприклад, для культури патріархального типу необхідний керівник, який грав би роль батька, турботливого покровителя, орієнтованого на відносини людини, який глибоко вникає в проблеми підлеглих і виявляє активну зацікавленість у їхньому розв'язанні, якої б сфери це не стосувалося. У культурі підприємницького типу оптимальним для керівника є імідж процвітаючого бізнесмена з найбільшою кількістю зовнішніх ознак успіху.

Основною метою формування іміджу є моделювання способу сприйняття керівника підлеглими, за якого він органічно вписується в систему очікувань підлеглих, що відповідає усталеним типам корпоративної культури.

Імідж здебільшого має також мотивуючу функцію. Найчастіше ця функція реалізується у підприємницькому та партиципативному типах корпоративної культури, де прагнення бути схожим на лідера може стати хорошим стимулом для розвитку підлеглих. У іміджу існують також зовнішні щодо організації функції, такі як функції представництва та позиціонування організації в зовнішньому середовищі [16].

Формування корпоративної культури неможливо без точного визначення іміджу організації та її керівника. Корпоративна культура об'єднує основоположні цінності, переконання, негласні угоди та норми, що розділяються всіма членами організації. Це певна система загальних цінностей і припущень про те, як необхідно

поводитися в певних ситуаціях, яка формується по мірі зіштовхування з зовнішніми і внутрішніми проблемами. Як вважають фахівці, сформована корпоративна культура допомагає підприємству не тільки вижити, але і здобувати перемогу в конкурентній боротьбі, завойовувати нові ринки та успішно розвиватися. Корпоративна культура визначає місце організації в навколишньому світі, втілюючи в собі неписані закони, норми і правила, які об'єднують членів організації, пов'язуючи їх разом. Сильна корпоративна культура організації здатна так впливати на соціальну поведінку співробітників, що кожен з них буде виконувати тільки ті дії, котрі найкращим чином служать їхнім благам [13].

Слід виділити основні класичні складники корпоративної культури підприємства: корпоративний кодекс, який описує цінності, норми і правила підприємства; девіз, що відображає місію фірми; моральні і духовні цінності фірми; цілі фірми, які вона декларує; корпоративні традиції, ритуали, заходи; особливості ділової взаємодії всередині фірми та фірми з клієнтами; ставлення до конфліктів, характеристика і спрямованість поведінки співробітників у ситуаціях ділових конфліктів; соціально-психологічна атмосфера в організації; ступінь задоволеності працівників своєю працею; рівень мобільності персоналу, стабільність і плинність кадрів; вимоги до ділового одягу співробітників фірми [9].

Таким чином, імідж керівника – це цілісний образ у свідомості як персоналу, так і споживачів, відповідний цілям, нормам, місії, стратегії та корпоративній культурі, прийнятим на підприємстві.

Слід зауважити, що недооцінювання керівником значущості планування своєї діяльності і відповідно недостатнє виділення ним власного часу на здійснення планування несприятливо впливає на його імідж. Планування робочого часу керівника необхідно здійснювати на основі методики самоменеджменту [10]:

– досягнення цілей найкоротшим шляхом, реально оцінюючи їх з точки зору часових обмежень;

– охоплення планом лише 70 % робочого часу, залишаючи час на вирішення непередбачених проблем;

– зведення до мінімуму стресових ситуацій, уникнення суєти і непередбаченої роботи;

– фіксування в планах переважно не дій, а очікуваних результатів;

– раціональний розподіл роботи всередині організації;

– облік пріоритетності та значущості для досягнення цілей;

– узгодження своїх планів з колегами і підлеглими;

– облік у плані на певний період, у першу чергу, невиконаних у попередньому періоді справ, якщо немає термінових;

– облік під час планування змін працездатності упродовж робочого дня;

– встановлення реальних термінів та своєчасне розпізнавання вузьких місць;

– забезпечення гнучкості планів;

– об'єднання під час планування невеликих однорідних справ у робочі блоки.

Відсутність у керівника навичок самоменеджменту призводить до обмежень, що перешкоджають його діловій кар'єрі. На основі аналізу досліджень зарубіжних спеціалістів [10; 11; 14], виділимо найбільш суттєві обмеження, які актуальні для керівників вітчизняних підприємств:

– нездатність упоратися зі стресами;

– розмитість особистих цінностей;

– перевитрата часу на незначні питання;

– недооцінювання альтернативних варіантів вирішення проблем;

– нерозвиненість прихованих здібностей;

– втрата природної гнучкості в спілкуванні;
– недолік творчого підходу;
– небажання експериментувати;
– недооцінювання встановлення зворотних зв'язків;
– невміння зацікавити своїх підлеглих;
– брак часу на саморозвиток;
– нездатність правильно відпочивати.

Кожне з перерахованих обмежень легко долається на основі впровадження ефективного самоменеджменту, що, безумовно, сприятиме підвищенню професійного та творчого потенціалу керівника, тим самим збільшивши перспективи його успішної ділової кар'єри.

Таким чином, ефективні керівники, вирішуючи під час робочого дня безліч важливих питань, протягом певного часу зайняті виконанням одного єдиного завдання. Передумовами для цього є прийняття однозначного рішення про першочерговість важливих справ, складання відповідного списку пріоритетів і його дотримання.

Для того щоб самоменеджмент був успішним, фахівці [10; 11] рекомендують керівникам виконувати декілька основних правил:

– постановка чітких цілей, тобто необхідно заздалегідь окреслити конкретну сферу своїх намірів. Правильно визначена мета дає чітке уявлення про результат. При цьому слід враховувати, що професійні цілі менеджера повинні відповідати таким основним вимогам: реальність; гнучкість; вимірність, орієнтованість у часі; конкретність; сумісність один з одним; прийнятність для відповідних суб'єктів;

– планування використання свого часу для досягнення поставлених цілей;

– прийняття рішень на основі поділу справ на важливі, які сприяють досягненню цілей, і на другорядні, які не віддаляють, але і не наближають людину до особистісного успіху;

– реалізація і організація розпорядку свого робочого дня;

– перевірка співвідношення кількості використаного часу з поставленою метою.

Якщо результат відповідає запланованому, то обраний шлях є правильним, а отже варто дотримуватися наміченого плану і надалі, коли ж ні, то виникає необхідність коригування трудового процесу, або перегляду мети.

У формуванні іміджу керівника виділяють і такий складник, як визначення особистої місії, тобто так званий звід правил, який виражає стратегічне бачення керівника. Особиста місія менеджера описує становище, в якому він знаходиться в даний момент і до якого він прагне в майбутньому. Саме усвідомлення сенсу своєї діяльності, правильно визначена стратегія, чітко поставлені цілі і конкретні шляхи їх досягнення допоможуть йому створити позитивний імідж серед своїх підлеглих [13].

Також важливою характеристикою, яка стала ключовою саме в епоху розвитку телевізійного простору, є зовнішність лідера. Безліч досліджень доводять, що сприйняття зовнішнього вигляду є основоположним при формуванні враження і ставлення до індивіда [6; 8]. Якщо перше враження виявилося позитивним, то вся інформація, яка надходить від індивіда, буде з легкістю сприйматися громадськістю, навіть якщо вона має негативне забарвлення. Але якщо лідер не зміг справити першого враження і сприйняття виявилося негативним, то все сказане і зроблене буде розглядатися громадськістю тільки з негативної точки зору.

У сучасних умовах важливими для іміджу керівника організації є соціальні аспекти. Саме вони створюють чітку картину, яка описує обстановку навколо організації. У зв'язку з цим, головною рисою хорошого і грамотного керівника є вміння заручитися підтримкою якомога більшої кількості людей, незалежно від того, вони мають пряме відношення до функціонування організації або пов'язані з нею лише побічно. Він повинен чітко визначати їхні вимоги і потреби

і продумувати шляхи їх задоволення. Існує певна класифікація соціальних функцій формування іміджу першої особи організації [16]. Однією з таких функцій виділяють соціальну пристосованість. Соціально адаптований керівник завжди досягне поставлених цілей. Уміння згладжувати і приховувати негативні особистісні дані – ще одна соціальна характеристика. Бездоганному керівнику необхідно навчитися відволікати погляд людей від власних недоліків за допомогою чудових манер поведінки, вишуканого одягу, зачіски, макіяжу [2; 4]. Грамотний керівник повинен вміти компенсувати свої внутрішні недоліки шляхом поліпшення своїх зовнішніх даних. Громадськості завжди імпонує вміння привертати увагу до всього, що є неординарним і водночас доброзичливим у поведінці керівника, саме з такою особистістю люди завжди будуть зацікавлені в спілкуванні і роботі. Це і є ще однією функцією соціального формування іміджу – вміння сконцентрувати увагу людей на себе.

Наукові діячі у сфері іміджелогії радять звернути увагу на таку важливу характеристику, як сімейний стан керівника організації. Так склалося історично, що сімейні цінності в нашій країні не віталися і всіляко придушувалися. Особливо це стосувалося людей, які посідали вагоме становище в суспільстві [5; 15]. Однак у сучасному світі сімейні цінності, що сповідуються лідером організації, більшою мірою сприяють формуванню його позитивного іміджу серед підлеглих.

Зважаючи на перераховані характеристики, професійний керівник зможе вибудувати свій індивідуально-особистісний імідж, що дозволить йому досягти ділового успіху та позитивно вплинути на імідж підприємства загалом (табл. 1).

Таблиця 1

Основні компоненти формування індивідуально-особистісного іміджу керівника

№ п/п	Назва компонентів
1	Вміння ефективно управляти наявними ресурсами на основі самоменеджменту
2	Стиль управління відображає не тільки культуру керівництва, але і певний ступінь зрілості колективу, у чому вирішальну роль відіграє особистість керівника
3	Стиль ділових відносин – важливий елемент іміджу, за яким відвідувачі, партнери, клієнти роблять висновки про фірмовий стиль організації
4	Стиль поведінки, манери, способи вирішення конфліктів, почуття гумору, культура мовлення, здатність ясно висловлювати свої думки і наміри
5	Неформальна поведінка в неробочий час, визначається коректним і етичним ставленням до всіх оточуючих
6	Особиста культура керівника визначається інтелектуальним рівнем, рівнем і характером освіти, кваліфікації, особистим темпераментом і характером, елементами самовиховання, самоорганізації і самодисципліни
7	Зовнішній вигляд керівника включає одяг, взуття, зачіску, макіяж, аксесуари
8	Сімейні цінності керівника, його сім'я, діти, стосунки з батьками максимально відкриті для громадськості
9	Відносини з державними установами формуються на основі професіоналізму, відкритості та взаємоповаги
10	Відносини керівника з засобами масової інформації формуються на основі ефективної взаємодії, довіри, відкритості та взаємноповаги

Для одержання найкращого результату робота зі створення індивідуально-особистісного іміджу керівника повинна вестися цілеспрямовано по кожному з каналів сприйняття інформації.

Висновки. Таким чином, створити позитивний та привабливий індивідуально-особистісний імідж – означає працювати не тільки на підвищення особистого статусу, але й на загальну ефективність організації. Завдяки правильно підібраному іміджу можливе швидке отримання прихильності оточуючих, розширення

сфери доброзичливих контактів і досягнення найбільш продуктивних результатів у своїй діяльності. У цьому контексті перевагами застосування самоменеджменту є поліпшення організації праці і, як наслідок, отримання задоволення від виконання роботи; підвищення мотивації праці; зниження рівня стресів; зменшення помилок під час виконання своїх функцій; досягнення професійних успіхів. Сучасний конкурентоспроможний управлінець завдяки самоменеджменту практично здатен до постійної динаміки, самореалізації, володіє новою інформацією та вмінням оперувати нею, впроваджує передові технології управління, раціонально використовує свій час і ресурси, створює власний імідж, постійно працює над собою для того, щоб ефективно управляти іншими і гідно представляти підприємство.

Бібліографічні посилання

1. **Дуднєва Ю. Е.** Імідж керівника як управлінська та соціально-психологічна категорія / Ю. Е. Дуднєва, О. І. Кір'ян // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 15. – С. 83.
2. **Виноградова Е. Г.** Имидж – профессиональная характеристика руководителя / Е. Г. Виноградова // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2006. – № 6. – С. 79–85.
3. **Блинов А. В.** Искусство управления персоналом / А. В. Блинов, О. Н. Василевская. – М. : Гелан, 2001. – 247 с.
4. **Бодуан Ж.-П.** Управление имиджем компании. Паблик рилейшнз: предмет и мастерство : пер. с франц. / Ж.-П. Бодуан. – М. : ИМИДЖ-Контакт; ИНФРА-М, 2001. – 233 с.
5. **Кузин Ф. А.** Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика / Ф. А. Кузин. – М. : Ось-89, 2002. – 512 с.
6. **Блэк К.** Конкретный и конкурентный PR: Прямое и эффективное руководство для специалистов по PR, имиджу и рекламе / К. Блэк. – М. : ЭКСМО, 2004. – 272 с.
7. **Адонина В. В.** Оценка социально-психологических характеристик руководителя: подходы, методы, инструментарий / В. В. Адонина // Зб. наук. праць «Економіка. Менеджмент. Підприємництво». СНУ ім. В. Даля. – 2011. – № 23 (І). – С. 69–74.
8. **Семенова Л. М.** Генезис и современное состояние проблемы формирования профессионального имиджа / Л. М. Семенова // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2009. – № 326. – С. 194–199.
9. **Ульяновский А. В.** Корпоративный имидж: Технологии формирования для максимального роста бизнеса / А. В. Ульяновский. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.
10. **Бишоф Анита.** Самоменеджмент: эффективно и раціонально / Анита Бишоф. – М. : СмартБук, 2012. – 123 с.
11. **Орликовський М. О.** Самоменеджмент : практикум : навч. посіб. для студ. екон. вузів / М. О. Орликовський, Г. В. Осовська, В. І. Ткачук. – К. : Кондор-Видавництво, 2012. – 410 с.
12. **Мурашко М. І.** Менеджмент персоналу : навч. посіб. / М. І. Мурашко. − 3-тє вид., випр. і доп. − К. : Знання; КОО, 2008. − 435 с.
13. **Хомуленко Т. Б.** Теоретичні та практичні аспекти дослідження іміджу / Т. Б. Хомуленко, Ю. Г. Падафет, О. В. Скориніна. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 272 с.
14. **Каменюкин А. Г.** Стресс-менеджмент / А. Г. Каменюкин, Д. В. Ковпак. – СПб. : Питер, 2012. – 208 с.
15. **Евтихов О. В.** Лидерский потенциал руководителя: специфика, содержание и возможности развития : монография / О. В. Евтихов. – Красноярск : СибЮИ МВД России, 2011. – 288 с.
16. **Мазник Л. В.** Вплив іміджу керівника на мотивацію діяльності співробітників як основний фактор формування корпоративної культури / Л. В. Мазник // Наукові праці НУХТ. – 2010. – № 32. – С. 129–132.

Надійшла до редколегії 25.11.2013

УДК 338.465.2

Л. А. Стрий, А. К. Голубев, Л. А. Захарченко
Одесская национальная академия связи имени А. С. Попова, Украина

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ УСЛУГАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

Авторы рассматривают проблему управления услугами на рынках инфокоммуникационных услуг. Предложены формулировки целей и принципов управления, изложены особенности управления на этапах жизненного цикла услуг, построена модель процесса управления инфокоммуникационными услугами.

Ключевые слова: жизненный цикл услуги, инфокоммуникации, инфокоммуникационные услуги, управление услугами, маркетинг, менеджмент, модель процесса управления, интерактивное взаимодействие, предприятия инфокоммуникаций, эвристический анаксиоматизационный метод.

Автори розглядають проблему управління послугами на ринках інфокомунікаційних послуг. Запропоновані формулювання цілей і принципів управління, викладені особливості управління на етапах життєвого циклу послуг, побудована модель процесу управління інфокомунікаційними послугами.

Ключові слова: життєвий цикл послуги, інфокомунікації, інфокомунікаційні послуги, управління послугами, маркетинг, менеджмент, модель процесу управління, інтерактивна взаємодія, підприємства інфокомунікацій, евристичний анаксиоматизаціний метод.

The authors consider the issue of services management in the markets of information and communication services. Definition of objectives and principles of management are suggested. The article further expends on the features of management at the stages of services lifecycle and contains the development of the model of management process for information and communication services.

Keywords: lifecycle of services, informational communications, information and communication services, service management, marketing, management, model of management process, interactive communication, information and communications enterprises, anaxiomatization heuristic method.

Процессы информатизации экономической деятельности, цифровизации экономических процессов, расширение использования в экономике возможностей сети Интернет и усиление ее влияния на эффективность работы предприятий обусловили множественные преобразования практически на всех рынках. Конвергенция информационных и коммуникационных технологий привела к возникновению новой реальности – инфокоммуникационных услуг (ИКУ), которые существенно отличаются как от информационных услуг, так и от прежних телекоммуникационных услуг. Спрос на современные инфокоммуникационные услуги, количество и качество которых непрерывно растет, и которые востребованы многими потребителями, в последние годы поддерживается на очень высоком уровне, что позволяет прогнозировать их преобладание на сетях связи в ближайшем будущем. Растет не только суммарный объем дохода от реализации инфокоммуникационных услуг, но и спектр этих услуг. Однако экономические аспекты формирования, продвижения и потребления инфокоммуникационных услуг, в частности управления услугами, еще остаются малоисследованы. Это обусловливает актуальность рассматриваемой темы и целесообразность ее детального исследования.

Рынки инфокоммуникационных услуг находятся в стадии становления. Научных исследований путей решения задач их развития, особенно в отраслевой науке, проводится мало. Можно выделить статью [1], которая посвящена построению модели взаимодействия рынков экономики инфокоммуникационных услуг, статью [2], посвященную поиску способов оценки эффективности рыночной деятельности предприятий инфокоммуникаций. Имеется ряд публикаций, в которых излагаются результаты поиска путей решения технических вопросов развития инфокоммуникаций [3; 4].

© Стрий Л. А., Голубев А. К., Захарченко Л. А., 2013

Проблема управления традиционными услугами связи анализируется в [5]. Авторы рассматривают организацию управления и регулирования в отрасли связи, понятия и основные функции управления услугами связи, формы и методы управления услугами связи. В работе предложена блок-схема процесса разработки и внедрения услуги. Инфокоммуникационные услуги и задача управления ими в работе не отражена (по понятной причине).

Целью данной статьи является изложение некоторых результатов исследований авторами проблемы управления инфокоммуникационными услугами:

– формулирование цели и принципов управления ИКУ;
– изложение особенностей управления на этапах жизненного цикла ИКУ;
– построение модели процесса управления инфокоммуникационными услугами.

Определения и договоренности

Определение 1. Современные инфокоммуникации – это глобальная сетевая инфраструктура, объединяющая все имеющиеся виды коммуникаций: интернет-коммуникации, телекоммуникационные, мобильные, компьютерные и другие сети, которые могут использоваться для доставки потребителю информационных продуктов в любую точку планеты. Современные инфокоммуникации работают как единое целое в режиме реального времени. Уровень развития инфокоммуникаций в государстве определяет степень его сетевой готовности к вхождению в формирующиеся информационное общество.

Определение 2. Рынки инфокоммуникационных услуг – это новые быстро развивающиеся рынки, где производители предлагают, а потребители спрашивают принципиально новые товары – инфокоммуникационные услуги, в которых как единое целое соединены и информация, и коммуникации. В инфокоммуникационных товарах коммуникационные технологии используются для передачи информации (информационных товаров) на любые расстояния непосредственно на терминал потребителя.

Определение 3. Инфокоммуникационные услуги – это результат экономической деятельности предприятий инфокоммуникаций, который имеет потребительскую полезность и может быть продуктом обмена. Инфокоммуникационные услуги представляют собой новую реальность – это и товар, и услуга, и информация. Инфокоммуникационные услуги являются основным товаром рынков инфокоммуникационной экономики.

Договоренность 1. Инфокоммуникационные услуги обладают гибкостью, мобильностью, гарантированным качеством и быстрым обновлением содержания и технологий их производства.

Договоренность 2. Рынки инфокоммуникационных услуг характеризуются быстрым изменением конъюнктуры, методы рыночной деятельности должны непрерывно адаптироваться к реальным условиям рынка.

Договоренность 3. Потребители инфокоммуникационных услуг склонны к нововведениям, важной задачей управления этими услугами является непрерывная модернизация, разработка и предложение рынку новых услуг;

Договоренность 4. На рынках инфокоммуникационных услуг не существует стандартизированного потребителя, все инфокоммуникационные услуги должны персонализироваться.

Формулирование цели и требований к управлению инфокоммуникационными услугами, принципы управления услугами

Управление товарами и услугами в современных быстро изменяющихся рыночных условиях является одной из сложнейших задач современного бизнеса.

Традиционные способы решения этой задачи, которые используются в настоящее время в маркетинге телекоммуникаций, в данном случае трудно применимы, ибо в производстве и продвижении инфокоммуникационных услуг одновременно участвуют несколько предприятий инфокоммуникаций разного профиля. Авторы полагают, что данная задача может быть решена с помощью использования современных принципов и инструментов маркетинг-менеджмента [6–8]. В частности, в монографии [8, с. 194] авторы отмечают следующие пять принципов современного маркетинг-менеджмента.

1. Нацеленность управления на достижение конкретного конечного результата (эффективной реализации товара на выбранном рынке в планируемом объеме; закрепление на рынке и овладение его определенной долей) в соответствии с глобальной целью, намеченной предприятием.

2. Концентрация исследовательских, производственных и сбытовых усилий предприятия (всех процессов создания, производства и сбыта товаров) на решающих направлениях.

3. Комплексный подход к производству продукции, основанный на точном знании рыночной ситуации, потребностей покупателей и реальных возможностей (материальных, интеллектуальных, финансовых) предприятия.

4. Направленность маркетинга на достижение не сиюминутного, а долговременного результата, что требует особого внимания к прогнозным исследованиям, разработки на основе их результатов товаров рыночной новизны, реализация которых может обеспечить высокоприбыльную экономическую деятельность.

5. Единство стратегии и тактики, активность, наступательность, предприимчивость для обеспечения быстрой и эффективной адаптации к изменениям условий экономической деятельности, требований рынка при одновременном воздействии на формирование и стимулирование потребностей клиентов.

Анализ данных принципов с позиций управления ИКУ позволяет в качестве целей управления выбрать обеспечение качества услуг, повышение (или, как минимум, поддержание) уровня потребительского спроса на существующие услуги (или своевременного отказа от услуг, спрос на которые стал снижаться), разработку и продвижение на рынки новых услуг.

Вышеизложенное позволяет сформулировать следующие принципы управления инфокоммуникационными услугами:

– управление инфокоммуникационными услугами должно быть нацелено не на поиск способов увеличения прибыли предприятия от предоставления этих услуг, а на максимальное (более эффективное, чем у конкурентов) удовлетворение требований (желаний) потребителей;

– обеспечением эффективного удовлетворения требований (желаний) потребителей должны заниматься все сотрудники предприятия инфокоммуникаций;

– методы и приемы управления услугами должны непрерывно адаптироваться к реальным условиям рынка, ибо рынки инфокоммуникационных услуг характеризуются быстрым изменением конъюнктуры;

– управление услугами должно быть нацелено на максимальное использование маркетингового потенциала предприятия и комплекса маркетинговых инструментов;

– управление услугами должно быть гибким и адаптивным, ибо конъюнктура рынков инфокоммуникационных услуг быстро меняется вследствие ответной реакции конкурентов на предложения рынку новых услуг и слабой предсказуемости поведения потребителей;

– важной задачей управления услугами является разработка и выведение на рынок новых услуг, ибо потребители инфокоммуникационных услуг склонны к нововведениям;

– все инфокоммуникационные услуги должны персонализироваться, ибо на рынках инфокоммуникационных услуг не существует стандартизированного потребителя.

Реализация данных принципов может способствовать созданию на предприятии современной эффективной системы управления инфокоммуникационными услугами.

Особенности управления на различных этапах жизненного цикла инфокоммуникационной услуги

Жизненным циклом услуги (ЖЦУ) обычно называют период, в течение которого услуга обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей ее производителя [7; 9]. Понятие жизненного цикла услуги введено аналогично понятию жизненного цикла товара (ЖЦУ).

Жизненный цикл услуги включает в себя несколько стадий, для каждой из которых характерно определенное сочетание мероприятий по управлению услугами, позволяющее производителю формировать тактику поведения на рынке. Основным критерием, использующимся при оценке стадии жизненного цикла услуги, является объем ее реализации, обеспечивающий возмещение всех затрат, связанных с производством и реализацией услуги, и получение запланированной прибыли.

Для услуги в ЖЦУ выделяют не пять, как в жизненном цикле товара, а шесть стадий (дополнительно включена стадия насыщения) [9, с. 109].

Стадия разработки инфокоммуникационных услуг характеризуется сложностью выбора новой идеи, на которой будет базироваться услуга, и обеспечения ее восприятия целевыми потребителями, большой вероятностью разработки услуги, которая не будет пользоваться спросом, и, как следствие, необходимостью одновременной разработки методики использования бренда предприятия для обеспечения интереса потребителей к новой услуге.

Стадия внедрения инфокоммуникационных услуг характеризуется небольшой прибылью, дополнительными затратами на разработку стратегии маркетинга, которая направляется на повышение осведомленности потенциального потребителя данной услуги. Крупные компании могут позволить себе масштабные промоушен-кампании по созданию желаемого образа новой услуги в сознании потребителей.

Стадия роста потребления инфокоммуникационных услуг характеризуется быстрым ростом спроса, максимальной прибылью, усиливающимся маркетинговым воздействием всех маркетинговых инструментов, гибкостью и адаптивностью их воздействия в зависимости от изменения спроса на услуги, интенсификацией промоушен-кампании по укреплению желаемого образа услуги в сознании потребителей.

Стадия зрелости инфокоммуникационных услуг характеризуется снижением роста спроса и падением прибыли, вследствие увеличения затрат на экономическое стимулирование спроса в условиях усиления конкуренции, на реализацию процесса модификации услуги, необходимостью начала процесса разработки новой инфокоммуникационной услуги.

Стадия насыщения рынка инфокоммуникационными услугами характеризуется снижением спроса и падением прибыли вследствие усиления конкуренции, и необходимостью повышения агрессивности маркетинговых воздействий на потребителей.

Стадия спада спроса на инфокоммуникационные услуги характеризуется, при возможности, реанимацией спроса или необходимостью прекращения производства услуги и ее замены на услугу-новинку.

Модель процесса управления инфокоммуникационными услугами

В процессе исследования данной проблемы авторами построена модель процесса управления инфокоммуникационными услугами, которая адаптирована для современных условий рынков ИКУ, основными из которых являются: отсутствие входных

барьеров для вхождения на рынки и, как следствие, ужесточение конкуренции, усиление рыночной власти потребителей, полная информированность всех участников рынка, способность предприятий к копированию и имитации, которая дает им возможность быстро перенять признаки новых товаров, предлагаемых конкурентами [6; 8], и опирается на использование принципов маркетинг-менеджмента.

Для построения модели был использован эвристический анаксиоматизационный метод, который позволяет в полной мере использовать творческие способности исследователя, глубокое понимание им сущности моделируемого процесса, в то же время он позволяет отбросить несущественное в целях сосредоточения на главном, что повышает эффективность и сокращает время исследования за счет отказа от формального описания несущественных деталей, элементов т. п. [10, с. 553].

Модель процесса управления инфокоммуникационными услугами представлена на рис. 1.



Рис. 1. Модель процесса управления инфокоммуникационными услугами
(1 – управляющие воздействия; 2 – информация обратной связи; 3 – взаимодействие; 4 – коррекция)

Управление ИКУ опирается на разработанные цели и стратегии управления. В процессе управления разрабатываются управляющие воздействия на производство, маркетинговые воздействия на потребителя и на рынок. Процесс управления осуществляется на интерактивной основе. Информация обратной связи позволяет непрерывно корректировать воздействия в зависимости от реакции субъекта управления на эти воздействия, что позволяет повысить эффективность управления. Особо важным является интерактивное взаимодействие с потребителем. Только потребитель может окончательно оценить результаты разработки и внедрения новой ИКУ. На рынке предложение предприятия в виде ИКУ сравнивается с реальным спросом (потребителя). Одновременно реализуются подготовленные маркетинговые стратегии. Маркетинговые исследования, проводимые на рынке предприятием, позволяют внести оперативные коррективы в управление услугами (и могут стать источником идей для создания новых услуг).

Особенностью данной модели является ориентация управления на рынок, на потребителей. Включение в единый процесс всех рыночных участников производства,

распределения и потребления услуги на взаимовыгодной основе, организация целостной цепочки создания новой ценности от производителя до конечного потребителя при справедливом распределении прибыли, опора на новейшие технологические достижения позволяет сократить время адаптации услуги к требованиям рынка, гарантировать выгоду всем участникам процесса и существенно снизить риск неудачи.

Выводы. Инфокоммуникационные услуги возникли вследствие конвергенции информационных и коммуникационных услуг. Эти услуги позволяют эффективно удовлетворять непрерывно растущие потребности людей в разнообразной информации и многообразных информационных продуктах, которые возникают у них в процессе экономической и иной деятельности.

1. Управление инфокоммуникационными услугами может базироваться на реализации принципов, основанных на требованиях современной теории маркетинг-менеджмента, сформулированных в статье.

2. Управление ИКУ должно учитывать особенности стадии ЖЦУ, в статье эти особенности конкретизированы для каждой стадии ЖЦУ.

3. Модель управления услугами, предложенная в статье, может обеспечить эффективное управления ИКУ, адаптивное к реальной конъюнктуре рынка, персонализацию ИКУ для целевого потребителя, быструю реакцию предприятия на изменение требований рынка и на этой основе получение прибыли.

В качестве перспектив дальнейших научных исследований в данном направлении можно выбрать детализацию модели процесса управления ИКУ для каждой стадии жизненного цикла услуги и разработка рекомендации экономистам предприятий инфокоммуникаций по практическому использованию полученных научных результатов.

Библиографические ссылки

1. **Стрий Л. А.** Модель взаимодействия рынков экономики инфокоммуникационных услуг / Л. А. Стрий, А. К. Голубев, О. М. Рустамов // Современный научный вестник : научно-теоретический и практический журнал. – Белгород : Руснаучкнига, 2012. – № 21 (133). – Серия : Экономические науки. – С. 85–91.
2. **Стрий Л. А.** Оценка эффективности рыночной деятельности предприятий инфокоммуникаций с помощью инструментов маркетингового аудита / Л. А. Стрий, А. К. Голубев, Л. А. Захарченко // Уральский научный вестник : научно-теоретический и практический журнал. – Уральск : Уралнаучкнига, 2013. – № 19 (67). – 2013. – Серия : Экономические науки. – С. 54–62.
3. **Туре Х.** Инфокоммуникационные технологии: отвечая на глобальные вызовы [Электронный ресурс] / Х. Туре. – Режим доступа : http://www.elsv.ru/files/actual/115.pdf
4. **Сергеев Р.** Инфокоммуникации = информационные технологии + телекоммуникации [Электронный ресурс] / Р. Сергеев. – Режим доступа : http: //www.bytemag.ru/articles
5. **Гранатуров В. М.** Управління послугами зв'язку / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко. – К. : Освита України, 2010. – 254 с.
6. **Котлер Ф.** Маркетинг XXI века / Ф. Котлер. – СПб. : Нева, 2005. – 432 с.
7. Маркетинговий менеджмент : підручник / Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
8. Маркетинг предприятий. Основные тенденции современного развития / [М. А. Мамедов, О. М. Рустамов, Л. А. Стрий, А. К. Голубев]. – Баку: Изд-во «М. П. № 9», 2013. – 352 с.
9. **Песоцкая Е. В.** Маркетинг услуг / Е. В. Песоцкая. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
10. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. –5-е изд. – М. : Политиздат, 1987. – 590 с.

Надійшла до редколегії 27.11.2013

УДК 336.711

О. Й. Шевцова
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЩОДО СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сучасні погляди на місце та характер антикризового управління підприємством, розглянуто підходи до взаємозв'язку із фінансовим менеджментом підприємства та взаємодії у використанні їхнього інструментарію.
Ключові слова: антикризове управління, криза, підприємство, фінансовий менеджмент.

В статье исследованы современные взгляды на место и характер антикризисного управления предприятием, рассмотрены подходы к взаимосвязи с финансовым менеджментом предприятия и взаимодействию в использовании их инструментария.
Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, предприятие, финансовый менеджмент.

The article examines modern views on the position and peculiarities of anti-crisis management of the enterprise. It explores different approaches to the correlation with the enterprise financial management and their interaction regarding the utilization of their management tools.
Keywords: anti-crisis management, crisis, enterprise, financial management.

Управління фінансовими ресурсами набуває для всіх фінансових інститутів країни найбільшої актуальності. Період після загострення фінансової кризи відзначається активізацією залучення коштів з різних джерел. Вартість джерел та їхня різна строковість визначає можливу стратегію банку відносно вибору напрямків та методів управління фінансовими ресурсами. Конкуренція за ресурсні ринки між фінансовими інститутами набуває досить високої гостроти.

Питання щодо розроблення та запровадження різних аспектів антикризового управління розглядаються в роботах учених країн СНД, таких як О. П. Градов, Г. П. Іванов, А. П. Ковальов, Е. М. Коротков, В. І. Кошкін, Є. С. Мінаєв, О. І. Пушкар, Н. В. Родіонова та ін. У роботах розглядаються питання класифікації криз, етапів кризи, визначення характеристик та напрямів антикризового управління. Проблематиці фінансових криз на різних рівнях економічних систем та антикризового управління в межах фінансової діяльності, фінансового менеджменту присвячено наукові праці О. І. Барановського, Н. О. Власова, А. М. Поддєрьогіна, О. О. Терещенко та ін.

Актуальними залишаються методологічні підходи до визначення взаємопозиціонування антикризового управління в системі фінансового менеджменту підприємства.

Відповідно до цього мета статті – отримання на основі аналізу складників управління підприємством набору принципів, характеристик та функцій антикризових і фінансових напрямків управління у їх взаємозв'язку та взаємовпливі.

«Розуміння фінансової кризи як результату негативного впливу численних чинників дозволяє констатувати, що загроза її виникнення існує завжди…» [1, с. 13]. Спеціалісти з економіки та фінансової діяльності підприємства особливо уважно розглядають кризові процеси в період кризового та посткризового етапу розвитку економіки країни загалом.

Зовнішні фактори посилюють дію внутрішнього розвитку елементів управління на підприємствах. Фінансові потоки підприємства формуються під негативним впливом стану фінансової ситуації в окремих галузях економіки, на окремих ринках товарів та послуг і загалом в умовах посткризової нестабільності.

© Шевцова О. Й., 2013

Великого значення всі автори-науковці надають діагностиці кризи на підприємстві. Саме особливостям реалізації діагностики кризових явищ у різних видах економічної діяльності присвячено низку робіт за результатами досліджень О. І. Барановського: «Загроза її (*кризи*) виникнення існує завжди, а умовою попередження є вчасне проведення діагностики» [1, с. 13]. В роботах Ю. Є. Чирви визначаються особливості діагностики підприємств роздрібної торгівлі [2], в роботах Р. П. Распопова – промислових підприємств [3], Є. Ю. Кузькіна – підприємств машинобудування [4].

Є. Ю. Кузькін розглядає можливості адаптації [4] підприємств, базуючись на властивостях фінансового потенціалу кожного щодо умов конкурентного середовища. Систематичний фінансовий моніторинг фінансового потенціалу дає можливість, за визначенням автора, визначити фінансові можливості протистояти негативним змінам зовнішнього середовища та завчасно вживати заходи щодо поліпшення свого фінансового становища.

Характер антикризового управління визначається відповідно до існуючого характеру кризових явищ. Так, О. І. Барановським пропонується дивитися на кризові процеси з боку їх можливих накопичень. Він пропонує використовувати поняття «кризовий потенціал», під накопиченням якого розуміється процес акумулювання мікроекономічних ризиків окремими інститутами» [1, с. 13–14].

Це вказує на можливість виявлення існуючих кризових «подразнень» будь-коли в часі, або просторі. Наявність інструментів діагностики різного ступеня чутливості дає змогу зробити це якомога раніше.

О. М. Тридід про це каже як про формування результату синергії у вигляді «точки біфуркації», за якою підприємство отримує кризу. Але визначення та заздалегідь виконане компенсаційне антикризове управління може призвести до позитивних змін у діяльності підприємства. Автор визначає це як «принципи» синергічної дії фаз розвитку:

«1. Дестабілізуючі фактори зовнішнього середовища впливають на підприємство, не викликаючи значних змін умов господарювання до тих пір, поки підприємство не досягне критичної точки (точки біфуркації), після чого виникає кілька напрямків (можливостей) подальшої еволюції.

2. Напрямки еволюції підприємства до точки біфуркації залежать від випадкових факторів, які впливають на нього в той момент, коли підприємство продовжує розвиватися за детерміністичними законами.

3. Якщо процес еволюції у точці біфуркації піде у напрямку «кризи», то в цій фазі життєвого циклу підприємство вже буде неспроможне самостійно перейти у фазу життєвого циклу «зростання» за рахунок ресурсів внутрішнього потенціалу, без надходження ресурсів ззовні та реорганізації.

4. Вихід підприємства з фази «кризи» в фазу життєвого циклу «зростання» після одержання ресурсу ззовні та реорганізації можливий тільки стрибком, а вхід у фазу «кризи» – еволюційно» [5, с. 6–7].

Ю. О. Борох пропонує своє бачення складу елементів системи антикризового управління підприємством (САУП), визначення поняття САУП та окремо зосереджує свою увагу на понятті і окремих процедурних властивостях реструктуризації.

На жаль, авторка у своїй статті не вказує місце реструктуризації у схемі елементів САУП. У визначенні САУП наголошує на недопущенні втрати підприємством цінності як господарської одиниці в умовах нестабільних внутрішнього та зовнішнього середовищ функціонування [6, с. 75], але саме процедура реструктуризації призводить до таких наслідків, як втрата цінності та цілості господарської одиниці.

З нашої точки, зору це відбувається через слабке пов’язання авторкою системи антикризового управління з функціями антикризового управління: аналізу, планування, організації, контроля.

Також у запропонованій системі не вказується характер антикризових процесів управління або антикризових процедур, які б відповідали реакції системи менеджменту підприємства на кризи локальні, тимчасові, на виявлення загроз виникнення криз. Саме цей бік антикризового управління може протистояти великим втратам і цінності, і цілості підприємства.

В своїх роботах О. О. Терещенко розкриває економічну природу й мотиви внутрішньої та зовнішньої реструктуризації підприємства, визначає фінансові домінанти реструктуризації [7]. Тим самим розглядає реалізацію організаційної функції фінансового менеджменту.При цьому внутрішня реструктуризація щодо фінансової домінанти діє відносно фінансових відносин, структури активів та інших фінансових структур. Зовнішній її бік встановлює більш результативні фінансові відносини щодо різних груп інтересів власників. Максимізація доданої вартості визначається автором як фінансова домінанта саме зовнішньої реструктуризації.

Імпонує погляд на прояв кризи підприємства Ю. Є. Чирви [2, с. 6], яка вказує на те, що «…кожна кризова ситуація будь-якої підсистеми підприємства відображається у площині вартості й грошей, звужуючи можливості підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, … саме фінансова криза є узагальнюючим вимірювачем негативності кожної кризової ситуації».

То ж кожний прояв кризового збурення на підприємстві має фінансовий «слід». Саме цей основний прояв і повинні виявляти менеджери антикризового управління підприємства. Ефективними методами моніторингу в такому разі є методи фінансового моніторингу – складника фінансового менеджменту підприємства (рис. 1, а).

Саме з цих позицій проведемо моніторинг фінансової кризи на підприємствах. Моніторинг фінансової кризи на підприємствах України за період системної кризи 2009–2013 років виявляє таку динаміку збитковості підприємств різних видів економічної діяльності, різних секторів економіки, різних регіонів країни.

За підсумками 2010 року Хмельницька область посідала перше місце за рейтинговим показником питомої ваги збиткових підприємств по Україні, який становить 28,3 %. У 2009 році Хмельницька область у рейтингу областей за кількістю збиткових підприємств була на 15–16-й позиції. За темпом зменшення збиткових підприємств Хмельницька область посіла в 2010 році п'яте місце, що на 10 позицій у рейтингу вище, ніж у 2009 році [8].

Попередній фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування суб'єктів господарювання області (крім малих підприємств та бюджетних установ) за 2011 рік – позитивний і дорівнює 29,7 млрд грн, що за обсягом складає 26 % від аналогічного показника по Україні. Про це повідомляє Головне управління статистики в Дніпропетровській області.

За інформацією Головного управління, згідно з попередніми даними, прибуткові підприємства, частка яких у загальній кількості становить 62,8 %, очікують одержати 43,8 млрд грн прибутку. Питома вага збиткових підприємств складає 37,2 %, а сума допущених ними збитків – 14,1 млрд грн [9].

Фінансово успішні підприємства України заробили 212,3 мільярда гривень. Їхній прибуток до 2010 року збільшився на 29,3 %. Збиткові підприємства «заробили» мінус 99,3 мільярда гривень, наростивши збиток на 1,4 % до 2010 року. У 2011 році фінансовий результат підприємств України до оподаткування становив 112,9 мільярда гривень. Частка збиткових підприємств становила 36 %, хоча в 2010 році вона була більшою – 41 %, повідомляє Держстат [10].

За 2011 рік українські компанії понесли 24,9 млрд грн збитків, що з урахуванням втрат попередніх років збільшило їх до 139,1 млрд грн. Найбільший обсяг збитків зберігається в будівельній галузі і торгівлі. Поліпшити показники

в 2012 році змогли не всі збиткові підприємства, оскільки їм у цьому заважали низькі темпи зростання економіки, кредитування і купівельної здатності, а також несприятлива зовнішня кон'юнктура. Як повідомили в Державній податковій службі України (ДПСУ), за наслідками 2011 року підприємства задекларували (звітність подана в лютому) зростання збитків більш ніж у три рази, порівняно з 2010 роком. Податківці нагадують, що в 2010 році можна було включати в звітність лише 20 % збитків минулих років. Ця норма припинила діяти з I кварталу 2011 року, і збитки, не враховані в попередньому році, були перенесені платниками в звітних періодах 2011 року. Збитки минулих років склали 114,2 млрд грн, тому поточні втрати, понесені саме в 2011 році, досягли 24,9 млрд грн [11].

Станом на жовтень 2012 року 74 % перевірених у поточному році підприємств виведені з категорії збиткових. Крім того, половина платників після перевірок збільшила сплату ПДВ, ще 40 % – сплату податку на прибуток. Загалом порушникам донараховано 3,86 млрд грн податків та зборів, що на 419 млн грн більше від минулорічних показників. Також офіційно задекларовані збитки зменшені на 8,38 млрд грн.

Але експерти вважають, що фактична картина збитковості не враховує те, що збитковим підприємствам не надавали можливості декларувати збитки [12].

«На кінець 2013 року значно збільшиться кількість збиткових підприємств, що призведе до зростання офіційного та прихованого безробіття. Наслідком буде зменшення споживчих витрат українців та роздрібного товарообігу, які наразі зростають, але щороку повільніше. Тож рецесія стане повномасштабною й може зачепити всі галузі економіки», – прогнозують експерти. 2012 року спад економіки найбільше позначився на великих підприємствах, які не входять у бізнес-групи олігархів, і частково середніх.



а) **б)**

Рис. 1. Взаємозв'язок складників менеджменту підприємства:
а) фінансовий та антикризовий складники в системі управління підприємством;
б) використання різних інструментів в антикризовому управлінні

У 2013 році найбільше постраждає малий і середній бізнес, зорієнтований на внутрішній ринок і зосереджений здебільшого у торгівлі, операціях із нерухомим майном, у сільському господарстві. Поєднання таких негативних чинників, як податковий та адміністративний тиск з об'єктивними економічними обставинами, змушуватимуть підприємців іти в тінь або масово припиняти діяльність, заморожувати бізнес до кращих часів [13].

Таким чином, за фінансовими показниками та рівнем збитковості значна кількість підприємств потребують антикризового втручання щодо компенсаційних дій, реструктуризації заборгованостей та інших організаційних змін (рис. 1, б). Використання інструментів фінансового менеджменту стає все більш актуальним для підприємств в антикризовій протидії. Фінансовий аналіз та фінансове планування на цій стадії життєвого циклу підприємства мають уже антикризовий характер.

На рис. 1 представлено взаємодію антикризових та фінансових складників управління підприємством та у використанні інструментів менеджменту. Організаційна функція фінансового менеджменту на рівні локальної фінансової кризи є достатнім реорганізаційним втручанням у діяльність підприємства. На стадії загальної кризи, що веде до можливого банкрутства підприємства, мають використовуватися інструменти організаційного менеджменту економіки підприємства у тісній взаємодії з інструментами фінансової реструктуризації.

Бібліографічні посилання

1. **Барановський О. І.** Сутність і різновиди фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3–20.
2. **Чирва Ю. Є.** Діагностика фінансової кризи підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Ю. Є. Чирва. – Х., 2006. – 20 с.
3. **Распопов Р. С.** Заходи антикризового управління виробничим підприємством / Р. С. Распопов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-412/business-economics-and-production-management-412/15717-412-0490
4. **Кузькін Є. Ю.** Фінансовий потенціал підприємств машинобудівної галузі / Є. Ю. Кузькін // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 89–93.
5. **Тридід О. М.** Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. М. Тридід. – Донецьк, 2003. – 20 с.
6. **Борох Ю. О.** Складові антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / Ю. О. Борох. – 2012. – № 4. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/UER/documents/blog. php?entry_id=1356515887
7. **Терещенко О. О.** Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н. В. Волошанюк // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 83–90.
8. Сайт новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vn.20minut.ua
9. Попередній фінансовий результат діяльності підприємств Дніпропетровської області за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dnepronews.com.ua/krivoy_rog/articles/economics/2012-02-17/11103.php
10. У 2011 році часка збиткових підприємств в Україні скоротилася до 36 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.real-economy.com.ua/news/3307.html
11. Українські компанії в 2011 р. понесли 24,9 млрд грн збитків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.ua/ukr/news/economic/ukrainskie-kompanii-v-2011-g-ponesli-24-9-mlrd-grn-uby tkov -20032012101400
12. Податкова стверджує, що вивела з категорії збиткових 74 % підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vkurse.ua/ua/business/iz-kategorii-ubytochnykh-74-predpriyatiy.html
13. У 2013 році кількість збиткових підприємств в Україні зросте [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.newsru.ua/finance/30dec2012/president_familia.html

Надійшла до редколегії 11.11.2013

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 338

А. В. Боднар
Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ «ДонНТУ», Украина

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КОММУНИКАЦИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам оценки развития информационно-коммуникационных технологий в Украине и мире. Произведено сравнение уровня их использования в развитых, развивающихся и переходных экономиках. Проведен анализ уровня использования инновационных технологий в деятельности предприятий, а также их влияние на повышение эффективности производственной и управленческой деятельности организаций.
Ключевые слова: информация, коммуникации, технологии.

Стаття присвячена актуальним питанням оцінки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні та світі. Виконано порівняння рівня їх використання в розвинених, що розвиваються і перехідних економіках. Проведено аналіз рівня використання інноваційних технологій у діяльності підприємств, а також їхній вплив на підвищення ефективності виробничої і управлінської діяльності організацій.
Ключові слова: інформація, комунікації, технології.

The article is devoted to topical issues of evaluation of information and communication technologies development in Ukraine and across the globe. The comparison of the level of their usage in developed, developing and transition economies is provided. The article comprises an analysis of the level of innovative technologies implementation with enterprise acitivities, as well as their impact on the improvement of production and management activity efficiency of the enterprise.
Keywords: information, communications, technologies.

В условиях динамично развивающихся рыночных отношений использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) становится базовым элементов повышения эффективности управления предприятием, главным эффектом от использования которых является инновационная модель организации производства и потребления, позволяющая использовать ресурсосберегающие операции, которые дают возможность, в свою очередь, ускорить и улучшить связь между экономическими субъектами.

Однако на сегодняшний день практически полностью отсутствуют исследования, посвященные анализу использования и развития ИКТ отечественными предприятиями, а также их влияние на уровень продаж и общую их доходность.

В связи с этим актуальной является сравнительная экономико-статистическая оценка уровня развития ИКТ предприятий разных стран.

В своей работе Е. Ивченко проводит анализ современного состояния и тенденций развития информационно-коммуникационных технологий в Украине на основании индекса цифровой способности [2]. И. Захаров и С. Антонюк проводят классификацию эффектов от внедрения ИКТ [3]. С. Патрицки и А. Пляскина рассматривают основные возможности глобальных ИКТ в современном обществе и их использование для решения различных проблем [1].

© Боднар А. В., 2013

Однако в работах авторов рассмотрены ИКТ в целом, использован лишь один критерий их оценки – индекс цифровой способности. В связи с этим необходимо провести более детальную оценку использования информационно-коммуникационных технологий разными странами и произвести сравнение показателей.

Цель исследования заключается в экономико-статистической оценке развития информационно-коммуникационных технологий.

В условиях рыночных отношений предприятия сталкиваются со многими трудностями, что вызывает потребность повысить эффективность внутреннего управления, облегчив доступ к информации, знаниям, финансовым и другим ресурсам. Использование информационно-коммуникационных технологий позволяет решить поставленные задачи и таким образом повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Различные виды информационно-коммуникационных технологий помогают предприятиям более эффективно управлять своими ресурсами, получить доступ к информации, необходимой для принятия управленческих решений, уменьшить операционные затраты и увеличить количество предоставляемых товаров и услуг клиентам.

Современные информационно-коммуникационные технологии также являются неотъемлемой составляющей инновационного развития всех отраслей производства Украины, так как они отражают последние достижения в мировой науке и технике.

В докладе Всемирного банка «Украина, краткая характеристика страны» выделены три индикатора, которые описывают способы измерения в использовании технологий и инноваций, среди которых [4]:

– набор индикаторов, измеряющих величину капитала, которую фирмы готовы инвестировать в получение свидетельств и патентов;

– набор индикаторов, отражающих использование информационно-коммуникационных технологий в деятельности предприятий. ИКТ, такие как Интернет, предоставляют возможность всем предприятиям, независимо от их размера, выйти на национальные и мировые рынки с низкими ценами;

– набор индикаторов, который отражает состав рабочей силы предприятия.

Действительно, информационно-коммуникационные технологии являются инновационными технологиями, позволяющими предприятиям повысить эффективность своей деятельности. Однако необходимо определить: использование каких ИКТ позволяет предприятиям выйти на новый уровень производства и управления.

В материалах конференции Организации Объединенных Наций (ООН) по торговле и развитию «Доклад об информационной экономике – 2011» выделены следующие информационно-коммуникационные технологии, анализ которых производится по всем странам мира [5]:

– уровень использования стационарных телефонных линий;

– уровень использования мобильных телефонов;

– количество пользователей Интернета;

– количество пользователей стационарными сетями Интернет;

– использование радио;

– телекоммуникации;

– использование компьютеров;

– количество предприятий, использующих в своей деятельности собственный сайт и электронный почтовый ящик.

В докладе все страны разделены на три категории:

– развитые экономики;

– развивающиеся экономики;

– страны с переходной экономикой.

На основании статистических данных доклада проведем анализ уровня развития выделенных ИКТ в странах с переходной экономикой, к которым ООН относит Украину и другие страны постсоветского пространства (табл. 1).

Анализируя данные таблицы относительно использования стационарных телефонных линий, очевидно, что Хорватия занимала первое место в 2005 году с показателем обеспечения населения на уровне 42,38 %, при этом в 2010-м году показатель находился на уровне 42,37 %, что соответствовало второй позиции среди стран с переходной экономикой. В 2010 лидером становится Беларусь с показателем 43,13 %, в 2005 году показатель обеспеченности телефонными линиями составлял 33,43 %, что соответствовало второй позиции.

Таблица 1

Уровень использования отдельных информационно-коммуникационных технологий (на 100 жителей) в странах с переходной экономикой

Страна	Стационарные телефонные линии		Абоненты мобильных сотовых телефонов		Пользователи Интернета		Пользователи широкополосных сетей Интернета	
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010
Албания	8,88	10,35	48,71	141,93	6,04	45,00	0,01	3,43
Армения	19,39	19,08	10,37	125,01	5,25	37,00	0,06	2,69
Азербайджан	12,74	16,33	26,11	99,04	8,03	35,99	0,03	5,44
Беларусь	33,43	43,13	41,72	107,69	16,2	31,7	0,02	17,36
Босния и Герцеговина	25,62	26,56	42,17	80,15	21,33	52,00	0,36	10,4
Хорватия	42,38	42,37	82,16	144,48	33,14	60,32	2,62	18,25
Грузия	12,74	13,72	26,23	73,36	6,08	27,00	0,05	5,09
Казахстан	17,85	25,03	35,58	123,35	2,96	34,00	0,02	5,28
Киргизстан	8,73	9,41	10,74	91,86	10,53	20,0	0,05	0,29
Черногория	27,27	26,84	86,67	185,28	28,82	52,00	1,22	8,3
Республика Молдова	24,67	32,5	28,93	88,59	14,63	40,0	0,28	7,53
Российская Федерация	27,88	31,45	83,42	166,26	15,23	43,00	1,1	10,98
Сербия	32,93	40,52	71,8	129,19	26,3	40,9	0,44	8,5
Таджикистан	4,34	5,35	4,11	86,37	0,3	11,55	0,0	0,07
Бывшая Югославская Республика Македония	26,18	20,05	55,49	104,51	26,45	51,9	0,61	12,47
Туркменистан	8,38	10,31	2,21	63,42	1,0	2,2	–	0,01
Украина	24,86	28,47	63,96	118,66	3,75	23,0	0,28	8,06
Узбекистан	6,91	6,79	2,77	76,34	3,34	20,0	0,03	0,32

Источник: [5–7].

Украина в 2005 году занимала по данному показателю восьмую позицию с уровнем обеспечения стационарными линиями связи 24,86 %, в 2010-м этот показатель увеличился до 28,47 %, что соответствует шестой позиции среди стран с переходной экономикой.

Проведя сравнение уровня использования стационарных телефонных линий по состоянию на 2010 год, по трем категориям стран был получен следующий результат (рис. 1).

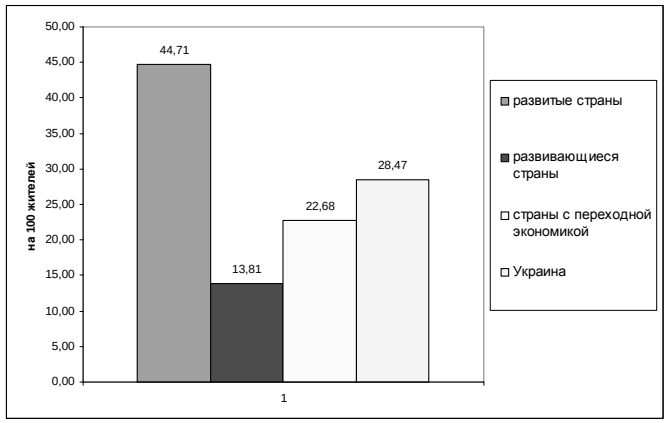


Рис. 1. Средний уровень использования стационарных телефонных линий по категориям стран в 2010 году

Принимая во внимание средний уровень использования стационарных телефонных линий, можем говорить о том, что Украина, не занимая лидирующей позиции среди стран с переходной экономикой, все же находится выше среднего его показателя. Однако он практически вдвое ниже, чем в странах с развитой экономикой.

Статистический ежегодник Украины предоставляет следующую информацию об обеспеченности населения телефонными аппаратами общего использования (табл. 2).

Таблица 2

Обеспеченность населения телефонными аппаратами общего пользования

Телефонные аппараты	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Основные домашние телефонные аппараты (ни 100 семей)	54	57	60	61	61	61
Межгородские таксофоны (на 100 тыс. населения)	123	120	102	90	68	60
Таксофоны (на 10 тыс. населения)	2	0,03	0,01	0,002	0,002	0,001

Источник: [8–11].

На сегодняшний день стационарные телефонные линии теряют популярность использования среди населения в связи с появлением и массовым распространением мобильных телефонов, однако они остаются приоритетными для многих предприятий. Они дают возможность поддерживать многоканальную связь для офисов, тарифы на услуги стационарных сетей зачастую ниже по сравнению с мобильными операторами, а так же поддерживают широкополосный доступ DSL. У многих предприятий есть необходимость использовать стационарные телефоны, чтобы клиенты и партнеры имели постоянный, а не чей-то мобильный номер. Для предприятий городов установленная телефонная линия часто является главным каналом для получения доступа к Интернету с целью коммерческого использования. В конце 2010-го было около 1,1 миллиарда стационарных телефонных линий во всем мире со средним уровнем использования приблизительно 16 пользователей на 100 жителей.

Что касается уровня использования мобильных телефонов (табл. 1), то лидером на протяжении 2005–2010 годов оставалась Черногория, с показателем использования, равным 86,67 и 185,25 соответственно, на 100 жителей страны. Таким образом, уровень использования мобильных телефонов увеличился на 95,61 % всего за 5 лет.

Для Украины данный показатель в 2005 году находился на уровне 63,96 %, что соответствует пятой позиции среди стран с переходной экономикой. За пять лет этот показатель увеличился до 118,66 %, общий уровень увеличения использования мобильных телефонов составил 54,7 %, при этом однако мы ухудшили свою позицию на три ступени, что соответствует восьмой позиции среди стран данной группы.

Проведя сравнение среднего уровня использования мобильных телефонов по состоянию на 2010 год, по трем категориям стран был получен следующий результат (рис. 2).

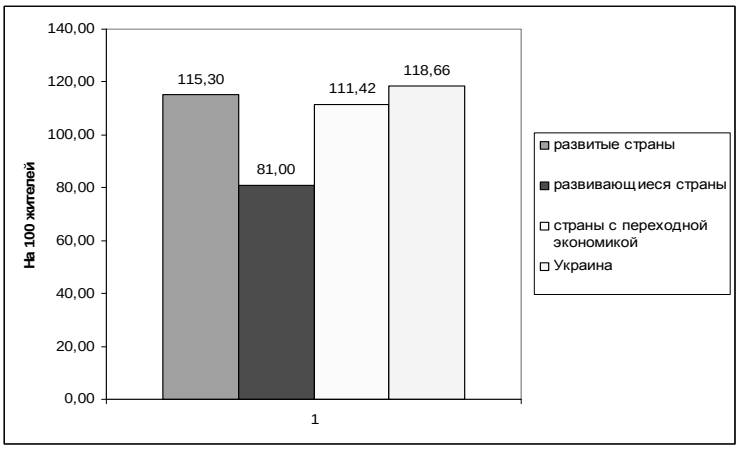


Рис. 2. Средний уровень использования мобильных телефонов по категориям стран в 2010 году

Исходя из полученных данных (рис. 2), можно сделать вывод, что Украина имеет высокий уровень использования мобильных телефонов.

В конце 2010 года использование мобильных телефонов было оценено в 79 пользователей на 100 жителей, во всем мире приблизительно 5,4 миллиарда пользователей. На развитые страны и страны с переходной экономикой приходится более одного мобильного телефона на жителя, в то время как в наименее развитых странах было в среднем всего 33 пользователя на 100 жителей.

Однако препятствием к повсеместному использованию мобильных телефонов является отсутствие доступности сервиса, в большей части это относится к сельским районам.

Мобильные телефоны также используются предприятиями не для звонков, но для передачи текстовых сообщений, мультимедийных сообщений, для доступа в Интернет, использования мобильных денег. Эти услуги позволяют поддерживать связь с поставщиками и клиентами, получать информацию о рынках.

Лидером по количеству пользователей Интернета (табл. 1) в 2005–2010 годах является Хорватия, увеличившая вдвое данный показатель – с 33,14 % до 60,32 %.

В 2005 году Украина занимала одно из последних мест в данной группе по количеству пользователей Интернета, который составлял всего 3,75 %. В 2010 году этот показатель вырос до 23 %, общий рост показателя составил 19,25 %, однако позиция в группе осталась на прежнем четырнадцатом уровне.

В конце 2010 года было приблизительно 2 миллиарда пользователей Интернет, что соответствует 30 процентам населения мира. Существует существенная разница в использовании Интернета между развитыми, развивающимися и переходными экономиками.

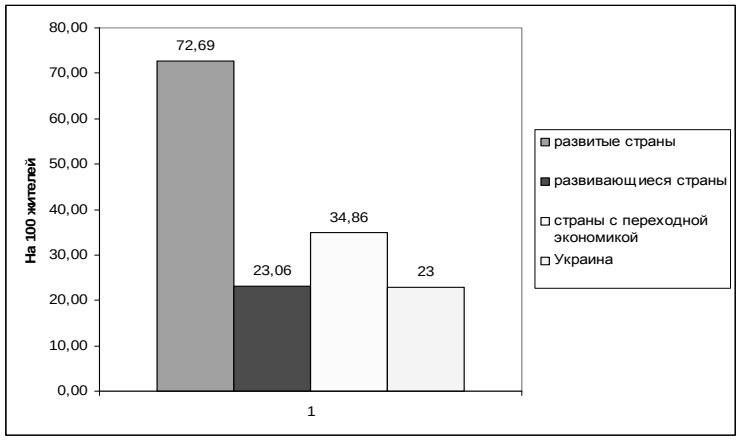


Рис. 3. Среднее количество пользователей Интернета по категориям стран в 2010 году

В развитых странах около 73 % населения являются пользователями Интернета, в то время как для развитых стран этот показатель составляет всего около 24 процентов, а для стран с переходной экономикой он находится на уровне 35 %.

По сравнению со средними значениями количества пользователей Интернета в мире Украина имеет уровень ниже среднего в пределах своей группы, около 23 процентов. По сравнению с развитыми странами показатель ниже в три раза.

Это свидетельствует о том что отечественные предприятия практически не используют инновации в своей деятельности, что снижает их конкурентные преимущества на мировых рынках.

Статистический бюллетень «Состояние и развитие связи в Украине» предоставляет следующую информацию относительно количества пользователей Интернета за 2009 и 2011 годы (табл. 3).

Таблица 3

Абоненты сети Интернет Украины (в тыс.)

	2009		2011	
Украина	всего	домашний	всего	домашний
	2797,1	2214,6	4178,0	3821,4

Источник: [11; 12].

Таким образом, общее количество пользователей Интернета в нашей стране в 2011 году увеличилось практически в полтора раза. Однако эти данные также свидетельствую о низком использовании Интернета предприятиями в деловых целях.

Ведущую позицию по количеству пользователей широкополосных сетей Интернета на протяжении 2005–2010 годов занимает Хорватия (табл. 1), увеличив значение показателя с 2,62 % до 18,25 % соответственно.

Для Украины и Республики Молдова этот показатель составил 0,28 %, что соответствует седьмому и восьмому местам в группе. В 2010-м количество пользователей стационарных линий Интернета в Украине увеличилось до 8,06 %, что соответствует восьмой позиции, в Республике Молдова – 7,53 % – девятая позиция. Проведя сравнение количества пользователей стационарного Интернета по состоянию на 2010 год по трем категориям стран был получен следующий результат (рис. 4).

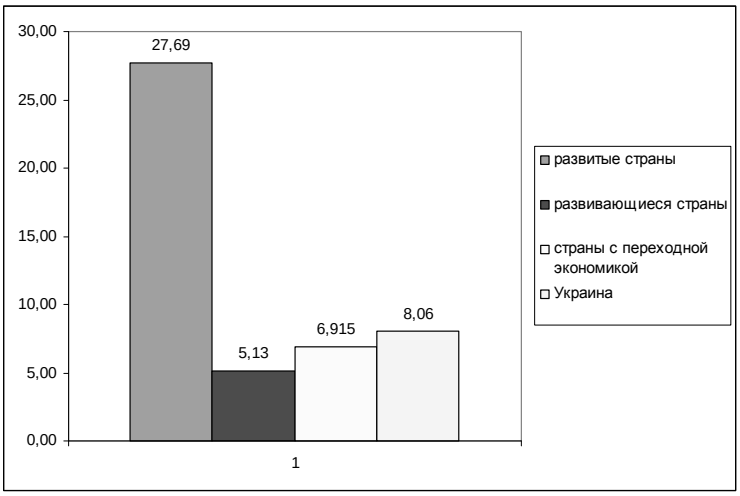


Рис. 4. Среднее количество пользователей широкополосных сетей Интернет по категориям стран в 2010 году

В конце 2010 года во всем мире насчитывалось приблизительно 527 миллионов пользователей стационарных широкополосных сетей Интернет. За один год это значение увеличилось с 7 до 7,7 пользователя на 100 жителей. Однако разрыв между развитыми, развивающимися и переходными экономиками по-прежнему остается существенным. Использование стационарных широкополосных сетей Интернет в Украине составляет всего 8,06 %, что в три раза ниже, чем в развитых странах.

Разница в использовании данных сетей состоит не только в количестве пользователей, но также и в предоставляемой скорости загрузки. На конец 2010 года в мире средняя скорость составляла 6,4 Мб/с, самая высокая скорость доступа была в Республике Корея – 37,6 Мб/с.

Для доступа в Интернет могут быть использованы различные устройства, такие как персональные компьютеры, ноутбуки, мобильные телефоны, смартфоны.

Динамика изменения продаж данных устройств представлена в табл. 4.

Таблица 4

Продажи компьютерных и мобильных устройств, 2009 и 2010 годы (количество в миллионах)

Устройство	Продажи в 2010 году	Продажи в 2009 году	Изменение
Персональные компьютеры	351	308	13,8 %
Мобильные устройства	1597	1211	31,8 %
– из них смартфонов	297	172	72,1 %
Планшеты	19,5	0	–

Источник: [5].

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что популярность ПК снижается. Так продажи компьютеров увеличились всего на 13,8 %, в то время как продажи мобильных устройств увеличились на 31,8 %. Также в 2010 году продажи планшетных компьютеров вышли на уровень 19,5 миллиона, к 2014 году продажи обещают превысить 200 миллионов единиц в год. Однако для предприятий именно персональные компьютеры и ноутбуки составляют основу технического обеспечения деятельности, что позволяет им повысить производительность деятельности. Использование компьютеров является важным индикатором готовности предприятия использовать и извлекать пользу из Интернета.

По данным ООН, почти все крупные предприятия в развитых и странах с переходной экономикой используют ПК (рис. 5) [5].

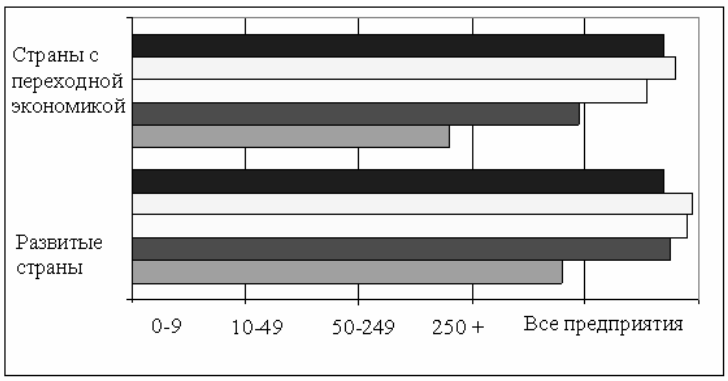


Рис. 5. Предприятия, использующие компьютеры, в зависимости от размера, 2010 год (%)

В развивающихся странах для мелких и микропредприятий зачастую не всегда существует потребность в использовании компьютеров. Так как нет значительной экономии от масштаба, которая оправдала бы автоматизацию процессов. Кроме того, многим из них не хватает опыта и навыков использования компьютера, чтобы полученная от его использования информация приносила пользу. В этом случае ожидаемая выгода может быть слишком низкой, чтобы оправдать инвестиции в аппаратное и программное обеспечение.

Сравнивая показатели использования ПК на предприятиях развитых стран и стран с переходной экономикой (рис. 5), можно сделать вывод, что разрыв между крупными предприятиями минимален, в то время как микропредприятия в переходных экономиках используют в своей деятельности компьютеры в 26 % случаев реже.

Предприятия в странах с переходной экономикой значительно отстают от развитых по среднему уровню использования Интернета, также существуют существенные различия в зависимости от размеров предприятий и отрасли экономики (рис. 6) [5].

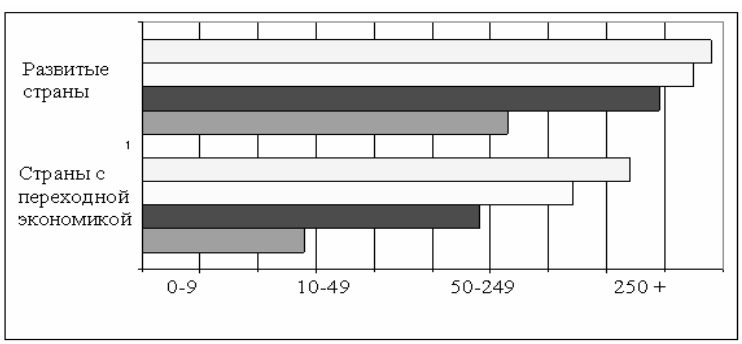


Рис. 6. Предприятия, использующие Интернет, в зависимости от размера, 2010 год (%)

Только 28 % микропредприятий в странах с переходной экономикой используют в своей деятельности Интернет, против 63 % – в развитых странах. Мелкие предприятия также отстают на 31 %. В то время как использование Интернета в деятельности предприятий предоставляет большое количество потенциальных

выгод, таких как упрощение доступа к информации, что позволяет производить более эффективную и прозрачную торговлю между клиентами и поставщиками, а также упрощение взаимодействия с правительственными организациями.

Традиционными формами использования Интернета в деятельности современных предприятий является разработка персональных сайтов, а также использование электронной почты для поддержания связи с клиентами 7 дней в неделю, 24 часа в сутки.

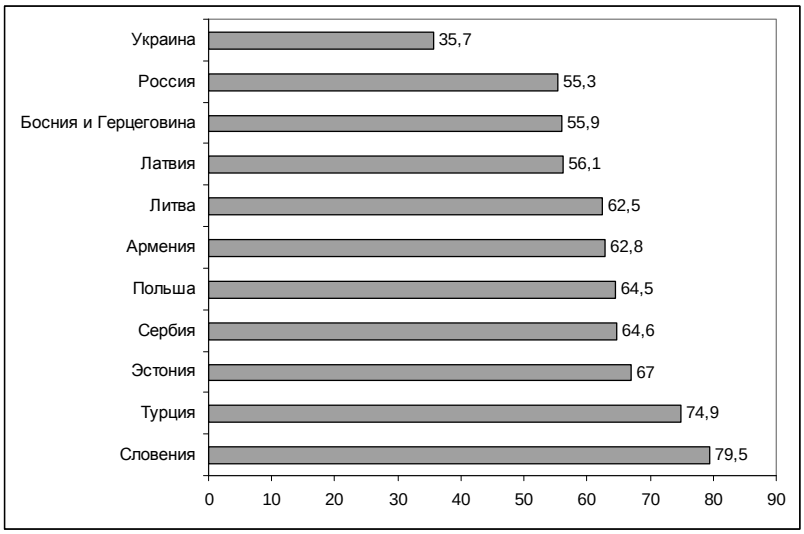


Рис. 7. Процент фирм, использующих в своей деятельности Веб-сайт, (Восточная Европа и Центральная Азия)
(Источник: [5])

Среди стран Восточной Европы и Центральной Азии Украина имеет очень низкий показатель по количеству предприятий, использующих в своей деятельности персональный сайт. По сравнению с лидером, Словенией, наш показатель в два раз ниже.

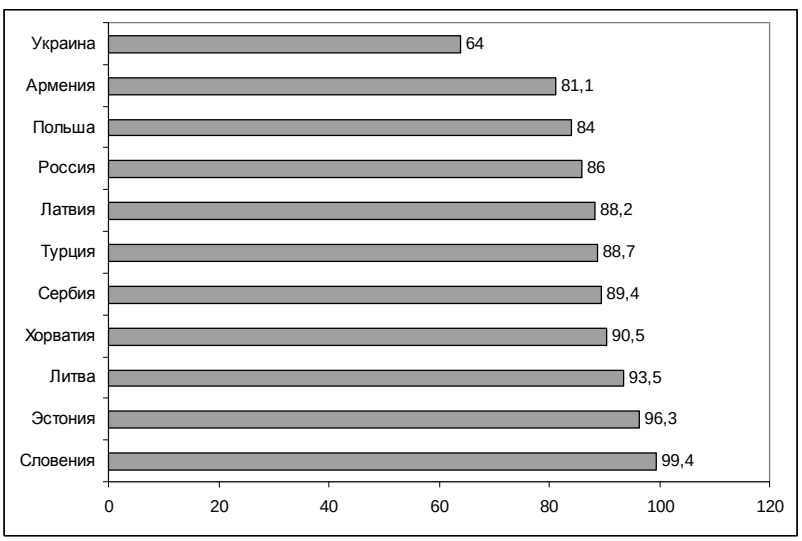


Рис. 8. Процент предприятий, использующих в своей деятельности электронную почту, (Восточная Европа и Центральная Азия)
(Источник: [5])

Хотя количество предприятий в Украине, использующих электронную почту, выше чем использующих свой собственный сайт, по сравнению с другими странами Восточной Европы и Центральной Азии, этот показатель остается достаточно низким. Если в Словении практически каждое предприятие использует электронный почтовый ящик в своей деятельности, то в Украине его используют лишь 64 % компаний.

Эффективное использование информационно-коммуникационных технологий как на мелких, так и на крупных предприятиях позволяет повысить уровень производительности. Исследование, проведенное ООН среди 56 развивающихся стран, позволяет сделать вывод, что ИКТ играют важную роль в развитии фирм и повышении их производительности, однако их использование предполагает создание соответствующей внутренней среды, позволяющей производить их внедрение и использование (табл. 5).

Таблица 5

Эффекты от использования ИКТ в работе предприятий развивающихся стран

Индикатор	Предприятия, которые не используют ИКТ	Предприятия, которые используют ИКТ	Усовершенствование
Производственный рост: – рост продаж (%); – рост занятости (%).	4,9	9,4	4,6
	0,4	3,8	3,4
	4,5	5,6	1,2
Доходность (%)	4,2	9,3	5,1
Инвестиции: – инвестиционный уровень (%); – реинвестиционный уровень (%)	–	–	8,5
	–	–	2,5
	–	–	6
Производительность: – общая производительность (добавочная стоимость на 1 рабочего, $); – полная производительность факторов производства (%).			
	5288	8712	3423
	78,2	79,2	1

Источник: [5].

Согласно данным таблицы, предприятия, использующие в своей деятельности информационно-коммуникационные технологии, имеют рост продаж на 3,4 % выше, нежели предприятия работающие по старинке. Общая доходность этих предприятий выше на 5,1 %.

Выводы. На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что в Украине использование информационно-коммуникационных технологий находится на достаточно низком уровне. По использованию стационарных телефонных линий, по данным на конец 2010 года, мы занимали шестую позицию с показателем 28,47 % на 100 жителей. Уровень использования Интернета составил всего 23 %, обеспечивая четырнадцатую позицию среди стран с переходной экономикой. Что касается широкополосных линий Интернет, для Украины он составляет всего 8,06 % пользователей на 100 жителей, что в три раза ниже, чем в развитых странах. Хочется также отметить, что основными пользователями Интернета являются не организации и предприятия, а обычные граждане. Единственным достойным показателем проникновения ИКТ является уровень использования мобильных телефонов, который находится на уровне 118,66 %, что выше среднего значения среди развитых стран.

Количество предприятий, использующих различные виды информационно-коммуникационных технологий, существенно зависит от их размеров. Среди крупных отечественных предприятий около 95 % используют в своей деятельности персональные компьютеры и Интернет. Однако, для мелких микропредприятий эти показатели падают до 50–60 %. Вне зависимости от размеров отечественных предприятий, только 35,7 % из них используют в своей деятельности Веб-сайт и 64 % – электронную почту. В то время как предприятия развивающихся стран, использующие в свей деятельности различные ИКТ, имеют общий уровень доходности на 5,1 % выше, в отличие от тех, которые их не используют.

Таким образом, для повышения эффективности своей деятельности отечественным предприятиям необходимо внедрять в производственную и управленческую деятельность новые информационно-коммуникационные технологии. Они способны произвести преобразования внутри организации за счет реорганизации бизнес-процессов и должностных обязанностей, создания внешних отношений нового типа, эффективного обучения и работы членов коллектива.

Перспективное направление исследования состоит в разработке методов оценки эффективности использования коммуникационной системы предприятий.

Библиографические ссылки

1. **Патрицки С.** Информационно коммуникационные технологии как инструмент трансформационных отношений в глобальном мире / С. Патрицки, А. Пляскина // Экономические инновации. – 2011. – № 43. – С. 253–260.
2. **Івченко Є. І.** Інформаційно-комунікаційні технології як ключовий фактор управління інноваційним розвитком підприємств / Є. І. Івченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – Х. : ХАІ, 2008. – № 4 (4) – С. 80–91.
3. **Захаров І. В.** Теоретико-методичні підходи до оцінки ефектів від впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на промисловому підприємстві / І. В. Захаров, С. В. Антонюк // Механізм регулювання економіки. – Суми, 2009. – № 3. – Т. 1 – С. 222–227.
4. Ukraine Country Profile 2008 / The International Bank for Reconstruction and development. – The World Bank, 2008.
5. Information economy report 2011 ICTs as an Enabler for Private Sector Development / United nations conference on trade and development UNCTAD. – New York and Geneva, 2011. – 164 p.
6. Information economy report 2010 ICTs, Enterprises and Poverty Alleviation / United nations conference on trade and development UNCTAD. – New York and Geneva, 2010. – 171 p.
7. Information economy report 2009 Trends and Outlook in Turbulent Times / United nations conference on trade and development UNCTAD. – New York and Geneva, 2009. – 153 p.
8. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленко. – К. : Консультант, 2011. – 560 с.
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленко. – К. : Консультант, 2010. – 567 с.
10. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г.Осауленко. – К. : Консультант, 2009. – 567 с.
11. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 36 с.
12. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2009 рік / Державна служба статистики України. – К., 2010. – 31 с.

Надійшла до редколегії 22.11.13

УДК 339.924

Н. М. Далевська
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», Україна

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВІДТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В МЕЖАХ СВІТОВОГО ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

У статті досліджено новітні тенденції відтворення соціального капіталу в межах світового політико-економічного простору, виходячи з позицій теорії комунікативної легітимації, розглянуто специфіку комунікативно-інформаційних властивостей світового соціального капіталу та розроблено критерії суспільної легітимності міжнародних владних структур.
Ключові слова: тенденції, відтворення, соціальний капітал, людський потенціал, світовий політико-економічний простір.

В статье рассмотрены новые тенденции воспроизводства социального капитала в пределах мирового политико-экономического пространства, исходя из позиций теории коммуникативной легитимации, рассмотрена специфика коммуникативно-информационных свойств мирового социального капитала и разработаны критерии общественной легитимности международных властных структур.
Ключевые слова: тенденции, воспроизводство, социальный капитал, человеческий потенциал, мировое политико-экономическое пространство.

The article considers the new tendencies in reproduction of social capital within the global political and economic space. Proceeding from positions of theory of communicative legitimation, the article expends on the specifics of communicative and informative properties of global social capital and develops the criteria for public legitimacy of international government authorities.
Keywords: tendencies, reproduction, social capital, human potential, **global** political **and** economic space.

Соціальний капітал є однією з базових категорій міжнародних досліджень щодо тенденцій світового економічного розвитку. З одного боку, соціальний капітал – це складна система міжособистісних, внутрішньогрупових і міжгрупових взаємодій, що зумовлює необхідність налагодження економічної, соціальної, політичної, інституціональної комунікації акторів міжнародних відносин. З іншого боку, соціальний капітал ґрунтується на об'єктивній його нерівності, неоднорідності, як яскравий вияв нерівності в доступі до ресурсів, умов їх накопичення й використання. За таких умов структурування соціального капіталу відбувається в межах світового політико-економічного простору. У цьому розумінні соціальний капітал є сутнісною характеристикою розвитку людського потенціалу.

Значний вклад у розробку тенденцій відтворення соціального капіталу внесли С. Амін [1], Дж. Аррігі [2], Т. Артемова [3], У. Бек [4], П. Бурдьє [5], Б. Буркинський [6], І. Валлерстайн [7], В. Горячук [6], В. Дементьєв [8], О. Демків [9], Дж. Коулман [10], Є. Мішенін [11], Р. Патнем [12], Н. Олійник [11], Е. Тоффлер [13], Ф. Утар [1], Ф. Фукуяма [14] та ін.

Соціальний капітал вивчається як у теоретичному, так і практичному аспектах. У сучасних умовах актуалізується дослідження соціального капіталу як сукупного творчого потенціалу суспільства, що визначає здатності людей продукувати і засвоювати знання, форми і методи організації праці та нові технології. Більшість дослідників визнає, що знання про соціальний капітал дають змогу визначити фактори боротьби за владу, пояснити функціонування суперечностей між акторами міжнародних відносин, які є наслідком порушення стабільності і умовою виникнення конфліктів, залучити заходи до запобігання глобальних

© Далевська Н. М., 2013

конфліктів, удосконалити розуміння параметрів легітимності світопорядку тощо. Проте об'єктивна складність соціального капіталу, тобто складність як цілісної структури, багато в чому визначає труднощі для його розуміння. Соціальний капітал виявляється у багатьох формах, як ресурс, так й інституційне середовище. Одночасно, у просторовому вимірі він характеризується як сукупність знань, ідей, дій, результатів з розкриття механізмів поглиблення міжнародного поділу праці. Отже, просторовий вимір соціального капіталу передбачає багатомірний різновид соціально-територіальної спільності людей, що відрізняються сукупністю природних та історичних умов соціально-економічної багатоманітності. Загальною ознакою таких суб'єктів є наявність певних інтересів у вигляді мети діяльності і соціальних норм, цінностей та інституцій, що її регламентують.

Відтак, основою відтворення соціального капіталу є формування стабілізаційних механізмів, які упорядковують різноманітність елементів, зв'язків і відносин між суб'єктами світового господарства, включаючи створення системи соціальної інформації. Значущість цієї інформації й визначається тим, наскільки ефективно функціонує і розвивається світова система господарства. При цьому головна увага приділяється інституційному середовищу, а також впливу формальних і неформальних інститутів на нагромадження соціального капіталу.

Метою статті є дослідження новітніх тенденцій відтворення соціального капіталу в межах світового політико-економічного простору, виходячи з позицій теорії комунікативної легітимації, розгляд специфіки комунікативно-інформаційних властивостей світового соціального капіталу та розробка критеріїв суспільної легітимності міжнародних владних структур.

Складність і багатогранність функціонування сучасного світового господарства як динамічної соціальної системи обумовлюють звертання в глибинну сутність соціального капіталу, спираючись на принципи комунікативної легітимації. Мається на увазі те, що категорія «соціальний капітал» виражає характер і зміст відносин між людьми і соціальними групами як постійними носіями якісно різних видів соціальної діяльності, що розрізняються за соціальними статусами і соціальними функціями. Незалежно від того, в якій сфері життєдіяльності суспільства відбувається взаємодія суб'єктів світового господарства, вона завжди є соціальною за своїм характером, оскільки виражає зв'язки між індивідами і групами людей, тобто зв'язки, що опосередковуються цілями, які кожна із взаємодіючих сторін прагне адаптувати до власних потреб.

По суті ж, комунікативна легітимація – це свідомий і керований процес, який визначається рівнем співвідношення потреб, інтересів і цілей інституційних акторів. Це характеризує комунікативну легітимацію як багаторівневу систему з широким спектром владних відносин між суб'єктами соціального управління в межах світового політико-економічного простору. На переконання У. Бека, влада виникає із суми схвалення дій і рішень [4, с. 97]. Отже, розстановка владних структур формується позицією, мотивами, цілями, інтересами, уподобаннями, ідеологією, системою цінностей, а також програмами діяльності і формами організаційної поведінки інституційних акторів у межах світового політико-економічного простору. При цьому варто мати на увазі, що у складних системах соціального управління з розгалуженою ієрархічною структурою світового соціального капіталу комунікативна легітимація міжнародних владних структур має різноманітні організаційні взаємодії: вертикальну (або субординаційну) взаємодію, що виникає між об'єктом і суб'єктом управління різних ієрархічних

рівнів системи управління; горизонтальну (або координаційну) взаємодію, що здійснюється на кожному ієрархічному рівні організаційного утворення між об'єктами управління, тобто між структурними одиницями організації; діагональну (або консультаційну) взаємодію, що реалізується у формі консультацій між інституційними акторами в межах світового політико-економічного простору.

Показово, що реалізація цілей суспільної легітимності міжнародних владних структур можлива за наявності відповідного забезпечення, яке розподіляється на такі види: базове забезпечення (його основу складає інформаційне забезпечення), що характеризує стан елементів організації світової системи соціального управління; нормативно-правове забезпечення (визначає правила поведінки інституційних акторів у межах світового політико-економічного простору) та ресурсне забезпечення (у структурному вимірі містить такі різновиди, як організаційне, економічне, соціальне, технічне й технологічне забезпечення) [15, с. 26]. Тим самим виходить, що світовий соціальний капітал є міжсистемною характеристикою людини, в якій цілісність розуміється як взаємозв'язок загального, особливого й одиничного в людині. З цієї причини відтворення світового соціального капіталу ґрунтується на принципах процесуальності, системності і комплексності, конфліктності та креативності діяльності інституційних акторів у межах світового політико-економічного простору.

Як наслідок, умови відтворення світового соціального капіталу на початку XXI століття характеризуються, з одного боку, розвитком інформаційної сфери, впровадженням механізмів легітимації міжнародної влади, а з другого, – значним впливом світових міграційних процесів, мозаїчністю соціальної структури та суспільних норм у світовому політико-економічному просторі. За Е. Тоффлером, інформаційні технології перетворюють так звані суспільства другої хвилі (індустріальні) на суспільства третьої хвилі (інформаційні), де головним чинником суспільного розвитку є виробництво і використання наукової, технічної та технологічної інформації. «Четвертинний» (інформаційний) сектор економіки посідає домінуюче місце в цьому новому суспільстві [13]. Водночас розвиток сучасних інформаційних технологій сприяє появі нових тенденцій у комунікаціях між людьми. «Чим глибше людина входить усередину себе, – відзначає С. Франк, – тим більше вона розширюється й оволодіває природним і необхідним зв'язком з усіма іншими людьми, з усім світовим життям в цілому» [16, с. 34]. Адже, під час аналізу новітніх тенденцій відтворення соціального капіталу методологічно важливо враховувати його здатність впливати на будь-які сторони світового суспільного розвитку як у позитивному (порядок, стабільність, розв'язання конфліктів, ефективність влади, безпека), так і в негативному плані (криза структур влади та її легітимності, нестабільність і функціональний розлад механізмів управління суспільством, перетворення функціональних суперечностей у структурні соціальні збурення). «Подобається нам це чи ні, але довготривалі і короткочасні флуктуації в соціальних і гуманітарних науках, рівно як і залежність їх корінних перебудов від підйому і занепаду основних типів культурної ментальності, навряд чи зможуть бути піддані сумніву», – підкреслює П. Сорокін [17, с. 471].

Проте, відтворення світового соціального капіталу на циклічній основі сприяє ускладненню та розмаїттю системних рис особистості і суспільства, впливаючи на системні нерівності соціальних можливостей розвитку людського потенціалу в межах світового політико-економічного простору (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка індексу розвитку людського потенціалу в межах світового політико-економічного простору

Країна	Індекс розвитку людського потенціалу (HDI), 2013	Країна	Індекс розвитку людського потенціал (HDI), 2013	Країна	Індекс розвитку людського потенціалу (HDI), 2013
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Норвегія	0,955	Польща	0,821	Перу	0,741
Австралія	0,938	Чилі	0,819	Македонія	0,740
США	0,937	Литва	0,818	**Україна**	**0,740**
Нідерланди	0,921	ОАЕ	0,818	Маврикій	0,737
Німеччина	0,920	Португалія	0,816	Боснія і Герцеговина	0,735
Нова Зеландія	0,919	Латвія	0,814	Азербайджан	0,734
Ірландія	0,916	Аргентина	0,811	Сент-Вінсент і Гренадини	0,733
Швеція	0,916	Сейшельські о-ви	0,806	Оман	0,731
Швейцарія	0,913	Хорватія	0,805	Бразилія	0,730
Японія	0,912	Бахрейн	0,796	Ямайка	0,730
Канада	0,911	Багами	0,794	Вірменія	0,729
Республіка Корея	0,909	Білорусь	0,793	Сент-Люсія	0,725
Гонконг	0,906	Уругвай	0,792	Еквадор	0,724
Ісландія	0,906	Чорногорія	0,791	Турція	0,722
Данія	0,901	Палау	0,791	Колумбія	0,719
Ізраїль	0,900	Кувейт	0,790	Шрі-Ланка	0,715
Бельгія	0,897	Росія	0,788	Алжир	0,713
Австрія	0,895	Румунія	0,786	Туніс	0,712
Сінгапур	0,895	Болгарія	0,782	Тонга	0,710
Франція	0,893	Саудівська Аравія	0,782	Беліз	0,702
Фінляндія	0,892	Куба	0,780	Домініканська республіка	0,702
Словенія	0,892	Панама	0,780	Фіджі	0,702
Іспанія	0,885	Мексика	0,775	Самоа	0,702
Ліхтенштейн	0,883	Коста-Ріка	0,773	Йорданія	0,700
Італія	0,881	Гренада	0,770	КНР	0,699
Люксембург	0,875	Лівія	0,769	Туркменістан	0,698
Велика Британія	0,875	Малайзія	0,769	Таїланд	0,690
Чехія	0,873	Сербія	0,769	Мальдіви	0,688
Греція	0,860	Антигуа і Барбуда	0,760	Суринам	0,684
Бруней	0,855	Тринідад і Тобаго	0,760	Габон	0,683
Кіпр	0,848	Казахстан	0,754	Сальвадор	0,680
Мальта	0,847	Албанія	0,749	Болівія	0,675
Андорра	0,846	Венесуела	0,748	Монголія	0,675
Естонія	0,846	Домініка	0,745	Палестина	0,670
Словаччина	0,840	Грузія	0,745	Парагвай	0,669
Катар	0,834	Ліван	0,745	Єгипет	0,662
Угорщина	0,831	Сент-Кітс и Невіс	0,745	Молдова	0,660
Барбадос	0,825	Іран	0,742	Філіппіни	0,654

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
Узбекистан	0,654	Камбоджа	0,543	Бенін	0,436
Сирія	0,648	Лаос	0,543	Руанда	0,434
Мікронезія	0,645	Бутан	0,538	Кот-д'Івуар	0,432
Гаяна	0,636	Свазіленд	0,536	Комори	0,429
Ботсвана	0,634	Республіка Конго	0,534	Малаві	0,418
Гондурас	0,632	Соломонові о-ви	0,530	Судан	0,414
Індонезія	0,629	Сан-Томе і Принсіпі	0,525	Зімбабве	0,397
Кірибаті	0,629	Кенія	0,519	Ефіопія	0,396
ПАР	0,629	Бангладеш	0,515	Ліберія	0,388
Вануату	0,626	Пакистан	0,515	Афганістан	0,374
Киргизтан	0,622	Ангола	0,508	Гвінея-Бісау	0,364
Таджикистан	0,622	М'янма	0,498	Сьєрра-Леоне	0,359
В'єтнам	0,617	Камерун	0,495	Бурунді	0,355
Намібія	0,608	Мадагаскар	0,483	Гвінея	0,355
Нікарагуа	0,599	Танзанія	0,476	ЦАР	0,352
Марокко	0,591	Нігерія	0,471	Ерітрея	0,351
Ірак	0,590	Сенегал	0,470	Малі	0,344
Кабо-Верде	0,586	Мавританія	0,467	Буркіно-Фасо	0,343
Гватемала	0,581	Папуа-Нова Гвінея	0,466	Чад	0,340
Східний Тимор	0,576	Непал	0,463	Мозамбік	0,327
Гана	0,558	Лесото	0,461	ДР Конго	0,304
Екваторіальна Гвінея	0,554	Того	0,459	Нігер	0,304
Індія	0,554	Ємен	0,458		

Джерело: [18].

Адже чим більші кошти країна інвестує в науку, освіту, культуру, прискорює темпи руху соціальної інформації, тим вище індекс розвитку людського потенціалу (HDI). Зокрема, HDI з 1970 року різко виріс – на 41 % у цілому й на 61 % у країнах з низьким HDI, що відображає просування в області охорони здоров' я, освіти й доходів. Якщо такі темпи прогресу збережуться, то до 2050 р. більш трьох чвертей населення світу буде проживати в країнах, що мають HDI на рівні, відповідному до показників сьогоднішніх країн з дуже високим рівнем HDI. Понад те, технологічні нововведення й замінники відсутніх ресурсів дозволили протягом двох останніх сторіч продовжувати підвищувати рівень життя. Ціни на продовольство, скоректовані з урахуванням інфляції, сьогодні нижче, чим були 200 і навіть 50 років тому, а розвідані запаси багатьох корисних копалин нині значно більше, чим в 1950 р. І нарешті, з поліпшенням методів ведення сільського господарства світове виробництво продовольства випередило ріст населення. Однак приблизно 1 млрд людей у світі недоїдають і зустрічаються із проблемою продовольчої небезпеки. Саме тому суспільство повинне прагнути додати стабільність споживанню товарів і послуг, одержуваних у перебігу часу із природного капіталу, тому що нагромадження фізичного або інших видів капіталу не може компенсувати потепління планети, зменшення озонової верстви й великих втрат у біологічній різноманітності [19, с. 13, 15].

Отже, відтворення світового соціального капіталу залежить від інтенсивності циркуляції інформації між структурними підсистемами світового політико-економічного простору та наявності зворотного зв'язку з людським капіталом (рис. 1).

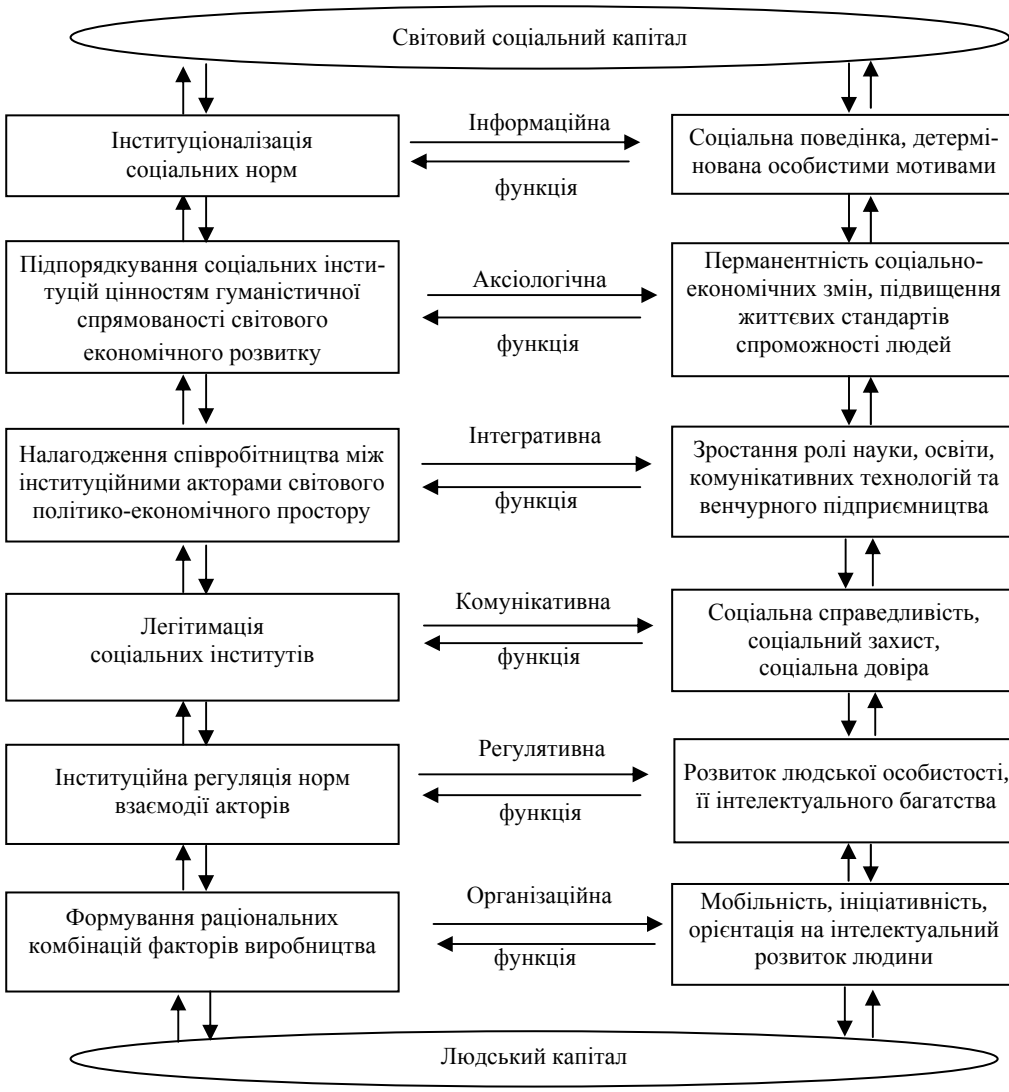


Рис. 1. Відтворення світового соціального капіталу: структурно-функціональний аналіз

Виходячи з цього, варто відзначити такі новітні тенденції відтворення соціального капіталу в межах світового політико-економічного простору, як:

– утворення світової інформаційної мережі, забезпечення доступу інституційних акторів до міжнародних освітньо-культурних програм;

– зростання економічного впливу соціальних мереж на формування легітимного міжнародного економічного порядку, впровадження комунікативних технологій міжнародної влади;

– здатність до самоорганізації, саморегуляції, що виявляється у генеруванні якісно нових можливостей розвитку людини і суспільства;

– інституціоналізація нормативної структури світового соціального капіталу (соціальні норми, цінності та інституції);

– пріоритетною цінністю стає інтелектуальний розвиток людини, поширення технологічних новацій, що базуються на економічній доцільності соціальної справедливості, соціальної солідарності, соціальної довіри;

– розвиток громадянської комунікативності та ініціативи, розширення функцій громадянських структур та їх співпраця з інститутами міжнародної влади;

– зміна цінностей та трансформація соціальних інституцій, які виконують інтегративні функції в суспільстві, спираючись на трансцендентальне обґрунтування легітимаційної стратегії світового економічного розвитку.

Проте, дії різних інституційних акторів, насамперед державних інститутів, можуть прямо чи опосередковано впливати на силу зв'язку між соціальним і людським капіталом у межах світового політико-економічного простору. За цих умов особливої актуальності набуває розробка критеріїв суспільної легітимності міжнародних владних структур регулювання світових соціальних процесів. Вирішення цієї проблеми передбачає реалізацію таких заходів: 1) впровадження стандартів соціальних послуг, що мають встановлювати рамкові вимоги до якості та умов надання послуг; 2) розробка вимог щодо здійснення моніторингу, контролю та оцінки діяльності надавачів соціальних послуг; 3) розподіл повноважень між міжнародною, державною та місцевою владою щодо відповідальності за організацію соціальних послуг; 4) забезпечення на законодавчому рівні прозорості та підзвітності системи соціальних послуг: процеси планування, організації надання соціальних послуг, моніторингу їхньої якості мають відбуватися за участю всіх відповідальних структур із залученням громадського контролю.

Висновки. Умови відтворення світового соціального капіталу на початку XXI століття характеризуються, з одного боку, розвитком інформаційної сфери впровадження механізмів легітимації міжнародної влади, а з другого, – значним впливом світових міграційних процесів, мозаїчністю соціальної структури та соціальних норм у світовому політико-економічному просторі.

У цьому розумінні соціальний капітал є сутнісною характеристикою розвитку людського потенціалу. Світовий соціальний капітал є міжсистемною характеристикою людини, в якій цілісність розуміється як взаємозв'язок загального, особливого й одиничного в людині. З цієї причини відтворення світового соціального капіталу ґрунтується на принципах процесуальності, системності і комплексності, конфліктності та креативності діяльності інституційних акторів у межах світового політико-економічного простору.

Відтворення соціального капіталу в межах світового політико-економічного простору залежить від інтенсивності циркуляції інформації між структурними підсистемами світового політико-економічного простору та наявності зворотного зв'язку з людським капіталом. Водночас, складність природи світового соціального капіталу спричиняє надзвичайну диференціацію людського капіталу, що, у свою чергу, призводить до подальшого інтелектуального зростання суспільства.

Перспективними напрямками подальших досліджень є вивчення інституційних форм світового соціального капіталу з урахуванням тенденцій світового інтеграційного розвитку.

Бібліографічні посилання

1. Глобализация сопротивления: Борьба в мире / отв. ред. С. Амин и Ф. Утар: пер. с англ.; под ред. и с предисл. А. В. Бузгалина. – 2-е изд. – М. : Книжный дом и «ЛИБРОКОМ», 2009. – 309 с.
2. **Arrighi G.** Adam Smith in Beijing : Lineages of the twenty-first century / G. Arrighi. – London : Verso, 2007. – 418 p.

3. **Артемова Т.** Экономика доверия как прообраз институциональной архитектоники / Т. Артемова // Экономическая теория. – 2010. – № 3. – С. 60–67.
4. **Бек У.** Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирнополитическая экономия / У. Бек; пер. с нем.: А. Б. Григорьева, В. Д. Седельника; послесловие В. Г. Федотовой, Н. Н. Федотовой. – М. : Прогресс-Традиция; Изд-й дом Территория будущего, 2007. – 464 с.
5. **Бурдье П.** Формы капитала / П. Бурдье // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – С. 60–75.
6. **Буркинський Б.** Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка / Б. Буркинський, В. Горячук // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 67–81.
7. **Валлерстайн И.** Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / И. Валлерстайн. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2008. – 176 с.
8. **Дементьев В. В.** Экономика как система власти : монография / В. Дементьев / Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный технический университет. – 2-е. изд. – Донецк : Друк-Инфо, 2006. – 404 с.
9. **Демкив О.** Социальный капитал: теоретические основания исследования и операционные параметры / О. Демкив // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 4. – С. 99–111.
10. **Коулман Дж.** Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.
11. **Мишенин Е.** Социальный капитал: теоретические подходы к формированию сущности и содержания / Е. Мишенин, Н. Олейник // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 84–91.
12. **Патнам Р.** Творення демократії: традиції громадської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті; пер. з англ. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 302 с.
13. **Тоффлер Э.** Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2004. – 781 с.
14. **Фукуяма Ф.** Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ, 2008. – 736 с.
15. **Туленков М.** Організаційна взаємодія в системах соціального управління (соціологічний аналіз) : монографія / М. Туленков. – К. : ФПКДСЗУ, 2005. – 222 с.
16. **Франк С.** Духовные основы общества / С. Франк. – М. : ИНФРАБ 2001. – 822 с.
17. **Сорокин П.** Социальная и культурная динамика / П. Сорокин. – СПб. : РХГИ, 2000. – 1056 с.
18. Human Development Report 2013. United Nations Development Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hdr.undp.org/en/media/HDR2013_ EN_Statistics.pdf
19. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / пер с англ.; ПРООН. – М. : Весь мир, 2011. – 188 с.

Надійшла до редколегії 14.11.2013

УДК 330.131.7:334(477)

І. О. Доценко
Хмельницький національний університет,Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті здійснено критичний аналіз основних підходів до визначення рівня економічної безпеки суб'єктів фінансового ринку. Виокремлено їхні позитивні та негативні моменти. Наведено переваги окремих методик оцінки рівня економічної безпеки.
Ключові слова: економічна безпека, економічна безпека підприємства, складники економічної безпеки, методи оцінювання економічної безпеки.

В статье осуществлен критический анализ основных подходов к определению уровня экономической безопасности субъектов финансового рынка. Выделены их позитивные и негативные моменты. Выделены преимущества отдельных методик оценки уровня экономической безопасности.
Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность предприятия, составляющие экономической безопасности, методы оценивания экономической безопасности.

The article provides a critical analysis of the major approaches to the definition of the level of economic security in respect of the financial market entities. Their positive aspects and shortcomings are being pointed out. Advantages of separate methods of assessing the economic security level are emphasized.
Keywords: economic security, economic security of enterprise, constituents of economic security, methods of evaluation of economic security.

У сучасних умовах господарювання підприємства є одним із надзвичайно важливих суб'єктів фінансового ринку, тому що частина доходу, що не використовується ними упродовж поточного періоду, перетворюється на заощадження і за наявності відповідного фінансового механізму може бути потужним джерелом економічного зростання країни. Промислові та сільськогосподарські підприємства, кооперативи, орендні підприємства, фермерські господарства, малі підприємства, корпорації, асоціації, консорціуми, спільні (змішані) підприємства, установи, організації або є інвесторами, або емітують і розміщують на ринку власні фінансові активи.

Успішне функціонування діяльності підприємств значною мірою залежить від ефективного управління ризиками, а саме: від своєчасного виявлення та попередження їхнього впливу, а отже, від забезпечення високого рівня економічної безпеки. Завдяки оцінці рівня економічної безпеки підприємства можна проаналізувати ефективність діяльності організації, виявити її проблемні ділянки та попередити можливі загрози, що можуть виникнути у майбутньому.

Про потребу вивчення підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємства наголошується у працях таких вчених, як О. В. Ареф'єва, О. І. Барановського, З. С. Варналія, О. М. Джужі, А. І. Сухорукової. Однак, більшість вітчизняних та зарубіжних розробок методик оцінки рівня економічної безпеки присвячено проблемам регіону та держави, а питанням безпеки підприємства приділяється значно менше уваги. Серед проблем методичного забезпечення економічної безпеки підприємства можна назвати відсутність загальноприйнятої методики комплексної оцінки економічної безпеки з урахуванням усіх критеріїв, відсутність методик оцінки рівня певних складників, відсутність однозначності у визначенні складу індикаторів економічної безпеки, їхньої градації та інтерпретації, а також незавершеність наукових розробок щодо визначення впливу чинників ризиків на рівень економічної безпеки підприємства.

© Доценко І. О., 2013

Концепція економічної безпеки суб'єктів фінансового ринку загалом та підприємства зокрема, виникла на основі економічної безпеки держави. Логічно, що основою для розробки методологічних засад оцінки економічної безпеки суб'єктів фінансового ринку також стали методики оцінки економічної безпеки держави і регіону. В першу чергу, це стосується ідеї оцінки економічної безпеки за окремими її складниками, а також ідеї використання індикаторів безпеки за виділеними складниками [1–3].

Однак за останні декілька років з'явилось чимало авторських методик оцінки економічної безпеки суб'єктів фінансового ринку і окремих її складників. Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко [4] серед підходів до оцінки економічної безпеки виділяють ресурсно-функціональний, індикаторний та інтегральний. П. Я. Кравчук зауважив, що на сьогодні під час оцінки економічної безпеки застосовуються такі підходи, як індикаторний, економіко-математичний, ресурсно-функціональний і прибутково-інвестиційний [4, с. 107].

Л. О. Корчевська [5, с. 351] виділяє найбільш оптимальні, на її думку, методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки, а саме: інтегральна оцінка рівня економічної безпеки на основі середньозважених її складників, тривимірна оцінка рівня економічної безпеки, методика оцінки рівня економічної безпеки з використанням методів управління за відхиленнями від порогових значень, методика оцінки рівня економічної безпеки за Б. М. Корецьким.

С. М. Ілляшенко [6] пропонує оцінювати рівень економічної безпеки підприємства за її складниками, такими як фінансовий; ринковий; інтерфейсний; інтелектуальний; кадровий; технологічний; правовий; екологічний; інформаційний; силовий.

Рівень економічної безпеки для підприємства загалом пропонується оцінювати за етапами. На першому етапі знаходять рівні складників економічної безпеки підприємства по відносних оцінках за формулою:

$$O_i = \frac{1}{N_i} \cdot n_i, \qquad (1)$$

де N_i – кількість рівнів і-го складника економічної безпеки;

n_i – номер розрахованого рівня безпеки і-го складника, від найнесприятливішого включно;

O_i – складники економічної безпеки підприємства.

Розглянута методика найбільш обґрунтована та надає найбільшу кількість рекомендацій з визначення критеріїв економічної безпеки та їхньої інтерпретації. Водночас подібна оцінка є однією з найбільш трудомістких та вимагає значної інформації про діяльність підприємства.

Чимало авторів [7] методику, запропоновану С. М. Ілляшенком, а також Є. А. Олейніковим, Є. В. Ареф'євою, П. Я. Поповичем, відносять до ресурсно-функціонального підходу. При цьому оцінювання рівня економічної безпеки підприємства ототожнюється з аналізом стану його фінансово-господарської діяльності, а економічна безпека розглядається досить детально і ототожнюється із самою діяльністю підприємства.

Є. А. Олейніков [8] пропонує рівень економічної безпеки оцінювати на підставі сукупного критерію із зважуванням і сумуванням окремих функціональних критеріїв, які розраховуються шляхом порівняння (зіставлення) величини загрози економічній безпеці та ефективності заходів щодо її запобігання. Але запропонований ними критерій не має конкретного кількісного вираження, що є безперечним

недоліком, а просто прямує до максимуму. До того ж розрахунок сукупного критерію спирається на визначення завданих або відвернутих збитків, що на практиці є досить складним і може бути виконане лише на підставі експертних оцінок [9, с. 356].

Українські дослідники – С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова [10] пропонують проводити оцінку рівня економічної безпеки за допомогою методики, яка зводиться до оцінки трьох складників економічної безпеки: поточного, стратегічного, тактичного.

Рівень поточної економічної безпеки розраховується за формулою:

$$П = \frac{\sum_{j=1}^{m} З_j \cdot (\frac{K_j}{N_j})^l}{\sum_{j=1}^{m} З_j}, \quad (2)$$

де $П$ – рівень поточної економічної безпеки;

$З_j$ – коефіцієнт значущості j-го показника, що визначається експертним методом;

K_j – фактичне значення j-го показника;

N_j – нормативне значення j-го показника;

m – кількість показників для оцінки складників;

l – ступінь, котрий приймає значення 1, якщо зростання значення показника свідчить про підвищення рівня економічної безпеки, та -1, якщо навпаки.

Рівень тактичної або стратегічної безпеки суб'єктів фінансового ринку розраховується [10]:

$$T_к(C) = \frac{\sum_{i=1}^{n} G_i \cdot O_i}{\sum_{i=1}^{n} G_i}, \quad (3)$$

де G_i – коефіцієнт значущості і-го складника тактичної (стратегічної) безпеки;

O_i – оцінка і-го складника тактичної (стратегічної) безпеки;

n – кількість складників.

Загальний рівень економічної безпеки за тривимірною оцінкою рівня економічної безпеки розраховується за формулою:

$$ЕБ = \frac{(1) \cdot П + (П) \cdot T_к + (П \cdot T_к) \cdot C}{(1) + (П) + (П \cdot T_к)}, \quad (4)$$

де $(1), (П), (П \cdot T_к)$ – коефіцієнти значущості поточної, тактичної і стратегічної безпеки відповідно;

C – рівень стратегічної безпеки.

Чим ближче отриманий результат буде до значення абсолютної безпеки – «1», тим ефективніше функціонуватиме організація.

На відміну від методики, запропонованої С. М. Ілляшенком, авторами детальніше розглядається кожний з індикаторів, що дає більш розгорнуту картину про стан економічної безпеки. Однак обидві методики потребують урахування належності того чи іншого суб'єкта господарювання до певного виду діяльності.

Можна стверджувати, що запропонована С. Б. Довбнею, Н. Ю. Гічовою [10] тривимірна діагностика рівня економічної безпеки належить до програмно-цільового підходу, який базується на інтегруванні показників, які визначають

рівень економічної безпеки. Значну увагу при цьому приділяють відбору показників та визначенню методів їхнього інтегрування. Ф. І. Євдокимов, Н. В. Федорова пропонують використовувати сукупний показник економічної безпеки як суму добутків значення функціональних критеріїв економічної безпеки (фінансового, технологічного та інших складників) на ступінь їхньої значущості. У працях Д. В. Ковальова та І. Л. Плєтнікової пропонується рівень економічної безпеки визначати як функцію багатьох змінних – показників діяльності організації, тобто як суму добутків значень локальних функцій залежності рівня економічної безпеки на рівень значущості і-го показника, що визначається пропорційно до середніх відсотків відповідної функції за зміни аргументу на 1 %.

Б. М. Корецький [11], який пропонує використовувати методику, що ґрунтується на переліку індикаторів, у межах яких пропонується вибрати за допомогою двох економіко-математичних методів (експертного методу або кореляційного аналізу) п'ять-шість найважливіших показників, та розраховувати інтегральний показник:

$$ИБ_i = \sqrt{\sum_{j=1}^{n}(1-\frac{x_{ji}}{x_{ji}^e})^2}\ , \qquad (5)$$

де $ИБ_i$ – індикатор економічної безпеки для і-го блоку;

x_{ij} – рівень j-го показника з і-го блоку;

x_{ji}^e – середньогалузевий рівень цього показника;

n – кількість обраних показників.

За високого рівня економічної безпеки індикатор економічної безпеки для і-го блоку дорівнює нулю.

Згадана методика базується на використанні експертного методу під час визначення коефіцієнта значущості показників, головним недоліком якого є те, що отримані результати досить суб'єктивні і не можуть надати точну інформацію.

Д. Ковальов, Т. Сухорукова [12] пропонують систему індикаторів технологічної, ресурсної, фінансової та соціальної безпеки. Вони наводять порогові значення за деякими показниками. Зрозуміло, що на сьогодні вченими виділяється набагато більше функціональних складників, що дозволяє більш комплексно розкрити сутність економічної безпеки. Загалом авторами, на нашу думку, пропонується замало індикаторів для оцінки функціональних складників економічної безпеки. Зазначена методика належить до індикаторного підходу розрахунку рівня економічної безпеки організації. Поряд із зазначеними авторами індикаторний підхід пропонують В. Л. Тамбовцев, О. І. Барановський, М. А. Бендиков, І. А. Ігнатьєва. Рівень економічної безпеки організації встановлюється за результатами порівняння фактичних показників діяльності суб'єкта господарювання з показниками-індикаторами [12–14]. Незважаючи на те, що такий підхід характеризується простотою інтерпретації отриманих результатів, йому властивий істотний недолік. Він полягає у відсутності будь-яких рекомендацій щодо формування системи та складу оціночних показників-індикаторів, визначення для них порогових значень, також авторами не визначені види локальних функцій, що не дозволяє зрозуміти алгоритм їхнього розрахунку.

У кожному випадку мова йде про сукупність показників діяльності організації, складники якої визначаються неоднозначно. У конкретних методиках сукупність показників досить значна, але вочевидь охоплює не всі сторони діяльності. До недоліків можна віднести і відсутність конкретних методик оцінювання показників, особливо таких, що в межах економічного і фінансового аналізу не обчислюються.

У методиках розрахунків показників використовуються критичні чи порогові значення, методики визначення яких мають бути обґрунтовані. У багатьох випадках потрібно вирішувати питання градації рівнів економічної безпеки від величини відхилень фактичних і порогових значень показників. Спірним є питання і щодо того, яким чином кількісну величину стану економічної безпеки трансформувати у якісну оцінку, що в майбутньому стане гарантією запобігання негативним ризикам. Таким чином, більшість методик має суперечливий характер.

Висновки. Отже, проблема науково-методичного забезпечення оцінювання економічної безпеки залишається не до кінця вирішеною. Ці питання потребують подальших досліджень. Зокрема, необхідно здійснити підбір індикаторів для визначення стану складників економічної безпеки, надати індикаторам вагових коефіцієнтів, визначити рівні економічної безпеки та їхній взаємозв'язок із ризиками та загрозами, які впливають на діяльність організації, а також сформувати систему визначення інтегрального індексу економічної безпеки, що дало б змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо аналізу, попередження та нейтралізації реальних і потенційних ризиків фінансово-господарської діяльності організації, а також здійснювати ефективне управління ризиками з позиції економічної безпеки.

Бібліографічні посилання

1. **Барановський О. І.** Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський / Київський національний торговельно-економічний університет – К. : КНТЕУ, 2004. – 760 с.
2. **Косянчук Т. Ф.** Економічна діагностика : навч. посіб. / за заг. ред. Т. Ф. Косягчук. – Львів : Новий світ-2000, 2007. – 452 с.
3. **Мунтіян В. І.** Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
4. **Козаченко Г. В.** Економічна безпека підприємства : сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
5. **Корчевська Л. О.** Аналіз методик оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Л. О. Корчевська, А. М. Деменська // Економіка Криму. – 2011. – № 1 (34). – С. 346–352.
6. **Илляшенко С. М.** Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. М. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
7. **Ткач В. О.** Економічна безпека регіонів / В. О. Ткач // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 153–160.
8. **Олейников Е. А.** Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) : под ред. Е. А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интелект-Синтез», 1997. – 288 с.
9. **Полозова Т. В.** Оцінка рівня економічної безпеки підприємства: проблемні аспекти / Т. В. Полозова, М. Ю. Журавель // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 355–358.
10. **Довбня С. Б.** Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
11. **Корецький Б.** Діагностика економічної безпеки суб'єктів господарювання в транзитивній економіці / Б. Корецький // Наукові записки. – 2006. – № 15. – С. 28–34.
12. **Сухорукова Т.** Индикаторы ресурсной безопасности предприятия / Т. Сухорукова // Бизнес-информ. – 1998. – № 6. – С. 44–47.
13. **Бендиков М. А.** Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17–29.
14. **Илларионов А.** Критерии экономической безопасности / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 45–48.

Надійшла до редколегії 15.11.2013

УДК 338.24

О. М. Есманов
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті досліджено сучасний стан економічної безпеки в Україні та обґрунтовано необхідність коригування науково-методичних засад оцінки економічної безпеки держави.
Ключові слова: макроекономічна безпека, держава, оцінка економічної безпеки.

В статье исследовано современное состояние экономической безопасности в Украине и обоснована необходимость корректировки научно-методических основ оценки экономической безопасности государства.
Ключевые слова: макроэкономическая безопасность, государство, оценка экономической безопасности.

The article researches the current condition of state economic security of Ukraine and substantiates the necessity for adjustment of scientific and methodological framework for the state economic security assessment.
Keywords: macroeconomic security, state, economic security assessment.

Держава, безумовно, є важливим економічним суб'єктом, який наділений виключними повноваженнями і має забезпечувати становлення громадянського суспільства на умовах вільної економіки. Здатність держави забезпечувати соціально-економічний розвиток безпосередньо залежить від цілеспрямованої реалізації економічної політики, що включає різні складники, зокрема: фінансово-бюджетний, грошово-кредитний, інвестиційний, інноваційний, соціальний, науково-технологічний. На сучасному етапі світового розвитку забезпечення національної конкурентоспроможності будь-якої країни зазнає істотного впливу глобальної конкуренції.

Проблемам економічної безпеки присвячені наукові дослідження В. Сєнчагова, А. Татаркіна, О. Власюка [3], В. Гейця [9], А. Сухорукова, В. Мунтіяна [13], О. Новікової, Р. Покотиленко [15], І. Макаренко [10] та ін. Найбільш повно у роботах названих авторів аналізуються механізми формування та забезпечення економічної безпеки, проблеми цієї безпеки та пропонуються шляхи їх вирішення, висвітлюються питання теоретичного та науково-методологічного обґрунтування економічної безпеки. Проте у вітчизняній науковій літературі майже не обговорюються питання методичних підходів до вибору індикаторів економічної безпеки.

Дослідження сучасного стану економічної безпеки в Україні та обґрунтування необхідності коригування науково-методичних засад оцінки економічної безпеки держави.

Будь-яка діяльність має на меті досягнення певної цілі, ефекту. Проте, в залежності від проблеми очікуваний ефект може змінюватися і зазнавати істотних коригувань. Безпека держави як категорія є дуже багатогранною. Важливим її чинником є економічна безпека, яка має як зовнішні, так і внутрішні прояви. Трактування економічної безпеки не є усталеним і навколо нього продовжують точитися дискусії.

Так, на сьогодні, на державному рівні під економічною безпекою розглядають складну багатофакторну категорію, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб громадян, суспільства і держави на якомусь визначеному рівні [14].

© Есманов О. М., 2013

Водночас, під економічною безпекою розглядають не лише категорію, а й відповідний стан економіки, за якого забезпечується досить високе і стійке економічне зростання; ефективне задоволення економічних потреб; контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів; захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях [3]. Складник національної безпеки, її фундамент і матеріальна основа. Об'єктом економічної безпеки є як економічна система, узята загалом, так і її складові елементи: природні багатства, виробничі і невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, людські ресурси, господарські структури, сім'я, особа.

Під економічною безпекою держави також розуміється і певний процес – дослідження національних економічних інтересів і загроз економічній безпеці України, здатності держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, а також здатності національної економіки зберігати та поновлювати процес суспільного відтворення і достатній оборонний потенціал у кризових ситуаціях [13].

Проте, більшість поглядів одностайні щодо факту, що економічна безпека є складником національної безпеки [3; 7; 9–10; 13; 15].

Необхідно зазначити, що незважаючи на існуючі розбіжності у розумінні, очевидним є той факт, що економічна безпека має спиратися на аналіз ефективності реалізації функцій держави. Розглянемо їх детальніше.

В широкому розумінні під економічними функціями розуміють створення передумов, необхідних для ефективної економічної діяльності суспільства [4]. Проте лаконічність викладення загального розуміння функції держави не свідчить про її простоту. На думку широкого кола економістів [8; 11; 16; 19], економічна функція є найважливішою серед усього спектру функцій держави, адже відсутність економічного зростання або неефективне використання економічного потенціалу можуть стати істотною перешкодою щодо реалізації інших суспільних функцій держави. В загальному розумінні, до державних функцій належать [10]:

1. Формування правових норм функціонування економіки. Доступність підприємницької діяльності широкому колу бажаючих, свобода вибору економічної активності, захист доходів підприємців, умови зовнішньої торгівлі тощо. Всі ці проблеми мають бути вирішені законодавчою базою держави і неухильно дотримуватись. Фактично, в економічній сфері держава виступає арбітром, формуючи правові норми економічної поведінки і вирішуючи спірні питання.

2. Підтримка товарно-грошового обігу, яка з боку держави проявляється у забезпеченні економіки достатньою кількістю грошей. Реалізація даної функції відбувається через грошово-кредитну політику, за допомогою якої держава, стимулюючи сукупний попит, має можливості впливати на темпи економічного зростання.

3. Підтримка економічної стабільності. Зрозуміло, що держава має істотну кількість важелів, здатних регулювати економічні відносини, проте постійне втручання держави є не лише непотрібним, але і шкідливим. Одночасно, ринкове саморегулювання, як доводить Велика депресія 1929–1933 рр., є дієвим лише в ідеальному світі. Фактичні ринки мають багато факторів, що впливають на їхню стабільність і здатні істотно її розхитати за короткий період часу. Відповідно, державне втручання на окремих етапах функціонування ринкової економіки є необхідною умовою стабільності економічних відносин.

4. Механізм розподілу доходів у будь-якій державі має базуватися на справедливих і прозорих засадах. Розподіл вартості створеної продукції має бути зрозумілим всім, адже конкурентні ринки здатні породжувати нерівномірність розподілу доходів. Водночас, у суспільстві існують особи, які з тих або інших причин не мають можливості заробляти собі на життя, тобто відчувають цілковитий брак

коштів для існування. Відповідно, держава має втручатися в економічні відносини з метою зменшення нерівності в доходах і забезпечення соціальної справедливості розподілу доходів усіх членів суспільства.

Виконання державних функцій має бути ефективним. Саме умова ефективності реалізації державних функцій формує конкретні цілі реалізації державної економічної політики. Розглядаючи питання ефективної реалізації економічних функцій держави, необхідно, в першу чергу, з'ясувати, що розуміється під термінами «ефективний» і «ефективність». Ефективний – це такий, що призводить до потрібних результатів, тобто дозволяє досягти встановлених цілей – одержати очікуваний ефект [12]. Відповідно, термін «ефективний» можна замінити терміном «результативний». Таким чином, коли ми говоримо про ефективність державної економічної політики, то розглядаємо можливість економіки досягати встановлених цілей, бути результативною.

Проте розуміння ефекту не є однобічним і якщо звернутись до «Фінансового словника» [5], то знайдемо там таке визначення: «Ефективність – здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту тощо, яку обчислюють як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат». У цьому ж джерелі зазначено: «Ефективність економічна – результативність економічної діяльності, реалізації економічних програм та заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату» [5]. Тут ми розглядаємо інший бік проблеми, а саме – спроможність досягати встановленого результату за найменших витрат. Під ефективністю можна також розуміти критерій оптимальності досягнення встановлених цілей, як результату певної діяльності, процесу.

Відповідно, розглянуті сторони розуміння складників ефекту дозволяють стверджувати про неоднорідність даного поняття і складність його розуміння. Такий висновок підтверджується і аналізом економічної літератури [2; 11; 12; 17]. Проте спільним є загальний висновок, що у випадку розгляду категорії «ефект» мова йде про адекватність досягнутих результатів наміченим цілям, ступінь наближення результату до цілі з одночасним урахуванням ресурсних витрат (часу, матеріальних і грошових коштів, трудових ресурсів і т. д.).

Наявність економічного ефекту (прибутку, економічної вигоди) нами виключається із розрахунків, що обумовлено роллю держави як інституту, діяльність якого спрямована на вирішення соціально-економічних проблем, а не використання державних фінансових ресурсів для одержання економічної вигоди. Така позиція пояснюється тим, що неприбуткова діяльність не свідчить про відсутність прибутку як такого, а лише визначає, що він не є пріоритетом для даної діяльності. В той же час, аналіз має проводитися у співставних показниках і єдиних одиницях виміру. Універсальність грошей як єдиного базису економічних відносин свідчить на їхню користь, проте грошовий вираз не завжди дозволяє сформувати повну картину.

Розглянувши основну концепцію розуміння ефекту, перейдемо до детального аналізу його складників, а саме: впливу реалізації функцій держави на кінцевий ефект через досягнення встановлених перед державою цілей. На думку видатних економістів К. Р. Макконела та С. Л. Брю [11], основними економічними цілями держави є такі:

– Економічне зростання. Безсумнівною вимогою підвищення добробуту економічних суб'єктів є задоволення необмежених потреб, які в ході споживання змінюються і зростають кількісно та якісно. Таким чином, лише вартісне збільшення сукупного продукту виробництва є запорукою добробуту наступних періодів.

– Економічна ефективність як досягнення максимальних результатів, за споживання ресурсів у процесі виробництва, і розглядається як джерело досягнення економічного добробуту.

– Стабільний рівень цін. Істотна зміна цін на товари протягом короткого періоду часу здатна суттєво вплинути на економічну рівновагу. Держава не може допускати таких істотних коливань, проте і повна їхня відсутність не є запорукою добробуту, адже невисокі темпи знецінення грошей розглядаються як стимулюючий фактор економіки [19].

– Економічна свобода. Прагнення свободи є базовою потребою людини, яку вона одержує разом із життям. Цитуючи слова Г. Форда: «Влада і техніка, гроші і товари мають цінність та корисність лише оскільки дають людині свободу» [18] найкращим чином можна зрозуміти її сутність. В економічному житті людина також має бути вільною і вільно приймати будь-які економічні рішення, розраховуючи лише на свої сили та можливості.

– Справедливість розподілу доходів. Розглядаючи фазу розподілу, ми знаємо, що існує певний набір варіантів такого розподілу результатів виробництва. Вибір варіанта розподілу, який був би справедливим для всіх учасників виробництва і є головною проблемою державного управління та економічного життя держави.

– Економічні гарантії. Особам, які втратили можливість заробляти собі на життя, держава має гарантувати підтримку та соціальний захист. На думку А. Сміта, цивілізоване суспільство – це суспільство залежності окремих його індивідів, проте дана залежність не обтяжлива, а за її усвідомлення може давати істотний позитивний результат. Дана залежність не є результатом домовленості, а об'єктивних законів розвитку людського суспільства [17].

Проте однобічний розгляд зазначених цілей, на нашу думку, не зовсім правильний. Для оцінки економічної безпеки доцільно використовувати систему індикаторів з визначенням їхніх припустимих (граничних) рівнів. Ідеться про прийняття своєрідних стандартів безпеки, порушення яких веде до дестабілізації в економіці або соціальній сфері. Таким чином, відхилення фактичних рівнів індикаторів від граничних значень визначатиме систему пріоритетів економічної безпеки держави.

Відповідно до [14], основні індикатори та порогові значення індикаторів стану макроекономічної безпеки України є такими:

– рівень «тінізації» економіки – не більше 30 % до ВВП;

– відношення обсягу ВВП до середнього значення у країнах ЄС – не менше 75 %;

– відношення обсягу ВВП на одну особу до середнього значення у країнах ЄС – не менше 50 %;

– відношення обсягу ВВП на одну особу до середньосвітового значення – не менше 100 %;

– зміна запасів матеріальних оборотних коштів має перебувати у діапазоні від –1,5 до +1,5 % до ВВП;

– відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП має перебувати у діапазоні від –1 до +1 %;

– частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах – не менше 14–15 %;

– частка сектора загальнодержавного управління в наявних доходах – не більше 20 %.

Узагальнені дані показники формують макроекономічний складник економічної безпеки держави. Детальне розбиття за границями та вагові коефіцієнти для визначення економічної безпеки наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристичні значення показників макроекономічної безпеки та їхні вагові коефіцієнти

Показники	Нижня границя н (х) гр.	Нижній поріг н (х) пор.	Норма нижня н (х) опт.	Норма верхня в (х) опт.	Верхній поріг в (х) пор.	Верхня границя в (х) гр.	Вагові коефіцієнти (а) ij
Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП	15	25	30	40	50	50	0,064
Частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах, %	4	9	14	15	16	20	0,061
Відношення обсягу ВВП України до середнього значення у країнах ЄС–15, %	15	75	90	120	120	120	0,053
Відношення обсягу ВВП на одну особу в Україні до середнього значення у країнах ЄС–15, %	15	50	75	125	125	125	0,131
Відношення обсягу ВВП на одну особу в Україні до середньосвітового значення, %	50	100	150	250	250	250	0,137
Рівень «тінізації» економіки, % до ВВП	5	10	15	20	30	50	0,122
Відношення сальдо платіжного балансу України, % до ВВП	-3	-1	0	0	1	3	0,122
Відношення темпу росту продуктивності праці в Україні до темпу росту заробітної плати, разів	0,5	0,75	1	1,1	1,25	1,5	0,121

Згідно із Законом України від 19.06.2003 № 964 «Про основи національної безпеки», Стратегією національної безпеки України (затвердженою Указом Президента від 12.02.2007 р. № 105), до національних цілей щодо макроекономічної безпеки належать:

– створення конкурентоспроможної (на основі структурної перебудови), соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення;

– інтеграція України в європейський політичний, економічний, правовий простір;

– розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами світу в інтересах України,

До загроз макроекономічної безпеки належать:

– нестійкість економічного зростання;

– недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;

– критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;

– низька питома вага продукції з високою часткою доданої вартості;

– «тінізація» національної економіки.

Для узгодженості індикаторів з національними цілями розглянемо потенційні показники їх відображення. Створення конкурентоспроможної (на основі структурної перебудови), соціально-орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення варто відстежувати за темпами змін ВВП, внеску промисловості, сільського господарства, будівництва та послуг у ВДВ країни, частки українського експорту у загальносвітовому експорті та порівнянними величинами відношення ВВП на душу населення України до середньосвітового значення чи середнього значення країн ЄС. Інтеграція України в європейський простір відслідковуватиметься на основі Маастрихтських критеріїв, які належать до макроекономічних, – достатній рівень стабільності цін, додаткових показників це не потребує.

Загрози макроекономічної безпеки вимірюються такими показниками:

1) нестійкість економічного зростання – темпи змін ВВП;

2) недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці – частка валового нагромадження основного капіталу у ВВП та частка високотехнологічного сектора у ВВП (відсутня методика розрахунку);

3) критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку – частки імпорту та реалізації промислової продукції українських підприємств у внутрішньому споживанні України (показники не розраховуються Держкомстатом України, потрібно проводити додаткові розрахунки);

4) низька питома вага продукції з високою часткою доданої вартості – питома вага продукції з високою часткою доданої вартості;

5) «тінізація» національної економіки – рівень тіньової економіки у ВВП країни.

Нами було проведено розрахунки за запропонованими показниками з метою визначення динаміки зміни економічної безпеки протягом останніх років. Результати аналізу наведені у табл. 2.

Як можна побачити з результатів розрахунків, становище України щодо макроекономічної безпеки не просто потребує пильної уваги, а може розглядатися як таке, що перевищує загрозливий стан. Проте, на жаль, даний показник не ілюструє справжній стан речей, а лише акцентує увагу на головних загрозах.

Таблиця 2

Динаміка макроекономічної безпеки за період 2007–2012 рр., розраховано автором за даними Державного комітету статистики

Індикатори та порогові значення індикаторів стану макроекономічної безпеки України		Роки					
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8
Рівень «тінізації» економіки, % до ВВП	не більше 30	28,8	34	39	38	34	34
Відношення обсягу ВВП до середнього значення у країнах ЄС, %	не менше 75	23,44	27,49	20,03	23,53	25,93	29,68
Відношення обсягу ВВП на одну особу до середнього значення у країнах ЄС, %	не менше 50	9,03	10,70	7,86	9,28	10,29	11,83

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Відношення обсягу ВВП на одну особу до середньосвітового значення, %	не менше 100	36,48	42,64	29,80	32,24	35,36	37,89
Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП	не менше 25	26,7	27,9	17,1	18,3	20,4	18,4
Відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП, %	від -1 до 1	-3,50	-7,11	-1,45	-0,0002	-6,24	-8,34
Відношення темпу росту продуктивності праці до темпу росту заробітної плати, разів (1)	не менше 1	2,50	4,08	3,52	1,57	2,25	0,53
Частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах, %	не менше 14–15			-174,89	103,09	80,20	71,51
Стан макроекономічної безпеки України	від 0 до 1	-0,13	-0,39	-0,48	0,48	-0,10	-0,30

Джерело: [5].

Для того щоб краще зрозуміти економічну ситуацію в Україні, звернемо увагу на основні економічні показники. До таких показників ми, в першу чергу, відносимо динаміку економічного зростання, адже саме воно відображає приріст обсягів виробництва, що є основною макроекономічною ціллю держави [8; 11; 16; 17]. Також хотілося б проаналізувати зміну рівня зайнятості населення, адже, за умови скорочення працюючих, скорочується і виробництво. Скорочення частки зайнятого населення буде вказувати на зростання навантаження на працюючих і погіршення умов життя для осіб, які не працюють. Динаміка даних показників наведена на рис. 1.

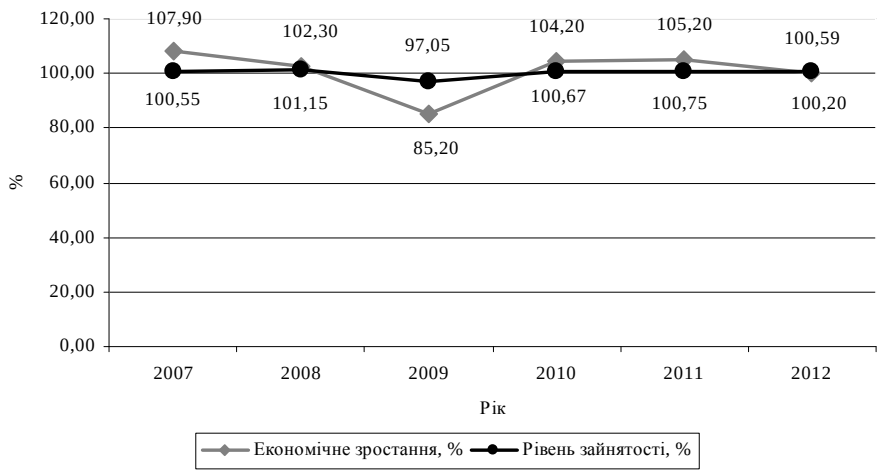


Рис. 1. Динаміка основних економічних показників за період 2007–2012 рр.
(Джерело: [5])

Як можна побачити із наведеної статистики, економіка України хоча і не характеризується значною позитивною динамікою проаналізованих показників, проте можна помітити наявність економічного зростання, хоча у 2012 році відбулося незначне скорочення його темпів. Водночас, динаміка показників зайнятості виявилася надзвичайно стабільною, зазнавши незначних коливань у 2009 році.

Висновки. Наведені економічні показники доводять справедливість гіпотези про необхідність удосконалення науково-методичних засад оцінки економічної безпеки держави. Така необхідність може бути обґрунтована з двох сторін: по-перше, результати оцінки економічної безпеки за останні п'ять років не відповідають установленим граничним значенням, що вказує на недосконаліть затвердженої методики та необхідність її удосконалення; по-друге, обрані критерії характеризують економіку з різних боків, формуючи єдину інтегральну оцінку, враховуючи також і потенційні загрози, проте не вказуючи на поточний стан справ. Усе вищезазначене не лише доводить необхідність проведення певних удосконалень та коригувань, а й формує основні їхні напрями.

Бібліографічні посилання

1. **Бажал Ю. М.** Економічний розвиток і державна політика. Практикум / Ю. М. Бажал, Дюфло Ремі та ін.; за заг. ред. І. Розпутенка. – К. : К.І.С., 2002. – 264 с.
2. **Боди Э.** Финансы / Э. Боди, Р. Мертон. – 2007. – 592 с.
3. **Власюк О. С.** Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку : наукова доповідь / О. С. Власюк. – К. : Нац. Ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.
4. **Авер'янов В. Б.** Державне управління в Україні / В. Б. Авер'янов. – К., 1998. – 432 с.
5. Державний комітет статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
6. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
7. **Кваша Т. К.** Підходи до визначення індикаторів економічної безпеки / Т. К. Кваша // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наукових праць, 2009. – № 10 (101). – С. 37–44.
8. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. / Дж. М. Форд. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
9. Концепція економічної безпеки України / заг. ред. В. П. Гейєць – К. : Логос, 1999. – 56 с.
10. **Макаренко І. П.** Економічна безпека України, макроекономічний аспект / І. П. Макаренко // Економіка і управління. – 2008. – № 2. – С. 11–17.
11. **Макконнелл К. Р.** Экономикс : Принципы, проблемы и политика : пер. с англ. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – 14-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XXXVI. – 972 с.
12. **Мескон М. Х.** Основы менеджмента : пер. с англ / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Л. И. Евенко. – М. : Дело, 1995. – 704 с.
13. **Мунтіян В. І.** Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
14. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» (№ 60 від 02.03.2007 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665–07
15. **Новікова О. Ф.** Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення : монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк : НАН України; Інститут економіки промисловості, 2006. – 408 с.
16. **Сакс Дж. Д.** Макроэкономика. Глобальный подход : пер. с англ. / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. – М. : Дело, 1996. – 848 с.
17. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Электрон. текстовые дан. – К. : Ніка-Гейм, 2008 : цв.
18. **Форд Г.** Моя жизнь, мои достижения. Сегодня и завтра : пер. с англ. / Г. Форд. – М. : Время, 1927. – 473 с.
19. **Фридмен М.** Количественная теория денег : пер. с англ. / М. Фридмен. – М. : Эльф пресс, 1996. – 131 с.

Надійшла до редколегії 04.11.2013

УДК 338.24.01

В. В. Кіндзерський
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ

У статті наведено аналіз еволюції поглядів класиків економічної науки на роль держави у економічних процесах.
Ключові слова: державне регулювання, економічні школи, економічні процеси.

В статье приведен анализ эволюции взглядов классиков экономической науки на роль государства в экономических процессах.
Ключевые слова: государственное регулирование, экономические школы, экономические процессы.

The paper presents an analysis of the evolution of views pertaining to the classical economics on the role of the state in the economic processes.
Keywords: government regulation, economic schools, economic processes.

Форми, методи, інструменти та рівень втручання держави у економічні процеси постійно змінюються під впливом розвитку світових господарських зв'язків та суспільства. Сучасна «глобалізована» економіка становить собою синтез ринкового механізму та елементів механізму державного регулювання. Проте так було не завжди.

З моменту зародження інституту влади держава впливала на дії суб'єктів господарювання, а питання, пов'язані із роллю держави у регулюванні економічних процесів, від самого початку виникнення економічної науки перебували у полі зору наукових інтересів вчених. Серед класиків економічної науки це питання досліджували – Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс, Д. Майєр, А. Маршал, Д. Норт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А.Сміт, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер та ін.

Серед вітчизняних вчених, які звертались до даної тематики, слід зазначити В. Амбросова, В. Андрійчука, О. Бородіну, П. Гайдуцького, В. Галушко, М. Дем'яненка, А. Дуброву, С. Квашу, М. Латиніна, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Могильного, П. Саблука, М. Туган-Барановського та ін.

Трактування теоретичних поглядів щодо еволюції процесів державного втручання в економіку вкрай суперечливе. Водночас, історичний складник дає можливість частково спрогнозувати переломні моменти у світовій економіці, знайти відповіді на безліч питань сьогодення та стимулювати наукові пошуки оптимальної формули поєднання інструментів, форм, методів та меж державного втручання у економічні процеси. Саме в цьому і полягає основна цінність аналізу поглядів минулого.

Постановка завдання даного дослідження полягає в ретроспективному аналізі теоретичних поглядів на державне регулювання економічних процесів і визначення закономірностей їх домінування.

У поглядах мислителів Стародавніх часів чітко простежуються ідеї централізму та активної політики втручання держави у економічні процеси. Основною формою державного регулювання тоді вважалась «примусово-адміністративна». Основною метою діяльності держави було переважно поповнення державної казни та заготівля продовольчих запасів.

Серед учених доби Середньовіччя, чий науковий інтерес був, у основному, прикутий до питань власності на землю та розподілу доходів, сучасні науковці виділяють Блаженного Августина (354–430), Фому Аквінського (1225–1274) та

© Кіндзерський В. В., 2013

Ібн Хальдуна (1332–1406). Що ж стосується документальних пам'яток, щодо ролі держави у суспільних відносинах цього періоду, то одними із тих, які найяскравіше описують ці процеси, є «Руська правда» (XII–XIII ст.), «Повість временних літ» (XII ст.) та «Галицько-Волинський літопис» (XIII ст.).

Помітний поштовх у розвитку теорії державного регулювання дали такі праці: «Утопія» Т. Мора (1516), «Трактат політичної економії» А. Монкретьєна (1615), «Місто Сонця» Т. Кампанелли (1623).

Наступним щаблем еволюційного розвитку економічної думки стало зародження економічних шкіл. Уже в той час, у XV ст. зародився меркантилізм (фр. merkantilizme, італ. – merkante – торговець, купець), який на подальші декілька століть став основою для формування державної політики багатьох країн Західної Європи.

Найбільш відомі представники школи меркантилізму – А. Монкретьєн (1575–1621), Д. Норс (1641–1691), Д. Юм (1711–1776), Дж. Локк (1632–1704), Дж. Стюарт (1712–1780), Т. Манн (1547–1641), У. Стаффорд (1554–1612), у Росії та Україні – А. Ордин-Нащокін (1605–1680), І. Посошков (1625–1726) та Ф. Прокопович (1681– 1736).

Дослідники виділяють два періоди меркантилізму: ранній та пізній (розвинутий).

Основою вчення меркантилістів раннього періоду була теорія «грошового балансу», за якою для забезпечення збереження грошей у країні заборонялось їх вивозити за кордон. Віталась активна митно-тарифна політика держави. Джерело багатства дослідники того періоду вбачали у сріблі та золоті, а згодом і у надлишку товарів, що виникав у результаті зовнішньої торгівлі [3].

На думку професора Р. Нуреєва, головною метою досліджень прихильників меркантилізму були пошуки джерел багатства, об'єктом спостережень стала торгівля, а предметом учення – рух грошей і товарів між окремими країнами [11, с. 135].

Прихильники ж пізнього меркантилізму вбачали міру багатства держави у величині різниці між вартістю експортованих з країни та імпортованих у неї товарів.

Для забезпечення активного торгового балансу держава вдавалася до обкладання митом іноземних товарів та виплачування премії власним виробникам, товари яких користувались попитом за кордоном. Ідеї меркантилістів стали підґрунтям державної політики – протекціонізму. Нині досить важко віднайти країну, яка б у сучасних умовах чи у минулому не використовувала елементи політики захисту власного товаровиробника.

Із посиленням тенденції підприємницької самостійності, зміцненням розвитку приватного підприємництва роль держави у регулюванні економічних процесів почала відходити на задній план. На зміну поглядам меркантилістів у XVIII ст. у Франції зароджується школа фізіократів (гр. phisis – природа; kratos – влада, сила). Головними представниками і розробниками даного напрямку були Ф. Кене (1694–1774 рр.) – «Економічна таблиця» (1758 р.) і А. Тюрго (1727–1781 рр.) – «Роздуми про створення і розподіл багатств» (1766 р.).

Економісти-фізіократи науково обгрунтували концепцію, відповідно до якої багатство суспільства створюється у сфері виробництва, а не обігу. Вони стверджували, що «землеробство – основа багатства держави і громадян». Помилковою була думка прихильників даної економічної школи, що сільське господарство – єдина галузь, де завдяки даровим силам природи створюється додана вартість. Згідно із твердженням фізіократів держава не повинна втручатися в економічну діяльність підприємців. Єдиними функціями держави повинні бути лише збір податків для забезпечення обороноздатності країни та охорона прав і свобод її громадян. На перший план виступають недоторканість результатів вільної праці та власності громадян.

Ф. Кене висунув теорію «природного порядку», в якій стверджував, що приватний інтерес не може відокремлюватися від інтересу суспільного. А реалізація цього можлива лише у випадку панування принципу економічної свободи, вільного підприємництва, ринкового ціноутворення та конкуренції.

Теорії фізіократів породили доктрину «природної свободи» («laisser faire» – фр. вираз – нехай кожний іде своїм шляхом) згідно з якою уряд не повинен регулювати та контролювати приватні підприємства, бо вільна конкуренція якнайкраще враховує інтереси суспільства. На цих підвалинах сформувалася класична теорія регулювання (саморегулювання), яка в принципі заперечує будь-яке втручання держави в економіку. Основним регулятором ринку вважається ринковий механізм, який, на думку класиків, спроможний якнайкраще розподіляти ресурси між їхніми споживачами та самостійно встановлювати ринкову рівновагу.

Становлення капіталізму у Західній Європі вимагало нових ідей, поглядів на роль та місце держави у системі економічних відносин, підприємці тяжіли до звільнення з-під опіки держави. Якісно новий рівень поглядів на економічну науку надали праці представників класичної школи. У цьому ракурсі цікаво розглянути погляди англійського вченого У. Петті (1623–1687 рр.). У ранніх роботах економіста чітко прослідковуються меркантилістські погляди. Проте, на відміну від останніх, які використовували пізнання економічних процесів лише як засіб для вирішення конкретних питань, учений намагається це робити для розвитку, власне, економічної теорії та надати їй прикладного характеру. Ще одним здобутком автора вважають закладення основ абстрактного методу в економічній науці. У. Петті політичну економію трактував як «політичну анатомію» та навіть зробив спробу сформулювати перший нарис політичної анатомії [12]. І, незважаючи на те, що У. Петті не сформулював свого чіткого бачення ролі та місця держави у економічних процесах, його дослідження дали поштовх та натхнення до цього наступним економістам-класикам.

Фундатором школи класичної економії у Франції прийнято вважати П. де Бугабільгера (1646–1714 рр.). У своїх роботах, зокрема у «Міркуванні про природу багатства, грошей і податків» (1707 р.), автор критикує погляди меркантилістів та виступає за ідею, що джерелом багатства є сфера виробництва, а не обігу, а точніше – саме сільське господарство.

Другий період розвитку ідей класичної політичної економії (остання третина XVIII ст.) нерозривно пов'язаний із А. Смітом (1723–1790 рр.) та Д. Рікардо (1772–1823 рр.).

Провідне місце у теорії ролі держави в економіці посідає праця А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.), у якій автор стверджує, що ринок є найкращим інструментом для забезпечення сталого економічного зростання та рівня стабільного суспільного добробуту.

Згідно із твердженням О. Могильного, домінуючою рисою праці А. Сміта стало обґрунтування необхідності обмеження ролі держави в економіці, оскільки особистий інтерес та конкурентна боротьба природно поєднують досягнення власної вигоди з реалізацією інтересів суспільства загалом. Саме завдяки цьому механізмові економіка, на переконання А. Сміта, управляється «невидимою рукою», яка спрямовує її розвиток на виробництво якісних і потрібних суспільству товарів [9, с. 12]. Під цим регулятором він розумів свободу вибору сфери господарської діяльності, здорову конкуренцію, свободу підприємництва та інші свободи суспільної діяльності.

На думку А. Сміта, держава повинна виконувати три обов'язкові функції:

– захист суспільства від насильства та вторгнень інших держав;

– формування системи справедливого правосуддя та захисту кожного окремо взятого члена суспільства від утисків з боку інших членів суспільства;

– створення та утримання окремих громадських установ, закладів та споруд, які знаходяться поза комерційними інтересами окремих осіб, або ж груп осіб та не можуть бути ними профінансовані.

Вважаємо дані погляди досить далекоглядними. Оскільки навіть у сучасному розвинутому гуманному суспільстві питання безпеки як громади загалом, так і окремих осіб є досить актуальним та важливим.

Д. Рікардо, як і А. Сміт був прихильником ідеї «природної гармонії» та вважав, що у економіці діють об'єктивні та стихійні закони, і забезпечують установлення економічної рівноваги за умови невтручання держави у економічні процеси. Д. Рікардо наголошував на необхідності формування державної економічної політики для забезпечення розвитку виробничих сил суспільства. А. Сміта та Д. Рікардо вважають ідеологами політики фритредерства, суть якої полягає у свободі торгівлі та ціноутворенні, відсутності експортно-імпортних мит чи інших немонетарних бар'єрів у торгівлі. Варто зазначити, що принципи класичної теорії ролі держави у економіці на практиці втілює Світова організація торгівлі, пропагуючи постійне згортання політики протекціонізму, здебільшого у сфері торгівлі, продукцією сільського господарства.

Ідеї класиків знайшли продовження у працях економістів нової хвилі (перша половина XIX ст.), зокрема – Ж. Б. Сея (1767–1832 рр.), Т. Р. Мальтуса (1766–1834 рр.), Дж. С. Міля (1806–1873 рр.) та ін.

Так, Ж. Б. Сей запропонував формулювання «закону ринків» (пізніше – «закон Сея»), згідно з яким будь-яка пропозиція породжує свій попит. Цей механізм працює завдяки системі вільного ціноутворення, саморегулювання ринків та невтручання у ринок ззовні. Відсутність рівноваги між попитом та пропозицією можлива лише в окремих випадках на окремі товари, або через регіональні особливості краю (країни).

Т. Р. Мальтус розглядав прибуток як головний рівноважний «пристрій» економіки. Але економіст відводив і державі досить важливу роль, а саме – регулятора у сфері відтворення населення. У своїй головній праці «Досвід про закон народонаселення» (1798 р.) автор обґрунтовує необхідність стримування чисельності населення через економічні важелі держави.

У даному випадку ми спостерігаємо далекоглядність автора. Проблему перенаселення Землі вважають однією із найбільших у XXI ст., наслідки якої прирівнюють до результатів воєн та найстрашніших катастроф у світовій історії.

У головній праці Д. С. Міля «Основи політичної економії» (1848 р.), критикується застосування протекціонізму та будь-яке обмеження прав та свобод профспілок. Економіст чітко усвідомлює, що самотужки ринок не може вирішити багато проблем, переважно соціального характеру (захист прав та свобод громадян, медицина, освіта, наука, інфраструктура та ін.). Тягар вирішення цих проблем повинна взяти на себе держава. Низька норма прибутковості, або її відсутність, у цих сфер суспільного життя не сприяє залученню бізнесового капіталу для їхнього розвитку, тому вважаємо логічним у цьому випадку втручання держави.

Погляди класиків домінували до 30-х рр. XIX ст. Після економічної кризи 1825 р., яка «наглядно» проілюструвала недосконаліть запропонованої теорії ринкового саморегулювання, ідеї А. Сміта та Д. Рікардо почали відходити на другий план.

Саме у цей період набувають популярності ідеї наукового соціалізму К. Маркса та Ф. Енгельса. Дану течію науковці трактують як найбільш суперечливу, радикальну та таку, яка справила найбільший вплив на розвиток теорії державного регулювання. В основі теорії марксизму панували такі ідеї: зміна ринкового самоврядування централізованим державним плануванням, ліквідація приватної власності та державний контроль засобів виробництва та його результатів [7].

Центральною науковою роботою школи марксизму є «Капітал» (1867 р.) К. Маркса, в якій він представив глибокий системний аналіз недоліків капіталістичної системи господарювання та довів, що ринковий механізм приводить до значного соціального розшарування суспільства на бідних та багатих та поглиблення всіх протиріч економічної системи. Автор вважав, що втілення його теорій у практику неможливе в умовах капіталістичного суспільно-політичного ладу, який потрібно змінити на соціалістичний, причому єдиний реальний шлях для цього був революційний. Більша частина ХХ ст. минула під знаком протистояння капіталістичних та комуністичних ідей.

Яскравим прикладом практичного застосування теорій марксизму був Радянський Союз. Значна структурна перебудова держави, швидке пристосування економічної системи до екстремальних умов функціонування, але вже через пів століття, адміністративно-командна система у «марксистсько-ленінському варіанті» вичерпала себе. І після розпаду Радянського Союзу цікавість до поглядів К. Маркса та Ф. Енгельса зменшилась.

Вагомий внесок у розвиток теорії ринкової економіки зробили представники німецької історичної школи, а саме: Б. Гільдебранд, В. Рошер, К. Кніс, Ф. Ліст, а згодом – В. Зомбарт, Г. Шмоллер, К. Бюхер та ін. Учені розуміли неминучість активної ролі держави у економічному житті, але, водночас, застерігали від можливих результатів цього втручання. Натомість для держави відводилась важлива місія, пов’язана з організацією, вихованням та об'єднанням нації.

Наступним напрямом економічної науки, який у своїй ідеології схиляється до провідної ролі ринку, а не держави, є неокласицизм – пануюча ідеологія сучасної економічної науки. Засновником та основним розробником неокласичного напрямку в економічній науці вважають А. Маршалла. Представники даної школи займалися багатоаспектним аналізом регульованої ринкової економіки, використовуючи як інструмент економічні моделі. У колі їхніх інтересів питання, пов’язані із ціноутворенням та взаємодією попиту і пропозиції на ринках.

«Синонімом» ринкової економічної системи можна вважати ліберальну модель, в основі якої закладені такі економічні явища і процеси, як приватна власність на засоби виробництва, свобода вибору та гарантія прав і свобод підприємців.

Найвідомішими виразниками даного економічного вчення ХХ століття прийнято вважати представників австрійської економічної школи – Л. фон Мізеса та Ф. Хайєка. Характерною рисою теорії лібералізму була критика соціалістичних поглядів.

Учень і послідовник Мізеса, Ф. Хайєк у критиці соціалістичних поглядів стверджує про неможливість розвитку економічної системи без таких постулатів економіки, як вільне ціноутворення, конкуренція, свобода вибору господарської діяльності та ін.

Питання ролі держави у економічних процесах представниками даної економічної течії обговорювались досить бурхливо. Л. фон Мізес якнайкращим варіантом бачить той, коли держава не втручається у діяльність ринку та пов'язані з ним громадянські форми активності. Тим самим зводячи роль держави до функцій «паралізованого гравця», який ніби і бере участь у «економічній грі» (підприємці користуються його економічною та соціальною інфраструктурами, надрами корисних копалин, системою зовнішньоекономічної діяльності, грошово-фінансовою системою та ін.), а вдіяти нічого не може. Менш категоричні погляди Ф. Хайєка з цього приводу: «Держава, що втілює навмисно організовану та свідомо контрольовану владу, повинна становити тільки невелику частину більш місткого організму, який називається «суспільством», забезпечуючи лиш тільки ту правову рамку, в межах якої вільне співробітництво людей мало б максимальний простір» [20, с. 41]. Державі ж, на думку Ф. Хайєка, притаманна лише функція охорони природного соціального порядку (економічні права та свободи господарювання).

Своєрідною альтернативою розв'язання дискусійних питань місця та ролі держави у економічних процесах стало зародження такого напряму економічної думки як інституціоналізм, який відкидав як цілковите панування держави в економіці, так і домінування ринку. Інституціоналізм сформувався як система доктрин, що ґрунтується на міждисциплінарних підходах.

До основних категорій та елементів інституціоналізму належать: інституціональне середовище та інститути, норми і правила власності, економічні агенти та їхня поведінка, обмежена раціональність, асиметричність інформації, договірні умови, трансакції та трансакційні витрати, довіра, опортуністична поведінка, суспільний вибір та ін. [5, с. 22]. Шлях до розвинутої економіки проходить через численні процеси заміни, трансформації та створення нових інститутів.

Сучасні науковці розглядають декілька періодів становлення та розвитку інституційної теорії. Представниками першого періоду вважають Дж. Гобсона, Дж. Коммонса, Т. Веблена, У. Гамільтона, У. Мітчела. Вони були прихильниками антикризового регулювання економіки та ведення ліберально-реформаційної соціальної політики.

У своїх працях Ю. Лопатинський зазначає два наступних етапи – позитивістський та етап технологічного детермінізму. Складником третього етапу становлення інституціоналізму автор вважає технократичні теорії «індустріального суспільства», трансформації, «конвергенції» тощо [5, с. 23]. Виявом даної школи став своєрідний синтез економіки, філософії, соціології, історії, психології та проведення досліджень на стиках цих наук.

Однією із центральних проблем економічної науки в питанні ролі держави в економічних процесах О. Могильний виділяє: «Виявлення чинників періодичності коливань економічної активності, що впливають на рівень зайнятості населення, інфляцію, ріст ВВП та інші макроекономічні показники» [9, с. 15].

Із постаттю Дж. М. Кейнса асоціюють зародження антициклічного макроекономічного мислення. Але так було не одразу. У своїх перших серйозних наукових працях «Трактат про грошову реформу» (1923 р.) та «Кінець laissez faire» (1926 р.) науковець розглядає гроші як активний фактор економічного процесу, піддає критиці застарілі погляди державного невтручання у економіку та основну увагу приділяє регулюванню економіки у межах грошової системи, вважає, що найкращі часи поглядів laissez faire у минулому.

Своєрідним початком етапу нових наукових поглядів Дж. М. Кейнса слід вважати його фундаментальну двотомну працю «Трактат про гроші» (1930 р.). Висновками стало те, що автоматичний механізм урівноваження інвестицій та заощаджень відсутній, перевищення останніх над інвестиціями спричиняє зниження ділової активності, а умовою макроекономічної рівноваги є їхня рівність. Запропонований «рецепт» підтримки зайнятості через фінансування суспільних робіт із державної казни.

Досить неоднозначно науковці трактують вплив поглядів Кейнса на формування «Нового курсу» Ф. Рузвельта. У більшості літературних джерел, присвячених історії економічної думки, антикризову американську політику розглядають як практичне застосування економічного вчення Дж. М. Кейнса. Іншої думки дотримується Б. Семігмен, який пише: «Було б зовсім неправильно вважати Кейнса батьком «Нового курсу»… «Новий курс» мав характер програми, продиктованої виключними обставинами, і він здійснювався тими, хто цурався економічної теорії» [16, с. 584]. Дослідник вважає, що Дж. М. Кейнс дійшов своєї теорії за допомогою теоретичної роботи, а Ф. Рузвельт – економічної практики. Основою американської антикризової політики стало глибинне державне втручання у економіку, банківську та фінансову системи, трудові та соціальні відносини.

Загалом, теорію Дж. М. Кейнс можна назвати «антикризовою», оскільки тут економіка розглядалася у стані депресії. Відповідно до неї, у зв'язку з відсутністю у вільного ринку механізмів, які б забезпечили вихід із кризи, держава повинна активно втручатися в економіку. Причиною криз Кейнс вважав перевиробництво, отже, виходом із цієї ситуації бачив вплив держави з метою збільшення попиту. Ним були запропоновані такі інструменти: гнучка грошово-кредитна політика, активна бюджетно-фінансова політика та пряме створення державою робочих місць. Саме кейнсіанству інкримінують перемогу над кризою 30-х років XX ст., що майже на півстоліття зробило вчення Дж. М. Кейнса флагманом економічної науки.

Та вже у 70-х роках XX ст. почали проявлятися недоліки кейнсіанського «рецепту» виходу з кризи. Модель Дж. М. Кейнса проявляла стійкість виключно в умовах високих темпів зростання. Вона не могла впоратись із одночасним інфляційним тиском, падінням темпів виробництва і збільшенням рівня безробіття. Кейнсіанству не вдалося цілком витіснити неокласичну школу. Поступово почали поширюватись тенденції до згортання політики державного втручання у економічні процеси [9, с. 16]. Їхніми причинами слід вважати такі негативні економічні явища як зниження темпів продуктивності праці, спад ділової активності, зростання темпів інфляції та ін.

На перший план виступають неокласичні погляди саморегулювання економіки, зокрема монетаризм, теорія раціональних очікувань та ін.

Провідну роль у цей період відігравало вчення Фрідмена-Хайєка. В його основу покладені принципи вільного ринку, а своєрідним виходом із кризової ситуації вважалось невтручання держави у економіку та панування вільного підприємництва. М. Фрідмен значну роль відводив грошам, що перебували в обігу. Вплив держави полягав у дотриманні щорічних темпів зростання грошової маси на рівні 3–5 %. І навіть такі особливі сфери як освіта і медицина, на думку М. Фрідмена, найкраще функціонуватимуть у режимі саморегулювання. Вчений вважав, що прихід вільних ринкових відносин невідворотний, і значний вклад у їхню побудову вносить інтернет-економіка [19, с. 141–147].

Еволюційним можна вважати поєднання переваг неокейнсіанства й неолібералізму, що втілилось у формування поглядів «неокласичного синтезу». Згодом на основі цих ідей була сформована система змішаного регулювання ринкової економіки, згідно з якою основним регулятором макроекономічних пропорцій є ринковий механізм, а державне регулювання має доповнювати його. Також у цей час формується третій суб'єкт впливу на економіку – інститут соціального партнерства.

Трохи згодом П. Самуельсон об'єднав «неокласичний синтез» А. Маршала – з теорією Дж. М. Кейнса – у сфері державного регулювання у новий еволюційний напрямок економічної думки – «новий неокласичний синтез».

Досліджуючи циклічність у економіці та загальну економічну рівновагу, П. Самуельсон дійшов висновку про необхідність вирішення проблеми ефективності функціонування ринкового механізму та забезпечення державою гарантій соціальної справедливості як єдиної системи [15, с. 524–525].

Американський економіст Д. Гелбрейт у своїй роботі «Економічні теорії і цілі суспільства» наголошував: «Ринкова система повинна існувати поряд з плановою.... Різниця між плановою і ринковою системами полягає не в прагненні позбутися обмежень ринку і знайти контроль над економічним середовищем. Вона полягає в інструментах, за допомогою яких досягаються цілі, і в тому, наскільки успішно виявляються такі спроби» [2, с. 165].

Загострення кризи класичних і неокласичних поглядів у другій половині XX ст. як логічне продовження попередніх концепцій переросло у формування ідей неоінституціоналізму. Його представниками дослідники вважають А. Алчіана,

Г. Демсеца, Д. Норта, Дж. Б'юкенена, К. Менара, М. Олсона, О. Вільямса, Р. Коуза, Р. Познера, С. Пейовича, Т. Еггертссона та ін. Сучасний представник неоінституціональних поглядів Д. Норт висловився так: «Неокласична теорія, як і інші теорії з інструментарію соціальних наук, у даний час не можуть дати задовільного пояснення відмінностей у функціонуванні суспільств та економік як в окремо взятий момент часу, так і протягом певного періоду», тоді як «розвиток теорії інституціональних змін є необхідною умовою подальшого прогресу соціальних наук загалом та економічної особливо» [10, с. 6]. Основою сучасних економічних поглядів даної школи є вивчення економічних факторів залежно від інституціональних умов середовища, в якому вони функціонують.

Світова криза фінансових ринків, яка розпочалась у 1997 році у Таїланді та поширилась на всі континенти, дала поштовх для критичного переосмислення поглядів на теорію державного регулювання економічних процесів. У своїй книзі «Криза світового капіталізму» (1999) Дж. Сорос робить висновки, що ринковим силам не можна давати повної влади, оскільки вони неминуче призведуть до хаосу в економіці та фінансах і, врешті-решт, до розпаду світового капіталізму.

Дж. Сорос стверджує, що під час фінансової кризи діє не маятниковий механізм, відновлюючи стан пропорційності складників економічної системи, а колесо, яке руйнує одну економіку за іншою. Отже, Дж. Сорос пропонує створити нові фінансові інститути для забезпечення стабільності світової економіки [17].

Щодо поглядів вітчизняних науковців на проблематику місця держави у економічній системі, то первинні уявлення почали зароджуватись на початку XIX ст., проте більшої уваги варті напрацювання періоду другої половини XIX ст. – початку XX ст. Саме на цей період припадає зародження та розвиток капіталістичних відносин у Росії, до складу якої входила й Україна. Вже традиційними для того періоду можна вважати три гілки наукових поглядів: ідеї вільного ринку, погляди активної ролі держави у економіці та поєднання елементів поміркованого втручання держави у економічне життя суб'єктів господарювання в умовах ринкового саморегулювання.

Найяскравішими захисниками ідей вільного ринку серед вітчизняних науковців прийнято вважати І. Вернадського, М. Бунге та Т. Степанова. Постать останнього розглядають як одного із родоначальників ідей класичної економтеорії як в Україні, так і Росії [14, с. 196].

Погляди німецької історичної школи та марксизму у питаннях взаємодії держави та економіки поділяли такі науковці, як В. Яроцький, І. Янжул, К. Воблий, М. Туган-Барановський, М. Соболєв та ін. [9, с. 27–29].

Висновки. Розглянувши погляди вчених різних історичних періодів, бачимо, що питання ролі держави у економічних відносинах завжди спричиняло жваву дискусію. Спостерігається ефект маятника панування теорій «за» і «проти» активного втручання держави у економічну сферу. Проблематика місця, ролі та функцій держави породжувала низку суміжних, невід'ємних питань, зокрема про прибутковість сфер обігу та виробництва, суть та роль прибутку в економічній системі, процес вільного ціноутворення, саморегулювання ринків, ринкову рівновагу, циклічність та ін. Домінування тієї чи іншої теорії у певний період часу, на нашу думку, має низку об'єктивних причин та обставин. Сюди варто віднести еволюцію товарно-грошових та суспільних відносин, поглиблення міждержавних економічних зв’язків, зростання обсягів матеріального виробництва, циклічність та ін. Переломні моменти у зміні акцентів економічної політики відбувалися у періоди глобальних економічних криз. Саме гостра необхідність у подоланні таких негативних економічних явищ як перевиробництво, інфляція, безробіття, монополії, зубожіння народу та інші стають своєрідними каталізаторами еволюції економічних поглядів.

Сучасні теоретичні концепції ролі держави у економіці спрямовані на гармонійне поєднання найкращих елементів ринкового саморегулювання із «корегуючим» втручанням державних інституцій. Безперечно, Україні досить важко розробити власну цілісну систему поглядів на цю проблему, враховуючи надто малий досвід державності. У цьому випадку у нагоді може стати світовий досвід перемог та поразок у розробці даної проблематики з обов'язковим урахуванням історичних, геополітичних, суспільних та економічних особливостей нашої країни.

Бібліографічні посилання

1. **Васільєва Л. М.** Державне регулювання аграрного сектора України в умовах системної модернізації: концептуальні теоретичні положення та напрями подальшого розвитку : монографія / Л. М. Васільєва. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 392 с.
2. **Гелбрейт Дж. К.** Економічні теорії і цілі суспільства / Дж. К. Гелбрейт. – М. : Прогрес, 1976. – 213 с.
3. **Довбенко М. В.** Видатні незнайомці (Наукові ідеї, здобутки та життя економістів–лауреатів Нобелівської премії) / М. В. Довбенко. – Івано-Франківськ : Основа, 1995. – 204 с.
4. **Козаков В. М.** Теоретична генеза методології досліджень у державному управлінні / В. М. Козаков // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 1. – С. 72–74.
5. **Лопатинський Ю. М.** Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці : Рута, 2006. – 344 с.
6. **Лященко В. П.** Государственное регулирование деятельности коммерческих организаций / В. П. Лященко. – М. : Новый век, 2001. – 208 с.
7. **Маркс К.** Капитал: соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2–е изд. – М. : Политиздат, 1960. – Т. 23. – 923 с.
8. **Мизес Л.** Индивид, рынок и правовое государство / Л. Мизес. – СПб. : Пневма, 1999. – 196 с.
9. **Могильний О. М.** Державне регулювання економіки : навч. посіб. / О. М. Могильний. – К. : Ін-т підготовки кадрів державної служби зайнятості України, 2006. – 490 с.
10. **Норт Д.** Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
11. **Нуреев Р. М.** Предпосылки новой экономической парадигмы: онтология и гносеология / Р. М. Нереев // Вопросы экономики. – 1993. – № 4. – С. 131–144.
12. **Петти У.** Трактат о налогах и сборах / У. Петти. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 76 с.
13. **Плеханов Д. О.** Методологічні основи державного регулювання аграрного сектора економіки / Д. О. Плеханов // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 3. – С. 14–16.
14. **Сайкевич О. Д.** Українські економісти другої половини XIX – початку XX ст. про необхідність та конкретні форми державного регулювання ринкової економіки / О. Д. Сайкевич // Історія народного господарства та економічної думки України : зб. наук. праць. – Вип. 31–32. – К. : 2000. – С. 196–199.
15. **Самуэльсон П. Э.** Экономикс / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2003. – 680 с.
16. **Селигмен Б.** Основные течения современной экономической мысли : пер. с англ. / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1968. – 600 с.
17. **Сорос Дж.** Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности : пер. с англ. / Дж. Сорос. – М. : Инфра-М, 1999. – 262 с.
18. **Уистиян И. П.** Самуэльсон о государственном регулировании экономики / И. Уистиян // Экономист. – 2001. – № 7. – С. 96–93.
19. **Фридмен М.** Количественная теория денег / М. Фридмен. – М. : Дело, 1996. – 155 с.
20. **Хайек Ф. А.** Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек. – М. : Изограф, 2001. – 256 с.

Надійшла до редколегії 20.11.2013

УДК 336.11

І. І. Майдич
Ужгородський національний університет, Україна

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ВЧЕННЯ ПРО ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ НАУЦІ

У статті розглянуто основні передумови становлення вчення про фінансову безпеку у вітчизняній науці, визначено й охарактеризовано основні етапи його розвитку.
Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, бюджетна безпека, міжбюджетні відносини.

В статье рассмотрены основные предпосылки становления учения о финансовой безопасности в отечественной науке, определены и охарактеризованы основные этапы его развития.
Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, бюджетная безопасность, межбюджетные отношения.

The article deals with major prerequisites for the formation of the doctrine of financial security in national scientific paradigm, defines and characterizes the main stages in its development.
Keywords: financial security, economic security, budget security, intergovernmental dealings.

Економічна безпека – основа реалізації національних інтересів держави. Її базовим складником є фінансова безпека, яка відіграє провідну роль у підтриманні внутрішньої стабільності економічної системи, збалансованості розвитку її складників та стійкості в умовах впливу глобальних чинників нестабільності. В умовах постійно діючих ризиків і розгортання глобальних процесів, що впливають на фінансову систему держави, дослідження проблем фінансової безпеки набувають значної актуальності і потребують ефективного вирішення.

Вагомий внесок у висвітлення проблем, пов'язаних із фінансовою безпекою, зроблено вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких: В. М. Гейць, Г. А. Пастернак-Таранушенко, В. Т. Шлемко, Е. В. Шолохова, І. Ф. Бінько, С. В. Мочерний, О. В. Плотнікова, В. А. Предборський, Л. Л. Кістерський, Я. А. Жаліло, З. С. Варналій, А. І. Сухоруков, О. І. Барановський, М. М. Єрмошенко та інші. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, досі немає єдиного підходу щодо визначення основних етапів розвитку вчення про фінансову безпеку у вітчизняній економічній думці, що і викликало необхідність цього дослідження.

Методологічною основою статті стали методи аналізу, порівняння, узагальнення та систематизації.

Мета даної статті – визначення причин появи, чинників та етапів розвитку фінансової безпеки як економічної категорії у вітчизняній економічній науці.

Фінансова безпека є системним поняттям. Вона складова частина економічної безпеки, яка, в свою чергу, входить до системи національної безпеки. Відповідно до розвитку загальної системи безпеки можна виділити етапи розвитку вчення про фінансову безпеку.

До 90-х років XX століття термін «економічна чи фінансова безпека» у вітчизняній науці майже не вживався. Цього питання торкалися лише в рамках воєнної безпеки та економічного забезпечення військових потреб. Однак на даному етапі формуються передумови для виділення економічної безпеки в окремий самостійний і важливий складник безпеки держави.

Як зазначає О. С. Власюк, для безпечного існування держави недостатньо мати потужну армію та високотехнологічну оборонну промисловість, необхідні ще й інші складники економіки: розвинутий сектор споживчих благ та послуг; внутрішня соціально-політична стабільність та надійна соціальна база реформ;

© Майдич І. І., 2013

достатній оборонний потенціал, збалансований із загальним потенціалом економіки (значні диспропорції між усією економікою і оборонною її частиною досить небезпечні). Наприкінці XX ст. ринкові принципи і мотиви набули значного розвитку і фактично стали важливим елементом господарського механізму світової економіки. У міжнародних економічних відносинах на перше місце висувається конкурентоспроможність національних виробників. Відповідно до цього актуалізуються питання забезпечення національної безпеки [3, с. 21].

Витоки зародження інституту державної фінансової безпеки в Україні були закладені ще до проголошення незалежності у 1991 році, з прийняттям таких нормативних актів, як «Декларація про державний суверенітет України» від 16 липня 1990 року, Закон Української РСР «Про економічну самостійність Української РСР» від 3 серпня 1990 року та Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки [10].

Наступним етапом можна вважати перші роки незалежності України. Саме в цей період поняття «економічна безпека» входить у науковий обіг. У 1993–1994 рр. виходять перші статті, присвячені цій проблематиці, зокрема публікація Г. А. Пастернак-Таранушенка «Економічна та національна безпека», А. Ревенко «Проблеми формування національної економічної безпеки». Також Г. А. Пастернак-Таранушенко став автором першого підручника – «Економічна безпека держави», який було випущено у 1994 році. З цього моменту почався розгляд даного питання як окремої економічної категорії. Загалом методологічні засади дослідження проблем економічної безпеки в цей період мали характер статистичного аналізу і передбачали розробку теоретичного підґрунтя та принципів, розгляд варіантів стратегії та програми забезпечення економічної безпеки України [9, с. 6].

Зверталась увага на зростання загроз незалежності і суверенності держави. У зв'язку з цим економічна безпека розглядається як необхідна умова досягнення і збереження самостійності і суверенності України. Оригінальним є твердження, що економічна безпека може бути забезпечена лише за умови економічної рівноваги, як у самій країні, так і в її економічному становищі відносно зовнішніх обставин. Під рівновагою мається на увазі такий стан економіки в країні, за якого забезпечуються нормальні умови існування та праці для громадян, підприємств, установ і організацій [8, с. 51–57].

На даному етапі значна увага приділяється проблемі збалансованості, а також наростаючому економічному тиску з боку інших держав. Слід відзначити позитивний момент – прив'язку економічної безпеки до становища населення та підприємств. Тобто, за такого підходу зберігається взаємозв'язок між мікро- та макроекономічними рівнями.

Важливим також є розроблення пропозицій щодо забезпечення економічної безпеки, серед яких уперше значну частку становлять саме заходи у фінансовій сфері, відзначається важливість стійкості фінансово-кредитної та грошової систем.

Серед вчених, які стояли біля економічної безпеки, як наукової категорії, слід відзначити академіка НАНУ В. М. Гейця, Г. А. Пастернака-Таранушенка, В. Т. Шлемка, І. Ф. Бінька, С. В. Мочерного, О. В. Плотнікова, Л. Л. Кістерського, Я. А. Жаліло та інших.

У той час, як дослідження економічної безпеки охоплює ширше коло проблем і починає мати комплексний характер, проблемам фінансової безпеки відводиться більше уваги. Вона починає розглядатися як різновид безпеки, що впливає на всі галузі економіки держави, як базовий і ключовий складник економічної безпеки.

Результатом розробок стало прийняття Верховною Радою України 16 січня 1997 р. Концепції національної безпеки України та створення у Раді національної безпеки та оборони при Президентові України Управління економічною безпекою. Інститутом економічного прогнозування НАН України було розроблено «Концепцію економічної безпеки України». Саме ці події, на нашу думку, відзначили початок нового етапу розвитку вчення про фінансову безпеку.

Після прийняття принципів та положень економічної безпеки на офіційному державному рівні, продовжились активні дослідження проблем фінансової безпеки. В концепції економічної безпеки академіка В. М. Гейця, під фінансовою безпекою розуміється «стабільний розвиток фінансової системи країни та її стійкість до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх шоків» [4, с. 63].

Цю проблему починають розглядати не тільки в рамках одного зі складників економічної безпеки, який є її підсистемою. Все більше дослідників присвячують увагу фінансовій безпеці і як надсистемі, яка включає бюджетну безпеку, валютну, боргову, безпеку грошового ринку, фондового та страхового ринків.

Так, учені В. Т. Шлемко та І. Ф. Бінько під фінансовою безпекою розуміють «такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання».

Друкуються перші монографії та збільшується кількість наукових статей, присвячених дослідженню фінансової безпеки. Одним з перших авторів, який у 1999 році випустив монографію, присвячену фінансовій безпеці, є Барановський О. І. Він визначав фінансову безпеку як ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин. Автор підходить до розуміння цієї категорії з точки зору забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання існуючих зобов'язань [1].

Ще одним ученим, який зробив значний внесок у розвиток фінансової безпеки, є М. М. Єрмошенко Він один з перших заговорив про фінансову безпеку, як основний складник економічної безпеки, і видав у 1998 році статті: «Основні засади підвищення фінансової безпеки держави» та «Фінансова безпека (підходи до розробки концепції)». У 2001-му вийшла його монографія «Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення». Цей автор дотримувався думки, що фінансова безпека – це такий стан фінансово-кредитної сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, доступні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення загалом – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [5].

А. І. Сухоруков у своїй монографії визначає фінансову безпеку держави як «захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави…раціонально використовувати фінансові ресурси…» [11].

Фінансова безпека стає «основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис інфраструктурними інститутами розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів», підкреслює О. С. Власюк у своїй науковій доповіді [3, с. 22].

Різноспрямованість проведення наукових досліджень у галузі фінансової безпеки, на даному етапі, зробила це вчення ширшим і різнобічним. Розвиток грошово-кредитного, страхового, валютного, фондового, банківського ринків та породжувані цим розвитком відносини, ризики, а також кризові явища в економіці актуалізували необхідність виокремлення і подальшого дослідження проблем фінансової безпеки на різних сегментах фінансового ринку.

Різними науковцями проводиться також активна розробка методології оцінки рівня фінансової безпеки. Характерною особливістю напрацювань у даному напрямі, що відрізняє його з-поміж інших, є формування системи фінансових індикаторів та їхніх порогових значень, які використовуються для оцінки рівня фінансової безпеки. Можна виділити два основні підходи до типологізації цих індикаторів:

1) за секторами фінансового ринку;

2) за рівнями економічної системи, для яких розраховуються дані індикатори.

Зокрема, до першого підходу можна віднести систему індикаторів, розроблену М. М. Єрмошенком, який виділяє індикатори бюджетного сектора, грошово-кредитного, страхового, фондового, банківського, валютного ринку, інвестиційної сфери та ін. [6, с. 56].

Інший підхід використовує О. І. Барановський, який розділяє індикатори фінансової безпеки на такі групи, з подальшою деталізацією: індикатори фінансової безпеки громадян, домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, безпеки галузі, регіонів, держави [2, с. 94].

У 2007 році наказом Міністерства економіки України було розроблено і затверджено Методику розрахунку рівня економічної безпеки України, яка заклала законодавче підґрунтя процесу оцінки та виміру економічної безпеки країни. У цій методиці показано механізм формування множини індикаторів, розрахунку інтегральних показників, а також значення вагових коефіцієнтів. Зокрема, фінансова безпека, разом з енергетичною та науково-технологічною мають найбільшу вагу в механізмі розрахунку інтегрального показника економічної безпеки. Крім того, в Методиці окремим блоком визначено складники фінансової безпеки і їхні вагові коефіцієнти, серед яких найбільше значення приділяють бюджетній безпеці [7].

Запровадження методики оцінки економічної та фінансової безпеки стало новим кроком у розвитку цього вчення і підштовхнуло науковців до глибшого дослідження її складників, що і можна вважати новим витком у розвитку вітчизняного вчення про фінансову безпеку.

Зокрема, в останні роки з’явилася значна кількість наукових праць, присвячених борговій безпеці, аналізу її сучасного стану, впливу на фінансову безпеку держави, ролі у гарантуванні фінансової стабільності, механізму оцінки її рівня, шляхам забезпечення та перспективам зміцнення. Серед дослідників цього питання слід відзначити Т. П. Богдан, О. В. Олійника, О. І. Ляшенко, А. І. Маренич, Н. Г. Мехеда Л. С. Омельченко та інших.

У галузі бюджетної безпеки, як складника фінансової безпеки держави, наукові дослідження ведуть такі вітчизняні фахівці, як О. А. Музика-Стефанчук, І. В. Комарова, М. М. Ставнича та ін. Основними напрямами їхніх досліджень є визначення ролі міжбюджетного перерозподілу у забезпеченні фінансової безпеки, впливу світової фінансової кризи на бюджетну безпеку, розгляд у контексті ефективного соціально-економічного розвитку.

В колі питань, що торкаються валютної безпеки, виділяють її вплив на фінансову безпеку та інші її складники, взаємозв'язок з валютною політикою та значення для забезпечення економічної безпеки держави. Свій внесок у розвиток цієї тематики зробили Т. В. Філіпенко, Р. В. Кучер, О. В. Макарюк, І. В. Демяненко та ін.

Актуальними є також дослідження сучасного стани банківської безпеки України та вдосконалення методики її оцінки, формування та забезпечення банківської безпеки в умовах лібералізації руху капіталу, які проводять В. І. Соловйов, С. М. Яременко, С. Б. Манжос, В. С. Котковський та ін.

Безпека страхового ринку розглядається у контексті її місця та впливу на фінансову безпеку держави, наявності загроз і методів убезпечення від них таким вченими, як С. В. Сокол, Л. В. Нечипорук та ін.

Найменш дослідженим складником фінансової безпеки є безпека фондового ринку. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що фондовий ринок в Україні недостатньо розвинений.

Крім розподілу напрямів досліджень по складових фінансової безпеки, проблеми її забезпечення розглядаються і в розрізі різних рівнів, секторів і галузей економіки, наприклад, проблеми забезпечення фінансової безпеки виробничих підприємств, сільськогосподарських формувань і т.д.

Проблемам фінансової безпеки на державному рівні присвячено праці таких вчених-економістів, як З. С. Варналій, О. С. Власюк, В. Є. Воротін, А. С. Гальчинський, Б. В. Губський, Б. М. Данилишин, А. І. Мокій, В. І. Мунтіян, В. А. Предборський, А. М. Сундук, О. С. Шнипко, В. О. Шуршин та багато інших.

Деякі регіональні аспекти фінансової безпеки держави досліджують Н. С. Вавдіюк, З. В. Герасимчук, Т. С. Клебанова, Н. А. Мікула, В. С. Пономаренко, Н. Л. Чернова, Л. А. Яремко. Одна з перших наукових робіт, в якій комплексно досліджено питання фінансової безпеки регіонів була виконана у 2008 році на матеріалах Харківської області, автор М. М. Медвідь.

Найбільш детально у вітчизняній економічній науці розроблені проблеми фінансової безпеки на рівні підприємств. Тут велися дослідження стосовно причин виникнення загроз, механізму забезпечення, методів оцінки впливу фінансової безпеки підприємств на економічну безпеку держави та ін.. Серед дослідників, які займались розробкою цього питання, слід відзначити А. О. Єпіфанова, Н. Н. Пойду-Носик, В. І. Куцик, В. В. Орлову та ін. Найменш дослідженим рівнем залишається персональна або особиста фінансова безпека.

Висновки. Отже, за результатами дослідження, можна зробити такі висновки:

1) фінансова безпека є системним поняттям і її розвиток тісно пов'язаний з розвитком вчення про економічну безпеку, як складову частину національної безпеки;

2) передумови появи поняття «фінансова безпеки» у вітчизняній науці виникли ще в радянський період у зв'язку з загостренням небезпек та дисбалансів в економіці та фінансах;

3) поняття «економічної безпеки» входить у лексикон вітчизняної економічної науки у першій половині 90-х років. З поглибленням науки про економічну безпеку поступово все більшу увагу приділяють її фінансовому складнику. Це пов'язано з розвитком фінансової сфери відносин, розвитком страхового, валютного ринку, бюджетних відносин, збільшенням сфери банківських послуг та грошово-кредитних відносин.

4) каталізатором вивчення проблем економічної та фінансової безпеки стало здобуття Україною незалежності, перехід від командно-адміністративної до ринкової економічної системи. Постійний вплив фактору ризику, наявність кризових явищ в економіці, розвиток і перехід економічних відносин на нові рівні зумовлюють актуальність цих проблем і зараз;

5) визнання важливості положень економічної безпеки на офіційному державному рівні можна вважати початком нового етапу розвитку вчення, основна характерна особливість якого – виділення фінансової безпеки в самостійний напрям досліджень. У цей період виходять перші наукові статті та монографії, присвячені розгляду проблем фінансової безпеки;

6) важливим для розвитку як економічної, так і фінансової безпеки стало запровадження системи індикаторів та їхніх порогових значень для оцінки рівня безпеки;

7) наразі дослідження фінансової безпеки з різною інтенсивністю ведеться на глобальному, міждержавному, національному, регіональному і мікроекономічному рівнях. Наукові пошуки торкаються різних її складників, сфер і галузей економіки. Враховуючи суспільну значущість оптимально організованої системи перерозподільчих відносин у фінансовій і бюджетній системі країни, її незбалансованість і низьку ефективність у сучасних умовах, дослідження механізму регулювання міжбюджетних відносин у системі забезпечення фінансової безпеки України залишається надзвичайно актуальним і важливим. Воно дозволить доповнити теоретичні основи цієї сфери соціально-економічних відносин і запропонувати практичні рекомендації місцевим і центральним органам влади щодо оптимізації перерозподільних процесів з метою забезпечення належного рівня фінансової безпеки країни загалом.

Бібліографічні посилання

1. **Барановський О. І.** Фінансова безпека / НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – С. 338.
2. **Барановський О. І.** Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – С. 94.
3. **Власюк О. С.** Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
4. **Геєць В. М.** Концепція економічної безпеки України / В. М. Геєць // Економіст. – 1998. – № 7–9. – С. 63–82.
5. **Єрмошенко М. М.** Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
6. **Єрмошенко М. М.** Засади формування бюджетної політики держави : монографія / за наук. ред. М. М. Єрмошенка. – К. : НАУ, 2003. – 284 с.
7. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. – Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60.
8. **Пастернак-Таранушенко Г. А.** Економічна та національна безпека України / Г. А. Пастернак-Таранушенко // Економіка України. – № 2. – 1994. – С. 51–57.
9. **Пастернак-Таранушенко Г. А.** Історія виникнення та розвитку науки про економічну безпеку держави / Г. А. Пастернак-Таранушенко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 5. – С. 2–7.
10. **Радзівіл К. С.** Забезпечення фінансової безпеки України (адміністративно-правовий аспект) / К. С. Радзівіл. – К. : КНТЕУ. – 2012. – 19 с.
11. **Сухоруков А. І.** Проблеми фінансової безпеки України : монографія / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.

Надійшла редколегії 14.11.2013

УДК 338.1:332.14

М. О. Матухно

Національний університет державної податкової служби України, м. Дніпропетровськ

ВИКОРИСТАННЯ СУДОВИХ ДОКТРИН ЯК СПОСІБ ДОВЕДЕННЯ НЕРЕАЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙ ТА ЛІКВІДАЦІЇ СХЕМНОГО ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

У статті розкрито сутність дійсного змісту правочину, наведено сукупність та повноту доказів, зібраних на виконання повноважень податкових органів, що дають можливість правильно кваліфікувати дії суб'єкта господарювання, спрямовані на ухилення від сплати податків, зборів (інших обов'язкових платежів). Досліджено новий ефективний механізм руйнування схем ухилення від оподаткування податком на додану вартість та формування доказової бази у справах про стягнення коштів, отриманих за нікчемними угодами.

Ключові слова: база оподаткування, податок на додану вартість, правочин, судові доктрини, схемний податковий кредит.

В статье отражена сущность настоящего содержания сделки, приведена совокупность и полнота доказательств, собранных во исполнение полномочий органов ГНС Украины, которые дают возможность правильно квалифицировать действия субъекта хозяйствования, нацеленные на уклонение от уплаты налогов, сборов (других обязательных платежей). Исследован новый эффективный механизм разрушения схем уклонения от налогообложения налогом на добавленную стоимость и формирование доказательной базы по делам о взыскании денежных средств, полученных за ничтожными сделками.

Ключевые слова: база налогообложения, налог на добавленную стоимость, правовая сделка, судебные доктрины, схемный налоговый кредит.

The article reveals the essence of the true content of the transaction, provides the cumulative proof and completeness of the evidence collected in pursuance of the powers execution by the bodies of STS, which gives the possibility to correctly qualify the actions of the business entity aimed at the evasion of taxes, charges (and other mandatory payments). The paper studies a new effective mechanism of decimating the schemes of evasion of taxes by means of value-added tax and the evidentiary basis with regard to the legal cases for recovery of funds, obtained from void transactions.

Keywords: tax assessment basis, value-added cost, legal transaction, court doctrine, «shadow» tax credit.

В умовах сьогодення всі сили Міністерства доходів і зборів України спрямовані на наповнення бюджету та детінізацію економіки, зокрема і шляхом створення ефективного механізму руйнування схем ухилення від оподаткування. Кожен податківець повинен розуміти свою роль у вказаному процесі та те коло обов'язків, які на нього покладено державою.

Протягом останнього десятиріччя спостерігається стабільна тенденція збільшення ступеню складності та обсягів роботи податківців. Якщо функції піонерів податкової служби, а це, як правило, в основній масі, були працівники різних фінансових управлінь, зводилися до проведення якісного аудиту, то в сучасних умовах вказаного виявляється недостатньо. Ми бачимо, що схеми ухилення від сплати податків з кожним роком стають усе складнішими та законодавчо обгрунтованішими. Це вимагає від податківців більш кардинальних дій по відпрацюванню суб'єктів господарювання, планування тактики та стратегії проведення перевірки, ретельного збору належної та допустимої доказової бази.

Як завжди, вивчення будь-якого проблемного питання вимагає формування та застосування відповідного апарату, за допомогою якого можна описати ті явища і процеси, які йому властиві. Виходячи з цього, виникає гостра необхідність використання судової практики, що достатньо довго та з успіхом застосовується

© Матухно М. О., 2013

у більшості економічно розвинених країнах світу, а з недавнього часу також у Росії. Дана практика використовується і Україною, але характер цього використання є здебільшого спонтанним. Мова йтиме про, так звані, судові доктрини, що давно відомі юристам і використовуються під час розгляду спорів з податковими органами.

Метою статті є висвітлення нових підходів за документування податкових правопорушень, а саме: з урахуванням «судових доктрин» установлення порушень прямих норм Податкового кодексу України, обґрунтування інструментів, які за правильного та системного використання дозволять поліпшити ефективність роботи податківців.

Судові доктрини – це типові підходи та методи розв'язування певних (типових) судових спорів, які з'явилися в ході накопичення та подальшого узагальнення судової практики та використовуються судами для визнання угод невідповідними вимогам законодавства за мотивом їхнього складання з метою ухилення від сплати податків або незаконного уникнення від податків [9].

Судові доктрини – це не закріплені в законі норми, однак, виходячи з науки та теорії права, вони так чи інакше складають частину правової системи. Оскільки право – це не тільки і не стільки закон, скільки його дух, що базується на загальноправових і філософських категоріях, таких як розумність, сумлінність і справедливість. Дані категорії первинні щодо норм права, через що мають негласний пріоритет.

Аналіз російської, української та європейської судової практики, а також сучасна література з податкового права дозволяють виділити 7 судових доктрин, хоча засоби доведення ними не обмежуються. Правозастосовна практика постійно вдосконалюється і саме вона, врешті, формує та модернізує методи, які дозволяють позбутись проблем та протиріч у податковому законодавстві.

Нижче представлені доктрини, їхній аналіз, наведені приклади, в тому числі, ті, які містяться в різних інформаційних системах:

1. Доктрина «Ділова мета» (business purpose). Суть доктрини полягає у тому, що правочин, який спрямований винятково на зменшення бази оподаткування, та який не має під собою розумної, економічнообґрунтованої, необхідної і достатньої ділової (господарської) мети, може бути визнаний недійсним. При цьому для запобігання ухиленню від сплати податків, одержана податкова вигода не визнається діловою метою правочину.

Прикладом правового механізму реалізації вказаної доктрини у російському законодавстві можна вважати ст. 11 Директиви ЄЕС «Про об'єднання», де податкові привілеї, передбачені для суб'єктів господарювання, що об'єднуються, поглинаються або іншим чином перетворюються, не надаються, якщо виявлено, що основною ціллю або однією із них під час здійснення вказаних перетворень у суб'єкта господарювання було ухилення від сплати податків. Якщо податковий орган доведе, що дії, вчинені сторонами, не обумовлені розумним змістом (valid commercial reasons), що спрямований на отримання доходу, вважається, що такі дії були спрямовані виключно на мінімізацію податкових зобов'язань. При цьому обов'язок доведення іншого покладається на учасників правочину (рис. 1).

Щодо України, то здебільшого під час реалізації доктрини використовується ст. 234 Цивільного кодексу України, відповідно до якої фіктивним є правочин, який учинено без наміру створення правових наслідків, які обумовлювалися цим правочином [2].



Рис. 1. Схема незаконного відшкодування ПДВ

У країнах пострадянського простору досить поширеною є схема придбання фіктивного товару. За цією схемою підприємство (у нашому випадку – «С») отримує фіктивний товар, що відноситься на валові витрати (собівартість) або підлягає амортизації і на підставі податкової накладної включає суму ПДВ до складу податкового кредиту. Заборгованість за поставлений товар оформлюється шляхом зазначення в договорі терміну оплати через n років. У деяких варіантах цієї схеми підприємство «А» є конвертаційним центром. Отже, підприємство «С» здійснює оплату за фіктивний товар, а перераховані кошти (за вирахуванням винагороди, яку забирають посередники) повертаються певним шляхом підприємству «С». У результаті цього підприємство «А» повинно сплатити ПДВ до бюджету, але воно зникає і не сплачує його, а підприємство «С» вимагає бюджетне відшкодування (або зменшує власні податкові зобов'язання з ПДВ) [9].

Верховний Суд України, застосовуючи доктрину «Ділова мета» під час розгляду справ за участі національних суб'єктів господарювання зазначає, що здійснюючи господарську діяльність, основною діловою метою платника податків є отримання прибутку. Не можуть вважатися такими, що вчинені з діловою метою, операції за наслідками яких платник податків бажає отримати виключно податкову вигоду без здійснення реальної господарської діяльності, наприклад, шляхом відшкодування ПДВ.

«Якщо у процесі встановлення обставин по справі буде з'ясовано, що в діях платника податку, який заявляє право на податковий кредит та/або бюджетне відшкодування з податку на додану вартість, вбачається спрямованість на незаконне одержання коштів з державного бюджету або необґрунтоване зменшення податкових зобов'язань з податку на додану вартість, у задоволенні подібної вимоги повинно бути відмовлено. Наявність цивільно-правового договору не є безумовним свідченням правомірності вчиненої платником податку господарської операції у тому разі, якщо такий договір не визнаний недійсним у судовому порядку» [8].

Одночасно Верховний Суд України конкретизував предмет доведення у відповідній категорії спорів. Зокрема, дослідженню підлягає реальність господарських операцій, що є підставою для виникнення права на податковий кредит та/або бюджетне відшкодування; добросовісність дій платника податку, яка полягає у відповідності вчинених ним дій господарській меті, а також реальність усіх даних, наведених у документах, що надають право на податковий кредит та/або бюджетне відшкодування.

Таким чином, реалізація доктрини «ділова мета» здійснюється шляхом:

1) доведення наміру суб'єкта господарювання на ухилення від сплати податків, виключно шляхом отримання податкової вигоди за рахунок чи переважно з бюджету (відсутність розумної, економічнообґрунтованої господарської мети вчинення правочину тощо), у результаті чого застосовуються податкові наслідки, яких сторони прагнули уникнути, без визнання угоди недійсною;

2) визнання угоди недійсною чи зміна її юридичної кваліфікації у судовому порядку.

2. Доктрина «Зміст над формою» (equity above the form). Концепція цієї доктрини полягає у тому, що юридичні наслідки виконання правочину визначаються більшою мірою його сутністю, ніж зовнішнім оформленням. Якщо форма та вид правочину не відповідають відносинам, що фактично відбулися за його виконання, то податкові наслідки визначаються відповідно до правовідносин, що реально настали між сторонами, відповідно до сутності та змісту правочину.

У російській судовій практиці, як приклад, можна навести ситуацію, що склалася у 1996 р. зі страховими внесками у Пенсійний фонд. У цей період страхові внески не нараховувались за договорами надання взаємних послуг, а за договорами підряду страхові внески нараховувались у встановленому законом порядку. Суб'єкти господарювання, бажаючи не сплачувати вказані страхові внески, замість договорів підряду укладали договори надання взаємних послуг, у той час, коли надані послуги мали фактично підрядний характер (наприклад, договір на надання послуг з ремонту приміщень). Контролюючі органи під час проведення перевірок вказані договори визнавали договорами підряду та застосовували до суб'єктів господарювання відповідні фінансові санкції [8].

Ще одним прикладом є ситуація, коли фактично особа перебуває в трудових відносинах з суб'єктом господарювання на постійній основі, але документально це оформлюється угодами на виконання певного виду робіт (послуг).

В українському законодавстві механізм реалізації доктрини «Зміст над формою» визначено ст. 235 Цивільного кодексу України стосовно правових наслідків укладання удаваного правочину: якщо буде встановлено, що правочин був вчинений сторонами для приховування іншого правочину, який вони насправді вчинили, відносини сторін регулюються правилами щодо правочину, який сторони насправді вчинили. Зазначена норма дозволяє податківцям змінювати юридичну кваліфікацію угод, укладених суб'єктами господарювання, якщо їхні зміст, мета та динаміка виконання виходять за межі правової форми, та застосовувати ті податкові наслідки, які з цього випливають.

Так, застосовуючи вказану доктрину, Верховний Суд України, розглядаючи справи за позовом платника податків про визнання недійсним податкового повідомлення – рішення, зазначив таке: «Формуючи валові витрати на підставі договору про виконання робіт, суб'єкт господарювання помилково вважав, що роботи, пов'язані з очищенням каналу, є технічним обслуговуванням підхідного каналу порту, а відтак витрати, понесені у зв'язку із вказаним обслуговуванням, підлягають включенню до складу валових витрат. Контролюючі органи правильно визначили, що роботи по очистці каналу є ремонтними роботами, які спрямовані на відновлення основних фондів, у зв'язку з чим віднесення таких робіт до валових витрат платником податків призвело до заниження об'єкта оподаткування з податку на прибуток підприємств» [8].

Таким чином, Верховний Суд України, проаналізувавши виконані роботи, погодився з позицією податкового органу, що суб'єктом господарювання з метою мінімізації податкових зобов'язань умисно було укладено договір на виконання робіт, що передбачав меншу ставку оподаткування, а відтак база оподаткування податком на прибуток повинна визначатися із фактично виконаних робіт незалежно від форми укладання правочину.

3. Доктрина «Фактичне місце діяльності». Зазначена доктрина широко використовується під час аналізу правомірності використання пільг фірмами, зареєстрованими на території з пільговим режимом оподатковування.

Дана доктрина яскраво висвітлена у справі ТОВ НК «ЮКОСА» (надалі – ЮКОС), де суд, розглядаючи справу, по суті, дійшов висновку, що оскільки ТОВ «Юксар» (афілійоване підприємство ЮКОСа) фактично на території м. Сарів (Російська Федерація) не знаходиться та господарської діяльності не здійснює, у нього відсутні матеріальні ресурси і виробничі потужності, необхідні для здійснення закупівлі та збереження нафти, вказане підприємство неправомірно застосовує пільги з оподаткування.

Таким чином, створення на пільговій території підприємств з ознаками «фіктивності» і нездійснення ними реальної господарської операції виключає можливість застосування ними пільг з оподаткування.

В українській судовій практиці створення та використання схем з отримання пільг з оподаткування підприємств (за місцезнаходженням) мали місце в 2002–2007 рр., та, як правило, стосувалися підприємств, що були зареєстровані у зоні добровільного відселення і зазнали радіоактивного забруднення (Чорнобильська катастрофа).

Застосовуючи вказану доктрину, національні суди касаційних інстанцій (Вищий адміністративний суд України та Верховний Суд України) під час розгляду таких справ доходили висновку, що спеціальні закони з оподаткування (Закони України «Про систему оподаткування», «Про податок на додану вартість», «Про податок на прибуток підприємств») мають вищу юридичну силу, ніж Закон України «Про правовий режим територій, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» і оподаткування повинно здійснюватися відповідно до спеціального законодавства.

Крім того, реєструючись платником податку на додану вартість, суб'єкт господарювання взяв на себе обов'язок утримувати та сплачувати даний податок до бюджету, а відтак невиконання даного обов'язку є неправомірним з його боку. Враховуючи зазначене, надання пільг зі сплати податків, зборів (інших обов'язкових) платежів може бути надано виключно, якщо вказане передбачено у спеціальних законах з оподаткування.

4. Доктрина «Угода по кроках» (step transactions). Ця доктрина полягає у визначенні податкових наслідків суб'єкта господарювання за реально вчиненим ним правочином без урахування проміжних угод, що укладаються ним з метою мінімізації податкових зобов'язань.

Водночас, укладаючи проміжні угоди, платник податків прагне настання тих самих наслідків, яких би він досяг, укладаючи одну угоду. Яскравий приклад – закупівля товару через низку посередників, за наявності прямих контрактів з виробником товару, здебільшого з метою штучного завищення валових витрат. При цьому значне підвищення ціни спостерігається на контрагенті, який є, так званою, «податковою ямою» і взагалі не буде сплачувати податки.

Податківці, застосовуючи доктрину «Угода по кроках», повинні довести, що поділ єдиної угоди на низку проміжних «кроків», учинених з незначними інтервалами у часі, мав на меті лише ухилення від сплати податків або отримання податкової пільги.

Про обізнаність суб'єкта господарювання про укладання «угоди по кроках» може свідчити, зокрема:

– наявність спільних засновників та (або) посадових осіб, які одночасно виконують функції на декількох підприємствах;

– сталість системних зв'язків між суб'єктами господарювання, що працюють в одному сегменті ринку, та у якому налагоджені стабільні зв'язки й учасники якого обізнані стосовно один одного.

Так, Верховний Суд України зазначив: «Суди попередніх інстанцій не врахували, що позивач придбавав через посередника сировину, зокрема металопрокат, в осіб, діяльність яких мала ознаки фіктивного підприємництва, які за юридичною адресою не знаходилися, проти засновників яких порушено кримінальні справи, а також те, що позивач, продавець та його постачальники працювали в одному сегменті ринку» [8].

Найчастіше доктрина «Угода по кроках» у закордонному судочинстві застосовується під час аналізу так званих посередницьких операцій, коли платники податків виключно «про людське око» укладають низку договорів, унаслідок чого їхній прибуток мінімізується.

5. Доктрина «Одна рука» чи «Фактичний власник». Дана доктрина тісно пов'язана з доктриною «Угода по кроках» і виявляється найчастіше під час аналізу посередницьких операцій або схем ухилення від оподаткування з використанням низки підконтрольних (афілійованих) фірм (найчастіше офшорних компаній), через які чи від імені яких здійснюється продаж товарів (робіт, послуг) з метою «відтоку» прибутку на ці фірми, ухилення від сплати податків з обороту (переважно, ПДВ) тощо.

Суть доктрини полягає у тому, що під час виявлення схеми ухилення від сплати податків, до податкової відповідальності притягається особа, яка спланувала, організувала і фактично здійснила реалізацію незаконної господарської «схеми» на ухилення від сплати податків та яка в остаточному підсумку від її впровадження отримала відповідну вигоду. У чистому вигляді і самостійно дана доктрина на практиці не застосовується, а використовується судами (податковими органами) тільки у сукупності з іншими доктринами (наприклад, «ділова мета», «угода по кроках»).

Класичним прикладом використання даної доктрини під час визначення наслідків застосування схеми ухилення від сплати податків також є резонансна справа в Російській Федерації за позовом ЮКОСа.

Так, судом під час розгляду даної справи було встановлено, що ЮКОСом на територіях із пільговим режимом оподатковування було зареєстровано 22 підконтрольні фірми і створено видимість їхньої діяльності по придбанню і реалізації нафти і нафтопродуктів для виникнення обов'язку зі сплати податків не в ЮКОСа, а в даних фірм. Зазначені фірми незаконно застосовували пільги, у зв'язку з чим не сплачували податки.

У ході виїзної податкової перевірки було встановлено, що фактичним власником нафти і нафтопродуктів, а відповідно їхнім продавцем є ЮКОС. Саме це підприємство, а не підконтрольні фірми, планувало, організовувало, враховувало та здійснювало всі торгово-грошові операції, хоча за документами ЮКОС виступав як агент чи комісіонер. Дане підприємство ж фактично і одержувало всю виручку від продажу нафтопродуктів. Таким чином, як установив суд, була створена схема, за якою операції, вчинені з нафтою і нафтопродуктами, цілком контролювалися ЮКОСом шляхом участі в угодах як посередника або залучення до участі у вказаних угодах посередника підконтрольних фірм. Сума винагороди, сплачена ЮКОСом відповідно до посередницьких договорів, була незначною 0,01–0,5 % від суми угоди, при тому, що організації, зареєстровані на територіях з пільговим режимом оподатковування, не здійснювали ніякої іншої діяльності, крім як контрольованої ЮКОСом.

Укладення даних договорів мало на меті не отримання прибутку Юкосом, а навпаки – імітація отримання прибутку підприємством, зареєстрованим на території, де діє пільговий режим оподатковування. Тим самим платник податків «виводив» весь прибуток і оподатковувані обороти на фірми, що знаходяться в офшорах.

Таким чином, з огляду на виявлену схему ухилення від сплати податків, суд констатував, що обов'язок зі сплати не сплачених до бюджету податків із сум виручки, отриманої від реалізації нафти і нафтопродуктів, виник саме в ЮКОСа, а не у його підконтрольних фірм, що фактично звільнені від сплати податків [10].

Застосовуючи вказану доктрину, вітчизняні суди касаційних інстанцій (Вищий адміністративний суд України та Верховний Суд України) приходять до аналогічного висновку та зазначають: «...під час доведення в судовому процесі того, що діяльність платника податку спрямована на здійснення операцій, пов'язаних з наданням (отриманням) податкової вигоди, переважно з контрагентами, які не виконують своїх податкових зобов'язань, зокрема у випадках, коли такі операції здійснюються через посередників, суд повинен відмовити в задоволенні позову про скасування податкового повідомлення-рішення про донарахування податкових зобов'язань з податку на прибуток та зменшення/донарахування задекларованих сум бюджетного відшкодування» [8].

6. Доктрина «Економічна доцільність угоди». Суть доктрини полягає у тому, що господарська діяльність платника податків повинна бути спрямована на отримання прибутку, систематична збитковість господарських операцій викликає занепокоєння у податківців та підозру на вчинення таких операцій виключно з метою мінімізації податкових зобов'язань.

Указана доктрина дуже схожа за своєю суттю з доктриною «Ділова мета», але передбачає тільки одну кваліфікаційну вимогу до діяльності платника податків – за результатами вчиненої господарської діяльності повинен бути отриманий прибуток, з якого необхідно утримати податки, збори (інші обов'язкові платежі).

Відповідно до ст.3 Господарського кодексу України господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність).

Безумовно, звинувачувати у несумлінності платника податків тільки з тих підстав, що він продав товар за демпінговою ціною або одержав від угоди свідомо спланований збиток, не можна. Це може бути маркетинговим ходом платника податків, спрямованим на одержання конкурентних переваг і отримання довіри у нового контрагента. Однак, якщо сукупність фактичних обставин, наприклад, систематичність продажу товарів за ціною, нижчою собівартості, використання афілійованих осіб, імітація розрахунків, створення уяви економічної діяльності вочевидь свідчать про спрямованість наміру платника податків на збагачення за рахунок бюджетних коштів, то у даному випадку відсутність економічної доцільності угоди може вказувати на несумлінність платника податків.

Застосовуючи вказану доктрину в російському судочинстві, уповноважені судові органи вказують, що відсутність фактичних витрат платника податків на придбання товару, невиконання угод, відсутність за місцезнаходженням платника податків та неподання звітності є достатніми та допустимими доказами вчинення суб'єктом господарювання незаконної господарської діяльності з метою мінімізації податкових зобов'язань та без економічної обгрунтованості укладених угод [12].

Під час розгляду іншої справи відсутність підтвердження факту експорту товару (що був придбаний для постачання на експорт), здійснення розрахунків протягом короткого проміжку часу та формування податкового кредиту по першій з подій; зловживання суб'єктом господарювання правом на отримання бюджетного

відшкодування та відсутність економічного ефекту від укладених угод може свідчити лише про одне, – спрямованість дій на ухилення від сплати податків та отримання податкової вигоди переважно чи за рахунок бюджету [13].

Застосовуючи вказану доктрину, національні суди касаційних інстанцій (Вищий адміністративний суд та Верховний Суд України) приходять до аналогічного висновку та зазначають, що податковий кредит звітного періоду складається із сум податків, сплачених (нарахованих) платником податку у звітному періоді у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких відноситься до складу валових витрат виробництва (обігу) та основних фондів чи нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Визначальною ж ознакою валових витрат є їхній зв'язок із господарською діяльністю платника податку. При цьому, згідно з положенням національного законодавства неодмінною характерною рисою господарської діяльності в податкових правовідносинах є її спрямованість на отримання доходу в грошовій, матеріальній чи нематеріальній формах.

До складу валових витрат включаються суми будь-яких витрат, сплачених, нарахованих протягом звітного періоду у зв'язку з підготовкою, організацією і веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг) та охороною праці з урахуванням обмежень, визначених чинним законодавством.

Отже, правильність формування платником податків валових витрат та податкового кредиту вимагає наявності зв'язку витрат платника податків на придбання послуг з його господарською діяльністю, що полягає у намірі платника податку отримати користь (прибуток, дохід) від придбаних послуг. За відсутності останнього, немає підстав для зменшення бази оподаткування податком на прибуток та податком на додану вартість за рахунок валових витрат та податкового кредиту.

7. Доктрина «Співвідношення податкових пільг та інвестицій». Дана доктрина застосовується переважно у сукупності з попередньою доктриною «Фактичне місце господарської діяльності» та притаманна правовідносинам, що виникають, як правило, у Російській Федерації у зв'язку із особливостями оподаткування.

З діючої у податковому законодавстві Російської Федерації презумпції сумлінності платника податків (визначення Конституційного Суду Російської Федерації від 25.07.01 № 138-ПРО, від 10.01.02 № 4-ПРО і від 14.05.02 № 108-0, постанови Президії Вищого арбітражного суду Російської Федерації від 18.09.01 № 9408/00, від 18.06.02 №7374/01, від 05.11.02 № 6294/01, від 17.12.02 №11259/02) випливає, що для визнання правомірності застосування податкових пільг, спрямованих на інвестиції в економіку відповідного суб'єкта Російської Федерації, сума наданих пільг і сума зроблених організацією інвестицій повинні бути співрозмірні.

Водночас, якщо суми, що надійшли до бюджету від платників податків, у багато разів нижчі від сум заявлених пільг (сума інвестицій складає близько 0,006 % від суми пільг по одному платнику) та від сум здійснених інвестицій, застосування пільг є незаконним, оскільки основною метою здійснюваних інвестицій є розвиток певної галузі чи регіону [10].

На жаль, на сьогодні невідомі приклади застосування такої доктрини українською судовою системою.

Висновки. Варто зазначити, що вказані судові доктрини у чистому вигляді на практиці застосовуються рідко. Як правило, вони зустрічаються у сукупності,

утворюючи певний симбіоз доводів та аргументів суду, що переконливо підтверджує факт ухилення суб'єкта господарювання від сплати податків за допомогою застосування різних схем.

Сукупність та повнота доказів, зібрана на виконання повноважень податкових органів, установлення дійсного змісту правочину надасть можливість правильно кваліфікувати дії суб'єкта господарювання, спрямовані на ухилення від сплати податків, зборів (інших обов'язкових платежів).

Бібліографічні посилання

1. Податковий кодекс України : Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15
3. Конституція України із змінами, внесеними згідно із Законом № 2952-VI від 01.02.2011 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254 %D0 %BA/96- %D0 % B2 %D1 %80
4. Про податок на додану вартість : Закон України від 03.04.1997 р. №168/97-ВР [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.zakoni.com.ua/node/583
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 № 996-XIV [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14
6. Про затвердження положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88.
7. Єдина база податкових знань [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної податкової служби України. – Режим доступу : http://www.sta.gov.ua/control/uk/taxqabase/catalog
8. Судові доктрини щодо визнання угод недійсними : лист ДПС України від 05.08.2011 21229/7/10-2017/3146
9. Судебные доктрины или судейская точка зрения на налоговое право [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.blogfiscal.ru/?p=247
10. Рішення Арбітражного суду Москви від 26.05.04 у справі № А40-17669/04-109-24.
11. Постанова апеляційної інстанції Арбітражного суду Москви від 29.06.04 у справі № А40-17669/04-109-241.
12. Постанова Федерального арбітражного суду Північно-Західного округу від 13.05.04 у справі № А26-7795/03-210.
13. Постанова Федерального арбітражного суду Північно-Західного округу від 14.01.03 у справі № А56-20796/01.
14. Постанова ВСУ від 03.11.09 у справі № 21-785во09 (№ 09/210).
15. Постанова ВСУ від 27.05.08 у справі № 21-2382во07.
16. Постанова Верховного Суду України від 01.09.09 у справі № 21-1258во09.
17. Постанова ВСУ від 07.05.08 у справі № 08/104.
18. Постанова ВСУ від 03.06.08 у справі № 08/121.
19. Постанова ВАСУ від 13.05.10 у справі № К-20982/07.

Надійшла до редколегії 26.11.2013

УДК 316.4:331.104

М. А. Мельнік, О. М. Серікова
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Україна

ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ЧИННИК ЇХНЬОГО РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

У статті запропоновано методичні підходи до оцінювання соціальної відповідальності працівників і роботодавця як вагомого чинника удосконалення системи використання трудового потенціалу організації. Серед елементів соціальної відповідальності, у даному аспекті, виділено: впровадження соціальних програм та покращання умов праці, налагодження соціального діалогу, ділове самовдосконалення, що проявляється у відповідальності за результати праці, підвищена відповідальність під час виконання роботи, благодійність (у межах та за межами підприємства), використання в політиці компанії принципів етичних відносин з працівниками, колегами, сприяння реалізації екологічних програм, відкрите надання інформації про діяльність організації, що впливає на суспільство, економіку, довкілля.

Ключові слова: використання працівників, соціальна відповідальність, оцінювання, кваліметрична оцінка, соціальні програми, умови праці, соціальний діалог, ділове самовдосконалення.

В статье предложены методические подходы к оценке социальной ответственности работников и работодателя как весомого фактора совершенствования системы использования трудового потенциала организации. Среди элементов социальной ответственности, в данном аспекте, выделено: внедрение социальных программ и улучшение условий труда, налаживание социального диалога, деловое самосовершенствование, что проявляется в ответственности за результаты труда, повышенная ответственность при выполнении работы, благотворительность (в пределах и за пределами предприятия), использование в политике компании этических принципов отношений с сотрудниками, коллегами, содействие реализации экологических программ, открытое предоставление информации о деятельности организации, влияющее на общество, экономику, окружающую среду.

Ключевые слова: использование работников, социальная ответственность, оценка, квалиметрическая оценка, социальные программы, условия труда, социальный диалог, деловое самосовершенствование.

The article suggests the methodological approaches to the evaluation of social responsibility of workers and the employer as a substantial factor of improvement of the system of utilizing labor potential of the organization. Among the elements of social responsibility, with regard to this aspect, therewith outlined are: the implementation of social programs and improvement of working conditions, establishing a social dialogue, business self-improvement, which manifests itself in responsibility for labor results, enhanced responsibility during the execution of work, charity activities (within and outside the enterprise), utilization of ethical principles, in the framework of company policy, regarding the relations with employees, colleagues, contributing to the implementation of environmental programs, overt provisions of information on the activity of the organization, which exerts influence on society, economy and environment.

Keywords: use of employees, social responsibility, evaluation, social programs, working conditions, social dialogue, business improvement.

Використання трудового потенціалу підприємств є результатом взаємодії економічних, соціальних, соціально-психологічних та інших чинників. Аналіз наукової літератури надає можливість стверджувати, що науковці досліджують чинники, які впливають на формування, розвиток та відтворення трудового потенціалу.

В. М. Лич запропонував класифікацію чинників, що впливають на мобільність трудового потенціалу. Так, він виділяє територіальні (до яких належать вплив кліматичних умов, мовний бар'єр, структура економіки, відсутність інформації про вакантні робочі місця, несприятливі умови проживання в інших місцевостях), соціально-демографічні (відповідно, це – біологічні особливості людини, сімейні зв'язки, низькі фінансові можливості громадян), економічні (ціна послуг робочої

© Мельнік М. А., Серікова О. М., 2013

сили, перспективи кар'єрного росту, попит та пропозиція, конкурентоспроможність трудового потенціалу, рівень розвитку засобів виробництва, стан менеджменту та маркетингу, інформаційне забезпечення, економічна політика держави) та інституційні (специфіка державного устрою країни, відсутність загальнодержавного ринку житла, обмеження можливостей підвищення кваліфікації, обмеження у разі виїзду для здійснення трудової діяльності за кордон) [1, с. 13].

Н. М. Слівінська в своїх дослідженнях розглядає чотири групи чинників, що впливають: на здоров'я (генетичні передумови, екологічне становище, організація охорони здоров'я); на освітній рівень працівників (рівень професіоналізму, якість та новизна методик навчання, матеріально-технічне забезпечення навчання); на реалізацію трудового потенціалу в процесі трудової діяльності (науково-технічний прогрес, економічні інтереси, мотивація праці, умови праці та рівень організації праці, оплата праці, мобільність робочої сили); загальні соціально-економічні чинники та умови (державна демографічна політика, рівень життя населення, структурні зрушення в економіці, соціальний захист населення, безробіття, загальна культура, трудові традиції) [2, с. 9].

З наведеного випливає, що Н. М. Слівінська підходить до класифікації вказаних чинників з позицій фаз відтворення трудового потенціалу, а саме: формування, розподіл, перерозподіл та використання.

Проведений аналіз наукових джерел сприяв виділенню таких основних чинників, які впливають на рівень використання трудового потенціалу підприємств:

- наявність наукових центрів;
- рівень заробітної плати;
- витрати на дослідження й розробки та впровадження інновацій;
- витрати на інновації;
- кількість інноваційно-активних підприємств;
- економічне становище;
- інноваційна активність персоналу;
- професійний рівень працівників;
- мотивація праці;
- стан основних засобів виробництва;
- умови праці та рівень організації праці;
- постійний розвиток персоналу;
- сприятливий інвестиційний клімат.

Водночас, серед чинників, від яких залежить раціональне використання трудового потенціалу, особливе місце посідає соціальна відповідальність бізнесу. На нашу думку, це є одним із засобів підвищення рівня трудової активності персоналу. Це обумовлено тим, що розуміння етичного ставлення до працівників, дотримання їхніх прав та гарантій у системі соціально-трудових відносин підвищує відповідальність людини та мотивацію до праці. Безумовно, що результатом останнього стане покращання праці, зацікавленість у подальшому розвитку організації, формування інноваційних та раціоналізаторських пропозицій.

Одночасно, слід додати, що соціальна відповідальність, на нашу думку, має бути характерною особливістю не тільки керівництва організації, а й її працівників.

Таким чином, соціальна відповідальність – це взаємне розуміння та дотримання партнерами соціально-трудових відносин принципів соціально відповідального бізнесу.

Явище, що нами досліджується, є надзвичайно актуальним. Серед зарубіжних науковців слід назвати таких: Т. Бредгард, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Маскон, Дж. Мун, Л. Ненсі. Серед вітчизняних науковців особливо хотілося б

зазначити таких, як: О. Грішнова, А. Гриненко, Т. Зоря, А. Колот, О. Леонтенко, В. Нижник, Я. Ільніцький, О. Осінкіна, І. Петрова, М. Романюк, Ю. Саєнко, О. Сепанова, О. Філіпченко, П. Яницький та інші.

Дослідженню теоретичних і прикладних аспектів формування, розвитку та використання трудового потенціалу в контексті економічного ресурсу присвячено праці таких науковців: С. І. Бандур, В. В. Близнюк Д. П. Богиня, В. С. Васильченко, О. А. Грішнова, В. М. Данюк, М. І. Долішній, Т. А. Заяць, Л. М. Ільїч, С. В. Засанська, А. В. Каліна, Т. М. Кір'ян, А. М. Колот, І. С. Кравченко, Ю. М. Краснов, Є. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, Н. Д. Лук'янченко, О. Ф. Новікова, В. В. Онікієнко, В. М. Петюх, В. Л. Смолюк, С. Ю. Трубич, Л. А. Чвертко, Л. Л. Шамілева, Л. В. Шаульська та інш.

Одночасно, на нашу думку, потребує уваги таке питання – соціальна відповідальність працівників і роботодавців як чинник раціонального використання трудового потенціалу підприємства. Водночас, для того, щоб даний чинник мав вагомий вплив, слід визначитись: як самі працівники оцінюють міру впливу окремих елементів соціальної відповідальності.

Тому, мета даної роботи – обґрунтування методичних підходів оцінювання соціальної відповідальності працівників і роботодавця (адміністрації) для удосконалення системи використання трудового потенціалу організації.

Так, запровадження заходів забезпечення та підвищення соціальної відповідальності має ґрунтуватися на наявності інформації щодо рівня соціальної відповідальності та проблем у цьому напрямі, чому сприятиме проведення оцінки.

Для оцінювання нами пропонується використовувати кваліметричний метод. Така оцінка дозволяє виявити можливості розвитку, прийняти рішення щодо пріоритетних напрямів управління персоналом підприємства в напрямі підвищення соціальної відповідальності.

Нагадаємо, що кваліметрична оцінка походить від слова «кваліметрія» (від лат. qualis – який за якістю та грецької metreo – вимірюю) і означає наукову сферу, що поєднує кількісні методи оцінки якості продукції [3, с. 129]).

Варто додати, що необхідно дотримуватись таких умов:

– керівництво вважає за потрібне підвищити рівень трудової активності, реалізації трудового потенціалу;

– працівники мотивовані підвищувати рівень трудової активності; наявність системи мотивації, що враховує взаємозв'язок затрат, результатів та винагород за працю.

Результати нададуть можливість виявити потенціал з підвищення соціальної відповідальності, що досить актуально за Стратегії сталого розвитку, основним принципом якої є розумне споживання ресурсів та інтенсивний розвиток.

Досліджуючи соціальну відповідальність організації та працівників підприємства, ми пропонуємо такий алгоритм, який містить у собі такі етапи, що відображені на рис. 1.

Так, на першому етапі оцінювання слід визначитись із комісією, що буде проводити оцінку соціальної відповідальності, виділити методичні підходи до даної оцінки. Слід також визначити істотні складники, характеристики соціальної відповідальності працівників організації.

Для виокремлення складників соціальної відповідальності нами було проаналізовано наукову літературу, що присвячена трудовому потенціалу, соціальній відповідальності, моральності та кваліметричним методам оцінювання.

Так, Г. А. Дмитренко за кваліметричної оцінки етичного рівня особистості пропонує виділяти доброту, людську надійність, ввічливість, трудову етику, усвідомленість [4, с. 42].

І. І. Маслікова досліджує економічну етику в сучасних процесах раціоналізації господарства та підкреслює її винятково важливу роль у подальшому економічному розвитку суспільства [5].

Аналіз наукової літератури вказує на те, що зустрічаються окремі дослідження, спрямовані на визначення напрямів та показників соціальної відповідальності.



Рис. 1. Процес оцінювання соціальної відповідальності працівників як основи їх раціонального використання

Опрацювавши такі наукові джерела, як Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні, публікації О. В. Гуменної, І. І. Маслікової та ін. [5–8], нами було виділено такі характерні особливості соціальної відповідальності як основи формування трудового потенціалу працівників та його раціонального використання:

– впровадження соціальних програм та покращання умов праці, налагодження соціального діалогу;

– ділове самовдосконалення, що проявляється у відповідальності за результати праці;

– підвищена відповідальність під час виконання роботи;

– благодійність (у межах та за межами підприємства);

– використання в політиці компанії принципів етичних відносин з працівниками;

– сприяння реалізації екологічних програм;

– відкрите надання інформації про діяльність організації, що впливає на суспільство, економіку, довкілля.

На цьому ж етапі слід визначити вагомість кожної характеристики та значення критеріїв. Так, дотримуючись принципу кваліметричної оцінки, – розгляд складного явища як виокремлених його складників, слід встановити вагомість кожної таким чином, щоб сума дорівнювала одиниці.

Тобто, необхідно визначити вагові коефіцієнти кожної характеристики. В науковій літературі зустрічаються такі методи визначення вагових коефіцієнтів, як пряма розстановка, ранжування чинників, метод аналізу ієрархій, парне порівняння.

В межах даного дослідження ми вважаємо за доцільне використовувати метод – ранжування чинників, переваги якого та можливість застосування для оцінки потенціалу персоналу детально описано в джерелі [9, с. 158]. Адаптуючи даний підхід до проблематики нашого дослідження, експертам пропонується визначити вагомість характеристик, які мають значення за соціальної відповідальності персоналу за принципом, що найвпливовіша ознака отримує максимальний бал, найменш впливова дорівнює 1. Тобто, бал 1 відповідає розумінню – має мінімальний вплив, а 7 (у запропонованій нами моделі кваліметричної оцінки виділено сім характеристик) – максимальний.

Після того, як експерти визначаться з розстановкою балів, слід порахувати суму балів за кожним чинником ($\sum R_i$) та загалом ($\sum R$). На основі отриманих даних визначаємо вагові коефіцієнти за принципом, що загальна сума всіх балів – це 1, а сума за кожним чинником – це певна частина одиниці, тому ваговий коефіцієнт (k_i) розраховується як частка від ділення суми балів за кожним чинником ($\sum R_i$) та суми балів загалом ($\sum R$) [9, с. 158].

Після визначення вагових коефіцієнтів, безпосередньо, проводимо оцінювання за такою моделлю, що наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Модель кваліметричної оцінки соціальної відповідальності роботодавця (адміністрації), працівників

Елементи, характерні особливості	Вагомість*		Критерії оцінки, зміст *(j=1,2,3,…)*	Оцінка	
	роботодавця, a_i	працівників, a_i		роботодавця, x_{ij}	працівника, x_{ij}
Впровадження соціальних програм та покращання умов праці, налагодження соціального діалогу	…	…	– застосовується постійно; – застосовується часто; – застосовується рідко; – не застосовується	1,0 0,6 0,3 0,0	1,0 0,6 0,3 0,0
Ділове самовдосконалення, що проявляється у відповідальності за результати праці	…	…	– відбувається постійно; – відбувається часто; – відбувається рідко; – не відбувається	1,0 0,6 0,3 0,0	1,0 0,6 0,3 0,0
Підвищена відповідальність під час виконання роботи	…	…	– проявляється постійно; – проявляється часто; – проявляється рідко; – не проявляється	1,0 0,6 0,3 0,0	1,0 0,6 0,3 0,0
Благодійність (у межах та за межами підприємства)	…	…	– проявляється постійно; – проявляється часто; – проявляється рідко; – не проявляється	1,0 0,6 0,3 0,0	1,0 0,6 0,3 0,0
Використання в політиці компанії принципів етичних відносин з працівниками, колегами	…	…	– використовуються постійно; – використовуються часто; – використовуються рідко; – не використовуються	1,0 0,6 0,3 0,0	1,0 0,6 0,3 0,0
Сприяння реалізації екологічних програм	…	…	– відбувається постійно; – відбувається часто; – відбувається рідко; – не відбувається	1,0 0,6 0,3 0,0	1,0 0,6 0,3 0,0
Відкрите надання інформації про діяльність організації, що впливає на суспільство, економіку, довкілля	…	…	– надається постійно; – надається часто; – надається рідко; – не надається	1,0 0,6 0,3 0,0	1,0 0,6 0,3 0,0

* Примітки: вагомість коефіцієнтів визначається методом ранжування на основі експертної оцінки, що описано вище.

Ми вважаємо необхідним розраховувати окремо вагові коефіцієнти роботодавців (адміністрації) та працівників. Такий підхід дасть можливість передбачити упередженість та неузгодженість поглядів указаних соціальних груп та сприятиме розробці більш адаптованих заходів підвищення соціальної відповідальності, що, в свою чергу, на наш погляд, відповідатиме раціональному використанню трудового потенціалу підприємства.

На третьому етапі розраховується кваліметричний коефіцієнт (формула 1 за джерелом [4]) на основі отриманих даних та формується база даних, в якій відображаються результати за всіма працівниками.

$$Кмм = \sum_{i=1}^{n} a_i x_{ij} . \quad (1)$$

Такий підхід оцінки соціальної відповідальності працівників організації надає можливість з'ясувати: розуміння кожного окремого працівника соціальної відповідальності, рівень сприйняття соціальної відповідальності та резерви її підвищення.

Крім того, керівник отримує інформацію відносно того, чи відповідає чинна система мотивам та уявленням працівника.

Кваліметричний коефіцієнт надає можливість порівнювати соціальну відповідальність між працівниками, групами працівників та у часі.

Висновки. В межах підвищення соціальної відповідальності бізнесу винятково важлива роль належить питанням оцінювання. Саме тому нами пропонується на основі кваліметричної оцінки, що враховує такі компоненти, як впровадження соціальних програм та покращання умов праці, налагодження соціального діалогу, ділове самовдосконалення, що проявляється у відповідальності за результати праці, підвищена відповідальність під час виконання роботи, благодійність (у межах та за межами підприємства), використання в політиці компанії принципів етичних відносин з працівниками, колегами, сприяння реалізації екологічних програм, відкрите надання інформації про діяльність організації, що впливає на суспільство, економіку, довкілля оцінювати соціальну відповідальність. Наслідком останнього є розробка заходів щодо її підвищення, що сприятиме зростанню рівня використання трудового потенціалу.

В умовах збільшення екологічних проблем, серед яких: загострення проблеми забезпечення високоякісними водними ресурсами всіх сфер життєдіяльності людини; порушення генетичної цілісності ландшафтів; інтоксикація природи та населення; забруднення повітряного простору через викиди газу, пароутворюючих речовин, диму, аерозолів, пилу тощо); забруднення поверхневих водойм (стокові води тощо); забруднення ґрунту (накопичення твердих відходів, випади токсичних речовин із забрудненого повітря, стокових вод) тощо набуває актуальність екологічна відповідальність бізнесу як складник соціальної відповідальності.

Отже, застосування такого підходу до оцінки соціальної відповідальності працівників за його рівнем на основі кваліметричної оцінки дасть можливість:

– оцінити сприйняття системи соціальної відповідальності на підприємстві;

– виявити основні чинники, що сприятимуть підвищенню її рівня та, відповідно, реалізації трудового потенціалу;

– розробити заходи щодо підвищення соціальної відповідальності персоналу, керівництва, які більш відповідають уявленням, мотивам працівників;

– установити залежності між рівнем сприйняття соціальної відповідальності та етапом роботи в межах організації.

Слід нагадати, що упродовж трудового життя потреби та мотиви працівників змінюються, що вимагає систематичного проведення такого дослідження серед працівників підприємства. Це, в свою чергу, надасть можливість установити залежність між заходами управління, мотивації та мотивами працівників і, відповідно, розробити більш вагомі та діючі заходи, що призведе до підвищення економічних результатів діяльності організації.

Вищенаведене підводить до розуміння необхідності побудови системи управління персоналом, яка основана на принципах соціальної відповідальності, що сприятиме підвищенню рівня використання трудового потенціалу з врахуванням інтересів як роботодавця, так і працівника.

Бібліографічні посилання

1. **Лич В. М.** Організація управління, планування і регулювання економікою : автореф. дис. докт. екон. наук : спец. 08.02.03 / В. М. Лич; Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України. – К., 2005. – 30 с.
2. **Слівінська Н. М.** Соціально-економічні та демографічні чинники реалізації трудового потенціалу регіону : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.09.01 / Н. М. Слівінська; Донецький національний університет. – Донецьк, 2003. – 22 с.
3. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – М. : Сов. энцикл., 1975.
4. **Дмитренко Г. А.** Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций : учеб. пособ. [Електронний ресурс] / Г. А. Дмитренко. – 2-е изд. – Режим доступу : http://www.vernikov.ru/krisis/item/182-strategicheski-menegment-upravlenie-personalom.html
5. **Маслікова І. І.** Економічна етика в сучасних процесах раціоналізації господарства : автореф. дис. … канд. філос. наук : спец. 09.00.07 «Етика» / І. І. Маслікова; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2005 – 13 с.
6. Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5817
7. **Гуменна О. В.** Соціальна відповідальність бізнесу в контексті інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс] / О. В. Гуменна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09gavdoe.pdf
8. **Зоря Т. М.** Особливості формування корпоративної соціальної відповідальності бізнесу / Т. М. Зоря // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т. – К. : КНЕУ, 2012. – Т. 2. – С. 68–75.
9. **Перегудова Т. В.** Оцінка інтелектуального потенціалу працівників як основа впровадження інновацій: теоретико-методичний підхід / Т. В. Перегудова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2013. – № 7 (196). – Ч. 1. – С. 156–161.

Надійшла до редколегії 01.10.2013

УДК 331.101

О. І. Ратушенко
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

У статті охарактеризовано соціальні та економічні показники економічної безпеки як підприємства, так і держави. Розкриті внутрішні та зовнішні фактори ефективності системи управління трудовим потенціалом. Дана характеристика факторів, які впливають на трудовий потенціал.

Ключові слова: трудовий потенціал, персонал, фактори, соціальний розвиток, соціальна безпека, економічна безпека.

В статье охарактеризованы социальные и экономические показатели экономической безопасности как предприятия, так и государства. Раскрыты внутренние и внешние факторы эффективности системы управления трудовым потенциалом. Дана характеристика факторов, которые влияют на трудовой потенциал.

Ключевые слова: трудовой потенциал, персонал, факторы, социальное развитие, социальная безопасность, экономическая безопасность.

The article defines social and economic indicators of the economic security of the enterprise and the state. It further reveals internal and external efficiency factors for labor potential management system. The characteristic of the factors, that affect the labor potential, is provided.

Keywords: labor potential, staff, factors, social development, social security, economic security.

Сучасний стан розвитку української економіки, і в тому числі національного ринку праці, характеризується нестабільністю соціально-трудових відносин, зниженням рівня зайнятості та зростанням безробіття, збільшенням диференціації в оплаті праці, збільшенням відтоку працездатного населення в неформальний сектор економіки. Не менш важливими факторами, які негативно впливають на процес відтворення трудового потенціалу, є депопуляція і, перш за все, скорочення чисельності населення працездатного віку, погіршення стану здоров'я, рівня якості життя. Зазначені проблеми обумовлюють необхідність створення нових інноваційних підходів щодо підвищення ефективності системи розвитку трудовим потенціалом. Тому саме наукові дослідження і здобутки мають стати основою забезпечення ефективності системи управління трудовим потенціалом.

Концептуальні засади розвитку трудового потенціалу саме під впливом факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування економіки загалом викладено у роботах вітчизняних учених: Е. Лібанової, Б. Генкіна, О. Амоші, С. Бандура, Т. Заєць, Л. Шаульської, А. Колота, А. Гриненка, І. Гнибіденка, Л. Лісогор, Н. Лук'янченко, Є. Качана, В. Куценко, В. Васильченка, М. Шаповала, В. Летюха, В. Данюка.

Мета роботи – розкрити сутність системи управління трудовим потенціалом з урахуванням впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, а також у рамках соціально-економічної безпеки економіки і держави загалом.

Одним із важливих факторів, який забезпечує стабільний розвиток суспільства, є створення економічних, соціальних, культурних, правових умов щодо гармонійного розвитку способу життя особистості, реалізації загальновизнаних конституційних прав людини. Соціально-економічний розвиток – це складний суперечливий процес, у якому взаємодіють як позитивні, так і негативні фактори.

© Ратушенко О. І., 2013

Не менш важливим є і той факт, що економіка держави постійно змінюється, змінюються стандарти рівня життя, освіти, культури, охорони здоров'я, інформаційного забезпечення населення і бізнесу, формуються нові і розвиваються традиційні потреби суспільства [6, с. 84]. Відповідно до цього, національна економічна система країни повинна бути ефективною, конкурентоспроможною і одночасно соціально-орієнтованою. А сутність економічної безпеки повинна реалізуватися в системі критеріїв і показників оцінки економіки суб'єктів господарювання і держави загалом. Це стосується, в першу чергу, ресурсного потенціалу і характеру його використання, конкурентоспроможності економіки, соціальної стабільності. Зазначені критерії формують систему показників соціально-економічної безпеки, до яких входить показник рівня життя, індексу людського розвитку, темпів економічного розвитку (рис. 1).

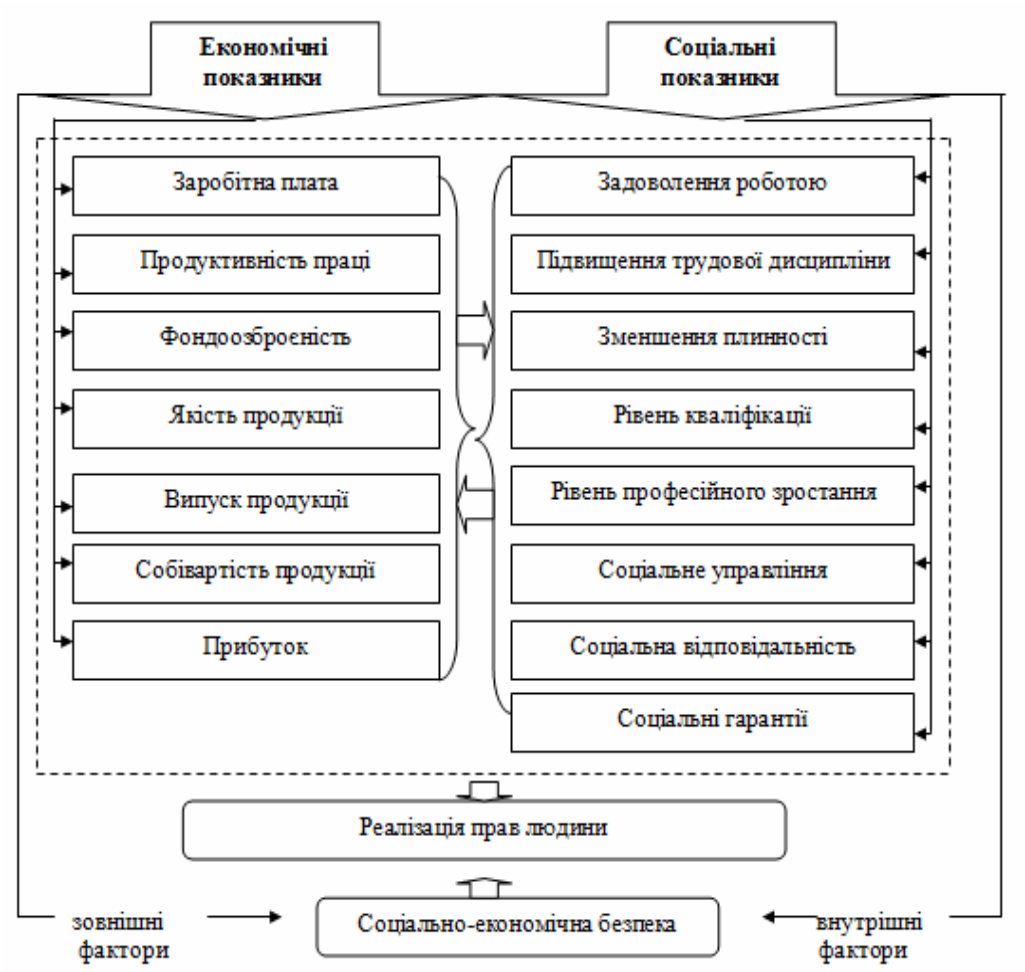


Рис. 1. Показники соціально-економічної безпеки
(Джерело: розроблено автором)

Вищеназвані показники впливають на стан і розвиток основних ресурсів держави: трудовий потенціал управління і розвиток якого великою мірою залежить від конкурентоспроможності держави і від платоспроможності, розвитку організації загалом. Соціальні фактори можна розподілити на дві групи: фактори, які пов'язані

з формуванням трудового потенціалу, працівника, як робочої сили, фактори, які пов'язані з формуванням особистості, як носія колективних відносин.

Методологія управління трудовим потенціалом [2] передбачає розгляд сутності трудового потенціалу як об'єкта управління, процесу формування поведінки індивідів, відповідно до цілей і задач, методів і принципів управління трудовим потенціалом. Система управління трудовим потенціалом передбачає формування цілей, функцій організаційної структури управління трудовим потенціалом, вертикальних і горизонтальних функціональних можливостей керівників і спеціалістів у процесі обґрунтування, створення, прийняття і реалізації управлінських рішень. Технологія управління трудовим потенціалом передбачає організацію найму, відбору, прийому персоналу, його ділову оцінку, профорієнтацію і адаптацію, навчання, управління його діловою кар'єрою і службово-професійним рухом, мотивацію і організацію праці, управління конфліктами і стресами, забезпечення соціального розвитку як організації, так і держави загалом. Як і будь-яка інша система, система управління трудовим потенціалом залежить від багатьох факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Зовнішні – це ті, що не піддаються контролю з боку окремої організації, підприємств, суб'єктів підприємницької діяльності: політичні, соціальні, економічні аспекти розвитку суспільства, урядові рішення а інституційні механізми тощо. Внутрішні – це ті, що можуть контролюватися окремою організацією [3, с. 120]. Вони, в свою чергу, поділяються на стійкі, які містять у собі вимоги щодо якості послуги (продукту), що формуються споживчим ринком та змінні. До складу змінних факторів належать якість робочої сили, підвищення ефективності її використання за допомогою подальшого вдосконалення мотивації праці, поліпшення її поділу і кооперації, участі всіх категорій працівників в управлінні. Як правило, зовнішні фактори впливають на ефективність управління трудовим потенціалом з стратегічної точки зору, а внутрішні – з тактичної та оперативної [1, с. 109].

Чимало науковців [5] групують фактори в дві групи: матеріально-технічні, соціально-економічні. Деякі [4, с. 39] фактори, що впливають на трудовий потенціал, об'єднують у три підсистеми: демографічну, професійно-кваліфікаційну і соціально-культурну. Оскільки основу концепції управління трудовим потенціалом [2] становить роль особистості працівника, то не менш важливим є поділ впливу факторів на працівників у взаємодії рівнів та контрольованості. Зазначені групи факторів і рівні взаємопов'язані між собою, що свідчить про наявність вертикального взаємозв'язку між рівнями впливу факторів формування трудового потенціалу. Екзогенні і ендогенні фактори формування трудового потенціалу можна виокремлювати як на рівні держави, регіону, галузі, так і на рівні підприємства (рис. 2).

На нашу думку, враховуючи специфіку функціонування ринку праці і ринку економіки, а також потенціал підприємства (організації) загалом, доцільно класифікувати фактори за ступенем їх впливу на зростання продуктивності праці, а саме: технічні, технологічні, організаційні, економічні і соціальні. Вищезазначені фактори можна поєднати в такій послідовності: технічні і технологічні, структурно-організаційні та соціально-економічні. Відповідно, технічні і технологічні фактори характеризують цілі і завдання підприємства, технічний рівень виробництва, складність виробництва, вагомість прогресивних і високих технологій. Структурно-організаційні – передбачають спеціалізацію виробництва, концентрацію виробництва, кількісне співвідношення персоналу, розмір підприємства, стаж роботи, режим роботи, кваліфікацію робітників, втрати робочого часу.

Соціально економічні – це матеріальне стимулювання, форма і система оплати праці, організаційний рівень виробництва, страхування, соціальні пільги, соціалізацію особистості, якість трудового життя.

Досліджуючи дані фактори, необхідно зазначити, що їхній вплив на показники ефективності різний і залежить від об'єкта. Таким чином, на зростання виробництва більшою мірою вливають як технічні, так і технологічні фактори. На ефективність управління персоналом – компетенція працівника і його мотивація. До того ж, професіоналізм і компетенція працівника залежать від освіти, досвіду роботи. Не менш важливими є інтелектуальний потенціал і соціально-психологічні якості працівника.

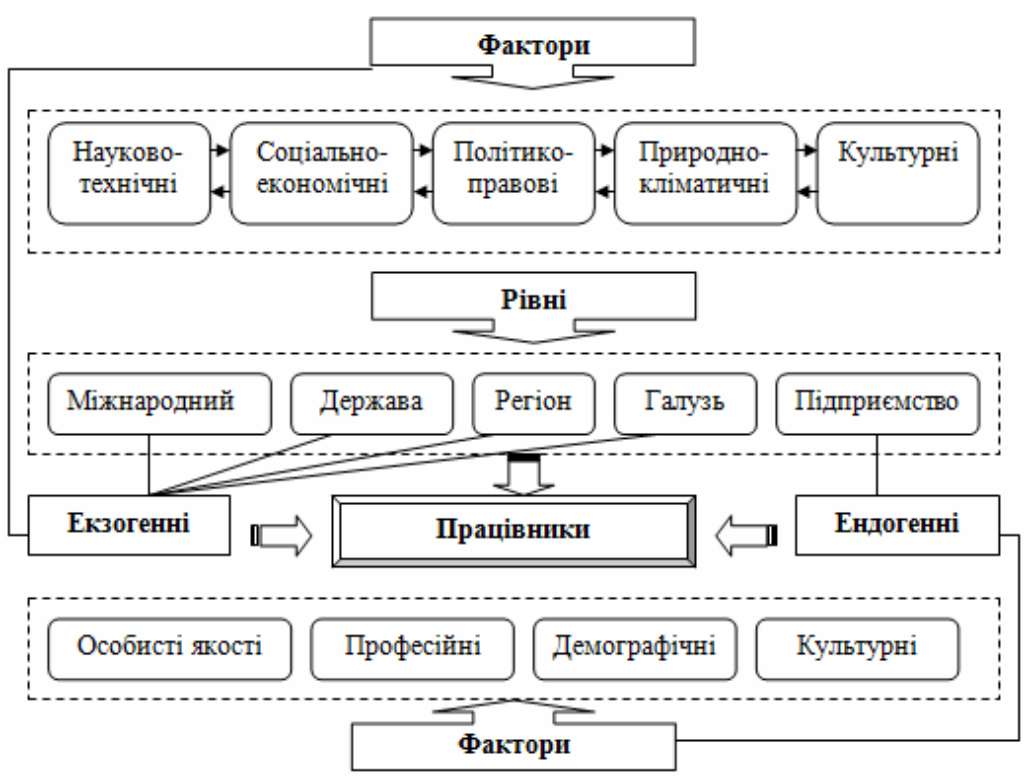


Рис. 2. Фактори впливу на трудовий потенціал
(Джерело: розроблено автором)

Власний компонент розкриває самостійність, здатність до самозайнятості, наявність творчого підходу до справи, до вирішення завдань, постійне навчання, гнучкість, мобільність. Діловий включає самоуправління, знання психологічних аспектів професійної діяльності, вміння вести переговори, емоційний настрій. Кваліфікаційний включає рівень володіння сучасними технологіями професійної діяльності, вміння будувати роботу на основі партнерських відносин. Мотиваційний передбачає професійну мобільність і компетентність, швидку адаптацію.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі. Сьогодні ефективність економіки визначається насамперед якістю наявного трудового потенціалу та способом його включення в суспільне виробництво. Управління трудовим потенціалом, що становить собою систему взаємовідносин

організаційно-економічних, соціальних заходів щодо реалізації прав людини, шляхом створення умов для функціонування, розвитку і ефективного використання потенціалу робочої сили як на макро-, так і макрорівнях, знаходиться на перетині інтересів суспільства, вимог профспілок, рішень на рівні держави, бажань особистостей.

Система управління трудовим потенціалом залежить від багатьох факторів як зовнішнього, що не піддаються контролю з боку окремої організації: політичні, соціальні, економічні аспекти розвитку суспільства, урядові рішення та інституційні механізми, так і внутрішнього характеру. Останні, в свою чергу, поділяються на стійкі та змінні. Перші містять у собі вимоги щодо якості послуги, що формуються споживчим ринком, технологію та устаткування, сировину.

Отже, на сучасному етапі соціально-економічного розвитку систему управління трудовим потенціалом необхідно розглядати в поєднанні економічної, соціальної, організаційної ефективності системи управління. А враховуючи різні аспекти управління трудовим потенціалом, характеристика загальної моделі ефективності цього роду діяльності повинна містити такі три параметри: реалізацію завдань (економічна ефективність): виробничу діяльність та внесок у загальний успіх організації; сприйняття праці (соціальна ефективність): задоволення працею, низьку плинність кадрів та втрати робочого часу; партиципацію або участь (соціальна ефективність): групову ідентифікацію, готовність до вирішення спільних завдань та до співробітництва.

Бібліографічні посилання

1. **Завіновська Г. Т.** Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
2. Методология управления персоналом организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.persona-nova.ru
3. **Одегов Ю. Г.** Управление персоналом : учебник для вузов / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев. – М. : Финстатинформ, 1997. – 878 с.
4. **Осовська Г. В.** Управління трудовими ресурсами : навч. посіб. / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2003. – 224 с.
5. **Скурин Г. М.** Производительность труда: стимулы, ответственность / Г. М. Скурин, Н. А. Волкова. – М. : Прогресс, 1984.
6. Сталий розвиток суспільства: навч. посіб. / [А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко]. – 2 вид. – К., 2011. – 392 с.

Надійшла до редколегії 27.11.2013

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.421.1

А. А. Гнатюк
Рівненський інститут ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ВПЛИВ МЕТОДІВ ОЦІНКИ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ФОРМУВАННЯ ДУМКИ АУДИТОРА

Розглянуто основні критичні питання впливу методів оцінки необоротних матеріальних активів на формування думки аудитора. Запропоновано порядок проведення аудиторських процедур щодо оцінювання необоротних матеріальних активів на основі комплексу аналітичних підходів.
Ключові слова: активи, необоротні матеріальні активи, оцінка, справедлива вартість.

Рассмотрены основные критические вопросы влияния методов оценки необоротных материальных активов на формирование мнения аудитора. Предложен порядок проведения аудиторских процедур по оценке необоротных материальных активов на основе комплекса аналитических подходов.
Ключевые слова: активы, необоротные материальные активы, оценка, справедливая стоимость.

The article reviews the major critical issues of impact of non-current tangible assets evaluation methods on the formation of the audit opinion. The procedure for the realization of audit process is proposed in relation to the evaluation of non-current tangible assets based on the complex of analytical approaches.
Keywords: assets, non-current assets, evaluation, equitable price.

Одним із експертних інтересів аудитора є оцінка, від якої залежить формування результатів діяльності підприємства та достовірність статей фінансової звітності. Користувачем даної інформації є аудитор, який під час підтвердження фінансової звітності, в частині коректності облікових оцінок, повинен використовувати підтверджену справедливу вартість необоротних матеріальних активів.

Проблеми впливу методів оцінки необоротних матеріальних активів на формування думки аудитора досліджувались у працях вітчизняних учених, зокрема, Ф. Ф. Бутинця, Н. В. Гончаренко, С. Ф. Голова, В. М. Жука, З.-М. В. Задорожного, Л. Г. Ловінської, Н. М. Малюги, В. Б. Моссаковського, Г. В. Нашкерської, М. С. Пушкаря. Критичний аналіз різних точок зору з досліджуваної проблематики виявив, що, незважаючи на наявні наукові розробки, питання, пов'язані з впливом методів оцінки необоротних матеріальних активів на формування думки аудитора, опрацьовані недостатньо, а тому є актуальними і потребують розроблення рекомендацій на якісно новій основі, з урахуванням міжнародних принципів обліку та звітності.

Мета статті: обґрунтування теоретико-методичних положень оцінки необоротних матеріальних активів для надання аудиторові можливості висловити свою думку щодо відповідності фінансової звітності усім суттєвим аспектам.

Розробити організаційну схему оцінки необоротних матеріальних активів для практичного використання аудитором.

Головною метою проведення аудиторської перевірки фінансових звітів, на що вказує нам Міжнародний стандарт аудиту 700 «Формулювання думки та

© Гнатюк А. А., 2013

надання звіту щодо фінансової звітності», є надання аудиторові можливості висловити свою думку щодо відповідності фінансової звітності всім суттєвим аспектам. Один з таких критеріїв – це обрана підприємством концептуальна основа фінансової звітності, яка є для аудитора контекстом оцінки достовірності відображення інформації у фінансових звітах, включаючи оцінку того, чи наявні та підготовлені фінансові звіти відповідно до конкретних вимог щодо окремих класів операцій, залишків на рахунках та розкриттів.

Одним із основних факторів, що впливають на оцінку відповідності фінансових звітів застосовній концептуальній основі, є вивчення та аналіз облікових оцінок, зроблених управлінським персоналом.

Зміни, внесені Законом України № 3332-VI від 12.05.2011р. до Закону про бухгалтерський облік та звітність (п. 12.2 ст. 121), вимагають, починаючи з 01.01.2012 р., складати фінансову та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами публічним акціонерним товариствам, банкам, страховикам, а також підприємствам, що провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається постановою Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 р. № 1223 [2]. Звітність таких підприємств підлягає підтвердженню висновком незалежного аудитора.

Існують певні відмінності між нормами міжнародних та національних стандартів у частині розкриття у звітності додаткової інформації щодо залучення незалежного оцінювача для активів, методів та суттєвих припущень, ступеня використання ринкових даних чи інших методів оцінки під час визначенні справедливої вартості основних засобів.

Міжнародні стандарти фінансової звітності в обліку основних засобів надають набагато більше можливостей використовувати обліковцям своє професійне судження, в способах оцінки активів, зокрема.

Необоротні матеріальні активи є основним складником матеріально-технічної бази підприємств, тому під проведення аудиту для формулювання безумовно-позитивного висновку, аудитор зобов'язаний висловити думку щодо коректності облікових оцінок необоротних матеріальних активів, ураховуючи суттєвість статей у фінансовій звітності та дослідивши достовірність визначення справедливої вартості відповідно до застосовної концептуальної основи.

Для оптимальної організації процесу оцінки необоротних матеріальних активів за справедливою вартістю необхідно систематизувати оцінку активів з урахуванням до діючих та умовно діючих стандартів, яка забезпечила б достовірність фінансової звітності відповідно до нормативно-правового забезпечення.

Перший елемент даного визначення – це систематизація оцінки. Незалежно від того, яким є дослідження – кількісним чи якісним, воно має виконуватись у чіткому порядку, а також відповідно до правил та положень, які діють у сфері дослідження економічних наук.

Другий елемент передбачає, що оцінка необоротних матеріальних активів забезпечує узгодженість з визначеною практикою.

Третій елемент – це діючі та умовно діючі стандарти (методи), відповідно до яких проводиться оцінка.

Четвертий елемент – мета, відповідно до якої оцінюються активи: забезпечення інформаційного середовища для прийняття рішень зовнішніми та внутрішніми користувачами фінансової звітності.

Синтезуючи наукові пошуки науковців – В. Моссаковського, В. Жука, Н. Гончаренко, О. Клименко в цьому напрямку й ґрунтуючись на власних дослідженнях, пропонуємо до використання схему проведення оцінки необоротних матеріальних активів, проілюстровану на рис. 1.

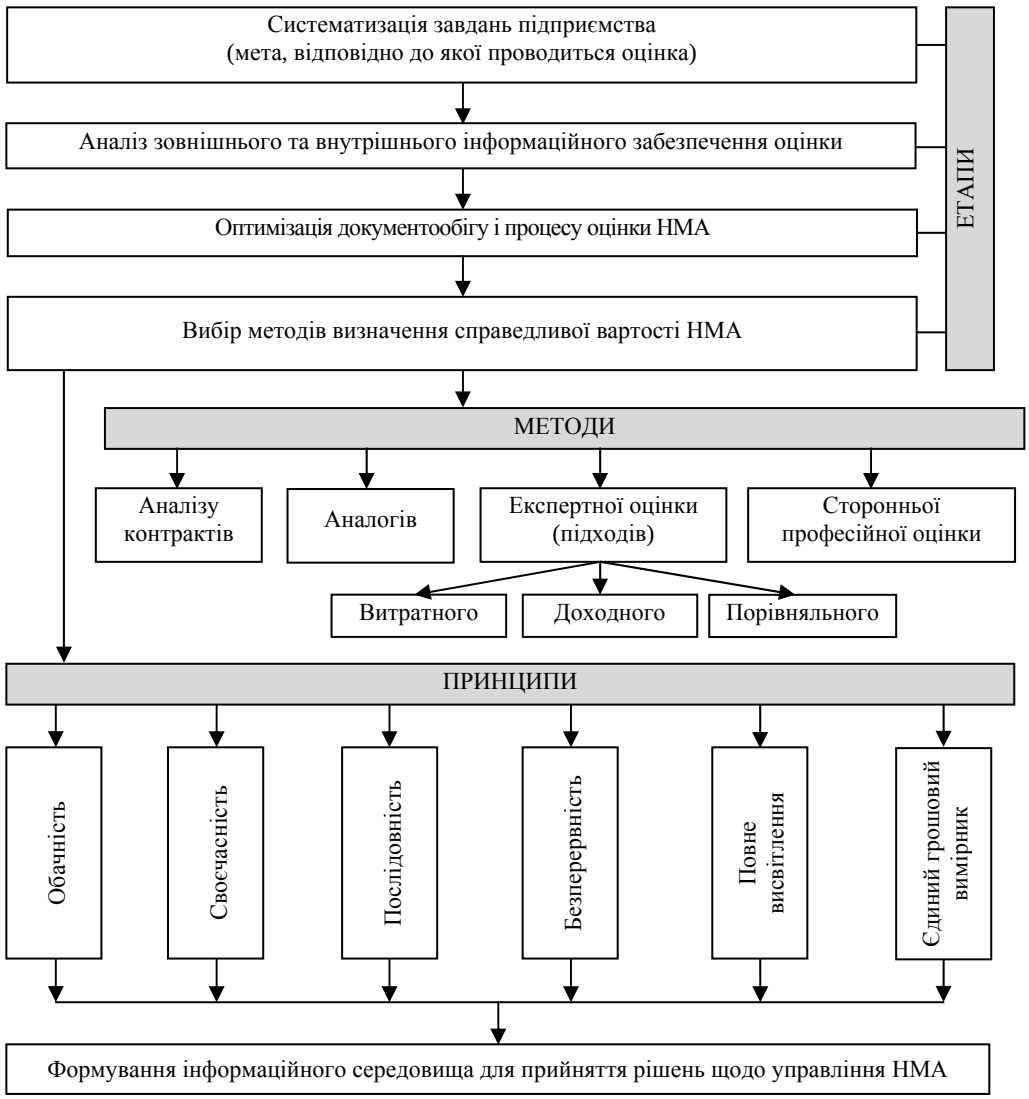


Рис. 1. Організаційна схема оцінки необоротних матеріальних активів

Кожен з організаційно-методичних етапів запропонованої схеми оцінки необоротних матеріальних активів за справедливою вартістю виконує певну функціональну роль, а її оптимальний зв'язок забезпечує формування достовірної інформації для прийняття рішень щодо управління необоротними матеріальними активами.

Перший етап, відповідно до логіки дослідження, – систематизація завдань сільськогосподарського підприємства. Оскільки на розвиток підприємства суттєво впливає впорядкування оцінки активів, яка є визначальною для забезпечення виконання завдань бухгалтерського обліку, мету її слід розділити на такі складники:

– синтаксичну (оптимальний вибір методичного визначення оцінки, відповідно до специфіки діяльності підприємства). Найбільш відчутний її вплив у разі оцінки необоротних матеріальних активів у розрізі періоду її визнання;

– семантичну (забезпечення репрезентативної достовірності сформованої справедливої вартості необоротних матеріальних активів);

– відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», метою оцінки активів за справедливою вартістю є «надання

користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства» [2]. Як стверджує науковець Н. Урбан: «Це мотивує відмову від оцінки активів за собівартістю, оскільки для досягнення поставленої мети вона неприйнятна. Зміна вартості у часі зумовлюється відокремленням оцінки активів за собівартістю від суми дисконтованих грошових потоків. Поточна вартість, що базується на поточних ринкових цінах, доречніша за даних умов» [3, с. 174];

– прагматичну (забезпечення корисності або релевантності даних бухгалтерського обліку).

Прагматична мета проведення оцінки активів визнається з позиції функціональної ролі, можливості приносити економічну вигоду в операційній та інвестиційній діяльності підприємства. Концептуальною основою релевантності визначено «здатність інформації вплинути на прийняття рішень, даючи можливість користувачам прогнозувати наслідки минулих, теперішніх та майбутніх подій, а також підтверджувати або корегувати очікування» [4, с. 322].

В операційній діяльності оцінка активів формується, виходячи з принципу корисності, тобто будь-який актив цінний лише тоді, коли він корисний суб'єкту господарювання у процесі операційної діяльності.

В інвестиційній діяльності під час проведення оцінки головною метою є задоволення інтересів інвестора, який планує вкласти свій капітал в інвестиційно привабливий проект.

Другий етап – аналіз зовнішнього та внутрішнього інформаційного забезпечення оцінки необоротних матеріальних активів, який передбачає вивчення та налагодження безперервного та цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників, необхідних для проведення оцінки.

Третій етап – оптимізація документообігу оцінки активів.

Четвертий етап – вибір методичного забезпечення щодо визначення справедливої вартості необоротних матеріальних активів.

Відповідно до теорії оцінки необоротних матеріальних активів існує дві концепції її проведення:

– концепція вартості заміщення;

– концепція ринкової вартості.

Концепція вартості заміщення базується на визначенні оцінки поточної вартості необоротних матеріальних активів. Основним принципом цієї концепції є те що «суб'єкт господарювання з раціональною економічною поведінкою (думкою) не бажає придбати об'єкт, із вартістю, вищою від мінімального обсягу ціни, яка пропонується в даний момент за інший, аналоговий актив такої ж корисності (тобто сформована вартість активу не може перевищувати витрат на придбання аналогічного активу з однаковим функціональним призначенням). Вартість заміщення визначається рівнем витрат у поточних цінах на створення активу з аналогічною функціональною корисністю» [1, с. 6].

Натомість, концепція ринкової вартості передбачає застосування ринкового механізму формування цін на необоротні матеріальні активи.

Розглянемо методичні підходи оцінки необоротних матеріальних активів відповідно до нормативних вимог.

Перший метод визначення справедливої вартості необоротних матеріальних активів – аналіз контрактів. Сутність застосування даного методу полягає в тому, що вартість на необоротні матеріальні активи визначається, виходячи з ціни, яка була зазначена у попередніх контрактах на їхній продаж, або яка пропонується на даний час підприємству заготівельними організаціями, переробними підприємствами.

Другий метод оцінки – метод аналогів. Даний метод передбачає визначення справедливої вартості, виходячи з ринкових цін на аналогічні активи, що склалися на ринку на певну дату.

У разі використання даного методу вивчається регіональний ринок відповідної продукції, систематизується інформація про укладені угоди купівлі-продажу на підприємстві. Визначення справедливої вартості на основі аналогів на активному ринку здійснюється, виходячи з того, що вартість оцінюваного активу відповідає вартості порівнюваного аналога.

Наступний метод – це метод експертної оцінки комісією. Визначення справедливої вартості довгострокових біологічних активів передбачає застосування методичних підходів, визначених законодавством з незалежної оцінки майна.

Законодавством з незалежної оцінки майна передбачається можливість застосування трьох методичних підходів до визначення вартості активів:

– витратного;

– доходного;

– порівняльного.

Третій, класичний підхід до визначення справедливої вартості необоротних матеріальних активів – порівняльний. За ним визначають вартість активу на підставі порівняння з ціною аналогічних активів на активному ринку. Іншими словами, він передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібних активів з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Одним із варіантів визначення справедливої вартості необоротних матеріальних активів є залучення до цих робіт незалежного експерта-оцінювача.

Ефективний процес оцінки активів, підсилений методичним та організаційним забезпеченням, дозволяє досягти високого рівня якісних характеристик фінансової звітності підприємства, виявити його інвестиційну привабливість, створити інформаційне середовище для прийняття управлінських рішень в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства.

Висновок. Ефективний процес оцінки активів, підсилений методичним та організаційним забезпеченням, дозволить досягти високого рівня якісних характеристик фінансової звітності підприємства, виявити його інвестиційну привабливість, створити інформаційне середовище для прийняття управлінських рішень в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства.

Аудитор, виконуючи вимогу МСА 700 щодо чіткого формулювання думки в аудиторському звіті, проаналізувавши кожен з організаційно-методичних етапів запропонованої схеми оцінки необоротних матеріальних активів за справедливою вартістю, зможе впевнено висловити свою думку щодо коректності облікових оцінок, зроблених управлінським персоналом, та їхньої відповідності застосовній концептуальній основі.

Бібліографічні посилання

1. **Білоусов А.** Про проблеми практичного застосування нового порядку переоцінки основних засобів / А. Білоусов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 9. – С. 21.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змін. та допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/ laws/ main. cgi? nreg=996-14
3. **Урбан Н. М.** Методика та організація оцінки активів в обліку і аудиті : дис. канд. економ. наук : спец. 08.06.04 / Н. М. Урбан. – 2004. – 213 с.
4. **Холт Р.** Основы финансового менеджмента / Р. Холт; пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 458 с.

Надійшла до редколегії 25.11.2013

УДК: 657(6+422.1)(045)

Г. В. Даценко, І. А. Левченко
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

АУДИТ ТА ІНСПЕКТУВАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ І КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ: СУТЬ, ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті обґрунтовано суть економічного контролю за касовими операціями та грошовими коштами на підприємстві. Наведено порядок проведення та зміст ревізії касових операцій з виділенням основних завдань та методів ревізії. Розглянута інвентаризація грошових коштів, експертна перевірка документів, порядок оформлення касових документів. Досліджено конкретні проблеми організації контролю та ревізій грошових коштів, а також шляхи розв'язання наведених проблем.
Ключові слова: ревізія, грошові кошти, каса, касові операції, інвентаризація, експертне дослідження.

В статье обоснована сущность экономического контроля за кассовыми операциями и денежными средствами на предприятии. Приведен порядок проведения и содержание ревизии кассовых операций с выделением основных задач и методов ревизии. Рассмотрена инвентаризация денежных средств, экспертная проверка документов, порядок оформления кассовых документов. Исследованы конкретные проблемы организации контроля и ревизий денежных средств, а также пути решения указанных проблем.
Ключевые слова: ревизия, денежные средства, касса, кассовые операции, инвентаризация, экспертное исследование.

The article substantiates the essence of economic control exercised over cash transactions and cash within the company. The work provides the procedure and scope of the audit of cash transactions with the accentuation of main tasks and methods of audit. The paper examines an inventory of cash assets, expert review of documents, the order of execution of cash instruments. Specific issues of arranging control and auditing of cash assets as well as solutions to described problems are being researched.
Keywords: audit, cash, cash department, cash transactions, inventory, expert research.

Функціонування підприємства неможливе без використання фінансових ресурсів, основне місце серед яких посідають грошові кошти. Їхнє надходження формується в результаті господарських операцій і витрачання вимагає суворого цільового спрямування на досягнення поставлених господарських завдань підприємства. Операції з грошовими коштами відіграють важливу роль у діяльності підприємства.

Ревізія грошових коштів є важливою та необхідною процедурою, незважаючи на відносно невелику кількість документів, що підлягають перевірці, та невеликий час, який на неї відводиться. Навіть незначні, на перший погляд, порушення, виявлені під час перевірки, можуть свідчити про досить суттєві зловживання і вказувати на загальний стан бухгалтерського обліку на підприємстві.

Дослідженням особливостей відображення в обліку касових операцій підприємств України займались такі вчені, як С. Черкасова, В. Панасюк, І. Альшум, В. Завгородній, С. Бобрівець та ін. У роботах науковців багато уваги приділяється саме процесу обліку касових операцій, вдночас, питання контролю та ревізії касових операцій на сучасному етапі розвитку залишаються не зовсім висвітленими. Проведення ревізії готівкових коштів розглядались у працях М. А. Тарасова, С. М. Щербини, Л. М. Леонідова, М. Ф. Огійчка, І. І. Ратуліна та інших.

Мета статті – дослідження теоретичних та практичних аспектів здійснення фінансового контролю грошових коштів та касових операцій на підприємстві та розробка пропозицій, заходів щодо удосконалення даного процесу.

Касові операції – операції підприємств (підприємців) між собою та з фізичними особами, пов'язані з прийманням і видачею готівки під час проведення розрахунків через касу з відображенням цих операцій у відповідних

© Даценко Г. В., Левченко І. А., 2013

книгах обліку. Відповідно, грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [1].

Порядок ведення касових операцій регламентується Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, яке затверджено постановою Правління Національного банку України від 15 грудня 2004 р. № 637, і поширюється на всі підприємства незалежно від форм власності і виду діяльності, а також на фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності (крім банків і підприємств зв'язку) [1].

Грошові кошти підприємства в межах установлених лімітів можуть знаходитися у вигляді готівки в касі, а інші суми зберігаються на рахунках у банках. Частина грошей може бути вкладена в цінні папери з метою одержання прибутку від них.

Бухгалтерський облік грошових коштів має забезпечити контроль за дотриманням касової і розрахункової дисципліни, правильністю та ефективністю використання грошових коштів, забезпечення збереження грошової готівки і документів у касі. Бухгалтерія починається з обліку наявності та руху грошових коштів. Для обліку коштів у плані рахунків використовують такі рахунки: 30 «Каса», 31 «Рахунки в банках», 33 «Інші кошти».

Грошові кошти – найліквідніші активи, а операції з готівковими коштами мають найбільш поширений характер [1]. Так, наприклад, грошова маса за I квартал 2013 року зросла на 3,6 % – до 800,9 млрд грн. Зростання грошової маси відбувалося за рахунок збільшення коштів у національній валюті (на 5,6 %, або на 29,3 млрд грн – до 554,1 млрд грн), що відображало поліпшення ринкових очікувань та зростання довіри до грошової одиниці України.

Частка готівки в обігу у структурі грошової маси на кінець вересня 2013 р. склала 25,7 % [2].

Таким чином, контроль за збереженням готівки в касі є досить важливим, адже грошові кошти є найбільш ліквідними, та порушення касових операцій має масовий і поширений характер. Щодо особливостей характерних ознак касових операцій, то їх можна згрупувати у такі види:

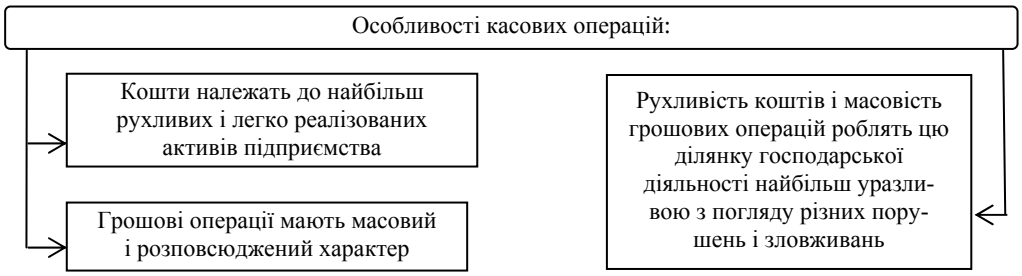


Рис. 1. Особливості касових операцій
(Джерело: [3, с. 125])

Виходячи з розглянутих вище характерних ознак касових операцій, можна визначити основні їхні напрямки:



Рис. 2. Напрямки касових операцій
(Джерело: [3, с. 129])

У процесі ревізії операцій з грошовими коштами необхідно розв'язати такі основні завдання:

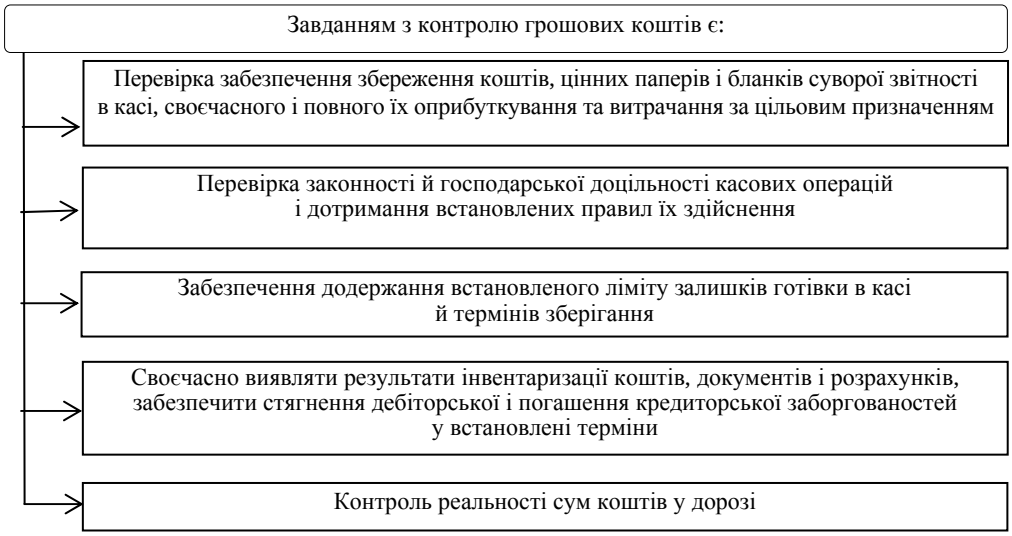


Рис. 3. Основні завдання з контролю грошових коштів
(Джерело: [3, с. 114])

Джерелами інформації для проведення ревізії є: прибуткові й видаткові касові ордери з прикладеними до них документами; звіти касира; касові чеки й контрольні касові стрічки; повідомлення банку про встановлений ліміт готівки в касі; чекові книжки; корінці використаних чеків, анульовані чеки тощо. Щодо коштів у дорозі: журнал-ордер № 3, відомість 33 і прикладені до них документи та машинограми. Залишок грошей, установлений під час інвентаризації, порівнюється із записами в касовій книзі і з даними бухгалтерського обліку в журналі-ордері № 1 і відомості № 1.

Типові методи, які використовують для проведення ревізії касових операцій є порівняння, спостереження та аналіз. Для їхнього здійснення використовуються прийоми фактичного і документального контролю.

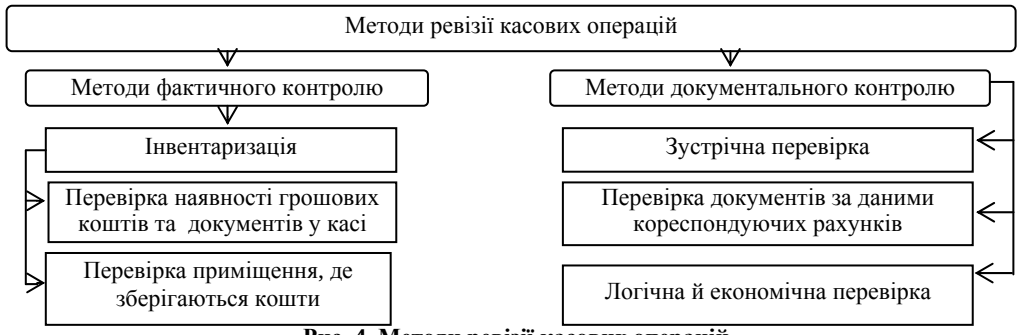


Рис. 4. Методи ревізії касових операцій
(Джерело: [3, с. 127])

Правильність здійснення господарських операцій з грошовими коштами не завжди можна перевірити прийомами документального контролю. Часто виникає необхідність провести перевірку наявності грошових коштів у натурі. З цією метою в ході ревізії застосовуються прийоми фактичного контролю.

Під час перевірок з'ясовуються структура підприємства, кількість відкритих поточних рахунків підприємства (підприємця) у банках, наявність у підприємства (підприємця) податкового боргу, результати раніше здійснених перевірок, дотримання ними порядку ведення операцій з готівкою. Спочатку роблять раптову інвентаризацію каси, потім здійснюють суцільну документальну перевірку щодо оприбуткування та видачі грошей із каси, правильності заповнення первинних касових документів, дотримання встановленого ліміту каси, перевірка видачі та використання грошей підзвіт. Якщо було виявлено порушення, то за її результатами складається акт про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою, у якому викладається зміст порушення з відповідним обґрунтуванням. Акт має містити висновки по результати перевірки та рекомендації керівництву підприємства. Якщо порушень не виявлено, то службові особи, які проводили перевірку, складають довідку за довільною формою, у якій зазначаються назва підприємства, що перевірялося, термін перевірки, посилання на законодавство України, згідно з яким проводилася перевірка, питання, що перевірялися.

Інспектор повинен перевірити, чи робить касир записи в касову книгу відразу після одержання або видачі грошей по кожному ордеру, чи підраховує щодня, наприкінці дня підсумки операцій за день, чи виводить залишок грошей у касі на наступне число і чи передає в бухгалтерію звіт з прибутковими і видатковими документами. Контроль за правильним веденням касової книги зобов'язаний здійснювати головний бухгалтер.

Порушеннями правильності оформлення касових документів вважаються: відсутність підписів керівника, головного бухгалтера; відсутність доручення чи неправильне оформлення доручення за виплати третій особі; наявність із касовим ордером фіктивних документів.

Інвентаризація є одним із дієвих, а тому і актуальних способів контролю за збереженням готівки в касі та станом активів підприємства. Це дуже важливий органолептичний методичний прийом під час ревізії, адже вона здійснюється з метою забезпечення збереження цінностей і раціонального використання їх у фінансово-господарській діяльності. За результатами проведеної інвентаризації можна зробити висновки про стан дотримання касової та розрахункової дисципліни, а також про стан ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, що контролюється, дозволяє виявити всі наявні невідповідності, становити винних у їх виникненні осіб та відшкодувати їхнім коштом заподіяну підприємству шкоду. Сума нестачі стягується з винної особи, а надлишок оприбутковується в касі та зараховується в дохід підприємства.

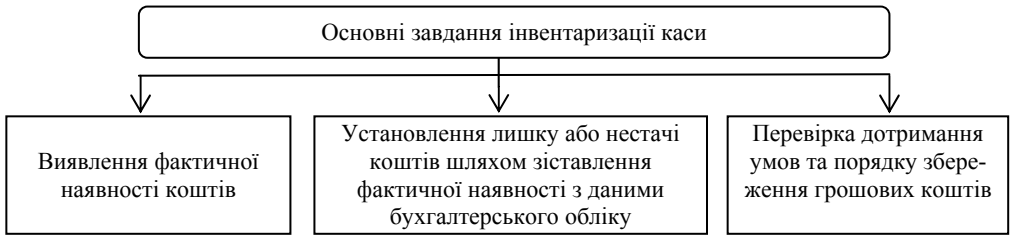


Рис. 5. Основні завдання інвентаризації каси
(Джерело: [4])

Одночасно ревізор перевіряє умови збереження грошей у касі. При цьому з'ясовуються:

- наявність сигналізації й охорони касового приміщення;
- забезпечення схоронності грошей під час одержання і здачі їх в установу банку;

- приміщення каси має бути ізольованим, спеціально оснащеним захисними та протипожежними засобами від можливих намагань проникнення в нього з метою крадіжки готівки;
- у приміщенні каси всі наявні гроші і цінні папери зберігаються у сейфах, а в окремих випадках – у залізних шафах;
- доступ осіб у касу, які не мають відношення до її роботи, суворо заборонений;
- ключі від сейфів і печатки мають зберігатись у касирів;
- збереження ключів-дублікатів;
- правила ведення касової книги, своєчасність записів у ній;
- наявність зобов'язань про матеріальну відповідальність касира в особовій справі;
- зберігання чекових книжок.

Дослідження операцій із грошовими коштами є найбільш характерною ділянкою експертної роботи.

Експертну оцінку застосовують під час дослідження документів, господарських операцій, якості виконаних робіт. Вона здійснюється спеціалістами різних галузей знань за дорученнями ревізора. Експерт повинен давати правову, достовірну та об'єктивну оцінку, яка залежить від наданих йому матеріалів, правильного формулювання поставлених йому питань.

Методичні прийоми експертного дослідження операцій з коштами у касі містять у собі розрахунково-аналітичні методи, документальні, прийоми узагальнення й реалізації результатів експертизи, аналітичного групування доказів правопорушень та ін.

Під час проведення експертизи грошових і касових операцій відповідно до завдань експертної установи та постанови правоохоронних органів експерт-бухгалтер визначає перелік об'єктів експертного дослідження.

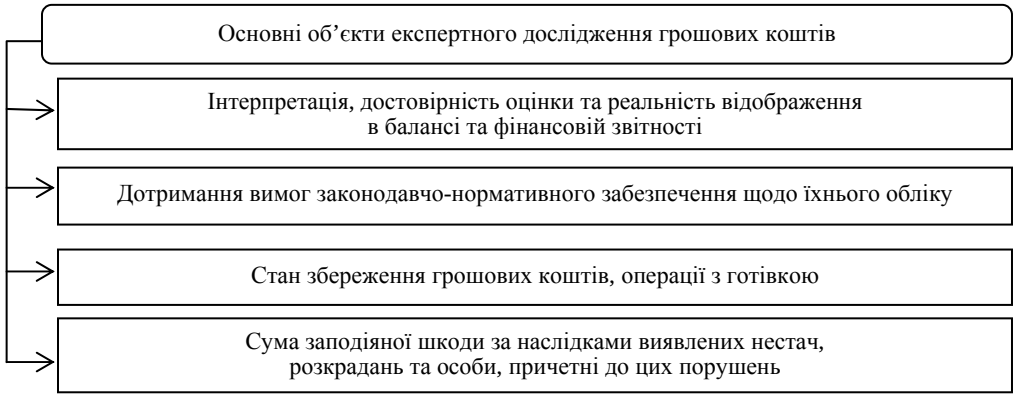


Рис. 6. Об'єкти експертного дослідження грошових коштів
(Джерело: [5, с. 39])

У разі виявлення в касі нестач або лишків готівкових грошей експертне дослідження касових операцій проводиться, як правило, у такій послідовності:

Порівнюються записи в касовій книзі з прибутковими та видатковими касовими документами. Визначаються повнота і правильність оформлення документації. При цьому необхідно зіставити дані, вказані у прибуткових касових ордерах, з даними записів на контрольній стрічці регістрів розрахункових операцій (якщо вони є на підприємстві) або з даними розрахункових книжок.

Перевіряється арифметична достовірність підрахунків у касовій книзі сум операцій за кожний день і правильність переносу сум залишків на наступну сторінку книги.

Установлюється тотожність записів у касовій книзі із записами у звітах касира за кожний операційний день.

Аналізуються, по суті, операції в документах, які додаються до прибуткових та видаткових касових ордерів [5, с. 42].

За результатами експертної оцінки складається висновок з повними та конкретними відповідями на питання, що поставлені ревізором.

Про гостру необхідність підвищення результативності, дієвості та ефективності державного фінансового контролю сьогодні свідчать статистичні дані щодо постійного підвищення кількості виявлених порушень одночасно зі зниженням кількості підприємств, установ, організацій, що перевіряються органами ДФІ. Обсяг виявлених незаконних і нецільових втрат, нестач грошових коштів, порушень на сьогодні є надзвичайно великим. У ході реалізації контрольних заходів, спрямованих на здійснення державного контролю відповідно до вимог, визначених законами України, нормативно-правовими актами Президента та Кабінету Міністрів України, встановлено за січень – червень 2013 р. фінансових порушень у використанні грошових коштів, що призвели до втрат, загалом на 770,9 млн грн, з яких 218,6 млн грн (28,4 %) – ресурси державного бюджету. У межах наданих прав і повноважень органами Держфінінспекції вжито заходів, завдяки яким забезпечено: відшкодування і поновлення незаконних та нецільових витрат і недостач на 531 млн грн, у тому числі бюджетних ресурсів – 298,6 млн грн; додаткове надходження до бюджетів, бюджетних установ і організацій, підприємств фінансових ресурсів на суму майже 231,8 млн гривень [6].

Ознаками відсутності чи недостатнього внутрішнього контролю за рухом коштів у касі підприємства є: відсутність на підприємстві налагодженої системи проведення раптових ревізій каси з повним перерахуванням готівки і перевіркою інших цінностей, що знаходяться в касі; відсутність на підприємстві наказу керівника, що встановлює періодичність перевірок; наявність ознак формального проведення ревізій каси; призначення в комісії з проведення ревізій постійно одних і тих самих осіб; надання права підпису прибуткових і видаткових ордерів іншим особам, крім головного бухгалтера і керівника підприємства; відсутність договорів про повну матеріальну відповідальність з касиром [7, с. 57].

Слід постійно проводити перевірку дотримання порядку видачі підприємствами готівки під звіт (дотримання вимог, установлених термінів подання в бухгалтерії авансових сум, цільове їх витрачання) і дотримання ліміту залишку готівки, строків і порядку здавання виручки, своєчасності повернення в банк невитрачених у строк коштів, виданих на оплату праці, та інші виплати.

Відповідальність за дотримання порядку ведення касових операцій покладається на керівників підприємств, головних бухгалтерів і касирів.

Проблеми організації контролю та ревізій грошових коштів певною мірою зумовлені недоліками організаційного характеру, і полягають в такому:

- недостатня участь у розробці нових і удосконаленні чинних законодавчих і нормативних актів з даного виду контролю та ревізій;
- недостатня робота по роз'ясненню завдань контролю та ревізій грошових коштів із забезпечення усунення допущених порушень;
- недостатнє застосування в контрольно-ревізійній роботі методик, спрямованих на визначення ефективності використання коштів;
- невиконання положень чинного законодавства в частині забезпечення належної взаємодії між ревізорами та іншими органами державного фінансового контролю, що посилює дублювання та паралелізм у роботі;
- послаблено роботу із засобами масової інформації, спрямовану на профілактику і попередження порушень у використанні бюджетних коштів.

Розв'язання проблеми підвищення ефективності контролю за грошовими коштами слід здійснювати на засадах системного підходу, а саме:

По-перше, даний вид контролю повинен розглядатися як важливий елемент фінансового контролю, який, у свою чергу, є складником системи загальнодержавного контролю.

По-друге, у процесі удосконалення контролю повинні враховуватися принципи такої структуризації контролю, яка означає необхідність розгортання взаємодій контролю з іншими контролюючими органами.

По-третє, вдосконалити внутрішній контроль за процесами інвентаризації та експертної оцінки касових операцій.

Висновки. Сучасні умови існування підприємств, а також процеси, що відбуваються в економіці України, ще раз підтверджують важливість і необхідність грошових коштів для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Тому на кожному підприємстві повинні створюватися всі умови для ретельного контролю за оприбуткуванням, видачею та рухом грошових коштів.

Ревізія касових операцій передбачає перевірку операцій бюджетної установи, пов'язаних з обігом готівки у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, правильності їх проведення відповідно до чинного законодавства. З метою усунення порушень в обліку грошових коштів необхідно здійснювати постійні позапланові інвентаризації. Інвентаризація є одним із дієвих, а тому й актуальних способів контролю за збереженням готівки в касі та станом активів підприємства, що дозволяє виявити всі наявні невідповідності, встановити винних у їх виникненні осіб та відшкодувати їхнім коштом заподіяну підприємству шкоду. Особливу увагу необхідно зосередити на правильності оформлення касових документів: справжність підписів одержувачів, можливі виправлення, правильність віднесення операцій на кореспондуючі рахунки, наявність підпису керівника. Також під час проведення ревізії грошових коштів необхідно застосовувати експертне дослідження стосовно повноти оприбуткування готівкових коштів та цільового їх використання.

Розв'язання проблеми підвищення ефективності контролю за грошовими коштами слід здійснювати на засадах системного підходу.

Бібліографічні посилання

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті України від 15.12.2004 р. № 637 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon!rada.gov.ua
2. Монетарний огляд за І квартал 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua
3. **Живко З. Б.** Контрольно-ревізійна діяльність: навч. посіб. / З. Б. Живко, І. О. Ревак. – К. : Алерта, 2012. − 496 с.
4. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11.08.94 р. № 69.
5. **Волкова І. А.** Судово-бухгалтерська експертиза : навч. посіб. / І. А. Волкова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 84 с.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.dkrs.gov.ua
7. **Лігоненко Л. О.** Управління грошовими потоками : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К. : Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т., 2009. – 255 с.

Надійшла до редколегії 27.11.2013

УДК 346.27:631.115.8

О. О. Клокар
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

Обґрунтовано та проаналізовано основні засади правового забезпечення функціонування сільськогосподарських кооперативів в аграрному секторі економіки. Акцентовано увагу на неузгодженості окремих норм законодавства щодо розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.
Ключові слова: сільськогосподарський кооператив, нормативно-правова база, аграрний сектор економіки, диверсифікація, прибуток.

Обоснованы и проанализированы основные принципы правового обеспечения функционирования сельскохозяйственных кооперативов в аграрном секторе экономики. Акцентировано внимание на несогласованности отдельных норм законодательства относительно развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов.
Ключевые слова: сельскохозяйственный кооператив, нормативно-правовая база, аграрный сектор экономики, диверсификация, прибыль.

The paper provides thorough substantiation and analysis of the basic principles of regulatory support of agricultural cooperatives functioning in the agricultural sector of economy. Special attention is drawn to inconsistencies between separate legislative regulations in relation to the development of agricultural service cooperatives.
Keywords: agricultural cooperative, regulatory and legal framework, agricultural sector of economy, diversification, profit.

Розвиток аграрного сектора економіки та сільських територій загалом, ефективна реалізація реформ у даному напрямі та підвищення добробуту селян можливі лише за умови налагодження дієвої сільськогосподарської кооперації. Так, на законодавчому рівні визначені умови щодо реалізації вищевказаного складника. Це насамперед стосується прийняття Законів України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію», Господарського, Земельного, Податкового, Цивільного кодексів України та затвердження загальнодержавної програми «Рідне село». Проте реалізація вищевказаного законодавства неефективна. У 2012 р. в Україні діяли лише 856 сільськогосподарських кооперативів, або тільки 1,6 % від загальної кількості суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки [5, с. 10; 6, с. 8; 12, с. 25; 13, с. 10; 14, с. 5; 15, с. 50; 16; 18, с. 22].

На наш погляд, вищевказаний показник свідчить про низьку ефективність діяльності сільськогосподарських кооперативів на загальнодержавному рівні. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки України є визначення основних умов щодо фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських кооперативів та оцінки її результатів.

Дослідженням вищезазначеної проблеми займалися такі науковці: В. Бабаєв, С. Бабенко, Я. Гаєцька-Колотило, М. Гриценко, В. Гончаренко, В. Єрмоленко, В. Зіновчук, В. Курило, В. Семчик, Н. Павленчик, А. Пантелеймоненко тощо [1–4; 7–11; 17]. Вчені визначили основні засади функціонування сільськогосподарських кооперативів в Україні. Проте формування ефективного менеджменту та єдиних підходів щодо надання послуг членам вищевказаних кооперативів і розподілу їхнього прибутку в контексті трансформації земельних відносин в аграрному секторі економіки України висвітлені ними недостатньо. Тому головна мета даного дослідження – оцінка нормативно-правового забезпечення

© Клокар О. О., 2013

розвитку сільськогосподарської кооперації. Для реалізації вищезазначеної мети нами були сформовані такі завдання:

– аналіз чинної законодавчої бази (виявлення переваг і недоліків) щодо забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні;

– розробка пропозицій щодо вдосконалення законодавства про сільськогосподарську кооперацію.

З метою виконання вищевказаних завдань нами використані такі методи: діалектичний, абстрактно-логічний, системно-структурний та ін.

У результаті аналізу нами встановлено, що існують законодавчі проблеми щодо функціонування передусім сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а саме:

– відсутній чіткий та прозорий механізм управління даним господарюючим суб'єктом і розподілом його результатів (невизначеність пріоритетів в обслуговуванні будь-якого члена відповідного кооперативу та розподілу його прибутку, або збитку);

– відсутня нормативно-правова база щодо ведення бухгалтерського та податкового обліку в вищевказаних структурах;

– відсутні дорадчі установи щодо обслуговування фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських кооперативів;

– відсутній контроль якості сільськогосподарської продукції, що здається до вищезазначених кооперативів;

– відсутні мінімально гарантовані та економічно обґрунтовані закупівельні ціни сільськогосподарських кооперативів на продукцію їхніх членів;

– вузька спеціалізація діяльності вищевказаних кооперативів, що ускладнює умови її диверсифікації в процесі трансформації соціально-економічних відносин в аграрному секторі економіки;

– нечітко врегульований на законодавчому рівні статус неприбутковості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що займаються реалізацією продукції своїх членів тощо.

На нашу думку, всі вищевказані проблеми свідчать про безперспективність розвитку сільськогосподарської, передусім обслуговуючої кооперації, тим часом, як виробничу доцільно розвивати як прибуткову. Для вирішення цієї проблеми доцільно вжити окремих заходів (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи вдосконалення законодавства про сільськогосподарську кооперацію

№ з/п	Захід	Макрорівень	Мікрорівень
1	Надання сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам статусу прибуткових структур	+	–
2	Визначення умов і черговості обслуговування всіх членів сільськогосподарських кооперативів	+	+
3	Внесення змін до П(С)БО щодо ведення бухгалтерського обліку в вищевказаних структурах	+	–
4	Формування єдиних засад податкової реєстрації та податкового обліку в сільськогосподарських кооперативах	+	–
5	Створення законодавчих умов дорадчої діяльності аграрних служб щодо сільськогосподарської кооперації загалом	+	–
6	Визначення єдиних стандартів якості продукції членів вищезазначених структур	+	+
7	Встановлення мінімальних державних економічно обґрунтованих закупівельних цін на продукцію членів цих кооперативів	+	–
8	Диверсифікація діяльності щодо виробництва різних видів сільськогосподарської продукції в вищезазначених структурах	+	+

Джерело: складено автором.

Враховуючи вищевказаний підхід, на наш погляд, *сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, доцільно надати статус прибуткових структур*. Так, Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи мають статус неприбуткових установ [14, с. 3]. Проте в процесі виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції в вищевказаних структурах формується дохід (виручка) від реалізації продукції, що відповідно до Податкового кодексу України підлягає оподаткуванню податком на прибуток підприємств [12, с. 55]. Тому слід врегулювати вищевказану юридичну неузгодженість завдяки наданню вищевказаного статусу сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам.

Крім того, на законодавчому рівні необхідно *визначити умови та черговість обслуговування всіх членів сільськогосподарських кооперативів.* На нашу думку, створення сільськогосподарського кооперативу передбачає наявність не лише прав членів такого об'єднання, але й їхніх обов'язків перед іншими його учасниками. Наприклад, розмір пайового внеску кожного з них має визначати пропорційно до його участі у господарській діяльності кооперативу відповідно до запланованого обсягу і вартості послуг, що надаються кооперативом [14, с. 5]. Проте складність у досягненні паритету в наданні послуг кожному членові такого об'єднання (виконання основних видів сільськогосподарських робіт у рослинництві та тваринництві) нівелює прагнення селян до перебування в ньому та істотно погіршує ефективність фінансово-господарської діяльності загалом.

На наш погляд, *внесення змін до П(С)БО щодо ведення бухгалтерського обліку в вищевказаних структурах* є не менш важливим складником у забезпеченні їхньої ефективної діяльності. Враховуючи, що Закони України «Про кооперацію» та «Про сільськогосподарську кооперацію» не регламентують основних засад ведення бухгалтерського обліку, особливо для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових установ (складність у виборі форми бухгалтерського обліку, невизначеність з формуванням наказу про облікову політику та усіх її складників загалом).

Крім того, Податковим кодексом України визначені умови реєстрації та діяльності неприбуткових установ і організацій [12, с. 75]. Проте *формування єдиних засад податкової реєстрації та податкового обліку в сільськогосподарських кооперативах* неузгоджені, оскільки досить складно підтвердити статус неприбутковості вищевказаних структур (вони отримують дохід, або виручку від реалізації сільськогосподарської продукції). Тому доцільно надавати послуги в обслуговуванні виробництва продукції аграріїв, але не її реалізації для підтвердження статусу як неприбуткової структури для такого кооперативу. Тобто в цих умовах є можливість використання податкового обліку для неприбуткових установ та організацій.

На нашу думку, досить важливим складником є *створення законодавчих умов дорадчої діяльності аграрних служб щодо сільськогосподарської кооперації загалом*. Це пов'язано насамперед з відсутністю єдиних і прозорих законодавчих підходів щодо організації діяльності сільськогосподарських кооперативів, а саме: умов їх реєстрації; здійснення вступних і пайових внесків їхніх членів; визначення прав та обов'язків асоційованих членів; формування основних засад ведення бухгалтерського та податкового обліку; складання

фінансово-господарської звітності; припинення діяльності та ліквідація кооперативу тощо. Тому лише за умови врегулювання всіх вищевказаних питань забезпечення належного рівня дорадництва по них можна істотно підвищити ефективність функціонування сільськогосподарських кооперативів загалом.

Визначення єдиних стандартів якості продукції членів вищезазначених структур, на наш погляд, повинно стати ключовою умовою щодо досягнення та збереження її кондиційності, формування стабільного попиту на неї і сприятиме *встановленню мінімальних державних економічно обґрунтованих закупівельних цін*. Проте вищевказані ціни повинні регламентуватися державою (наприклад, Кабінетом Міністрів України та Міністерством аграрної політики та продовольства України) і забезпечувати покриття витрат виробника сільськогосподарської продукції й отримання ним прибутку (заготівельно-збутових, транспортних, адміністративних тощо).

Вважаємо, що з метою підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських кооперативів, *доцільно диверсифікувати діяльність щодо виробництва різних видів сільськогосподарської продукції в вищезазначених структурах*. Наприклад, розвиток сільськогосподарської кооперації, особливо обслуговуючої, повинен передбачати не лише концентрацію зусиль вищевказаних структур на виробництві та реалізацію молочної продукції їхніх членів, але й на інших продуктах тваринництва й рослинництва (хлібобулочних виробів, м'яса яловичини та свинини, яєць, продуктів кінцевої переробки тощо).

Крім того, на ефективність розвитку, передусім обслуговуючої сільськогосподарської кооперації, впливають такі основні групи негативних чинників (табл. 2).

Таблиця 2

Основні групи негативних чинників, які впливають на ефективність розвитку сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу

Негативні чинники	
Державно-правові	**Економічні**
– недосконаліть законодавства та неврегульованість статусу щодо оподаткування; – упереджене ставлення з боку окремих представників влади та місцевого самоврядування; – відсутність інформаційної підтримки	– відсутність необхідних коштів та обмежена матеріально-технічна база; – обмежений доступ до кредитних ресурсів; – агресивне конкурентне середовище (приватні посередники); – недосконаліть інфраструктури аграрного ринку
Соціально-психологічні	**Організаційні**
– низький рівень знань та деформоване уявлення широкого загалу про кооперацію; – переважання негативного ставлення до спільної діяльності; – низький рівень ініціативності населення і членів кооперативу; – спокуса поділу пайового фонду успішного кооперативу; – наявність «псевдокооперативів» (створює негативний імідж справжнім кооперативам)	– пасивність виборних органів управління, недостатній контроль найманих працівників; – низький рівень економічних і кооперативних знань членів; – брак кваліфікованих працівників; – необґрунтоване прагнення керівництва до швидкого розвитку кооперативу; – орієнтація на роботу з нечленами (шлях до псевдокооперативної діяльності)

Джерело: [1 с. 27].

Із вищевказаної таблиці видно, що всі негативні чинники складаються з чотирьох основних груп, а саме: державно-правові; економічні; соціально-психологічні;

організаційні. Так, недосконала державна регулятивна політика щодо розвитку сільськогосподарської кооперації, агресивне конкурентне середовище для них, низький організаційний рівень вищевказаних структур і негативний досвід селян щодо подібних колективних угруповань погіршують ефективність розвитку даного напряму в сільських територіях.

Проте окрім впливу вищевказаних чинників на розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, нами виявлені основні фактори їхньої успішної діяльності. Так, до них належать:

– наявність ініціативи з боку членів;

– забезпеченість матеріально-технічною базою та фінансовими ресурсами, кваліфікованим персоналом, зовнішньою методичною допомогою та професійним супроводом спеціальних консалтингових організацій і служб;

– комплексна державна, насамперед законодавча підтримка [1, с. 28].

Тому для поліпшення розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів запропоновано: залучити провідних науковців до розробки та реалізації стратегії розвитку сільськогосподарської кооперації; сприяти створенню регіональних об'єднань; організувати навчання і підвищення кваліфікації селян-членів кооперативів; звернутися до відповідних світових структур з обґрунтуванням доцільності реалізації планів щодо розбудови системи кооперативного руху на селі.

Отже, в результаті аналізу нормативно-правового забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації нами встановлено, що існують законодавчі проблеми щодо функціонування передусім обслуговуючих кооперативів аграрного сектора економіки. Це стосується насамперед неузгодженості статусу їх прибутковості, пріоритетів у наданні послуг їхнім членам, вузькій спеціалізації їхньої діяльності в різних соціально-економічних умовах, відсутності мінімально гарантованих економічно обґрунтованих державних закупівельних цін на їхню продукцію тощо.

На наш погляд, вирішення всіх вищевказаних проблем завдяки передусім наданню названим суб'єктам господарювання статусу прибуткових, чіткому розподілу прав і обов'язків їхніх членів та диверсифікації діяльності даних структур сприятиме комплексному розвитку сільських територій загалом.

Бібліографічні посилання

1. Аграрне право як галузь права, юридична наука і навчальна дисципліна // Мат.-ли Всеукр. «круглого столу» (25 трав. 2012 р.) : зб. наук. пр. / за заг. ред. : В. М. Єрмоленка, В. І. Курила, В. І. Семчика; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України. – К. : НУБіП України, 2012. – 166 с.
2. **Бабаєв В. Ю.** Державне регулювання розвитку обслуговуючої кооперації в аграрній сфері : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В. Ю. Бабаєв. – Х., 2007. – 19 с.
3. **Гаєцька-Колотило Я. З.** Організаційно-правові форми сільськогосподарської кооперації в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.06 «Земельне право; аграрне право; екологічне право; природоресурсове право» / Я. З. Гаєцька-Колотило. – К., 2003. – 18 с.
4. **Гончаренко В. В.** Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В. В. Гончаренко. – К. : Наук. думка, 1997. – 233 с.

5. Господарський кодекс України: за станом на 22 груд. 2010 р. / ВР України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2010. – 564 с. – (Бібліотека офіційних видань).
6. Земельний кодекс України: за станом на 7 лип. 2011 р. / ВР України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2011. – 318 с. – (Бібліотека офіційних видань).
7. **Зіновчук В. В.** Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В. В. Зіновчук. – [2. вид., доп. і перероб.] – К. : Логос, 1996. – 224 с.
8. Історія кооперативного руху / [Бабенко С. Г. та ін.]; Львівська комерційна академія. – Львів : Ін-т українознавства НАН України, 1995. – 412 с.
9. Кооперативне право : підручник / за ред. чл.-кор. НАН України В. І. Семчика. – К. : Ін-Юре, 1998. – 336 с.
10. **Павленчик Н. Ф.** Кооперація в агробізнесі Львівської області : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Н. Ф. Павленчик. – Житомир, 2003. – 22 с.
11. **Пантелеймоненко А. О.** Становлення і розвиток кооперативних організацій аграрного сектора України (друга половина XIX – початок XXI ст.) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економіка, теорія та історія економічної думки» / А. О. Пантелеймоненко. – К., 2009. – 54 с.
12. Податковий кодекс України: за станом на 23 груд. 2010 р. / ВР України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2010. – 544 с. – (Бібліотека офіційних видань).
13. Про кооперацію: Закон України за станом на 04.07.2013 р. / ВР України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2013. – 413 с. – (Бібліотека офіційних видань).
14. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України за станом на 20.11.2012 р. / ВР України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2012. – 261 с. – (Бібліотека офіційних видань).
15. Сільське господарство України – 2012 : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 402 с.
16. **Присяжнюк М. В.** Сільськогосподарська кооперація дозволить вирішити проблему зайнятості на селі : (прес-служба Міністерства аграрної політики та продовольства) [Електронний ресурс] / М. В. Присяжнюк. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=245963498
17. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: створення і діяльність / [ред. кол.: Гриценко М. П. (відп. ред.) та ін.]. – К., Київська обласна аграрна дорадча служба. – 2005. – 68 с.
18. Цивільний кодекс України: за станом на 21 лют. 2012 р. / ВР України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2012. – 53 с. – (Бібліотека офіційних видань).

Надійшла до редколегії 01.11.2013

УДК 657.01

М. В. Корягін
Львівська комерційна академія, Україна

СИСТЕМНИЙ ТА ПРОЦЕСНИЙ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО МЕТОДОЛОГІЇ

Розглянуто підходи до розуміння методології бухгалтерського обліку. Обґрунтовано авторське розуміння теоретичного, методологічного, практичного й організаційного складників системи бухгалтерського обліку та вказано напрямки їхнього розвитку.
Ключові слова: методологія бухгалтерського обліку, проста система обліку, подвійна система обліку.

Выделены подходы к пониманию сущности бухгалтерского учета как системы. Обосновано авторское понимание теоретической, методологической, практической и организационной составляющих системы бухгалтерского учета и указано направления их развития.
Ключевые слова: методология бухгалтерского учета, простая система учета, двойная система учета.

Approaches to understanding the methodology of accounting are overviewed. Author's understanding of theoretical, methodological, practical and organizational constituents of the accounting system is substantiated and specific directions of their development are emphasized.
Keywords: methodology of accounting, simple accounting system, dual accounting system.

Розвиток бухгалтерського обліку як науки передбачає використання новітніх методологічних інструментів для його дослідження. Особливістю сучасного наукового пізнання є застосування системного підходу під час вивчення суті процесів та явищ, важливу роль цей підхід відіграє в сфері обліку.

Широке застосування системного підходу в науці та практиці пов'язане з ускладненням процесів пізнання, формуванням нових інституційних впливів на економічне середовище, значними трансформаціями в системі бухгалтерського обліку. Системний підхід дозволяє вивчити об'єкт комплексно, з урахуванням різних властивостей його компонентів, отримати більш якісний результат дослідження з виявленням нових властивостей, визначенням зв'язків об'єкта із зовнішнім середовищем. Проте ще до середини XX ст. у наукових пошуках панував процесний підхід до дослідження. Відповідно бухгалтерський облік здебільшого розглядався як процес, що включає спостереження, групування, зведення, аналіз і передачу даних про факти господарського життя. Слід зазначити, що Законом України «Про бухгалтерській облік та фінансову звітність в Україні» закріплено визначення бухгалтерського обліку, яке відповідає процесному підходу: «Бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень» [1, ст. 1].

Використання системного та процесного підходів до вивчення бухгалтерського обліку та його методології потребують розуміння способу та міри їхнього поєднання, що залишає місце дискусії.

Сьогодні питання місця та значення підходів до вивчення бухгалтерського обліку та його методології розглядається у багатьох наукових працях. Їхніми авторами є: В. Ф. Палій, Я. В. Соколов [2], С. Грей, Б. Нідлз [3], Л. Г. Ловінська [4], Ю. А. Кузьмінський [5], Н. Л. Правдюк [6], Т. Г. Маренич [7], М. С. Пушкар [8],

© Корягін М. В., 2013

Т. Гоголь [9], В. В. Євдокимов [9], В. М. Жук [10], М. М. Шигун [12]. Проте окремі питання дослідження бухгалтерського обліку, його методології як системи залишаються невирішеними.

Сьогодні більшість вітчизняних учених схиляється до трактування бухгалтерського обліку саме як системи. Зокрема, В. Ф. Палій та Я. В. Соколов наголошують, що бухгалтерський облік можна розглядати виключно як систему: по-перше, він базується на певних постулатах; по-друге, висновки, які можна зробити з його даних, випливають безпосередньо з життя, з цих постулатів; і по-третє, бухгалтерський облік показує і може показувати не що було і що буде в господарстві, а тільки те, що отримало відображення під час виконання умов постулатів [2].

Представники англо-американської школи бухгалтерського обліку С. Грей та Б. Нідлз також розглядають бухгалтерський облік як систему, що вимірює, обробляє та передає інформацію про підприємство [3, с. 3]. На думку Л. Г. Ловінської, бухгалтерський облік є штучно створеною системою, яка функціонує відповідно до встановлених правил (стандартів) на потребу певному колу користувачів [4, с. 19].

За системним підходом кожна система складається з елементів, між якими утворюються міцьні зв'язки. Відповідно уточнення структури системи бухгалтерського обліку дозволяє визначити природу таких елементів та специфіку взаємозв'язків між ними.

Кузьмінський Ю. А. систему бухгалтерського обліку розглядає як сукупність методів та методик їхнього застосування, форм, за якими він ведеться [5, с. 11]. Н. Л. Правдюк вважає, що облікова система розкривається через загальновизнані об'єкти, категорії, принципи і показники, визначені нормами і правилами національних облікових стандартів [6, с. 186]. Т. Г. Маренич пояснює систему бухгалтерського обліку як сукупність методологічних, методичних, організаційних, техніко-технологічних, економічних засобів і методів, інструментів та важелів впливу на одержання та перетворення економічної інформації [7, с. 25].

До елементів системи бухгалтерського обліку М. С. Пушкар відносить носії інформації, рахунки, подвійний запис, оцінку господарських фактів, калькуляцію, інвентаризацію, бухгалтерський баланс, звітність, регістри бухгалтерського обліку, форми обліку, способи обробки інформації [8, с. 42]. На думку Т. Гоголь, елементами системи бухгалтерського обліку є предмет, суб'єкт, об'єкт дослідження, які взаємодіють у рамках цілісної системи, встановлюють між собою стійкий внутрішній зв'язок, формуючи структуру цієї системи [9, с. 155].

Незважаючи на те, що більшість науковців схиляється до розгляду бухгалтерського обліку як системи, кожен з них пропонує власний склад елементів такої системи.

Згідно з теорією системного аналізу, система складається з підсистем, які, в свою чергу, можна розкладати на компоненти та елементи, що характеризуються наявністю внутрішніх та зовнішніх зв'язків. Ураховуючи історичний процес формування системи бухгалтерського обліку та сучасних трансформацій у ній, як головні складники облікової системи слід розглядати теоретичний, методологічний, практичний й організаційний.

Теоретична підсистема системи бухгалтерського обліку містить такі елементи, як понятійний апарат, класифікації об'єктів обліку, історичні аспекти становлення та розвитку бухгалтерського обліку, облікові концепції, економічні підходи

та теорії, парадигми тощо. Теорія створює основу, фундаментальний базис для практичної реалізації бухгалтерським обліком своїх функцій і завдань.

Методологічний складник покликаний визначити, яким саме чином будуть реалізовуватися функції бухгалтерського обліку та поставлені перед ним завдання. До складу методологічного складника входять методи обліку, принципи, способи, прийоми, методологічні інструменти, методичні підходи до виконання облікових процедур, що в своїй сукупності забезпечують пізнавальні процеси в системі бухгалтерського обліку.

Практична підсистема містить набір інструментів, що забезпечують безпосередню обробку вхідних даних у системі обліку та їхнє перетворення на звітну інформацію з використанням методик облікового відображення, правил та процедур, що формуються під взаємним впливом теоретичної та методологічної підсистем бухгалтерського обліку. Відповідно практична підсистема втілює фактичну реалізацію функцій бухгалтерського обліку.

В сучасному динамічному середовищі від якості та ефективності застосування методологічного інструментарію в процесах обробки системи даних та перетворення їх на звітну інформацію залежать обґрунтованість прийнятих управлінських рішень та загальна ефективність економічної діяльності. Відповідно роль організаційного складника системи бухгалтерського обліку виявляється у забезпеченні такої взаємодії між іншими складниками, за якої вони здатні якісно реалізувати своє призначення.

Організаційна підсистема включає такі елементи, як облікову політику, інструкції, положення з бухгалтерського обліку, порядок документообігу, графіки подання бухгалтерської звітності, суб'єкти ведення обліку, форми організації та ведення обліку, зв'язки між підрозділами підприємства і бухгалтерією, а також усередині бухгалтерської служби. Вказані елементи також забезпечують реалізацію зворотних зв'язків між суб'єктом прийняття економічних рішень та системою бухгалтерського обліку, яка під впливом зміни інформаційних запитів користувачів трансформує свої теоретичний, методологічний, практичний та організаційний складники.

Дослідження бухгалтерського обліку як системи передбачає використання загальновизнаних принципів системного підходу, серед яких цільове спрямування, подвійність, ієрархія, цілісність (емерджентність), множинність, структурність та історизм.

Відповідно до цільового спрямування система повинна мати мету, головну ціль функціонування. Законодавчо закріпленою метою ведення бухгалтерського обліку є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [1, ст. 3, пп. 3.1].

Принцип подвійності передбачає, що системі властиве співвідношення як частини і цілого, тобто, кожна система є частиною іншої, більшої системи. У цьому зв'язку система бухгалтерського обліку може розглядатися як підсистема системи управління підприємством.

Суворе підпорядкування складників у системі визначає принцип ієрархії. Кожна система має такі складники (підсистеми або елементи), які найбільше впливають на інші, при цьому не виключається зворотний вплив нижчих за ієрархією складників на складники більш високого рівня. Переважаючу роль серед підсистем обліку відіграє методологічна, оскільки вона визначає спосіб реалізації головної мети функціонування системи бухгалтерського обліку.

Цілісність (або емерджентність) системи визначає те, що функціонування її підсистем забезпечує прояв нових можливостей, які не можуть бути реалізовані складниками системи індивідуально. В системі бухгалтерського обліку практична складова без зв'язку з організаційною та методологічною не зможе продукувати облікову інформацію. В свою чергу, практика бухгалтерського обліку може висувати нові вимоги до теорії (наприклад, у частині необхідності розвитку методології обліку нових об'єктів – людського капіталу, соціального капіталу, екологічних впливів тощо). При цьому слід враховувати провідну роль методологічного складника, який на відміну від інших, визначає спосіб реалізації основних завдань бухгалтерського обліку. Теоретичний складник, на основі дослідження та врахування практичних запитів, дозволяє отримати нові знання через розвиток методології обліку. Таким чином, лише зв'язок усіх складників підсистем бухгалтерського обліку забезпечує синергетичний ефект – уможливлює функціонування, розвиток системи та виконання нею основної мети і завдань.

Згідно з принципом множинності, система повинна мати різні моделі для її опису. Проблеми моделювання системи бухгалтерського обліку розкриваються у працях таких вітчизняних науковців, як В. В. Євдокимов [10], В. М. Жук [11], Т. Г. Маренич [12], М. М. Шигун [13] та інші. На сьогодні можна констатувати існування належної теоретичної основи з цієї проблематики, розробленої науковцями. Крім того продовжуються розробки математичного моделювання системи бухгалтерського обліку, що становлять один із перспективних напрямів досліджень. Значна увага авторами приділяється моделюванню системи бухгалтерського обліку на макро- і мікрорівнях, що забезпечує створення її моделей різного змісту і призначення.

Принцип структурності визначає наявність стійких зв'язків між складниками системи. Тісна взаємодія між складниками системи бухгалтерського обліку виражається у прямих та опосередкованих зв'язках. Так, організаційний складник, забезпечуючи реалізацію зворотного зв'язку, впливає на теоретичний, методологічний та практичний складники. Теоретичний складник при цьому виступає тим базисом, на якому будується методологічна підсистема. Методологічний складник, у свою чергу, безпосередньо впливає на практику обліку шляхом розвитку та видозміни методів, прийомів, способів та підходів до виконання облікових процедур.

Поетапне формування складових елементів системи бухгалтерського обліку ґрунтується на принципі історизму, який передбачає, що сучасний стан системи визначається її минулими характеристиками. Реалізація цього принципу яскраво виявляється під час дослідження історії обліку. Не зважаючи на те, що практика обліку зародилася ще на початку формування людської цивілізації, його теоретичні основи сформувалися порівняно нещодавно. Одним із найважливіших факторів, що ускладнював формування та розвиток теорії бухгалтерського обліку, була відсутність наукових досліджень проблем облікової методології.

Як указував ще у 1972 р. Г. Г. Жуйков, бухгалтерський облік може розвиватись та удосконалюватись за умови, якщо чітко визначені його методологічні основи [14, с. 11]. Водночас, не можна стверджувати, що облікова методологія та її складники не змінювалися упродовж багатьох років. М. Ю. Мєдвєдєв зауважує, що окремі облікові прийоми, якими б вони не були ефективними, швидше можна вважати приналежністю певному періоду розвитку науки, ніж від

початку і остаточно властивим їй методом [15, с. 22]. Американські науковці також звертають увагу на те, що сфера охоплення та методи бухгалтерського обліку змінюються та будуть змінюватися у майбутньому [16, с. 69].

Як свідчать наукові праці [14; 17–25], до 1934–1936 р. майже по всій території СРСР (у тому числі й УРСР) переважав простий облік, що ґрунтувався на принципах спрощеної системи рахівництва та примітивних прийомах обліку. Зокрема, ведення рахунків здійснювалося відокремлено один від одного, реєстрація господарських операцій відбувалась лише на одному рахунку; об'єкти обліку формували переважно грошові кошти, розрахунки й товарно-матеріальні цінності. Визначення фінансового результату в кінці звітного періоду ускладнювалося відсутністю рахунків доходів та витрат.

Подвійна система обліку була впроваджена в радгоспах СРСР і з 1930-х рр. XX ст. почала розповсюджуватись у промисловій сфері, що вимагало відповідної підготовки кадрів. З початком Великої Вітчизняної війни та у післявоєнний час подальше впровадження подвійної системи обліку було значно ускладненим. Підприємства застосовували переважно просту систему обліку, при цьому, як стверджує Г. Г. Жуйков, життєздатність простої системи протягом десяти років, включаючи період війни, пояснювалася тим, що вона базувалася на методологічних принципах подвійної системи рахівництва [14, с. 52–53]. З відновленням та розбудовою економіки СРСР, укрупненням заводів та розвитком діяльності колгоспів проста система бухгалтерського обліку втратила свою актуальність.

На становлення системи бухгалтерського обліку СРСР середини XX ст. вплинуло переважання державної форми власності на засоби виробництва. Одним з головних завдань бухгалтерського обліку став контроль за виконанням державних планів та збереження майна держави. За словами К. М. Костіна та О. Ф. Картушина, в соціалістичній державі бухгалтерський облік становив одну з важливих функцій управління [23, с. 8]. Дані бухгалтерського обліку були основою народогосподарського планування і засобом систематичного контролю за виконанням установлених планів.

Як наголошував Г. Г. Жуйков, господарський облік за соціалізму відображав стан усього народного господарства країни, фактично він був народогосподарським обліком [14, с. 13]. У 1967 р. Ж. Марчевський звертав увагу на те, що бухгалтерський облік міг би претендувати на статус однієї з гілок політичної економії за умови використання ним принципів і методів національного рахівництва [26, с. 10].

Важливою з точки зору розвитку системи бухгалтерського обліку є праця академіка С. Г. Струміліна «Статистико-економічні нариси» (1958 р.) [27], перший розділ якої «Щодо теорії радянської статистики» починається з параграфа про бухгалтерський облік, якому присвячено одне з ключових місць у даній праці. Побудова системи єдиного обліку, як вказує Г. С. Струмілін, не передбачає механічного злиття всіх облікових підсистем в одну з усуненням статистики та бухгалтерії. Формування єдиної та цілісної системи обліку повинно будуватися на приведенні статистичної та облікової підсистем до однорідності як самостійних, рівноправних, але загалом узгоджених між собою елементів [27, с. 9]. Таким чином, система бухгалтерського обліку розвивалася у тісному зв'язку зі статистикою, яка значно впливала на формування методології обліку.

В бухгалтерському обліку СРСР особлива увага відводилася процедурам складання звітності, яка поділялася на поточну (оперативну) та річну статистичну

звітність. Як свідчать першоджерела [14, с. 74], поточну звітність упродовж року колгоспи та радгоспи надавали за 23,2 тис. показниками, річна звітність містила 12,5 тис. рядко-граф. Облік був чітко регламентований, не містив варіативності в оцінці, методах нарахування амортизації, структурі звітності. Суворо стандартизована система обліку була необхідною для забезпечення порівнянності даних на рівні галузей народного господарства. Відповідно, бухгалтерський облік надавав інформацію для зведення статистичних даних з метою складання балансу народного господарства.

Основною методологічною особливістю бухгалтерського обліку радянського періоду, в першу чергу, була орієнтація на формування даних про виконання планових показників [14; 17; 21; 28; 29], при цьому значну роль відігравала система звітних показників. Ще однією особливістю обліку було широке використання в процесах оцінки, крім грошових, також трудових показників. Такий підхід до побудови системи бухгалтерського обліку панував до початку 1990-х рр. XX ст.

Сформована упродовж XX ст. система бухгалтерського обліку оформилася як інформаційна підсистема системи управління, що забезпечує збір, обробку та зведення даних про факти господарського життя у формах звітності різного призначення з метою прийняття економічних рішень. Ключовим елементом облікової інформаційної системи залишається сукупність звітів як джерела даних про фінансово-економічне становище суб'єкта господарювання.

Висновки. Наведені позиції авторів свідчать про поєднання теоретичних та методологічних складових системи бухгалтерського обліку, що є недопустимим. Не заперечуючи важливий вклад науковців у розвиток методології бухгалтерського обліку з використанням як системного, так і процесного підходів, не можемо погодитись з її існуючим складом. Для забезпечення ефективного функціонування облікової системи, методологічний інструментарій потребує глибокого дослідження і системного визначення. Крім того, повинні бути чітко визначені межі перетину теоретичних та методологічних складників як самостійних підсистем у системі бухгалтерського обліку.

Бібліографічні посилання

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14
2. **Палий В. Ф.** АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
3. **Грей С. Дж.** Финансовый учет, глобальный подход / С. Дж. Грей, Б. Е. Нидлз. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 614 с.
4. **Ловінська Л. Г.** Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія / Л. Г. Ловінська. – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с.
5. **Кузьмінський Ю.** Що таке система бухгалтерського обліку? / Ю. Кузьмінський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6. – С. 8–11.
6. **Правдюк Н. Л.** Інформаційна роль фінансового обліку для сільськогосподарських підприємств / Н. Л. Правдюк // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 11–12. – С. 185–188.
7. **Маренич Т. Г.** Сутність бухгалтерського обліку як системи економічного регулювання / Т. Г. Маренич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 21–26.
8. **Пушкар М. С.** Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.

9. **Гоголь Т.** Методологія бухгалтерського обліку як напрямок наукових досліджень в інноваційній економіці / Тетяна Гоголь // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 2. – С. 15–158.
10. **Євдокимов В. В.** Моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і практика застосування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / В. В. Євдокимов; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2005. – 21 с.
11. **Жук В. М.** Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки : монографія / В. М. Жук. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с.
12. **Маренич Т. Г.** Моделювання системи бухгалтерського обліку / М. Г. Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2013. – Вип. 137. – С. 29–37.
13. **Шигун М. М.** Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку : теорія і методологія : монографія / М. М. Шигун. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 632 с.
14. **Жуйков Г. Г.** Основы теории и методологии учета в колхозах и совхозах : монография / Г. Г. Жуйков. – М. : Финансы, 1972. – 336 с.
15. **Медведев М. Ю.** Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы / М. Ю. Медведев. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 752 с.
16. Accounting Theory [Paper-8 M. Com. (Final)]. – Maharshi Dayanand University, ROHTAK: 2004. – 552 p.
17. **Афанасьев А. А.** Основы построения бухгалтерского баланса / А. А. Афанасьев. – 3-е доп. изд-е. – М. : Госфиниздат, 1952. – 168 с.
18. **Баренгольц Я. М.** Бухгалтерський облік у сільськогосподарських підприємствах : лабораторно-практичні заняття за журнально-ордерною формою обліку / Я. М. Баренгольц. – К. : Вища школа, 1975. – 224 с.
19. **Быкова А. Л.** Теория бухгалтерского учета / А. Л. Быкова; под ред. проф. С. А. Щенкова. – М. : Госфиниздат, 1962. – 352 с.
20. **Василенко П. Н.** Курс бухгалтерии (для техникумов и курсовой сети) / П. Н. Василенко. – М. : Госпланиздат, 1942. – 304 с.
21. **Дембинский Н. В.** Теория советского бухгалтерского учета : учеб. пособ. / Н. В. Дембинский. – Мн. : Редакция научно-технической литературы, 1957. – 312 с.
22. **Казьмин И. С.** Бухгалтерский учет и отчетность в откормочных хозяйствах / И. С. Казьмин. – М. : Статистика, 1972. – 272 с.
23. **Костин К. Н.** Бухгалтерский учет в районных объединениях и отделениях «Сельхозтехника» / А. Ф. Картушин, К. Н. Костин. – М. : Статистика, 1970. – 376 с.
24. **Лозинский А. И.** Курс теории балансового учета в связи с промышленным, сельскохозяйственным и торговым учетом / А. И. Лозинский. – М. : В/О «Союзоргучет». Ред.-изд. упр., 1938. – 591 с.
25. **Соколов Я. В.** Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособ. для вузов / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
26. **Краєвський В. М.** Бухгалтерський облік в системі макроекономічного управління : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / В. М. Краєвський. – К., 2004. – 193 с.
27. **Струмилин С. Г.** Статистико-экономические очерки / С. Г. Струмилин. – М. : Государственное статистическое изд-во, 1958. – 739 с.
28. **Василенко П. Н.** Основы бухгалтерского учета : для подгот. и повышения квалификации бухгалтеров: в 3-х вып. Вып. 2: Метод бухгалтерского учета / П. Н. Василенко. – М. : Госпланиздат, 1959.– 147 с.
29. **Соколов Я. В.** Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособ. для вузов / Я. В. Соколов. – М. : Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

Надійшла до редколегії 22.11.2013

УДК 368.914

Л. О. Матвійчук
Хмельницький національний університет, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ ЗА ВИДАМИ СТРАХУВАННЯ, ІНШИМИ, НІЖ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

У статті проаналізовано сутність та структуру страхових резервів, що формуються страховиками, які здійснюють види страхування, інші, ніж страхування життя. Систематизовано нормативно-правові акти, що регулюють процес формування технічних резервів в Україні, визначено порядок формування та обліку технічних резервів.
Ключові слова: страхування, технічні резерви, резерв незароблених премій, резерви збитків, резерв катастроф, резерв коливань збитковості.

В статье проанализированы сущность и структура резервов, формируемых страховщиками, которые осуществляют виды страхования, иные, чем страхование жизни. Систематизированы нормативные правовые акты, регулирующие процесс формирования технических резервов в Украине, определен порядок формирования и учета технических резервов.
Ключевые слова: страхования, технические резервы, резерв незаработанных премий, резервы убытков, резерв катастроф, резерв колебаний убыточности.

The article analyzes the nature and structure of reserves, formed by non-life insurers. The paper systematizes legal acts that govern the process of formation of technical reserves in Ukraine and defines a procedure for the formation and accounting of technical reserves.
Keywords: insurance, technical reserves, unearned premium reserve, loss reserves, catastrophe reserve, equalization fund.

У сучасних умовах господарювання страхування є одним із стабілізаторів процесу суспільного відтворення. Крім того, акумулювання страховими компаніями значних фінансових ресурсів та активна інвестиційна політика перетворюють страховика в потужний фактор розвитку. Однак зосереджені майнові інтереси багатьох страхувальників – як юридичних, так і фізичних осіб вимагають від страхових компаній виваженого підходу до формування страхових резервів.

Вивченню теоретичних засад формування страхових резервів присвячені праці таких вчених, як С. С. Осадець, В. Д. Базилевич, О. О. Гаманкова, В. С. Лень, Н. М. Внукова, О. Д. Вовчак. Однак питання організації і методики обліку страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, розглянуто фрагментарно і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення сутності та структури резервів, що формуються страховиками, які здійснюють види страхування, інші, ніж страхування життя. Систематизація нормативно-правових актів, що регулюють процес формування технічних резервів в Україні та визначення порядку формування та обліку технічних резервів.

Страхові резерви – грошові кошти, що утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестрахування).

Необхідність формування страхових резервів зумовлена специфікою страхової діяльності, а саме: зворотністю страхового циклу, оскільки потребує спочатку внесення страхової премії, а потім, через деякий час, надання страхової послуги у вигляді виплати страхового відшкодування (страхових сум). Моменти надходження страхових премій і виплати страхового відшкодування, як правило, не збігаються, це дає змогу страховику акумулювати значні кошти у вигляді страхових резервів. Розмір цих резервів на будь-який момент має бути достатнім для виконання страховиком умов договору страхування.

© Матвійчук Л. О., 2013

Відповідно до законодавства страхові резерви поділяються на:

– технічні резерви;

– резерви із страхування життя (математичні резерви) [1].

Страховики, які здійснюють види страхування, інші, ніж страхування життя, формують технічні резерви, а страховики, які здійснюють страхування життя, – резерви зі страхування життя (математичні резерви). Такий поділ зумовлений неоднаковим розподілом ризику, особливостями спеціалізації страховика та різною методикою розрахунку і структурою тарифних ставок у ризикових видах страхування (майновому, відповідальності) та страхуванні життя.

Технічні резерви виражають грошову оцінку обов'язків страховика за страховими зобов'язаннями й, одночасно, є гарантією виконання зобов'язань перед страхувальником з огляду на наявні у портфелі страховика договори страхування.

Формування технічних резервів – визначення величини технічних резервів шляхом її обчислення за методами, визначеними законодавством.

Формування технічних резервів є необхідною умовою для забезпечення виконання страховиком страхових зобов'язань перед страхувальниками та передбачає діяльність страхової компанії, пов'язану з визначенням величини технічних резервів за допомогою методів, передбачених законодавством. Це відбувається на підставі обліку договорів і вимог страхувальників щодо виплати страхової суми або страхового відшкодування за видами страхування. Одночасно, страховики зобов'язані визначати частки перестраховиків у відповідних видах технічних резервів за видами страхування на будь-яку дату одночасно з розрахунком технічних резервів.

Склад та порядок формування технічних резервів в Україні регламентуються нормативно-правовими актами (табл. 1).

Таблиця 1

Нормативно-правові акти, що регулюють процес формування технічних резервів в Україні

Нормативно-правовий акт	Напрямки регулювання
1	2
Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями [1]	– визначає види страхових резервів та порядок їх формування; – регламентує методику розрахунку резерву незароблених премій; – визначає принципи та напрями розміщення страхових резервів
Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 01.07.2004 р. № 1961-IV зі змінами та доповненнями [2]	– встановлює обов'язковість формування і обліку страхових резервів для страховиків, які здійснюють обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів у порядку та обсягах, визначених Законом, станом на кожен день
Порядок розрахунку резервів незароблених премій, що проводиться за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів від 23.07.2008 р. № 671 зі змінами та доповненнями [3]	– визначає механізм розрахунку (формування) величини резервів незароблених премій, що проводиться за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів
Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, від 17.12.2004 р. № 3104 зі змінами та доповненнями [4]	– встановлюють порядок формування, обліку та розміщення технічних резервів за договорами страхування, співстрахування та перестрахування з видів страхування, інших, ніж страхування життя; – визначають методику формування (розрахунку величини) технічних резервів, які є оцінкою обсягу зобов'язань страховика в грошовій формі для здійснення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування

Закінчення табл. 1

1	2
Порядок і правила формування, розміщення та обліку страхових резервів з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду від 13.11.2003 р. № 123 зі змінами та доповненнями [5]	– визначає види резервів, які формують страховики, які здійснюють обов'язкове страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду; – визначає методику розрахунку резервів; – встановлюють порядок розміщення резервів

Страховики, які здійснюють види страхування, інші, ніж страхування життя, зобов'язані формувати і вести облік таких технічних резервів за видами страхування:

– незароблених премій (резерви премій), що включають частки від сум надходжень страхових платежів (страхових внесків, страхових премій), що відповідають страховим ризикам, які не минули на звітну дату;

– збитків, що включають зарезервовані несплачені страхові суми та страхові відшкодування за відомими вимогами страхувальників, з яких не прийнято рішення щодо виплати або відмови у виплаті страхової суми чи страхового відшкодування [1].

Страховики можуть прийняти рішення про запровадження від початку календарного року і ведення обліку таких технічних резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя:

– резерв незароблених премій;
– резерв заявлених, але не виплачених збитків;
– резерв збитків, які виникли, але не заявлені;
– резерв катастроф;
– резерв коливань збитковості (рис. 1).

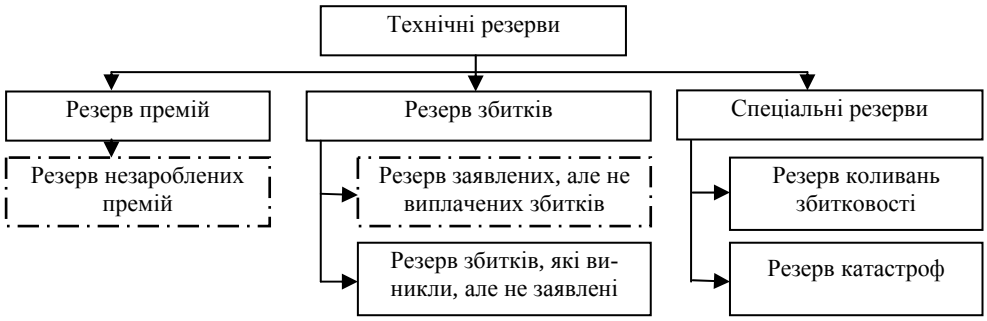


Рис. 1. Система технічних резервів, що формують страховики, які здійснюють види страхування, інші, ніж страхування життя
(– резерви, що є обов'язковими для формування усіма страховиками)

Страховики зобов'язані письмово повідомити Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, про запровадження формування і ведення обліку зазначених технічних резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, не пізніше, ніж за 45 днів до початку календарного року.

Висока ризиковість обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду (в першому випадку – через масовий характер збитків, а в другому – через їх катастрофічний характер) потребує створення додаткових гарантій, отже, для них законодавством установлений розширений перелік страхових резервів, обов'язкових для формування.

Страховики, які здійснюють обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, окрім резерву незароблених премій та резерву заявлених, але не виплачених збитків, передбачених Законом

України «Про страхування» як обов'язкові, в обов'язковому порядку формують та ведуть облік резерву збитків, які виникли, але не заявлені, та страхового резерву коливань збитковості за цим видом страхування.

Страховики, які отримали в установленому порядку ліцензії на проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду та є членами Ядерного страхового пулу, формують з урахуванням вимог Закону України «Про страхування» та Порядком і правилами формування, розміщення та обліку страхових резервів з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду, затвердженими розпорядженням Держфінпослуг від 13.11.2003 р. № 123, зареєстрованими в Міністерстві юстиції України 02.12.2003 р. за №1107/8428, такі технічні резерви:

– резерв незароблених премій;
– резерв заявлених, але не виплачених збитків;
– резерв збитків, які виникли, але не заявлені;
– резерв катастроф.

Страховики, які прийняли рішення про запровадження формування резерву незароблених премій за методом «1/365» («pro rata temporis»), формують резерв заявлених, але не виплачених збитків та резерв збитків, які виникли, але не заявлені [4].

Страхові резерви в обсягах, що не перевищують технічних резервів, утворюються у тих валютах, в яких несуть відповідальність страховики за своїми страховими зобов'язаннями.

Відповідно до Інструкції Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. зі змінами та доповненнями № 291 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» для узагальнення інформації про рух коштів страхових резервів призначено рахунок 49 «Страхові резерви».

Рахунок 49 «Страхові резерви» має такі субрахунки:

491 «Технічні резерви»;
492 «Резерви із страхування життя»;
493 «Частка перестраховиків у технічних резервах»;
494 «Частка перестраховиків у резервах із страхування життя»;
495 «Результат зміни технічних резервів»;
496 «Результат зміни резервів із страхування життя» [6].

На субрахунках 491 «Технічні резерви», 493 «Частка перестраховиків у технічних резервах», 495 «Результат зміни технічних резервів» узагальнюється інформація про стан і рух коштів резервів незароблених премій та інших технічних резервів.

Головною особливістю на рахунку 49 «Страхові резерви» є те, що у складі даного рахунку містяться як активні, так і пасивні субрахунки:

491 «Технічні резерви» – пасивний і використовуються для обліку джерел коштів, які залучені для формування резерву;

493 «Частка перестраховиків у технічних резервах» – регулюючий контрпасивний і дає змогу визначати величину резерву, який сформований за рахунок коштів, що залишаються у перестрахувальника після здійснення операцій перестрахування;

495 «Результат зміни технічних резервів» – результативний, з його допомогою визначається результат змін резерву з урахуванням операцій перестрахування та його вплив на фінансові результати страховика.

Аналітичний облік резервів здійснюється за їхніми видами.

Обчислена на звітну дату сума страхових резервів відображається за кредитом субрахунків обліку страхових резервів і дебетом субрахунків обліку результатів змін цих страхових резервів.

За дебетом субрахунків обліку страхових резервів відображається сума страхових резервів на минулу звітну дату в кореспонденції з відповідними субрахунками обліку результатів змін страхових резервів.

Обчислена на звітну дату сума часток перестраховиків у страхових резервах відображається за дебетом субрахунків обліку часток перестраховиків у страхових резервах і кредитом субрахунків обліку результатів змін цих страхових резервів.

За кредитом субрахунків обліку часток перестраховиків у страхових резервах відображається сума часток перестраховиків у страхових резервах на минулу звітну дату в кореспонденції з відповідними субрахунками обліку результатів змін цих страхових резервів.

Щомісяця сальдо субрахунків обліку результатів змін страхових резервів списується у порядку закриття в кореспонденції з кредитом субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності» або дебетом субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», за винятком результату зміни резервів незароблених премій, сальдо якого щомісяця списується у порядку закриття на субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» [7, с. 62].

Рахунок 49 «Страхові резерви» кореспондує:

за дебетом з кредитом рахунків:	за кредитом з дебетом рахунків:
49 «Страхові резерви»;	49 «Страхові резерви»;
70 «Доходи від реалізації»;	70 «Доходи від реалізації»;
71 «Інший операційний дохід»;	94 «Інші витрати операційної діяльності».

Для цілей обліку з метою відображення операцій по формуванню та змінах технічних резервів за їхніми видами зазначені субрахунки доповнюються відповідними рахунками третього порядку.

Отже, страхові компанії для забезпечення ефективної діяльності формують страхові резерви, які мають суворо цільове призначення, є головною і визначальною особливістю, що визначає галузеву специфіку страховика.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96- %D0 %B2 %D1 %80
2. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 01.07.2004 р. № 1961-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1961-15
3. Порядок розрахунку резервів незароблених премій, що проводиться за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів від 23.07.2008р. 671-2008-п, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/671-2008- %D0 %BF
4. Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, від 17.12.2004 р. № 3104 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05
5. Порядок і правила формування, розміщення та обліку страхових резервів з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду від 13.11.2003 р. № 123 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05
6. Інструкція про застосування «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язання і господарських операцій підприємств і організацій», затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua
7. **Лень В. С.** Облік і аудит у страхових організаціях : навч. посіб. / В. С. Лень – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.

Надійшла до редколегії 21.11.2013

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.43.02.009.12 (477+438)

У. В. Іванюк
Львівська комерційна академія, Україна

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

В статті розглянуто конкурентоспроможність аграрних секторів України та Польщі. Проаналізовано польський досвід підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки. Здійснено аналіз експорту аграрної продукції та його динаміки у часовому розрізі. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності українського АПК на основі критичної інтерпретації польського досвіду.
Ключові слова: аграрний сектор, конкурентоспроможність, зовнішня торгівля, експорт сільськогосподарської продукції.

В статье рассмотрено конкурентоспособность аграрных секторов Украины и Польши. Проанализирован польский опыт повышения конкурентоспособности аграрного сектора экономики. Осуществлен анализ экспорта аграрной продукции и его динамики во временном разрезе. Предложены пути повышения конкурентоспособности украинского АПК на основе критической интерпретации польского опыта.
Ключевые слова: аграрный сектор, конкурентоспособность, внешняя торговля, экспорт сельскохозяйственной продукции.

The article considers the competitiveness of agricultural sectors of Ukraine and Poland. Polish experience of agricultural sector competitive growth is being researched. The analysis of agricultural export and dynamic of its development with regard to the timespan involved are provided. Based on the critical interpretation of Poland's experience, approaches to improvements in the competitiveness of domestic agricultural sector are proposed.
Keywords: agricultural sector, competitiveness, foreign trade, agricultural exports.

Агропромисловий комплекс відіграє важливу роль в економіці України, а тому першочерговим завданням є створення передумов для його ефективного конкурентоспроможного функціонування. Передусім важливим є вивчення досвіду Польщі на її шляху до Європейського Союзу, що повинно поліпшити перспективу вітчизняного аграрного сектора в контексті вагомих загальносвітових викликів. Показники щорічного світового споживання основної сільськогосподарської продукції зростають, але при цьому обсяги виробництва зернових знижуються, що призводить до зменшення стратегічних світових запасів. Відповідно постає потреба значного збільшення виробництва аграрної продукції з метою задоволення зростаючого світового попиту. Водночас неефективність використання природних ресурсів, недостатня диверсифікація джерел інвестування аграрного сектора, відсутність активної державної політики щодо збільшення обсягу аграрної продукції, створюють значну загрозу становленню конкурентного вітчизняного аграрного сектора, зокрема, та продовольчої політики на загальнодержавному рівні загалом. Відповідно забезпечення конкурентоспроможності національного агропромислового комплексу можна віднести до найважливіших загальнонаціональних інтересів та завдань сучасної України.

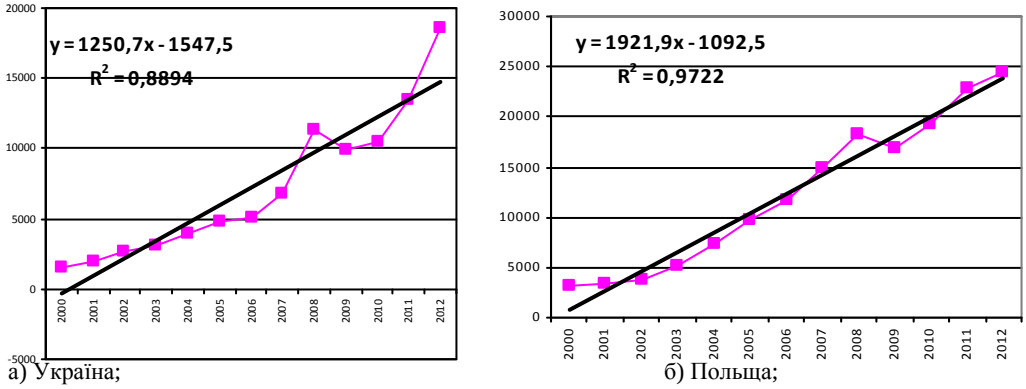
© Іванюк У. В., 2013

Особливостям розвитку зовнішньої торгівлі та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної агропродовольчої продукції присвячені дослідження М. Березі, К. Венгляжі, В. Власова, Т. Зінчук, М. Зубця, М. Кропивко, Е. Крупінського, А. Ліманського, О. Ліпанової, О. Овсяннікової, М. Оніщука, Б. Панасюк, Л. Прокопець, І. Сініцина, Б. Супіханова, Ю. Сусіденка, Н. Федоришин, В. Шевчука та інших. З-поміж найголовніших проблемних питань наголошуються: а) небезпека розвитку аграрного сектора за сценарієм моно-культури (пшениця, ріпак, соняшник), що може позначитися зниженням ефективності сільськогосподарського виробництва та обмежує можливість сприятливих імпульсів; б) необхідність розвитку сільськогосподарської інфраструктури; в) важливість досягнення збалансованої структури виробництва сільськогосподарських культур і становлення конкурентоспроможного експортного сектора, включно з розвитком харчової галузі.

Мета роботи – виділити складники конкурентоспроможності аграрного сектора України і Польщі та їхнє порівняння на основі аналізу ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та її експорту. Вибір Польщі для порівняльного аналізу обумовлений подібними вихідними умовами на початку 1990-х років (з певними застереженнями, що стосуються набагато більшої ваги приватних виробників), схожістю технологічного рівня аграрного сектора, а найголовніше – досягнутими успіхами у збільшенні обсягів виробництва та експорту продукції з вищою доданою вартістю (овочі, фрукти, тваринницькі продукти, харчова продукція).

Особливо важливим питанням у теорії конкурентоспроможності агропромислового комплексу є чинники, які впливають на його функціонування. Економічна література класифікує відповідні чинники за різними класифікаційними ознаками. Наприклад, М. Портер виділяє основні та розвинуті чинники, загальні та спеціалізовані, природні та штучно створені. Також існують класифікаційні ознаки за об’єктом дослідження, сферою дії, керованістю, рівнем спеціалізації тощо. Більшість науковців сходяться на тому, що основними факторами є якість, ціна та попит [3, с. 71]. Загалом чинники конкурентоспроможності можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники конкурентоспроможності – це сукупність усіх можливостей підприємства, що впливають на собівартість та якість його продукції. До таких чинників належать: стан і якість трудових ресурсів, наявність оборотних коштів, застосування сучасних технологій виробництва, матеріально-технічна та інформаційна база. До зовнішніх чинників конкурентоспроможності, які не залежать від окремого підприємства, слід віднести: державне регулювання, яке проявляється в регуляторних актах та податковій політиці; соціальні чинники (наявність купівельноспроможного населення); рівень науково-технічного прогресу та інші [7].

Можливості відчутного збільшення аграрного експорту та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора за порівняно короткий період часу дуже вдало ілюструє сусідня Польща, яка не відрізняється сприятливими грунтами чи природно-кліматичними умовами, але, тим не менше, за останнім часом досягла значних успіхів у збільшенні експорту сільськогосподарської продукції (рис. 1). Хоча тенденція до збільшення аграрного експорту так само помітна в України, зрозуміло, що ресурсний потенціал нашої країни дозволяє сподіватися на значно кращий результат. Використання простого методу лінійної апроксимації дозволяє переконатися, що за останнє десятиріччя щорічне збільшення аграрного експорту в Польщі було на 60 % вищим, ніж в Україні – 1,92 млрд доларів проти 1,25 млрд доларів.



а) Україна; б) Польща;

Рис. 1. Експорт аграрної продукції 2000–2012 рр. (млрд дол. США)
(Джерело: складено за [1; 13])

На сьогодні за обсягами сільськогосподарського виробництва Польща посідає 6-ту позицію в Європейському Союзі (після Франції, Німеччини, Італії, Великобританії та Іспанії). Щорічний обсяг виробництва валової продукції сільського господарства досягає 55 млрд євро, що становить 8 % від загального показника країн ЄС [12].

Україна має не менші можливості для значного збільшення виробництва та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора. Цьому сприяють вигідні кліматичні умови і наявність родючих ґрунтів, адже близько 9 % світових запасів чорноземів зосереджено на нашій території (їхня частка складає близько 60 % від усіх с/г земель і 44,0 % всієї території країни, тоді як загальносвітовий показник у середньому складає лише 6 % території кожної країни). Слід зауважити, що частка орних земель в Україні – одна з найбільших в Європі, а Польща має дещо нижчий відсоток (рис. 2)

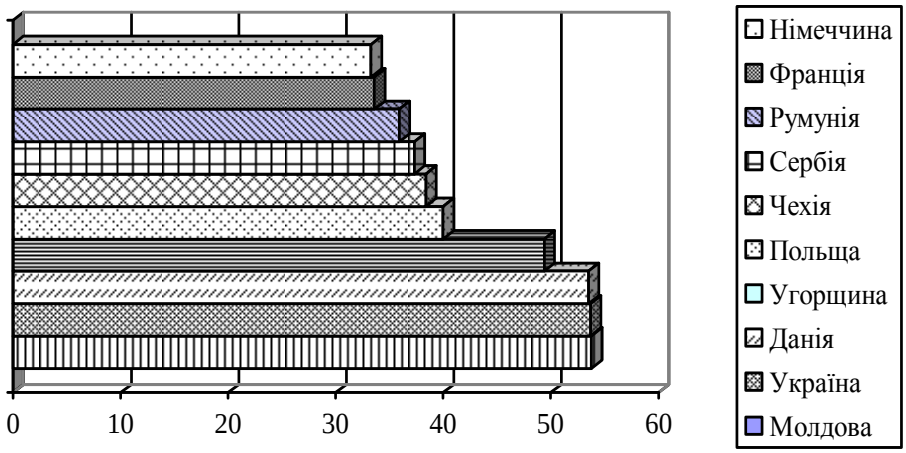


Рис. 2. Площа орних земель від загальної площі країн Європи, % від загальної площі
(Джерело: складено за [5])

Трансформація аграрних політик Польщі та України на ринкових засадах розпочалася приблизно одночасно − на початку 1990-х років, але результати даних перетворень відчутно різняться, попри збереження обома країнами статусу індустріально-аграрної країни. У Польщі на сільське господарство припадає

близько 4,5 % ВВП, а в Україні – 8,8 %; зайнятість становить відповідно 17,4 % і 4,8 % активного населення, тоді як у середньому по ЄС цей показник перебуває у межах 2–3 % і виявляє загальну тенденцію до суттєвого зниження [1; 10].

У 2012 р. вартість польського експорту продуктів харчування, овочів, м'яса та інших сільськогосподарських товарів сягнула 23 млрд доларів США (рис. 3), що вище вітчизняного показника [13]. Експорт сільськогосподарської продукції має зрости в Польщі на 4 % в 2013 р. до 18,3 млрд євро, а імпорт лише на 1 % − до 13,4 млрд євро, що стане вагомим внеском у збільшення додатного сальдо торговельного балансу [10].

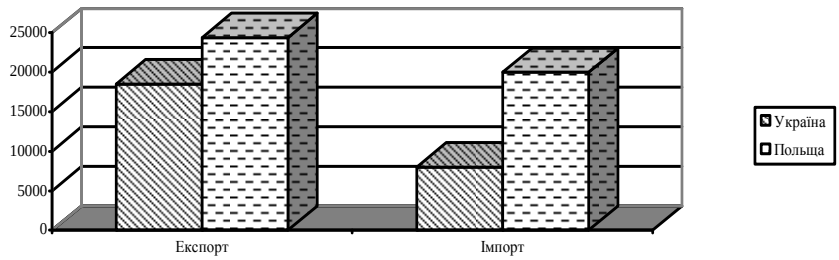


Рис. 3. Експорт та імпорт аграрної продукції, у 2012 році (млрд дол США),
(Джерело: складено за [13])

Польща досягла вагомих успіхів у вирощенні жита, ріпаку, картоплі, цукрових буряків, малини, чорної і червоної смородини. Вона поступається Китаю за обсягами виробництва яблук, але виробляє найбільше в світі концентрованого яблучного соку, який експортує до Німеччини, Австрії, Голландії, Великої Британії. Крім того, польські виробники експортують багато овочевих соків та заморожених ягід.

Згідно з даними FAO, Польща посідає четверте місце в світі за виробництвом шинки, п'яте – свинини, третє – гусиного м'яса. Польща експортує щороку молочної продукції на 1,2–1,4 млрд євро. За підсумком 2012 р. додатне сальдо торгівлі аграрною продукцією становило 3,8 млрд євро [4].

За даними Міністерства сільського господарства Польщі, головним експортером продукції є Німеччина – 3,5 млрд євро у 2012 р. (22 % від загального обсягу). Порівняно з 2004 р. обсяги експорту зросли у 2,5 разу. На другому місці опинилася Велика Британія − 1,2 млрд євро (зростання у 3,5 разу) [11]. Польські експортери працюють над розширенням ринків збуту своєї продукції. Протягом останніх чотирьох років підписано угоди про доступ польської аграрної продукції на ринки таких країн, як В'єтнам, Китай, Сінгапур, Японія, що сприяло ще більшим перспективам реалізації продукції.

В структурі українського експорту аграрної продукції переважають країни СНД − 37 %, Азії − 26,1 %, Європи − 24,7 %, Африки − 8,2 %. У регіональному розрізі лідерами є Донецька і Дніпропетровська області − відповідно 21,2 % і 14,9 % усього експорту. Високий показник Києва − 17,8 % – пояснюється, швидше за все, наявністю підприємств харчової галузі та столичною реєстрацією багатьох фірм-експортерів. Регіонам-лідерам значно поступаються Миколаївська, Полтавська, Запорізька та Луганська області (3–6 %). Частка Львівщини в загальнодержавному експорті становить лише 2 %, а в структурі переважають олія, овочі, плодово-ягідні культури, частково зерно. Загальна вартість експорту становила 1,5 млн дол., що можна порівняти із загальним обсягом сільськогосподарського виробництва на рівні 375 млн дол. [9].

Конкурентну позицію польського сільськогосподарського виробництва на внутрішньому і зовнішньому ринках визначають середні та малі господарства. У Польщі нараховується 2 млн приватних господарств, які займають 90 % усіх сільськогосподарських угідь і мають приблизно таку ж частку в загальному обсязі аграрного виробництва. Хоча на ферми з площею угідь понад 15 га припадає лише 9 % від загальної кількості господарств, при цьому вони охоплюють 45 % від загальної площі сільськогосподарських угідь. Понад половина сімейних аграрних господарств у Польщі виробляє продукцію для власного споживання [9]. На відміну від України, основу аграрного сектора Польщі складають мікро-господарства, які обробляють по 5–10 га землі. На відміну від Радянського Союзу, післявоєнний розвиток не супроводжувався масовою колективізацією і Польща була єдиною країною соціалістичного табору, де селяни масово не гуртувалися в колгоспах та радгоспах, а залишалися вільними хліборобами [2].

На сьогодні середній розмір польських господарств складає близько 7 га. Великих господарств дуже мало (лише 9 % господарств обробляє площі понад 100 га), однак існують суттєві регіональні відмінності. Якщо на заході Польщі вже є чимало господарств, які обробляють по 50–80 га, на півдні країни їх розміри не перевищують 3–4 га, а непоодинокими є господарства розміром до 1 га. Проте парадокс полягає в тому, що саме південно-східні воєводства, де розташовані найдрібніші господарства, виробляють основну частину сільськогосподарської продукції країни. Серед польських господарств розвинена спеціалізація: наприклад, одні спеціалізуються на виробництві молока, інші – овочів. Вважається, що багатопрофільні господарства менш ефективні.

Держава здійснює довготермінову політику розвитку дрібних господарств, що також розглядається ефективним засобом самозайнятості населення та вирішення соціальних проблем сільської місцевості. Програми модернізації і реструктуризації селянських господарств тривають, включно з реагуванням на глобальні виклики – з врахуванням європейського досвіду [2].

Динамічному розвиткові аграрного сектора Польщі (щорічне зростання обсягів виробництва складає 20 %) сприяв вступ до ЄС. У контексті підготовки до цієї події було розроблено Програму активізації сільської місцевості, яка передбачала важливу роль спеціалізованих структур, що сприяли розвитку малого підприємництва у сільській місцевості, підвищенню рівня життя сільського населення та відродженню соціальної інфраструктури села, а також надавали фермерам інформацію про зміни правил функціонування сільського господарства після приєднання до ЄС [8, с. 206]. За роки членства в ЄС польські фермери значно покращили своє фінансове становище. Оскільки багато з них уже не потребують кредитів на поповнення оборотних коштів, місцеві банки все частіше видають невеликі позики навіть відносно великим господарствам.

Значну частину отриманих прибутків польські фермери інвестують у придбання земельних ділянок. Поточна вартість 1 га землі коливається у межах 20−25 тис. злотих (або 5–6 тис. євро), що в 10–12 разів перевищує ціни двадцятирічної давнини, але навряд чи можливості зростання вартості землі вичерпано (наприклад, у Голландії гектар землі коштує близько 30 тис. євро). Рентабельність польського сільського господарства складає близько 40–50 %. Кожен гектар у середньому забезпечує прибуток у 750–1000 євро. При цьому субсидії ЄС з розрахунку на 1 га складають близько 250 євро. Вважається, що за результатами сезону кожен фермер з урахуванням дотацій має заробляти не менше 10 тис. євро, що гарантуватиме належний рівень життя.

Аграрний портфель польських банків доволі якісний: відсоток неповернення сільськогосподарських кредитів суттєво менший за середній показник інших галузей. Частка безнадійних аграрних кредитів складає лише 1–2 %, що переважно пов'язано з втратою працездатності фермерами в результаті нещасних випадків. Предметом застави найчастіше виступає земля. Польські фермери мають кілька обов'язкових видів страхування, зокрема, обов'язкове страхування врожаю, ферми, техніки, транспорту, житлового будинку. Банки тісно співпрацюють зі страховими компаніями. За кредитами на інвестиційні цілі, що надаються на термін до 10 років, держава компенсує половину відсоткової ставки. В разі пільгового кредитування фермер сплачує лише 3 %, а решту суми відсоткової ставки банку повертає держава. В разі пільгового кредитування кожен банк отримує державні кошти і розподіляє їх серед своїх регіональних відділень, які ухвалюють рішення щодо надання позик [2].

Досвід Польщі щодо регулювання земельних відносин у сільському господарстві доцільно врахувати у процесі завершення земельної реформи в Україні, адже європейська та світова практика нерідко вже має відповіді на запитання, які лише починають виникати у нас: регулювання ринку сільськогосподарських земель, консолідація парцельованих угідь, розвиток сільськогосподарської інфраструктури [6, с. 89].

Слід врахувати, що значні конкурентні переваги фермери Польщі та інших європейських країни отримують за рахунок прямої фінансової підтримки товаровиробників у контексті Спільної сільськогосподарської політики (Common Agricultural Policy) ЄС. Відповідно можна сподіватися, що вступ України до ЄС дозволить вітчизняним виробникам отримати відповідні додаткові переваги.

Висновки. Конкурентоспроможність аграрного сектора характеризує його здатність конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринках, що зазвичай сприяє підвищенню ефективності агропромислового виробництва. Хоча трансформацію аграрної політики України та Польщі ініційовано приблизно одночасно в 1990-х роках, отримані результати відчутно різняться. В Польщі досягнуто більшого зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та експорту, а найголовніше − динамічніше розвивається виробництво продукції з високою доданою вартістю, що дозволяє вирішувати, серед іншого, проблему зайнятості на селі. У такому контексті виявилася корисною підтримка дрібних селянських господарств, що працюють на основі самозайнятості.

На основі польського досвіду можна стверджувати, що державна підтримка повинна зосереджуватися на сприянні інвестиціям, а відповідна політика – мати тривалий характер. Конкретні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників передбачають: а) підтримку процедур стандартизації якості продукції, б) надання сільськогосподарським підприємствам повного комплексу інформаційно-консультаційних послуг щодо експорту продукції, в) вирішення проблем повернення ПДВ. Створення аграрними підприємствами власної сировинної бази, замкнутого циклу виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, впровадження прогресивних технологій, удосконалення економічних відносин між учасниками ринку дозволяє одночасно збільшити обсяги виробництва та підвищити якість продукції.

Одним із ключових факторів успіху польського сільського господарства є полегшений доступ фермерів до фінансів, можливість отримати кошти для поточних потреб і на розвиток виробництва. Для конкретних українських умов доцільно розробити дієву програму кредитування мікрогосподарств, що мають ринкову

перспективу, а також упорядкувати фінансування великих аграрних компаній-холдингів, що активно розвиваються останнім часом. Важливо, щоб в обох випадках – малих і великих господарств – йшлося про використання сучасних інноваційних технологій і механізмів, що дозволить суттєво збільшити виробництво продукції вітчизняного аграрного сектора. Заслуговує на увагу, що в Польщі справдилася модель малих та середніх фермерських господарств, а тому в Україні потрібно обережно підходити до оцінки переваг великих агропромислових компаній, які можуть виявитися своєрідними «колосами на глиняних ногах», тобто компаніями-виробниками, яким бракує сировинної бази в сегменті товарів з високою доданою вартістю, передусім ідеться про тваринництво. Натомість існує реальна загроза розвитку аграрного сектора за лекалами моноекспорту, коли спеціалізація на одній – двох культурах (приміром, пшениці і соняшнику) матиме вкрай несприятливі довгострокові наслідки, як у цьому переконує досвід багатьох країн Африки і Латинської Америки.

Бібліографічні посилання

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
2. Польський досвід кредитування фермерів: використовувати чи ні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kirovograd.net/economy/2013/4/12/polskii_dosvid_kredituvannja_fermeriv_vikoristovuvati_chi_ni.htm?print
3. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2010. – 592 с.
4. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/home/en/
5. Потенціал сільськогосподарського ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrselko.com/market-potential/
6. **Синицина И**. Развитие сельского хозяйства Польши в условиях системной трансформации / И. Синицина, Н. Чудакова // Агарная реформа в странах Центрально-Восточной Европы и России. – М. : Наука, 2003. – С. 84–114.
7. **Сусіденко Ю. В.** Теоретичні основи та чинники конкурентоспроможності АПК України / Ю. В. Сусіденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=798
8. **Стрільчук Д. Р.** Трансформація аграрної політики Польщі напередодні її вступу до Європейського Союзу / Д. Р. Стрільчук // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – 2008. – № 6. – С. 205–209.
9. Що, власне, продаватимемо? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gazeta.dt.ua/business/scho-vlasne-prodavatimemo-_.html
10. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ierigz.waw.pl
11. Ministry of agriculture and rural development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minrol.gov.pl/
12. **Popek S.** Food and Agricultural Industry in Poland after European Union Accession / S. Popek, T. Sikora // The food industry in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ip.aua.gr/studies.asp
13. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org

Надійшла до редколегії 12.11.13

УДК 343.8

О. В. Погорелов
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Україна

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ КРИМІНАЛЬНИХ ДОХОДІВ ЯК ПРОВІДНА ФОРМА ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено особливості легалізації кримінальних доходів в умовах глобалізації та визначено міжнародні інституційні засади протидії їй.
Ключові слова: легалізація кримінальних доходів, економічна злочинність, глобалізація, протидія злочинності.

В статье исследованы особенности легализации криминальных доходов в условиях глобализации и определены международные институциональные основы противодействия ей.
Ключевые слова: легализация криминальных доходов, экономическая преступность, глобализация, противодействие преступности.

The article researches the features of money laundering as the main form of economic crimes under the conditions of globalization and defines international institutional framework for anti-laundering actions.
Keywords: money laundering, economic criminality, globalization, criminality counteraction.

Глобалізаційні явища нині є одним з основних чинників розвитку світової економіки та людства загалом. одночасно будучи при цьому магістральною тенденцією такого розвитку. Незважаючи на численність позитивних змін, які глобалізація спричиняє в економіці та суспільстві (збільшення можливостей для взаємодії та обміну різноманітними ресурсами та продуктами суспільної діяльності у планетарному масштабі на основі суб'єктивного скорочення відстаней, прискорення часу та об'єктивного збільшення обсягів інформаційних та інших видів ресурсів), вона лежить в основі загострення низки негативних явищ. Одним із таких негативних явищ є економічна злочинність, зокрема, у формі легалізації кримінальних доходів.

У сучасному світі економічна злочинність, вийшовши за рамки національних кордонів, перетворилася на транснаціональне явище та глобальну загрозу людству. А стрімкість фінансової глобалізації, формування глобальної фінансової системи та ускладнення світової фінансової архітектури поруч із розвитком інформаційно-комунікаційних технологій зумовили виведення на провідні позиції у міжнародному вимірі економічної злочинності таку її форму, як легалізація кримінальних доходів.

Поширення такого негативного явища як легалізація кримінальних доходів та його негативний вплив на розвиток світової й національних економік зумовили підвищений інтерес до нього з боку вітчизняних та іноземних дослідників.

Зокрема, легалізація кримінальних доходів як загроза національній та міжнародній економічній безпеці досліджувалася російським ученим О. О. Суетіним [1], українським економістом М. І. Флейчук [2] та ін. Також значна увага приділяється кримінологічним аспектам легалізації кримінальних доходів та боротьбі з нею [3; 4]. Легалізація кримінальних доходів у національному міжнародному дискурсі стала предметом досліджень, зосереджених на пошуку джерел такого виду злочинної діяльності, розкритті її механізмів, систематизації інструментів і методів протидії їй [5–7]. Також треба відокремити напрям досліджень щодо визначення інституційних засад протидії легалізації кримінальних доходів на глобальному та національному рівнях [8; 9].

Однак треба зауважити, що більшість наявних досліджень, присвячених різним аспектам явища легалізації кримінальних доходів та протидії йому, мають

© Погорелов О. В., 2013

недостатнє економічне обґрунтування, розглядають переважно правові проблеми, пов'язані з предметом дослідження. Недостатнім є і науковий доробок щодо комплексного дослідження легалізації кримінальних доходів як економічної категорії та обґрунтування її специфіки, зумовленої впливом глобалізаційних процесів.

Мета даної статті – визначення тенденцій розвитку та чинників легалізації кримінальних доходів як провідної форми економічної злочинності в умовах глобалізації задля підвищення ефективності методів та інструментів протидії їй.

Глобалізація економіки стала однією з рушійних сил, що зумовила вихід економічної злочинності на транснаціональний рівень. Лібералізація зовнішньоекономічних відносин так само, як і лібералізація внутрішнього виміру більшості національних економік поруч із розвитком техніки, формуванням єдиного інформаційного простору, розширенням можливостей щодо здійснення торговельно-фінансових операцій на міжнародному рівні збільшили можливості та підвищили привабливість щодо виведення економічної злочинності на транснаціональний рівень. Якщо до другої половини XX ст. економічна злочинність переважно розвивалася в рамках окремих країн, мала специфічні національні риси, а протидія їй перебувала в межах повноважень національної влади, то з кін. XX ст. вона вийшла за межі національних кордонів. Набувши рис транснаціональності, економічна злочинність отримала доступ до ринків інших країн, а сучасні банківські та інформаційні технології дозволили полегшити реалізацію кримінальних задумів та відіграли сполучну роль між окремими національними елементами транснаціональних злочинних мереж.

Адаптаційні можливості економічної злочинності, підкреслені В. В. Лунєєвим [10] та І. В. Устиновою [11], зумовили набуття нею таких специфічних рис в умовах глобалізації, як вертикальність щодо глобалізаційних процесів у різних сферах суспільного життя (тобто «пронизування» економічною злочинністю усіх сфер, де відбуваються глобалізаційні процеси – політичної, економічної, соціальної тощо); масштабність (вихід на глобальний рівень супроводжувався зростанням обсягів економічної діяльності кримінального характеру); поліморфність (формування та активізація численних форм економічної злочинності, у тому числі нових, пов'язаних із розвитком науки, техніки, суспільства, – кіберзлочинності, злочинності у сфері міграції, злочинності у сфері зовнішньоекономічної діяльності, міжнародного банківського бізнесу тощо); кооперацією світових центрів економічної злочинності, яка прийшла на зміну їхній конфронтації; набуття суб'єктами економічної злочинності мережевого характеру (економічні злочинні угруповання, маючи транснаціональний характер, наслідують мережеві структури, притаманні міжнародному легальному бізнесу, що дозволяє їм розосереджувати об'єкти свого нелегального економічного інтересу між різними країнами, зменшуючи при цьому ризики розкриття злочинного бізнесу); економізація різних видів злочинності, тобто підвищення зацікавленості фінансових та економічних результатів злочинних дій з боку суб'єктів злочинності, передусім організованої, що традиційно мали неекономічне спрямування (наприклад, екстремістські угруповання).

Поліморфність економічної злочинності поруч із збільшенням її масштабів зумовили потребу в точному визначенні сутності та елементного складу даної категорії. Щодо терміна «економічна злочинність», то до теперішнього часу розуміння його сутності є неусталеним; різні автори по-різному тлумачать його сутність, що, у свою чергу, позначається на відсутності чіткого класифікаційного підходу до визначення її елементів.

Так, Г. К. Мішин розглядає економічну злочинність як соціальний прояв всезагальної боротьби за виживання [12, с. 33–34], тобто як об'єктивно необхідне явище, в основі якого полягає конфлікт економічних інтересів. При цьому, він

включає до економічних злочинів усі злочини проти власності, які тим або іншим чином пов'язані з функціонуванням ринкового механізму.

Натомість Б. Свенсон [13, с. 146] указував на важливість мотиваційного критерію економічної злочинності, згідно з яким до економічних злочинів належать тільки ті, які мають на меті досягнення економічної вигоди злочинним суб'єктом.

В. В. Лунєєв до критерію корисливої мотивації економічної злочинності додає критерій економічних зв'язків: економічна злочинність, крім корисливої спрямованості, має важливу характеристику – безпосередній зв'язок з економічними відносинами на національному та міжнародному рівнях [10, с. 491].

В. М. Єгоршин та В. В. Колесніков дотримуються більш вузького підходу до визначення сутності економічної злочинності: в ній вони вбачають лише діяльність, що ведеться суб'єктами підприємницької діяльності з використанням методів, що спрямовані на досягнення незаконного збагачення [14, с. 99].

Вказані підходи перебувають у рамках неокласичної теорії, згідно з якою максимізується цільова функція (у даному випадку ключовою стає мотивація здійснення злочину, ціль злочинної діяльності), ринкові механізми функціонують незалежно та ефективно, а суспільні інститути відіграють нейтральну роль, тоді як у суспільстві діють саморегулюючі механізми.

Проте протидія економічній злочинності перебуває у фокусі суспільної уваги, на боротьбу з нею спрямовані численні суспільно-правові інститути, а отже, через об'єктивні факти протидії економічній злочинності з боку таких інститутів обмежувати їхню роль нейтральною позицією неможливо. Інакше кажучи, потрібно звернутися до засад інституційної економічної теорії. Згідно з даною теорією економічна злочинність базується на принципах системності, саморозвитку та зовнішніх обмежень, інерційності, плинності, діалектичного протиріччя детермінізму та свободи вибору. В рамках інституційної економічної теорії економічна злочинність розуміється як елемент тіньової економіки, що характеризується властивостями адаптивної системи, що самоорганізується, але функціонує в межах існуючої системи соціальних інститутів, притаманних даному суспільству [15, с. 35–36]. У свою чергу, С. Гриценко в рамках інституційної теорії дає визначення економічній злочинності як сукупності інституційних девіацій, що є різновидом опортуністичної поведінки, притаманної злочинним суб'єктам, які переслідують власні економічні цілі за нехтування інституційними нормами існування суспільства та інтересами інших суб'єктів [16, с. 21].

Узагальнюючи наведені підходи, економічну злочинність можна визначити як сукупність злочинних порушень економічних відносин, що усвідомлюється злочинним суб'єктом, має на меті його економічну вигоду за рахунок втрати вигоди іншими суб'єктами та супроводжується порушенням нормального функціонування інституційного середовища.

Неоднозначність тлумачення сутності економічної злочинності зумовлює розбіжності у розумінні її елементного складу. При цьому існують непорозуміння щодо співвідношення понять «економічна злочинність», «злочинність у сфері економіки», «господарча злочинність», «тіньова економіка» тощо. Аналіз літературних джерел, присвячених семантиці даних понять (напр., див. [10; 12; 14; 17; 18]), дозволяє створити таку термінологічну ієрархію:

1) тіньова економіка – складова національної економічної системи, яка становить собою сукупність відносин між суб'єктами у процесі відтворення матеріальних благ на основі прихованої від державних органів економічної діяльності кримінального або некримінального характеру;

2) злочинність у сфері економіки (або злочинність у сфері економічної діяльності) – найширше поняття щодо злочинності, яке охоплює всі види злочинів, що спрямовані проти власності та мають корисливу мотивацію;

3) економічна злочинність – злочинність, що виражається у порушенні нормального функціонування економічної системи та протікання економічних відносин;

4) господарча злочинність – сукупність злочинних діянь, що відбуваються у певних галузях та секторах національного господарства та спотворюють функціонування господарського механізму національної економіки.

За такого підходу чітко відокремлюється видовий склад злочинів, що у сукупності створюють змістовне наповнення терміна «економічна злочинність»: до числа економічних злочинів включають лише ті, яким притаманні такі специфічні риси:

– належність до сфери економічних (товарно-грошових) відносин;
– організованість;
– її суб'єктами виступають суб'єкти економічної діяльності;
– прикриття злочинної діяльності законною економічною діяльністю;
– спричинення економічної шкоди;
– спрямування на отримання економічної вигоди;
– усвідомленість і цілеспрямованість;
– систематичність і тривалий характер злочинної діяльності;
– здійснення злочинів у рамках професійної діяльності їхніх суб'єктів.

Відповідно до цих критеріїв економічна злочинність включає:

1) монопольні злочини;
2) шахрайство;
3) цифрові махінації (кіберзлочинність);
4) діяльність фіктивних організацій;
5) фальшування бухгалтерських документів;
6) порушення прав найманих працівників;
7) порушення прав споживачів;
8) нечесна конкуренція;
9) фінансові, податкові, митні порушення;
10) валютні порушення;
11) біржові та банківські порушення;
12) порушення, що завдають шкоди довкіллю;
13) легалізація кримінальних доходів («відмивання» грошей та майна, отриманих злочинним шляхом) [19].

Тобто легалізація кримінальних доходів є формою економічної злочинності, яка проявляється у приховуванні незаконного походження доходів (у вигляді фінансових або матеріальних активів), спотворення природи їхнього походження, місця походження, розташування, напрямів руху, фактичної належності тощо, із подальшим наданням таким доходам правомірного вигляду щодо права володіння, користування та розпорядження ними [20, с. 435].

Групування економічних злочинів за ознакою суб'єкта злочину [21, с. 18] (фізична особа, яка вчиняє економічні злочини в рамках своєї професійної діяльності, або юридична особа чи її окремі представники) дозволяє виокремити дві групи форм економічної злочинності: економічна злочинність за родом професійної діяльності (включає шахрайство різних видів, цифрові махінації, окремі види валютних, біржових, банківських порушень тощо) та корпоративну злочинність (монопольні злочини, діяльність фіктивних організацій, фальшування бухгалтерських документів, порушення прав найманих працівників і споживачів тощо).

Групування за ознакою суб'єкта злочину не дозволяє віднести «відмивання» (легалізацію) отриманих незаконним шляхом грошей або майна до економічних злочинів, що виокремлюються за родом зайнятості або належать до корпоративних злочинів. Адже легалізація кримінальних доходів може мати суб'єктом як конкретну особу, що в рамках своєї професійної діяльності легалізує незаконно отримані доходи з метою отримання власної вигоди, так і юридичну особу, що легалізує незаконно отримані корпоративні доходи з метою набуття вигоди корпорацією.

У випадку застосування критерію об'єкта злочину відокремлюють такі групи форм економічної злочинності, як фінансові злочини; злочини щодо правил конкуренції; злочини проти прав споживачів; злочини проти державного регулювання економіки; комп'ютерні злочини; злочини щодо незаконної експлуатації довкілля та злочини проти прав найманих працівників [22, с. 32]. Поєднання наведеного вище визначення сутності легалізації кримінальних доходів із групуванням форм економічної злочинності за об'єктом злочину дозволяє віднести дану форму до фінансових злочинів, причому до тієї частини фінансових злочинів, які зазіхають на фінансову систему держави (альтернативною частиною фінансових злочинів є злочини, що зазіхають на фінансову систему бізнесу).

Таким чином, легалізацію кримінальних доходів можна представити як елемент економічної злочинності, що поєднує як злочини, скоєні фізичними особами в рамках їхньої професійної діяльності, так і корпоративні злочини, та належать до фінансових злочинів, які зазіхають на фінансову систему держави (рис. 1).

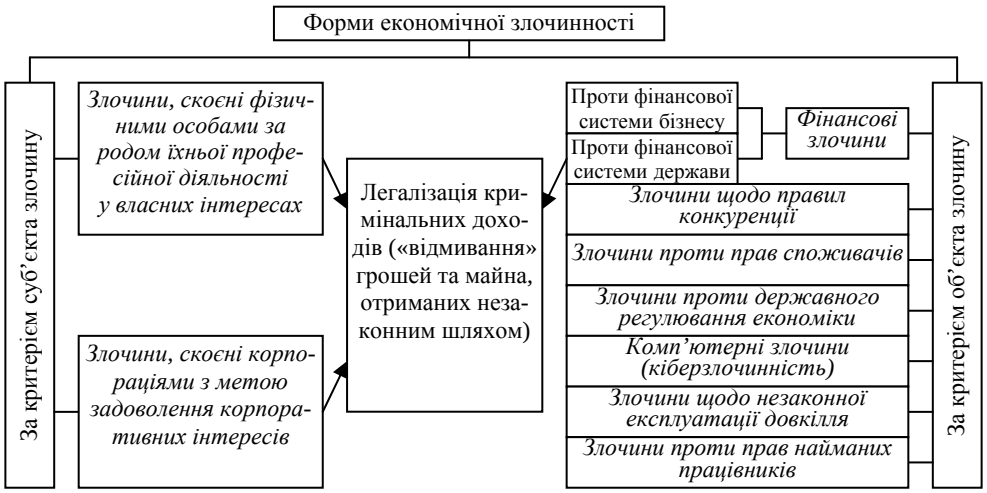


Рис. 1. Місце легалізації кримінальних доходів у системі форм економічної злочинності

Зважаючи на визначені вище специфічні риси економічної злочинності в умовах глобалізації, особливо щодо її вертикальності, масштабності та мережевого характеру зв'язків між суб'єктами, легалізація кримінальних доходів, вийшовши на міжнародний рівень, посідає одне з провідних місць серед форм економічної злочинності. Так, за даними UNODC, щорічний потік коштів і майна, що підлягають легалізації, становить від 2 до 5 % світового ВВП, або від 800 до 2000 млрд дол. США [23]. Навіть беручи до уваги лише нижню межу оцінки обсягів легалізації кримінальних доходів, такі масштаби злочинної діяльності у даній формі викликають серйозне занепокоєння з боку світової спільноти та вимагають вжиття заходів щодо протидії їй.

Як форма економічної злочинності легалізація кримінальних доходів відома протягом тривалого часу: таке явище зафіксовано ще за часів Стародавнього Світу, зокрема у Давньому Римі та Давньому Китаї були відомі найзагальніші

принципи легалізації кримінальних доходів шляхом приховування таких доходів, виведення їх до інших країн або інвестування в об'єкти, розташовані в інших країнах. Тобто з самого початку свого існування легалізація кримінальних доходів мала міжнародний характер, хоча, зважаючи на нерозвиненість комунікаційних засобів та несформованість світової фінансової системи, вона мала географічно обмежені масштаби та не набула ознак глобальності.

Особливого поширення дана форма економічної злочинності набула за часів «Великої Депресії», що мала місце у США у 1920–1930-хх рр., коли кримінальні кола здійснювали масштабні фінансові операції щодо переведення у безготівкові фінансові активи, у тому числі закордонні, готівкових коштів, отриманих незаконним шляхом від кримінального грального бізнесу, бутлегерства та ін.

Власне, поняття «відмивання» грошей та власності, отриманих незаконним шляхом як окрема економічна та кримінологічна категорія, з'явилося на початку 1970-х рр. у зв'язку з прийняттям у США Акта щодо банківської таємниці (Bank Secrecy Act), згідно з яким фінансові інституції мали повідомляти уповноваженим органам про валютні операції, обсяги яких становили від 10 тис. дол. США. Традиційними джерелами отримання кримінальних доходів, які у подальшому піддавалися легалізації, були здирництво, азартні ігри, проституція, незаконний продаж спиртних напоїв, інші види традиційної кримінальної діяльності.

Проте в умовах глобалізації відбулася трансформація джерел кримінальних доходів: на перший план вийшли доходи, отримані від розповсюдження наркотиків, торгівлі зброєю, викрадання людей з метою викупу тощо, хоча і традиційні джерела кримінальних доходів продовжують існувати, хоч і в менших обсягах.

Глобалізаційні тенденції розвитку світової економіки та людства загалом також зумовили формування системи факторів, що визначають виникнення легалізації кримінальних доходів як суспільно-економічного феномена. Фактори появи та розвитку даного явища можна розподілити на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних факторів доцільно віднести ті чинники, дія яких визначається зовнішнім впливом і не може бути змінена тим або іншим чином суб'єктом злочинної діяльності чи суб'єктами протидії такій діяльності. До об'єктивних факторів легалізації кримінальних доходів належать:

1) кризові явища у світовій економіці, які спричиняють економічну нестабільність, поширення нелегальних форм економічної діяльності тощо;

2) економічна, соціальна, політична глобалізація, що розширює можливості для отримання кримінальних доходів і можливості для їхнього приховування та переведення до категорії легальних;

3) розвиток глобальних комунікаційних і банківських мереж, які прискорюють терміни здійснення фінансових операцій, полегшують доступ до різноманітних банківських послуг; розширюють географію контрагентів таких операцій, що, у свою чергу, ускладнює ідентифікацію походження коштів, щодо яких здійснено багатоступеневу фінансову операцію;

4) економізація кримінальної діяльності, яка передбачає наявність економічної мотивації у неекономічних видах злочинів, і збільшення масштабів економічної злочинності, результатами якої є отримання кримінальних доходів;

5) поглиблення соціально-економічної нерівності як у рамках певної країни, так і між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку;

6) функціонування інтеграційних об'єднань з вільним рухом капіталів між країнами – учасницями інтеграційного блоку;

7) розповсюдженість територіальних утворень з особливим режимом господарювання та оподаткування (спеціальні економічні зони, офшорні зони, податкові гавані та ін.);

8) недосконаліть механізмів контролю над операціями за участю міжнародних фінансових інституцій.

Суб'єктивні фактори легалізації кримінальних доходів охоплюють чинники, які засновуються на діяльності окремих суб'єктів таких злочинів або суб'єктів протидії їм. До суб'єктивних факторів належать:

1) ідеалізація у масовому мистецтві злочинного світу та можливостей отримання доходів кримінальним шляхом, а також глобальне поширення зразків такого мистецтва;

2) підвищення обізнаності індивідуумів щодо можливостей отримання та легалізації кримінальних доходів;

3) поширення міжсуб'єктних зв'язків у кримінальному середовищі та пов'язане із цим поширення інформації щодо механізмів, каналів легалізації кримінальних доходів та щодо уникнення протидіючого впливу з боку суспільних інститутів;

4) посилення психологічної привабливості грошей, у тому числі кримінального походження, та можливостей отримання з їхньою допомогою різноманітних матеріальних благ;

5) зростання рівня корумпованості в органах влади та правоохоронних органах більшості країн світу.

Дія вказаних факторів призводить до поширення явища легалізації кримінальних доходів у світі, однак прихований характер подібної діяльності зумовлює складнощі щодо оцінки її масштабів та тенденцій розвитку. Опосередковано проаналізувати джерела та напрями руху фінансових потоків у рамках операцій з легалізації кримінальних доходів можна за індексами, що розраховуються міжнародними організаціями задля рейтингування країн світу. Так, індекс протидії відмиванню грошей (Anti-Money Laundering Index, AML Index), що розробляється з 2012 р. Базельським інститутом управління, містить інформацію щодо ризиків, пов'язаних із відмиванням грошей (значення індексу 10 відповідає найвищому ступеню такого ризику, а індекс рівний 0, навпаки, найнижчому ризику), тобто показує географічні джерела походження кримінальних доходів, щодо яких здійснюються фінансові операції, які мають на меті їхню легалізацію. Індекс фінансової таємниці, що розробляється з 2013 р. міжнародною неурядовою неприбутковою громадською організацією Мережа податкової справедливості (Tax Justice Network), засновується на експертних оцінках щодо дотримання в окремих країнах світу таємниці фінансових операцій та, відповідно, наявності в них можливостей щодо легалізації кримінальних доходів. Інакше кажучи, індекс банківської таємниці ранжує країни за їхньою привабливістю для здійснення операцій з «відмивання» грошей, отриманих незаконним шляхом (більші значення індексу відповідають більшому рівню секретності фінансових операцій та більшим можливостям ухилення від сплати податків), причому до даного індексу включено лише обмежену кількість країн, які мають у своєму складі території зі спеціальним режимом ведення економічної діяльності, оподаткування та ін.

Представлені у табл. 1 дані щодо значень вказаних індексів для окремих країн світу за результатами 2012 р. дозволяють визначити країни, які є основними джерелами походження кримінальних доходів, що піддаються легалізації: Афганістан, Іран, Камбоджа, Таджикистан та Ірак, тобто країни з низьким рівнем життя, високою політичною та економічною нестабільністю та з високою ризикованістю ведення легальної економічної активності. Натомість до найменш вірогідних джерел кримінальних доходів належать Швеція, Фінляндія, Естонія, Словенія та Норвегія – країни, які мають протилежні характеристики економічного, політичного та інституційного середовища.

Таблиця 1

Глобальні рейтинги участі країн у легалізації кримінальних доходів, 2012 р.

Країна	Індекс AML *	Ранг у світі за індексом AML	Країна	Індекс фінансової таємниці**	Ранг у світі за індексом фінансової таємниці
Афганістан	8,55	1	Швейцарія	1765,3	1
Іран	8,48	2	Люксембург	1454,5	2
Камбоджа	8,35	3	Гонконг	1283,4	3
Таджикистан	8,27	4	Кайманові острови	1233,6	4
Ірак	8,19	5	Сінгапур	1216,9	5
Гвінея-Бісау	8,17	6	США	1213,0	6
Гаїті	8,09	7	Ліван	747,9	7
Малі	7,95	8	Німеччина	738,3	8
Мозамбік	7,90	9	О-в Джерсі	591,7	9
Свазиленд	7,90	10	Японія	513,1	10
Болгарія	4,13	140	Швеція	55,7	71
Угорщина	4,07	141	Угорщина	54,7	72
Мальта	4,01	142	Бруней	50,6	73
Нова Зеландія	4,01	143	Андорра	43,4	74
Литва	3,81	144	Монако	38,8	75
Швеція	3,75	145	Самоа	31,0	76
Фінляндія	3,74	146	Домініка	26,9	77
Естонія	3,31	147	О-ви Кука	25,3	78
Словенія	3,30	148	Мальдівські о-ви	21,1	79
Норвегія	3,17	149	О-ви Сент-Кіттс і Невіс	18,5	80

*Джерело: [24].
**Джерело: [25].

За індексом фінансової таємниці найпривабливішими для здійснення фінансових операцій з легалізації кримінальних доходів є Швейцарія, Люксембург, Гонконг, Кайманові острови, Сінгапур. Серед традиційних офшорів найменш привабливими виступають Домініка, острови Кука, Мальдівські острови та острови Сент-Кіттс і Невіс, причому вони мають достатньо високий рівень дотримання банківської таємниці, але незначні обсяги фінансових операцій через слабко розвинену фінансову інфраструктуру зменшують привабливість цих країн, як місця легалізації кримінальних доходів.

Процедура легалізації кримінальних доходів здійснюється з використанням численних інструментів і механізмів. Найчастіше дана процедура здійснюється у три етапи:

1) розташування (placement) кримінальних доходів у різноманітних фінансових установах або їхнє використання у комерційних операціях або фізичне переміщення готівкових коштів через кордон країни їх походження;

2) розшарування (layering) кримінальних доходів, тобто усунення прозорого зв'язку між цими коштами та джерелами їхнього походження шляхом здійснення численних фінансових операцій та зміни форми існування цих коштів (готівкова, безготівкова, електронна, товарна тощо);

3) інтегрування (integration) кримінальних доходів до складу статків, отриманих легальним шляхом та їхнє повернення до національної економіки як легальних фінансових або матеріальних ресурсів.

Тобто механізм легалізації кримінальних доходів може бути представлений у вигляді триступеневого циклічного механізму, в якому кошти виводяться

з національної економіки до складу кримінальних доходів через незаконну діяльність злочинних суб'єктів, після чого через ступені розташування, розшарування та інтегрування їхнє кримінальне походження приховується, а самі кошти повертаються до національної економіки (рис. 2).

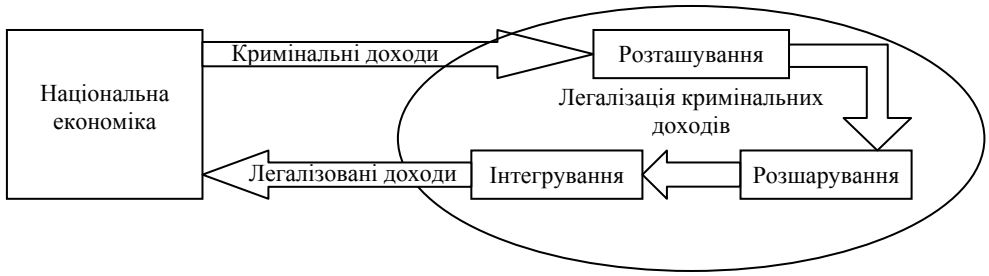


Рис. 2. Триступеневий механізм легалізації кримінальних доходів

У процесі функціонування даного механізму використовують такі інструменти, як вивезення готівкових коштів за кордон країни їхнього походження; банківські перекази коштів між рахунками їхнього власника та між його рахунками та рахунками підпорядкованих йому компаній, інших зацікавлених юридичних і фізичних осіб; укладання фіктивних контрактів з закордонними компаніями щодо надання послуг, розрахунки за якими здійснюються з використанням коштів кримінального походження; укладання фіктивних договорів купівлі-продажу неіснуючого товару; укладання фіктивних договорів оренди майна; купівля цінних паперів із подальшим їх розміщенням у закордонних фінансових установах.

Використання вказаних інструментів відбувається з залученням низки специфічних методів легалізації кримінальних доходів, зокрема, структурування коштів (їх розділення на дрібні суми); застосування електронних систем банківського обслуговування та здійснення інвестиційних операцій; створення мережі фіктивних підприємств, як офіційно пов'язаних, так і не пов'язаних з бізнесом суб'єкта легалізації кримінальних доходів.

Поширеність операцій з легалізації кримінальних доходів становить загрозу розвитку національних економік, а в умовах глобалізації – і всій світовій економіці. Подолання такої загрози потребує створення відповідних механізмів протидії легалізації кримінальних доходів як на національному, так і на міжнародному рівні. Якщо специфіка національних систем протидії легалізації кримінальних доходів визначається особливостями ролі даної країни у світовій легалізаційній системі (є країна джерелом кримінальних доході чи центром здійснення операцій з легалізації); розвиненістю тіньового сектора економіки та, відповідно, масштабами кримінальних доходів; рівнем інституційного розвитку даної країни (розвиненість та ефективність правоохоронних органів, уповноважених на протидію легалізації кримінальних доходів), то міжнародна система протидії легалізації кримінальних доходів має діяти з дотриманням інтересів усіх учасників світової спільноти, мати ефективні засоби протидії на всіх стадіях функціонування механізму легалізації; сприяти гармонізації національних політик щодо протидії легалізації кримінальних доходів тощо.

Інституційну основу світової системи протидії легалізації кримінальних доходів становить низка конвенцій, укладених під егідою ООН, Ради Європи та інституцій ЄС. До таких конвенцій належать: Конвенція ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів та психотропних речовин (1988 р., м. Відень); Конвенція Ради Європи «Щодо відмивання, виявлення, вилучення та

конфіскації доходів, отриманих від злочинної діяльності (1990 р., м. Страсбург); Директива Ради Європейських Спільнот «Про запобігання використанню фінансової системи для цілей відмивання грошей (1991 р., м. Брюссель); Конвенція Ради Європи про кримінальну відповідальність за корупцію (м. Страсбург, 1999 р.); Конвенцію Ради Європи про цивільно-правову відповідальність за корупцію (1999 р., м. Страсбург); Міжнародну конвенцію ООН про боротьбу з фінансуванням тероризму (1999 р., м. Нью-Йорк); Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності (2000 р., м. Палермо); Конвенцію ООН проти корупції (2003 р., м. Мерид); Конвенцію Ради Європи про відмивання, виявлення, вилучення та конфіскацію доходів від злочинної діяльності та про фінансування тероризму (2005 р., м. Варшава).

Важливим документом з точки зору гармонізації національних систем протидії легалізації кримінальних доходів виступає розроблений ООН Типовий закон про відмивання грошей (1993 р.), в якому наведено перелік дій, пов'язаних з відмиванням грошей, визначено сутність злочину у даній сфері, узагальнено положення вказаних міжнародних конвенцій тощо.

Щодо спеціалізованих міжнародних інституцій, які мають на меті протидію легалізації кримінальних доходів, треба назвати Групу розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (Financial Action Task Force, FATF); Управління ООН з наркотиків та злочинності (United Nations Office on Drugs and Crime, UNODC), Інтерпол, а також низку регіональних інституцій: Європол, Європейська служба боротьби проти шахрайства (OLAF), Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму, Азійсько-Тихоокеанська група з боротьби з відмиванням грошей; Група з боротьби з відмиванням грошей у Східній та Південній Африці, Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей у Південній Африці, Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей на Близькому Сході та в Північній Африці; Група експертів Ради Європи з оцінки заходів боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму; Карибська група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, Міжурядова група з боротьби з відмиванням грошей у Західній Африці.

Таким чином, інституційне середовище міжнародної протидії легалізації кримінальних доходів має багаторівневу структуру: міжнародні документи та діяльність міжнародних інституцій доповнюється регіональними документами та спеціалізованими інституціями, які в рамках глобальних стратегічних напрямів боротьби з легалізацією кримінальних доходів створюють умови для підвищення ефективності боротьби з цим явищем на регіональному рівні, враховуючи регіональні особливості кримінальної, фінансово-економічної та правоохоронної діяльності.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зробити такі висновки:

– як економічна категорія економічна злочинність становить сукупність злочинних порушень економічних відносин, що усвідомлюється злочинним суб'єктом, має на меті його економічну вигоду за рахунок втрати вигоди іншими суб'єктами та супроводжується порушенням нормального функціонування інституційного середовища;

– легалізація кримінальних доходів в умовах глобалізації виступає однією з найпоширеніших форм економічної злочинності, суб'єктами якої є як фізичні особи, що скоюють злочини в ході своєї професійної діяльності у власних інтересах, так і корпорації (їхні посадові особи), які скоюють економічні злочини

з метою дотримання корпоративних інтересів; за об'єктом злочину легалізація кримінальних доходів належить до групи фінансових злочинів, які спрямовані на порушення фінансової системи держави;

– в умовах глобалізації легалізація кримінальних доходів зазнає впливу низки об'єктивних і суб'єктивних чинників; до перших належать кризовий, глобалізаційний, фінансовий та комунікаційний, інтеграційний чинники, а також чинники соціально-економічної нерівності, економізації злочинності, недосконалості інституційного контролю та існування територій, зі сприятливими умовами для легалізаційних оборудок; до суб'єктивних належать фактори ідеалізації злочинності у мас-мистецтві, кримінальної поінформованості, міжсуб'єктних зв'язків у кримінальному світі, психологічної привабливості грошей та корумпованості державних інституцій;

– основними країнами походження кримінальних доходів, що піддаються легалізації, виступають країни з низьким рівнем економічного, політичного, соціального та інституційного розвитку (Афганістан, Іран, Ірак, Камбоджа, Таджикистан), а найпривабливішими місцями здійснення операцій з легалізації кримінальних доходів є країни з розвиненою фінансовою інфраструктурою та зі спеціальними умовами ведення економічної та фінансової діяльності оподаткування тощо (Швейцарія, Люксембург, Гонконг, Кайманові острови, Сінгапур);

– легалізація кримінальних доходів відбувається на основі дії триступеневого механізму (розташування, розшарування та інтегрування кримінальних доходів) і з використанням численних інструментів (банківських, інвестиційних, комерційних, підприємницьких тощо) та методів (структурування доходів, здійснення електронних операцій, створення фіктивних суб'єктів підприємництва тощо);

– міжнародне інституційне середовище протидії легалізації кримінальних доходів має за мету свого функціонування дотримання інтересів усіх країн світу у даній сфері, гармонізацію національних політик відповідного спрямування та створення дійового механізму протидії легалізації на всіх її етапах; дане середовище утворене низкою нормативно-правових актів та міжнародних інститутів глобального та регіонального рівнів.

Бібліографічні посилання

1. **Суэтин А.** Макроэкономические последствия отмывания денег / А. Суэтин // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 126–130.
2. **Флейчук М. І.** Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації : монографія / М. І. Флейчук. – Львів : Ахілл, 2008. – 660 с.
3. **Голомша М.** Організація боротьби з відмиванням тіньових капіталів: міжнародний досвід / М. Голомша // Вісник Національної академії прокуратури України. – 2012. – № 1. – С. 85–90.
4. **Кондрат Е. Н.** Основные способы легализации (отмывания) преступных доходов в результате совершения коррупционных преступлений / Е. Н. Кондрат // Право и экономика. – 2011. – № 10 (284). – С. 61–65.
5. **Rădulescu D. L.** The Concept of Money Laundering in Global Economy / D. L. Rădulescu // International Journal of Trade, Economics and Finance. – 2010. – Vol. 1, No. 4. – P. 354–360.
6. **Ревенков П. Д.** Отмывание незаконных доходов: анализ проблемы и некоторые рекомендации / П. Д. Ревенков, А. Н. Воронин // Деньги и кредит. – 2011. – № 4. – С. 30–35.
7. **Dela Pena J.** Exporting Criminality: Money Laundering in a Domestic and International Context / J. Dela Pena // Sranford University Research Journal. – 2009. – Vol. 8. – P. 41–46.

8. **Жубрин Р. В.** Борьба с легализацией преступных доходов: теоретические и практические аспекты : монография / Р. В. Жубрин. – М. : Волтерс Клувер, 2011. – 339 с.
9. **Коваленко В. В.** Міжнародний досвід у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму : монографія / В. В. Коваленко, С. О. Дмитров, А. В. Єжов. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 140 с.
10. **Лунеев В. В.** Преступность XX века: мировые, региональные и российские тенденции : монография / В. В. Лунеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Волтерс Клувер, 2005. – 912 с.
11. **Устинова И. В.** Тенденции развития организованной преступности в условиях глобализации [Електронний ресурс] / И. В. Устинова // Экономика, государство, общество : электронный научный журнал. – 2010. – № 2 (6). – Режим доступу : http://www.ego.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/02/04/
12. **Мишин Г. К.** Проблема экономической преступности (опыт междисциплинарного изучения) / Г. К. Мишин. – М. : ВНИИ МВД России, 1994. – 88 с.
13. **Свенссон Б.** Экономическая преступность / Б. Свенссон; пер. со шведского; под ред. и со вступ. статьей М. А. Моргуновой. – М. : Прогресс, 1987. – 160 с.
14. **Егоршин В. М.** Преступность в сфере экономической деятельности : монография / В. М. Егоршин, В. В. Колесников. – СПб. : Фонд «Университет», 2000. – 273 с.
15. **Галянин А. В.** Компаративистский подход к анализу экономической преступности / А. В. Галянин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 1 (30). – С. 34–38.
16. **Гриценко С. А.** Экономические преступления как институциональные девиации / С. А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2007. – Вып. 31–3. – С. 17–21.
17. **Саушкин С. А.** Преступления в сфере экономической деятельности: общее понятие и уголовно-правовая характеристика / С. А. Саушкин // Актуальные правовые проблемы современной России : сб. науч. статей; под ред. Н. А. Духно, В. М. Корякина; Московский государственный университет сообщения, Юридический институт. – М. : Юридический институт МИИТа, 2011. – Вып. 18. – С. 150–154.
18. **Волкова Н. М.** О содержании понятий преступности в сфере экономики / Н. М. Волкова // Экономика и право. – 2012. – № 4. – С. 40–45.
19. Rule of Law [Електронний ресурс] // Official site: Council of Europe. – Режим доступу : http://www.hub.coe.int/web/coe-portal/what-we-do/rule-of-law/
20. Большой экономический словарь / под ред. Азрилияна А. Н. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1376 с.
21. **Clinard M. B.** Criminal Behavior Systems: a Typology / M. B. Clinard, R. Quinney, J. Wildeman. – 3rd ed. – Cincinnati, OH : Anderson Pub., 1998. – 279 p.
22. **Галянин А. В.** Классификация основных форм экономической преступности / А. В. Галянин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 1 (30). – С. 31–34.
23. Money-Laundering and Globalization [Електронний ресурс] // Official site: United Nations Office on Drugs and Crime. – Режим доступу : http://www.unodc.org/unodc/en/money-laundering/globalization.html
24. Official site: The Basel AML Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.index.baselgovernance.org/index/Index.html#ranking
25. Official site: Financial Secrecy Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results

Надійшла до редколегії 19.11.2013

УДК 330.342:51–77

В. А. Ярмоленко[*], Н. В. Полищук[**], Ю. Ю. Буренников[***]
[*]Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета, Украина;
[**]Винницкий национальный аграрный университет, Украина;
[***]Винницкий национальный технический университет, Украина

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ СТРАН С УЧЕТОМ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Предложена методика компаративного анализа составляющих результативности деятельности транспорта и связи стран (как вида экономической деятельности) с учетом паритета покупательной способности (на примере Беларуси, Казахстана, России и Украины). Указано, что в качестве индикаторов действенности процесса можно выбрать показатели масштабного продукта, эффективности и результативности процесса, полученные в предыдущих работах авторов на основе составляющих общего продукта процесса. В отличие от подхода к рассмотрению эффективности процесса как понятия, тождественного результативности, эффективность представлена в статье в виде качественной составляющей результативности.

Ключевые слова: процесс; общий, чистый и масштабный продукты процесса; эффективность и результативность процесса; транспорт и связь как вид экономической деятельности; международное сопоставление по паритету покупательной способности валют стран.

Запропоновано методику компаративного (порівняльного) аналізу складників результативності процесу виробництва валової доданої вартості за видом діяльності «транспорт і зв'язок» з урахуванням паритету купівельної спроможності країн на міждержавному рівні (на прикладі Білорусі, Казахстану, Росії і України). Вказано, що індикаторами дієвості процесу можна вибрати показники масштабного продукту, ефективності і результативності процесу, які отримано у попередніх роботах авторів на основі складників загального продукту процесу. На відміну від розгляду ефективності процесу як поняття, тотожного результативності, ефективність представлено у статті у вигляді якісного складника результативності. Визначено, що загальним продуктом процесу, досліджуваного у статті, є випуск за вказаним видом діяльності, а продуктом як користю – валова додана вартість. Методику використання авторських показників як індикаторів дієвості процесу (апробовану на прикладі Білорусі, Казахстану, Росії і України) можна використати на практиці для компаративного аналізу результативності цього процесу на міждержавному рівні.

Ключові слова: процес; загальний, чистий і масштабний продукти процесу; ефективність і результативність процесу; транспорт і зв'язок як вид економічної діяльності; міжнародне зіставлення за паритетом купівельної спроможності валют країн.

The article offers the methodology of comparative analysis of constituents of transport and communications performance efficiency (as a type of economic activity) for various countries taking into consideration the purchasing power parity (on the example of Belarus, Kazakhstan, Russia and Ukraine). It is outlined that indicators of the process performance efficiency might be selected as those of product scale, effectiveness and process productivity indicators, obtained from previous works of the authors on the basis of constituents of total product of process. In contrast to the approach of regarding the efficiency of the process as a concept identical to performance productivity, the concept of efficiency is presented in the article as a quality constituent of performance productivity.

Keywords: process; total, net and scale products of process; efficiency and performance productivity of process; transport and communications as a type of economic activity; international comparison by the purchasing power parity of currencies.

Разработка методов определения количественных параметров действенности экономических процессов различных типов в системах разнообразных иерархических уровней с целью управления этими процессами – одна из проблем, стоящих перед экономикой. В частности, результаты компаративного (сравнительного)

© Ярмоленко В. А., Полищук Н. В., Буренников Ю. Ю., 2013

анализа действенности процессов производства и образования доходов стран по видам экономической деятельности являются основой для сопоставления социально-экономического развития любой страны с другими странами с целью нахождения оптимальных вариантов действий по управлению этими процессами. Наилучшим образом эта цель достигается с использованием показателя паритета покупательной способности валют стран, позволяющего проводить более точное сравнение.

В работе авторов Е. А. Машихина и др. проведен анализ международного соизмерения валового внутреннего продукта (ВВП) по паритету покупательной способности (ППС) валют стран, осуществленного Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и европейским сообществом (Евростат) за 2008 год [1]. Авторы этой работы отмечают, что сопоставление социально-экономического развития стран позволяет их руководству и международным организациям мотивированно ориентироваться в международной обстановке. В статье «Записки финансового аналитика. ВВП и паритет покупательной способности» [2] рассмотрены подходы статистических служб к расчету показателя ВВП по паритету покупательной способности; указано, что широкую популярность на мировом финансовом рынке получил именно этот показатель, позволяющий проводить более точное сравнение экономик стран мира. В этой же статье предоставлена статистика по показателям ВВП крупнейших стран мира, рассчитанным с учетом ППС (при этом использовались статистические данные, которые автору «любезно предоставил Всемирный банк (Word Bank)») [2, с. 2].

В статье [3] исследовалась результативность процесса труда, предлагались принципиально новые модели закономерностей составляющих частей результативности процесса труда, приводились примеры их практического применения. В последующих работах на основе обобщения и распространения на любой экономический процесс моделей и подходов к результативности, применяемых к процессу труда, рассматривались другие процессы, связанные с функционированием экономических систем различных иерархических уровней [4–6]. Нерешенной частью общей проблемы остались *инновационные* подходы к компаративному анализу результативности процесса производства и образования доходов стран по видам экономической деятельности с учетом паритета покупательной способности.

Цель данной статьи – инновационные подходы к компаративному (сравнительному) анализу составляющих результативности процесса производства валовой добавленной стоимости транспорта и связи как вида экономической деятельности (на примере Беларуси, Казахстана, России и Украины) по ППС. *Объектом исследования* является процесс производства валовой добавленной стоимости по виду деятельности «транспорт и связь» (на примере указанных стран) по ППС. *Предмет исследования* – теоретические и практические аспекты обеспечения результативности производства валовой добавленной стоимости стран по видам экономической деятельности.

Для анализа использованы статистические данные Всемирного Банка по ВВП Беларуси, Казахстана, России и Украины по ППС, национальные счета этих стран, а также авторские модели результативности и соответствующие стоимостные показатели составляющих частей результативности любого экономического процесса, рассмотренные в опубликованных ранее работах. Актуальность указанного анализа связана с необходимостью рассмотрения действенности исследуемого процесса по конечным результатам с целью ее регулирования. Введение соответствующих показателей составляющих частей результативности этого процесса позволяет проводить такое регулирование [6].

Одной из основных особенностей процессов является то, что базовым критерием их действенности (как способности процессов давать положительный результат) считается эффективность. В литературе (как украинской, так и зарубежной), в частности экономической, существует распространенный классический подход к категории «эффективность» (процесса, операции и т.п.), при котором понятия эффективности и результативности отождествляются [7; 8].

Для характеристики действенности (of the force) процессов, как показали авторские исследования, есть смысл рассматривать категорию результативности (of the efficiency) любого процесса в инновационном понимании: одновременно характеризовать ее с количественной стороны (в виде его масштабного продукта) и с качественной (с учетом эффективности (of the effectiveness) процесса).

При исследовании процесса предлагаем исходить из того, что результатом процесса являются его продукты: как польза (чистый продукт) – чистый результат процесса (полезные возможности процесса); как потери (затраты, утраченные возможности процесса); общий продукт в виде продукта как пользы и как потерь (совокупные возможности процесса). Предполагаем также, что каждому процессу соответствует масштабный продукт в виде пользы и как той части потерь, которая пропорциональна доле чистого продукта в общем продукте.

Эффективность процесса характеризуется его способностью давать определенный результат с качественной стороны и выражается соотношением между общим продуктом процесса и соответствующими потерями. Результативность процесса отображается его возможностью давать определенный результат как с количественной стороны (в виде его масштабного продукта), так и с качественной (в виде эффективности процесса). Показатели составляющих результативности процесса можно выразить с помощью показателей соответствующих продуктов.

Показатели результативности экономического процесса, предложенные в указанных выше и других авторских работах, являются составляющей частью механизма регулирования экономики. В них при исследовании экономического процесса использовались такие уравнения изменения его результативности:

$$J_R = J_K \cdot J_E = J_K \cdot J_{V/Z} = J_G \cdot J_{1+V/Z} = J \neq_G \cdot J_{1+1/D_Z}; \qquad (1)$$

$$J_R = J_G \cdot J_{1+D_Z} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{V/G} = J_G \cdot J_{1+D_Z} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{1+Z/G}, \qquad (2)$$

где индексы J_R, J_K, J_E и другие являются индексами изменения определенных показателей как отношений соответствующих показателей к базисным.

В формулах (1), (2): V – показатель общего продукта как результата экономического процесса; Z – показатель его затрат; $G = V - Z$ – показатель продукта как пользы; $D_G = G/V = (V-Z)/V = 1 - Z/V = 1 - D_Z$ – доля продукта как пользы в общем продукте; $D_Z = Z/V$ – доля продукта как затрат в общем продукте; $K = G + Z_G = G + Z \cdot G/V$ – показатель масштабного продукта, где Z_G – часть продукта как затрат, соответствующая доле продукта как пользы в общем продукте. Кроме того, в этих формулах $E = V/Z$ – показатель эффективности экономического процесса в виде отношения показателей общего продукта V и продукта как затрат Z; $R = K \cdot E = K \cdot V/Z = G(1 + V/Z)$ является показателем результативности экономического процесса (подробнее – в [4; 5]).

Аналогичную конструкцию можно использовать и для анализа результативности процесса производства валовой добавленной стоимости (ВДС) по видам экономической деятельности с учетом по ППС на межгосударственном уровне.

Общий продукт процесса производства ВДС (с показателем *V*) состоит из выпуска (т. е. стоимости товаров и услуг как результата производственной деятельности резидентов – институциональных единиц в отчетном периоде). Продуктом как пользой (с показателем *G*) является ВДС, а продуктом как затратами (с показателем $Z = V - G$) – промежуточное потребление, представляющее собой затраты на товары и услуги, использованные резидентами для производственных потребностей.

В табл. 1 указаны макроэкономические показатели по Беларуси, Казахстану, России и Украине за 2010 г., связанные с процессом производства их валовой добавленной стоимости (в текущих ценах, млн национальных валют, а также млн долларов по ППС). В табл. 2 представлены макроэкономические показатели по Беларуси, Казахстану, России и Украине за 2010 г., связанные с видом экономической деятельности «транспорт и связь».

Таблица 1

Макроэкономические показатели по Беларуси, Казахстану, России и Украине за 2010 г., связанные с процессом производства их валового внутреннего продукта

Показатели	Страна			
	Беларусь	Казахстан	Россия	Украина
1. Валовой внутренний продукт (*G*): а) (млн национальной валюты)* б) (млн долларов)**	 164476100 134000	 21815517,0 196000	 45172748,0 2812000	 1082569 305000
2. ППС: (строка 1а)/(строка 1б)***; национальная валюта/доллар	1227,43358	111,30366	16,06428	3,54941

* Источник: составлено на основе данных статистических сборников [9–12] соответственно.

** Источник: составлено по данным работы [2], предоставленным Всемирным банком.

*** Источник: рассчитано авторами.

Таблица 2

Макроэкономические показатели по Беларуси, Казахстану, России и Украине за 2010 г., связанные с деятельностью транспорта и связи

Показатели	Страна			
	Беларусь	Казахстан	Россия	Украина
1. ППС (строка 2 табл. 1; национальная валюта/доллар)	 1227,43358	 111,30366	 16,06428	 3,54941
2. Выпуск (*V*): а) (млн национальной валюты)* б) (млн долларов; строка 2а/строка 1)**	 21777800 17742,5	 4619841,7 41506,6	 7309538 455018,1	 209444 59008,1
3. Валовая добавленная стоимость (*G*) а) (млн национальной валюты)* б) (млн долларов; строка 3а/строка 1)**	 12577100 10246,7	 2426069,8 21796,9	 3726758 231990,4	 111013 31276,5
4. Среднегодовая численность занятых видом деятельности (млн человек)*	0,3503	0,6211	5,347	1,3897

* Источник: составлено на основе данных статистических сборников [9–12] соответственно.

** Источник: рассчитано авторами.

В табл. 3 и на (рис. 1) представлена характеристика экономических показателей, связанных с процессом производства ВДС по виду экономической деятельности «транспорт и связь» Беларуси, Казахстана и Украины в 2010 г. (рассчитанных с учетом ППС), по сравнению с соответствующими показателями России.

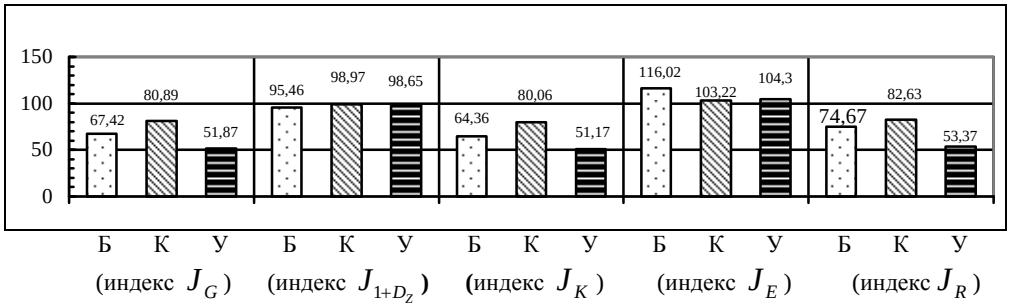


Рис. 1. Индексы процесса производства ВДС по виду деятельности «транспорт и связь» Беларуси (Б), Казахстана (К) и Украины (У) в 2010 г. по сравнению с соответствующими показателями России с учетом ППС (в процентах данные указанных стран по сравнению с данными России)
(Источник: исследования авторов)

Таблица 3

Характеристика экономических показателей, связанных с деятельностью транспорта и связи Беларуси, Казахстана и Украины в 2010 г., по сравнению с соответствующими показателями России*

Страна	V	Z	Характеристика чистого продукта процесса		Характеристика продукта процесса как затрат	
			G	J_G	$1+D_Z$	J_{1+D_Z}
Россия	85097,83	41710,81	43387,02	1	1,4901513	1
Беларусь	50649,44	21398,23	29251,21	0,67419927	1,4224771	0,9545857
Казахстан	66827,56	31733,54	35094,03	0,8088601	1,474857	0,9897364
Украина	42461,04	19955,1	22505,94	0,5187251	1,4699626	0,9864519

Страна	Характеристика масштабности процесса		Характеристика эффективности процесса		Характеристика результативности процесса	
	K	J_K	E	J_E	R	J_R
Россия	64653,22	1	2,040186	1	131904,6	1
Беларусь	41609,18	0,6435747	2,366992	1,160184	98488,6	0,7466652
Казахстан	51758,67	0,8005583	2,105897	1,032208	108998,4	0,8263429
Украина	33082,88	0,5116974	2,127829	1,042958	70394,71	0,5336789

Страна	Характеристика количественной составляющей эффективности	Характеристика качественной составляющей эффективности	J_V	J_Z
	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$		
Россия	1	1	1	1
Беларусь	1,31418	0,88282	0,5951908	0,513014
Казахстан	1,063172	0,970876	0,7853028	0,7607989
Украина	1,084256	0,9619109	0,4989673	0,4784155

***** Примечание: стоимостные показатели представлены в среднем за год в долларах на одного человека, занятого видом деятельности; индексы – в коэффициентах показателей страны к соответствующим показателям России; V – выпуск; Z – промежуточное потребление; D – валовая добавленная стоимость (показатели рассчитаны с учетом ППС); $J_K = J_G J_{1+D_Z}$, $J_R = J_K J_E$, $J_E = J_{G/Z} J_{V/G}$.

Источник: исследования авторов.

Из данных табл. 3, рис. 1 следует, что результативность указанного процесса по Беларуси, Казахстану и Украине по сравнению с Россией была ниже соответственно на 25,33; 17,37; 46,63 % (индекс J_R). Это объясняется меньшей масштабностью процесса (меньше соответственно на 35,64; 19,94; 48,83 %; индекс J_K) при большей его эффективности (на 16,02; 3,22; 4,30 %; индекс J_E). При этом более низкая масштабность процесса объясняется менее рациональным использованием как

живого труда (меньше соответственно на 32,58; 19,11; 48,13 %; индекс J_G), так и прошлого (меньше соответственно на 4,54; 1,03; 1,35 %; индекс J_{1+D_Z}).

Таким образом, с точки зрения процесса образования валовой добавленной стоимости по виду экономической деятельности «транспорт и связь» с учетом ППС, наиболее выгодное положение занимает Россия, а затем – Казахстан, Беларусь, Украина.

Выводы:

1. В статье предложена методика компаративного (сравнительного) анализа составляющих результативности процесса производства валовой добавленной стоимости по виду деятельности «транспорт и связь» с учетом паритета покупательной способности стран на межгосударственном уровне (на примере Беларуси, Казахстана, России и Украины). В отличие от рассмотрения эффективности процесса как понятия, тождественного результативности, эффективность представлена в статье в виде качественной составляющей результативности.

2. В качестве индикаторов действенности процесса можно выбрать показатели масштабного продукта, эффективности и результативности процесса, полученные в предыдущих работах авторов на основе составляющих общего продукта процесса.

3. Методику использования авторских показателей как индикаторов действенности процесса можно использовать на практике для компаративного анализа результативности этого процесса на межгосударственном уровне, что приводит к приросту знаний относительно действенности процесса по его конечным результатам.

Дальнейшие исследования предусматривают компаративный анализ на межгосударственном уровне результативности других процессов, связанных с показателями национальных счетов (на основе аналогичных индикаторов действенности экономических процессов, рассчитанных по паритету покупательной способности валют стран).

Библиографические ссылки

1. **Машихин Е. А.** Международное сравнительное соизмерение валового внутреннего продукта РФ с государствами ОЭСР и Евростата / [Е. А. Машихин, В. А. Лисичкин, А. М. Костин, В. Е. Аперьян] // ЭПОС. – 2011. –№ 2 (46). – С. 18–22.
2. Записки финансового аналитика. ВВП и паритет покупательной способности, 30.09.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.finnotes.com/gdp-purchasing-power-parity.html
3. **Ярмоленко В. А.** Измерение результативности труда на основе стоимостных показателей / В. А. Ярмоленко, Н. В. Полищук // Хранение и переработка сельхозсырья. – М., 1996. – № 2. – С. 10–12.
4. **Поліщук Н. В.** Підприємницька діяльність як сукупність відповідних економічних процесів: результативність складових частин / Н. В. Поліщук // Економіст. – К., 2000. – № 9 (167). – С. 28–32.
5. **Поліщук Н. В.** Функціонування економічних систем: моделі складових результативності : монографія / Н. В. Поліщук. – Вінниця : ВНАУ, 2010. – 396 с.
6. **Ярмоленко В. О.** Фінансовий механізм регулювання результативності господарської діяльності на макрорівні / В. О. Ярмоленко, Н. В. Поліщук // Регіональні перспективи: науково-практичний журнал. – Кременчук. – 2003. – № 2–3 (27–28). – С. 162–164.
7. Большой экономический словарь / авт.-сост. А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2007. – 860 с.
8. Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2003. – 656 с.
9. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012. – Мн., 2012. – 715 с.
10. Статистический ежегодник «Казахстан в 2011 году». – Астана, 2012. – 496 с.
11. Российский статистический ежегодник, 2012. – М. : Росстат., 2012. – 786 с.
12. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К., 2012. – 559 с.

Надійшла до редколегії 11.11.2013

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 519.23:[332.146:336-049.5]

Н. С. Іванова
Криворізький факультет Запорізького національного університету, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ДИСКРИМІНАНТНОЇ ФУНКЦІЇ

У статті розроблено дискримінантні моделі оцінки рівня фінансової безпеки промислових регіонів України.
Ключові слова: фінансова безпека, промисловий регіон, дискримінантний аналіз, канонічний аналіз.

В статье построены дискриминантные модели оценки уровня финансовой безопасности промышленных регионов Украины.
Ключевые слова: финансовая безопасность, промышленный регион, дискриминантный анализ, канонический анализ.

The article elaborates on discriminant assessment models referential to the level of financial security of industrial regions of Ukraine.
Keywords: financial security, industrial region, discriminant analysis, canonical analysis.

Економічна (фінансова) безпека системи будь-якого рівня ієрархії характеризується значною кількістю показників, що ускладнює її аналіз й оцінювання. Щоб повною мірою врахувати вплив усіх показників, що беруть участь у дослідженні, без істотної втрати інформації, деякі автори пропонують скористатися для оцінювання стану економічної безпеки процедурами багатомірного статистичного аналізу [1; 6].

Метод дискримінантного аналізу був застосований для ранжування областей Уральського економічного регіону за станом кризи й бальною оцінкою стану кризи [7]. Для оцінювання стану економічної безпеки був використаний таксономічний метод. Перевагою цього методу є те, що від вихідної системи показників будь-якої розмірності переходять до одного інтегрального показника економічної безпеки. Багатьма авторами пропонується використати різні процедури кластерного аналізу для оцінювання систем економічної безпеки [1; 6]. В. Пономаренко, Т. Клебанова, Н. Чернова розробили механізм оцінювання економічної безпеки регіону на основі кластерного аналізу загроз [5].

Розвиток і вдосконалення підходів до аналізу фінансової безпеки регіонів приводять до необхідності використання економіко-математичних методів, які є важливим інструментом системи підтримки прийняття науково обґрунтованих рішень із метою вчасного виявлення негативних тенденцій та ефективного управління в сфері фінансової безпеки України. Тому для створення надійної основи для процесу прийняття управлінських рішень у сфері забезпечення фінансової безпеки регіону виникла необхідність розроблення комплексу взаємозалежних моделей його оцінювання, аналізу і прогнозування.

© Іванова Н. С., 2013

З-поміж методів розпізнавання образів особливе місце посідає дискримінантний аналіз. На відміну від кластерного аналізу, дискримінантний не утворює нових класів, а допомагає виявити різницю між існуючими класами і віднести новий (нерозпізнаний) об'єкт до одного з них за принципом максимальної схожості (віднесення окремого спостереження до одного із класів на підставі певного набору параметрів) [4].

Мета статті – розробити дискримінантні моделі для кожного стану фінансової безпеки регіону.

Дискримінантна функція – це лінійна комбінація певної множини ознак, які називаються класифікаційними і на основі яких ідентифікуються класи. Особливість дискримінантної функції полягає в тому, що класи представляються шкалою найменувань, а класифікаційні ознаки x_i, де i = 1, 2, m, вимірюються метричною шкалою. Кількість останніх не може перевищувати (n – 2), де n – обсяг сукупності [3].

Дискримінантна функція f_j визначається для кожного j-го класу (j = 1, 2, …, p):

$$f_j = a_{0j} + a_{1j}\bar{x}_{1j} + a_{2j}\bar{x}_{2j} + ... + a_{mj}\bar{x}_{mj}, \quad (1)$$

де a_{ij} – коефіцієнт функції (змістовної інтерпретації не має);

$\bar{x}_{ij}$ – середнє значення i-ї ознаки в j-му класі.

Коефіцієнти функції a_{ij} можна розрахувати за формулами:

$$a_{ij} = (n-p)\sum_{k=1}^{m} b_{ik}\bar{x}_{kj}, \quad (2)$$

де b_{ik} – елемент матриці, оберненої до внутрішньогрупової матриці сум попарних добутків $W_{ik} = \sum_{j=1}^{p}\sum_{h=1}^{n_j}(x_{ijh} - \bar{x}_{ij})(x_{kjh} - \bar{x}_{kj})$;

константа

$$a_{0j} = -0{,}5\sum_{k=1}^{m} a_{kj}\bar{x}_{kj}. \quad (3)$$

У геометричній інтерпретації f_j – це уявна точка m-вимірного Евклідового простору, координатами якої є середні значення класифікаційних ознак j-го класу. Значення f_j для p класів розглядаються як центри їхнього тяжіння і називаються центроїдами [3].

Процедура класифікації ґрунтується на геометричній близькості h-ї одиниці (з координатами значень ознак x_{ih}) до центроїдів виділених класів. Належність її до того чи іншого класу визначається на основі відстані Махаланобіса, яку можна записати так:

$$D^2 = (n-p)\sum_{i=1}^{m}\sum_{k=1}^{m} b_{ik}(x_{ijh} - \bar{x}_{ij})(x_{kjh} - \bar{x}_{kj}). \quad (4)$$

Дискримінантна функція максимізує різницю між класами і мінімізує дисперсію всередині класу. Критерієм оптимального поділу сукупності на класи є максимум відношення міжкласової варіації до внутрішньокласової.

Міжкласову варіацію характеризує квадрат різниці центроїдів $(f_j - f_s)^2$, а внутрішньокласову – середній квадрат відстаней між точками, що належать j-му класу x_{ijh}, і центроїдами цих класів f_j [3]:

$$\sigma_f^2 = \frac{\sum_{j=1}^{p}\sum_{h=1}^{n_j} a_{ij}(x_{ijh} - \bar{x}_{ij})^2}{\sum_{j=1}^{p} n_j - p}, \quad (5)$$

де n_j – кількість одиниць j-го класу.

Отже, критерій оптимального поділу на класи можна зобразити відношенням (5), яке називають узагальненою міжкласовою відстанню Махаланобіса.

$$D^2 = \frac{\left(f_j - f_k\right)^2}{\sigma_f^2}. \quad (6)$$

Для оцінювання спроможності дискримінантної функції розпізнавати класи у багатовимірному ознаковому просторі використовують також λ-статистику Вілкса (Wilks lambda):

$$\lambda = \prod_{j=1}^{p} \frac{1}{1+\lambda_j}, \quad (7)$$

де λj – властиві значення матриці коваріацій;

λ – статистика, яка враховує як відмінності між класами, так і однорідність кожного класу. Оскільки λ розраховується як обернена величина, то чим більше різняться центроїди, тим менше її значення, і навпаки, якщо центроїди збігаються, то λ прямує до 1. Отже, близькі до 0 значення λ свідчать про високу розпізнавальну спроможність дискримінантної функції. Істотність різниці значень центроїдів перевіряється також за допомогою критерію χ^2 чи дисперсійного F-критерію, які функціонально зв'язані з λ-статистикою [3].

У системі Statistica процедури дискримінантного аналізу об'єднані в модулі Discriminant Analysis – Дискримінантний аналіз [2].

Зазначений модуль програми застосовано для дискримінації промислових регіонів України за індикатором фінансової безпеки (ІФБ) на 4 стани фінансової безпеки: 4 – «дуже добре», 3 – «добре», 2 – «достатньо» та 1 – «задовільно».

Вихідні дані подано у табл. 1, де V_1 – ВРП, млн грн; V_2 – валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн; V_3 – індекси споживчих цін (грудень до грудня попереднього року); V_4 – динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати, млн грн; V_5 – обсяги прямих іноземних інвестицій на одну особу населення (наростаючим підсумком; тис. дол. США); V_6 – коефіцієнт покриття експортом імпорту; V_7 – рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення; V_8 – відношення дефіциту державного бюджету до валового регіонального продукту (ВРП), %; V_9 – обсяг зовнішнього державного боргу до ВРП, %; V_10 – обсяг внутрішнього державного боргу до ВРП, %; V_11 – відношення витрат до доходів населення; V_12 – обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються регіональним бюджетам з центрального бюджету, грн на особу; V_13 – фінансові результати від звичайної діяльності підприємств до оподаткування (млн грн). ДК_11 – Дніпропетровська область за даними 2011 року; ДЦ_11 – Донецька область за даними 2011 року; З_11 – Запорізька область за даними 2011 року; Л_11 – Луганська область за даними 2011 року; П_11 – Полтавська область за даними 2011 року.

За результатами обчислень визначено: число змінних у моделі – 13; значення лямбди Уилкса – 0,0000572; приблизне значення· F-статистики, яке пов'язане з лямбдою Уилкса (Approx. F (39,57)) – 38,13067; рівень значимості F-критерію $p < 0,0000$ для значення 38,13067. Таким чином, за даними показника Wilks' Lambda, який дорівнює 0,000057, можна зробити висновок, що класифікація є коректною.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови дискримінантної функції фінансової безпеки регіону

	V_1	V_2	V_3	V_4	V_5	V_6	V_7	V_8	V_9	V_10	V_11	V_12	V_13	ІФБ	ІФБ
ДК_05	41227	11909	-108	-65,6	1698,1	2,17	-5,5	-19,27	-106,62	-46,54	-0,85	340,57	113636	3	Добре
ДК_06	52347	15239	-119,8	-47,3	1899,7	2	-5,1	-7,21	-94,57	-31,73	-0,84	684,77	107177	3	Добре
ДК_07	71173	20868	-114,4	-33	2082,7	1,83	-5	-13,83	-75,15	-25,02	-0,84	681,76	164350	3	Добре
ДК_08	104687	30918	-124,4	-68,1	2019,6	1,52	-5,1	-11,94	-82,17	-42,67	-0,87	884,71	106122	3	Добре
ДК_09	93331	27737	-113	-86,6	2098,5	1,45	-7,8	-38,06	-210,32	-112,65	-0,82	1055,31	-58167	4	Дуже добре
ДК_10	116136	34709	-109,3	-23,2	2242,2	1,49	-7,1	-55,34	-239,44	-134,53	-0,79	1218,25	21209	4	Дуже добре
ДК_11	140020	42068	-104,3	-14,8	2407,8	1,54	-6,8	-16,82	-213,84	-124,06	-0,85	1381,19	29738	4	Дуже добре
ДЦ_05	58044	12490	-111,9	-227,7	132,6	3,17	-6,2	-13,69	-75,73	-33,06	-0,71	312,94	115761	3	Добре
ДЦ_06	72361	15725	-112,1	-178,3	197,4	3	-5,7	-5,22	-68,42	-22,95	-0,76	634,79	109474	3	Добре
ДЦ_07	92093	20197	-113,9	-169	298,1	2,83	-5,6	-10,69	-58,08	-19,34	-0,80	808,76	404842	3	Добре
ДЦ_08	117646	26028	-124	-263,6	339,3	2,93	-5,7	-10,63	-73,12	-37,97	-0,81	962,85	105704	3	Добре
ДЦ_09	103739	23137	-113,1	-266,2	366,1	4,82	-9,4	-34,24	-189,22	-101,34	-0,78	1210,76	-34482	4	Дуже добре
ДЦ_10	128986	28986	-110,3	-233,5	513,5	4,28	-8,4	-49,82	-215,59	-121,13	-0,75	1423,13	7705	4	Дуже добре
ДЦ_11	161021	36446	-105	-200,3	570,6	3,72	-8,2	-14,63	-185,95	-107,88	-0,80	1635,50	11527	4	Дуже добре
З_05	19968	10683	-111,9	-31,8	320,4	1,57	-6,9	-39,79	-220,13	-96,10	-0,89	427,94	32092	2	Достатньо
З_06	24787	13369	-110,3	-27,6	354,3	1,5	-6,4	-15,24	-199,73	-67,00	-0,86	659,92	34138	2	Достатньо
З_07	33158	18022	-115,2	-23,9	441,2	1,43	-6	-29,68	-161,31	-53,70	-0,84	1008,13	50253	2	Достатньо
З_08	42445	23232	-123,6	-44,9	487,6	1,5	-6	-29,45	-202,67	-105,23	-0,85	1291,33	7455	2	Достатньо
З_09	37446	20614	-113	-58,2	504,6	2,37	-8,1	-94,85	-524,21	-280,76	-0,86	1581,43	14630	1	Задовільно
З_10	42736	23657	-109,7	-52,2	527,7	2,35	-7,5	-150,38	-650,69	-365,59	-0,82	1875,26	4850	1	Задовільно
З_11	49525	27567	-104,6	-48,7	543,3	1,83	-7,2	-47,57	-604,57	-350,75	-0,89	1900,00	4664	1	Задовільно
Л_05	19716	8131	-112	-84,8	111	4,03	-7,8	-40,30	-222,95	-97,32	-0,70	387,57	9095	2	Достатньо
Л_06	24159	10085	-116,1	-81,5	118,9	4	-7,2	-15,63	-204,92	-68,74	-0,72	658,51	4107	2	Достатньо
Л_07	32280	13628	-115,4	-77,8	155,2	3,97	-6,6	-30,49	-165,70	-55,16	-0,74	883,08	12523	2	Достатньо
Л_08	42985	18338	-123,3	-92,5	168,4	3,57	-6,6	-29,08	-200,12	-103,91	-0,75	1099,28	-10617	2	Достатньо
Л_09	38451	16562	-112,8	-132,4	275	2,56	-7,7	-92,37	-510,51	-273,42	-0,75	1347,04	-40499	1	Задовільно
Л_10	45541	19788	-110,5	-110,1	299,3	2,97	-7,2	-141,12	-610,61	-343,08	-0,73	1583,01	-811	1	Задовільно
Л_11	57202	25067	-105,6	-92,9	336,7	3,73	-6,6	-41,18	-523,43	-303,67	-0,79	1818,98	-2117	1	Задовільно
П_05	18099	11574	-113,7	-24,2	180	3,52	-7,3	-43,90	-242,87	-106,02	-0,76	472,51	16188	2	Достатньо
П_06	22179	14330	-111,2	-17,2	205,7	3	-7	-17,03	-223,21	-74,88	-0,79	720,74	14017	2	Достатньо
П_07	28355	18500	-118,3	-8,7	241,9	2,48	-6,6	-34,71	-188,64	-62,80	-0,81	999,54	45197	2	Достатньо
П_08	34118	22476	-123,5	-23,6	341,9	1,99	-6,5	-36,64	-252,13	-130,92	-0,82	1249,31	11928	2	Достатньо
П_09	33629	22337	-112,8	-34,9	301	2,12	-10,2	-105,61	-583,71	-312,63	-0,80	1512,83	11056	1	Задовільно
П_10	44291	29652	-108,4	-26,3	371	2,08	-9,7	-145,10	-627,85	-352,76	-0,76	1773,75	4969	1	Задовільно
П_11	52252	35246	-103,7	-20	474,4	2,96	-9,2	-45,08	-573,02	-332,44	-0,81	1800,00	9379	1	Задовільно

Так, згідно з даними, дискримінантна функція спроможна визначити стан фінансової безпеки з мінімальною ймовірністю помилки. Параметри дискримінантної функції за кожним з виділених класів визначено за допомогою процедури Classification functions (табл. 2).

Таблиця 2

Функції класифікації за показником ФБ

	«Добре»	«Дуже добре»	«Достатньо»	«Задовільно»
V_1	-0,00	0,00	-0,00	-0,00
V_2	0,01	0,01	0,01	0,01
V_3	-12,18	-9,25	-13,91	-11,52
V_4	-0,06	-0,34	0,41	-0,27
V_5	-0,03	0,02	-0,08	-0,01
V_6	64,98	53,12	68,56	55,14
V_7	24,95	2,97	34,23	18,68
V_8	0,26	0,35	0,38	0,83
V_9	-1,75	-1,96	-2,04	-3,14
V_10	1,71	1,83	1,94	2,68
V_11	-1073,49	-956,83	-1084,24	-953,56
V_12	-0,27	-0,18	-0,27	-0,19
V_13	0,00	0,00	0,00	0,00
Константа	-1187,51	-1069,64	-1272,14	-1369,08

Установки аналізу Distances between groups і Squared Mahalanobis distances [6] визначають міжкласову та внутрішньокласові відстані. Так, узагальнена міжкласова відстань Махаланобіса становить 13,19. Відстані окремих одиниць сукупності до центроїдів груп наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Відстані окремих одиниць сукупності до центроїдів груп (таблиця сформована в ПП Statistica)

Спостереження	Квадрати відстаней Махаланобіса до центрів (Додатки.sta) Неправильні класіфікації помічені *				
	Наблюд. клас.	«Добре» p =,22857	«Дуже добре» p =,17143	«Достатньо» p =,34286	«Задовільно» p =,25714
ДК_05	«добре»	11,7321	154,1794	138,9005	432,0783
ДК_06	«добре»	10,8335	165,2871	98,4166	394,1397
ДК_07	«добре»	6,2873	144,8485	147,7665	452,6431
ДК_08	«добре»	12,3430	170,0249	145,9407	474,4860
ДК_09	«дуже добре»	158,0530	9,1187	330,9746	310,1189
ДК_10	«дуже добре»	141,4539	8,3294	296,1821	299,0534
ДК_11	«дуже добре»	165,5212	8,4378	350,1452	343,1071
ДЦ_05	«добре»	13,0001	196,3036	123,8892	450,4170
ДЦ_06	«добре»	13,6733	188,7323	77,1570	435,2502
ДЦ_07	«добре»	25,0708	225,1364	173,4515	485,5263
ДЦ_08	«добре»	14,8375	152,9396	149,6020	428,5846
ДЦ_09	«дуже добре»	159,5508	15,1103	325,5036	311,8454
ДЦ_10	«дуже добре»	173,1120	3,8498	336,4841	296,5907
ДЦ_11	«дуже добре»	230,2577	15,8469	397,0704	370,5828
З_05	«достатньо»	119,7725	347,2438	15,6951	365,7758
З_06	«достатньо»	118,2066	314,3558	8,5671	303,3675
З_07	«достатньо»	105,7066	312,0295	9,5792	354,8945
З_08	«достатньо»	115,0503	323,0119	9,1131	328,2520
З_09	«задовільно»	356,6761	280,0782	252,2137	9,6930
З_10	«задовільно»	522,8419	382,8422	400,1007	12,3023
З_11	«задовільно»	525,0796	384,7535	410,7778	13,8195
Л_05	«достатньо»	95,1720	271,9125	11,9290	304,8210
Л_06	«достатньо»	127,2366	312,7808	10,3592	284,2484
Л_07	«достатньо»	105,7959	306,4016	7,5385	351,1724
Л_08	«достатньо»	114,9406	318,8765	9,0176	338,8147
Л_09	«задовільно»	360,1515	267,5354	278,6857	11,2202
Л_10	«задовільно»	455,6487	344,3889	354,6754	9,8937
Л_11	«задовільно»	387,4642	298,7195	285,3043	12,2720
П_05	«достатньо»	159,3783	407,6514	11,5226	373,8534
П_06	«достатньо»	160,2300	366,9298	9,0059	306,9798
П_07	«достатньо»	160,0679	409,7423	8,8847	383,3893
П_08	«достатньо»	160,2682	381,2045	9,5940	309,6329
П_09	«задовільно»	462,1384	324,1494	337,4117	14,7173
П_10	«задовільно»	480,8220	317,3236	371,6406	13,2792
П_11	«задовільно»	438,9174	319,8412	336,2105	16,5265

Частка правильно класифікованих одиниць сукупності становить 100 %. Крім того, контроль правильності отриманої розбивки вихідної сукупності спостережень на кластери проводився також за допомогою канонічного аналізу (рис. 1).

Дані табл. 2 та 3 дозволили записати дискримінантні функції для кожного кластеру:

Дискримінантна функція «задовільно»:

$$\text{ІФБ}^1 = -11{,}52\times V3 - 0{,}27\times V4 - 0{,}01\times V5 + 55{,}14\times V6 + 18{,}68\times V7 + 0{,}83\times V8 - 3{,}14\times V9 + 2{,}68\times V10 - 953{,}56\times V11 - 0{,}19\times V12 - 1369{,}08$$

Дискримінантна функція «достатньо»:

$$\text{ІФБ}^2 = 0{,}01\times V2 - 13{,}91\times V3 + 0{,}41\times V4 - 0{,}08\times V5 + 68{,}56\times V6 + 34{,}23\times V7 + 0{,}38\times V8 - 2{,}04\times V9 + 1{,}94\times V10 - 1084{,}24\times V11 - 0{,}27\times V12 - 1272{,}14$$

Дискримінантна функція «добре»:

$$ІФБ^3 = 0,01\times V2 - 12,18\times V3 - 0,06\times V4 - 0,03\times V5 + 64,98\times V6 + 24,95\times V7 + \\ +0,26\times V8 - 1,75\times V9 + 1,71\times V10 - 1073,49\times V11 - 0,27\times V12 - 1187,51$$

Дискримінантна функція «дуже добре»:

$$ІФБ^4 = 0,01\times V2 - 9,25\times V3 - 0,34\times V4 + 0,02\times V5 + 53,12\times V6 + 2,97\times V7 + \\ + 0,35\times V8 - 1,96\times V9 + 1,83\times V10 - 956,83\times V11 - 0,18\times V12 - 1069,64$$

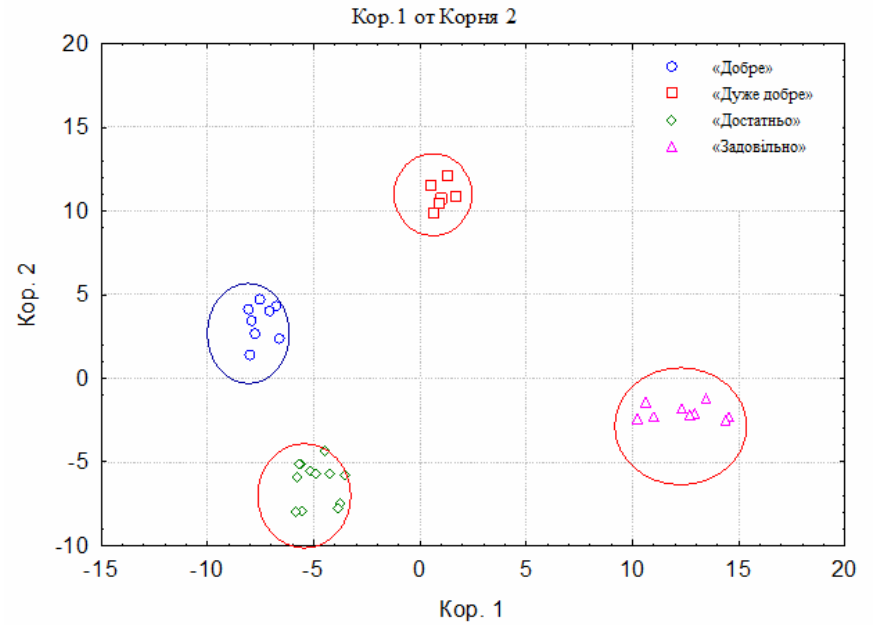


Рис. 1. Графік розсіювання канонічних значень

Підсумки аналізу дискримінантної функції наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Підсумки аналізу дискримінантної функції

	Уілкса	Приватна	F-виключ.	p-рівн.	Толер.	1-толер.
V_1	0,000076	0,756847	2,03472	0,143108	0,098740	0,901260
V_2	0,000071	0,806891	1,51572	0,242689	0,044800	0,955200
V_3	0,000107	0,534545	5,51475	0,006758	0,311794	0,688206
V_4	0,000138	0,413832	8,97077	0,000654	0,039883	0,960117
V_5	0,000280	0,203962	24,71824	0,000001	0,056940	0,943060
V_6	0,000067	0,856464	1,06142	0,388744	0,163516	0,836484
V_7	0,000136	0,420959	8,71166	0,000765	0,253223	0,746777
V_8	0,000068	0,839901	1,20724	0,334090	0,312484	0,687516
V_9	0,000095	0,602152	4,18450	0,019657	0,070456	0,929544
V_10	0,000065	0,880568	0,85900	0,479253	0,081118	0,918882
V_11	0,000061	0,933586	0,45055	0,719855	0,284009	0,715991
V_12	0,000097	0,588353	4,43118	0,015989	0,130838	0,869162
V_13	0,000141	0,404867	9,30968	0,000535	0,543046	0,456954

Нові, нерозпізнані об’єкти належать до того класу, для якого індивідуальні значення дискримінантної функції більші. Перевірка за даними Дніпропетровської області (табл. 5).

За даними табл. 5 можна зробити висновок про адекватність визначених функцій. Так, результати розрахунків за даними 2005 року свідчать, що максимальне значення відповідає функції 3, яка ідентифікує стан фінансової безпеки як «добре», що відповідає і значенню попередніх розрахунків. Ідентифікація стану фінансової

безпеки Дніпропетровської області за результатами обчислення функцій відповідає фактичному значенню по всіх періодах.

Таблиця 5

Обчислення дискримінантних функцій (ДФ)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
V_3	-108	-119,8	-114,4	-124,4	-113	-109,3	-104,3
V_4	-65,6	-47,3	-33	-68,1	-86,6	-23,2	-14,8
V_5	1698,1	1899,7	2082,7	2019,6	2098,5	2242,2	2407,8
V_6	2,17	2	1,83	1,52	1,45	1,49	1,54
V_7	-5,5	-5,1	-5	-5,1	-7,8	-7,1	-6,8
V_8	-19,273	-7,21455	-13,8295	-11,9423	-38,0551	-55,3364	-16,8245
V_9	-106,62	-94,5728	-75,152	-82,1717	-210,322	-239,443	-213,837
V_10	-46,543	-31,7262	-25,0185	-42,6667	-112,645	-134,532	-124,059
V_11	-0,85219	-0,84235	-0,8365	-0,8679	-0,81563	-0,78686	-0,8486
V_12	340,57	684,77	681,76	884,71	1055,305	1218,246	1381,187
ІФБ (факт)	«Добре	«Добре»	«Добре»	«Добре»	«Дуже добре»	«Дуже добре»	«Дуже добре»
«Задовільно»	834,6848	898,8739	769,9675	844,0079	773,5071	687,6558	642,0331
«Достатньо»	979,8172	1042,519	915,7463	980,8767	724,1935	649,1178	589,1214
«Добре»	1009,552	1048,96	938,5852	1003,255	786,8672	687,912	637,6667
«Дуже Добре	955,7146	991,1875	898,1414	960,187	884,1183	789,5319	759,485
Макс.	1009,552	1048,96	938,5852	1003,255	884,1183	789,5319	759,485
ІФБ (за ДФ)	«Добре»	«Добре»	«Добре»	«Добре»	«Дуже добре»	«Дуже добре»	«Дуже добре»
Відхилення	–	–	–	–	–	–	–

Іноді метою дискримінантного аналізу є не віднесення об'єктів до того чи іншого класу, а визначення апостеріорних ймовірностей належності до цих класів. Результати такого аналізу дає установка Posterior Probabilities (табл. 6, рис. 2).

Таблиця 6

Вихідні дані для визначення апостеріорних ймовірностей належності

	2012"	2013"
V_3	-0,97	-0,95
V_4	-10	-8
V_5	2600	3000
V_6	1,8	2
V_7	-5	-3
V_8	-15	-13
V_9	-200	-190
V_10	-110	-100
V_11	-0,7	-0,65
V_12	1500	1700

Спостереження	Апостеріорні ймовірності (Додатки.sta) Неправильні класіфікації помічені *				
	Наблюд. клас.	«Добре» p =,22857	«Дуже добре» p =,17143	«Достатньо» p =,34286	«Задовільно» p =,25714
ДК_05	«добре»	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000
ДК_06	«добре»	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000
ДК_07	«добре»	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000
ДК_08	«добре»	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000
ДК_09	«дуже добре»	0,000000	1,000000	0,000000	0,000000
ДК_10	«дуже добре»	0,000000	1,000000	0,000000	0,000000
ДК_11	«дуже добре»	0,000000	1,000000	0,000000	0,000000
2012"	---	0,000000	1,000000	0,000000	0,000000
2013"	---	0,000000	1,000000	0,000000	0,000000

Рис. 2. Результати аналізу апостеріорних ймовірностей належності

За результатами обчислення (рис. 2), за даними табл. 6 можна зробити висновок, що Дніпропетровська область у 2012 та 2013 рр. із ймовірністю 100 % належать до групи із фінансовою безпекою станом «дуже добре».

Висновки. Результати дискримінантного аналізу дозволили записати дискримінантні функції для кожного кластеру. Нові, нерозпізнані об'єкти належать до того класу, для якого індивідуальні значення дискримінантної функції більші. Перевірка за даними Дніпропетровської області підтвердила адекватність визначених функцій. Ідентифікація стану фінансової безпеки Дніпропетровського регіону за результатами обчислення функцій відповідає фактичному значенню по всіх періодах.

У подальших дослідженнях планується застосування факторного аналізу – методу головних компонент. Застосування факторного аналізу надасть можливість на основі внутрішніх джерел інформації розробити комплекс заходів щодо управління фінансовою безпекою регіонів, спрямованих на управління факторами мезоросередовища.

Бібліографічні посилання

1. **Александров І. О.** Кластеризація територіальних утворень України за рівнем економічної безпеки / І. О. Александров, О. В. Половян // Економічна кібернетика. – 2000. – № 5–6. – С. 40–47.
2. **Боровиков В. П.** Прогнозирование в системе STATISTICA в среде Windows. Основы теории и интенсивная практика на компьютере : учеб. пособ. для вузов / В. П. Боровиков, Г. И. Ивченко. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 367 с. : ил. – Библиогр.: С. 365–366.
3. **Єріна А. М.** Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2002. – 170 с.
4. **Казарєзов А. Я.** Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / А. Я. Казарєзов, О. О. Ципліцька. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили. – 2009. – 248 с.
5. **Карпінський Б. А.** Індикатори фінансової безпеки в контексті збалансованості фінансової системи держави / Б. А. Карпінський // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. науково-технічних праць. – Львів, 2008. – Вип. 18.2. – С. 131–145.
6. **Пономаренко В. С.** Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко. – Х. : ИНЖЕК, 2004. – 144 с.
7. **Соловьева А.** Проблемы формирования системы финансово-экономической безопасности в России [Електронний ресурс] / А. Соловьева. – Режим доступу : http://www.sbcinfo.ru/article/10th_

Надійшла до редколегії 21.11.2013

УДК [519.866+331.101.3]

О. А. Ковальчук[*], О. Д. Ситнік[**]

[*]Вінницький фінансово-економічний університет, Україна;
[**]Вінницький національний технічний університет, Україна

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ ПЕРСОНАЛУ

Стаття присвячена побудові структурної моделі управління мотиваційним процесом та представленню формального опису її основних компонентів на основі відповідної економіко-математичної моделі.

Ключові слова: мотиваційний процес, рівень мотивації, мотиваційна сфера, моделювання, структурна модель, економіко-математична модель.

Статья посвящена построению структурной модели управления мотивационным процессом и представлению формального описания ее основных компонентов на основе соответствующей экономико-математической модели.

Ключевые слова: мотивационный процесс, уровень мотивации, мотивационная сфера, моделирование, структурная модель, экономико-математическая модель.

The article is devoted to the development of the structural model for the motivational process management and to the presentation of a formal description of its main components on the basis of the corresponding economic and mathematical models.

Keywords: motivational process, motivation level, motivational sphere, modelling, structural model, economic and mathematical model.

З метою покращання ефективності діяльності працівників за рахунок підвищення рівня їхньої мотивації на підприємстві здійснюється управління мотиваційним процесом персоналу.

Спроби пояснити поведінку людей і сприяти підвищенню рівня мотивації їхньої праці робилися вже на етапах зародження суспільного виробництва. Згодом під різними назвами і з різних позицій науковці і практики почали досліджувати те, що сьогодні називається управлінням мотивацією персоналу, тобто різноманітні аспекти активізації, заохочення, стимулювання трудової діяльності.

Аналіз формування наукових поглядів на управління мотивацією персоналу свідчить, що їхня еволюція відбувалася в тісному діалектичному взаємозв'язку з розвитком суспільного виробництва. Той чи інший напрямок, глибина дослідження проблем мотивації об'єктивно зумовлювалися визріванням відповідних матеріальних передумов у суспільстві. Існуючі підходи до управління мотиваційним процесом адекватно розв'язували мотиваційні завдання на певному часовому проміжку та на території країни, для якої вони були побудовані. Проте сучасні механізми господарювання за умов економічної кризи потребують урахування більш потужних чинників впливу змішаного характеру, зовнішнього і внутрішнього середовищ функціонування, постійного відстеження рівня мотивації працівників та змінюваної структури мотиваційної сфери.

Отже, питання визначення підходів до ефективного управління мотивацією працівників залишилося актуальним і сьогодні та досліджується багатьма науковцями, серед яких можна виділити А. Колота, Ю. Одєгова, А. Кібанова, С. Шапіро тощо.

© Ковальчук О. А., Ситнік О. Д., 2013

Методи управління мотиваційним процесом вимагають однозначного розуміння основних елементів управління, незважаючи на їхню істотну ймовірнісну і неоднозначну природу, та розроблення уніфікованого підходу до ефективного управління мотивацією. Тому для вирішення даного завдання доцільне застосування математичних моделей, що забезпечують адекватне дослідження проблем аналізу і управління.

Таким чином, метою даної статті є розроблення уніфікованого підходу до ефективного управління мотивацією із застосуванням математичного моделювання.

Моделювання – це метод вивчення явищ і процесів, що ґрунтується на заміні реального об'єкта дослідження іншим, подібним до нього, – моделлю.

Математична модель є спрощеним, абстрактним, формально описаним об’єктом, вивчення якого можливе математичними методами.

Математична модель охоплює клас невизначених (абстрактних) математичних об’єктів (параметрів чи векторів) і відношення між ними. Математичне відношення – це гіпотетичне правило, що пов’язує два або більше символічних об’єкти. Безліч відношень можна описати за допомогою математичних операцій.

Вплив математичного моделювання на економічну теорію різнобічний. Виклад багатьох економічних проблем формалізованою мовою дає можливість запобігти двозначності міркувань, значною мірою прояснює суть проблеми, яскраво інтерпретує теоретичні положення. Крім того, застосування мови математики сприяє уточненню багатьох економічних категорій, кращій систематизації теоретичних знань, збагаченню понятійного апарату економічної науки.

Отже, моделювання є важливим інструментом наукової абстракції, що допомагає виділити, уособити та проаналізувати суттєві для даного об’єкта характеристики (властивості, взаємозв’язки, структурні та функціональні параметри) і на базі цього передбачити майбутню його поведінку за зміни будь-яких параметрів [1].

Економіко-математичною моделлю називають сукупність пов’язаних між собою математичними залежностями величин-факторів, всі чи частина яких мають економічний характер.

Практичним завданням економіко-математичного моделювання є аналіз економічних процесів, передбачення їхнього розвитку, вироблення управлінських рішень на всіх рівнях господарської ієрархії управління [2].

Економіко-математична модель має пізнавальну і практичну цінність, якщо вона відповідає певним вимогам [3]:

– спирається на основні положення економічної теорії;

– адекватно відображає реальну економічну дійсність;

– враховує найбільш важливі фактори, які визначають рівень досліджуваних показників;

– дозволяє отримати такі знання, які до її реалізації були невідомими;

– може бути досить абстрактною, щоб припустити варіювання великим числом змінних, але не настільки, щоб виникли сумніви в її надійності і практичній корисності отриманих результатів;

– задовольняє умови, які обмежують час розв’язування задачі;

– забезпечує виконання функцій прогнозування та управління, є структурно стійкою;

– дозволяє реалізувати її існуючими засобами.

Розроблення математичної моделі будь-якого економічного об'єкта відбувається на основі таких етапів [4]:

1. Формулювання проблеми і визначення цілей моделювання (змістовна постановка завдання).
2. Побудова та формалізація моделі (математична постановка задачі).
3. Комп'ютерна реалізація процесу ідентифікації моделі.
4. Верифікація моделі, перевірка її адекватності.
5. Аналіз результатів моделювання.

Отже, на першому етапі формулюється проблема дослідження, приймається рішення щодо доцільності застосування методу моделювання та визначаються цілі, що повинні бути досягнені в результаті. Цей етап вимагає опрацювання необхідної інформації для розуміння суті проблеми, аналізу взаємозв'язків між параметрами чи змінними, що використовуватимуться.

Загальна мета моделювання – це оцінювання значень обраного показника ефективності, який відображає результат функціонування системи, що досліджується. Під час побудови конкретної моделі ціль моделювання повинна уточнюватися з урахуванням критерію ефективності.

Детальне вивчення об'єкта моделювання – системи управління мотиваційним процесом, збір даних про нього, змістовний його опис, формулювання проблеми дослідження та постановка задачі, а також обґрунтування доцільності застосування методу моделювання було здійснено автором дисертаційної роботи у попередніх підрозділах.

Далі необхідно сформулювати мету процесу моделювання та визначити критерій ефективності.

Управління мотиваційним процесом на підприємстві здійснюється з метою підвищення рівня мотивації персоналу, тому критерієм ефективності під час побудови моделі управління мотиваційним процесом є максимізація рівня мотивації.

Рівень мотивації залежить від сформованої структури мотиваційної сфери працівника, а саме: від кількості мотивів, що спонукають до діяльності, та сили кожного з них.

Під мотиваційною сферою розуміють сукупність стійких мотивів, що мають певну ієрархію і виражають спрямованість людини.

Актуальні мотиви називаються ще дієвими, вони постійно активізуються і мотиваційно впливають на діяльність людини. Потенційні мотиви несуттєво впливають на активність особистості і часто взагалі не виявляються, однак необов'язково тому, що потреби, на базі яких вони сформувалися, неважливі для людини, а через відсутність можливості їх задоволення, і можуть активізуватися за певних обставин.

Якщо дієві мотиви до діяльності працівника є недостатньо важливими для нього, то їхня сила низька і, як наслідок, рівень мотивації буде теж низьким.

Ефективне управління мотиваційним процесом повинно випливати з дослідження та урахування особливостей побудови мотиваційної сфери. Зокрема, за допомогою стимулювання можна змінювати організацію спонукань працівника, активізовувати важливі потенційні мотиви, тобто такі, які сформовані, але не виявляються в діяльності.

Одним із важливих етапів математичного моделювання є перехід від змістовної постановки задачі до математичної. З цією метою варто застосовувати структурне моделювання, що дозволяє спростити завдання шляхом вивчення внутрішньої структури об'єкта дослідження, властивостей його окремих елементів та їхніх взаємозв'язків [5]. У цьому випадку об'єкт представляється у вигляді системи, а під час його моделювання використовуються методи системного аналізу.

Таким чином, побудова структурної моделі містить у собі декомпозицію системи, що здійснюється відповідно до обраного рівня деталізації моделі.

На нашу думку, для підвищення ефективності управління мотиваційним процесом необхідно визначити фактичний рівень мотивації персоналу і, якщо рівень є недостатнім, то потрібно оцінити мотиваційну сферу працівників з метою виявлення найважливіших для них мотивів до діяльності та активізувати ці мотиви за допомогою зовнішніх стимулів, що має привести до зростання рівня мотивації та ефективності діяльності організації загалом [6].

Отже, доцільним буде здійснювати управління мотиваційним процесом персоналу на підприємстві шляхом вирішення таких основних задач:

1. Визначити рівень мотивації працівників підприємства, що дозволить зробити висновок про ефективність діючої системи управління мотиваційним процесом та необхідність її підвищення.

2. За умови достатності рівня мотивації, обґрунтувати резерви його подальшого підтримання. У іншому випадку, слід оцінити особливості побудови мотиваційної сфери персоналу з виявленням потенційних мотивів до діяльності.

3. На базі сформованої мотиваційної сфери персоналу розробити систему стимулів з метою коригування цієї сфери.

Структурну модель, яка зображує управління мотиваційним процесом персоналу як систему зі своїм механізмом функціонування, запропоновано на рис. 1.



Рис. 1. Структурна модель управління мотиваційним процесом персоналу

Одним із складників системи управління мотивацією персоналу є збір інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище об'єкта дослідження та аналіз впливу на персонал їхніх основних елементів [7].

Інформація про внутрішнє середовище потрібна керівництву організації для того, щоб визначити внутрішні можливості, потенціал, на які можна розраховувати для досягнення цілей управління мотивацією праці персоналу. Аналіз внутрішнього середовища дозволяє також краще зрозуміти цілі та задачі організації.

Основними елементами внутрішнього середовища є:

– виробництво (обсяг, структура, номенклатура продукції та види послуг, наявність соціальної інфраструктури, контроль якості тощо);

– персонал (структура, кваліфікація, чисельність, інтереси та потреби працівників);

– організація управління (організаційна структура, стиль керівництва, організаційна культура, організаційна система комунікацій на підприємстві);

– фінансові показники (фінансова стійкість та платоспроможність підприємства, рентабельність тощо).

Основними елементами зовнішнього середовища, що потребують розгляду, є стан ринку праці у даній галузі чи у країні загалом, попит та пропозиція робочої сили, вартість робочої сили.

Найскладнішими завданнями ефективного управління мотиваційним процесом є визначення рівня мотивації та оцінювання мотиваційної сфери персоналу, що потребують розроблення і використання відповідних методів.

Формальний опис основних компонент вищевикладеної структурної моделі пропонується автором на основі відповідної економіко-математичної моделі управління мотиваційним процесом:

$$M = f(ms, s) \rightarrow z_{max}, \quad (1)$$

де ms – множина актуальних мотивів, що формують мотиваційну сферу;

s – множина стимулів;

z – рівень мотивації працівників.

При цьому обмеженнями на таку цільову функцію є виділені на розвиток мотиваційної сфери різнорідні ресурси:

$$g_i(ms, s) \le b_i, \; i = \overline{1,n}, \quad (2)$$

де g_i – потреба у i-му виді ресурсу;

b_i – наявність i-го виду ресурсу на підприємстві;

n – кількість видів ресурсів, що мають спрямовуватися на поліпшення мотиваційного складника персоналу. Серед елементів безлічі ресурсів слід виділити такі, як фінансове забезпечення, посадовий резерв, соціальні блага та інші.

Запропонована економіко-математична модель дозволяє підвищити ефективність управління мотиваційним процесом шляхом оптимізації системи стимулювання. Останнє стає можливим за рахунок формування численних стимулів, які відповідають структурі мотиваційної сфери персоналу.

Висновки. Отже, моделювання процесу управління мотивацією уможливлює не лише оцінювання її рівня, але й дозволяє сформувати обґрунтовану та ефективну низку заходів, які підвищують його ефективність.

Крім того, математична модель дозволить точно прогнозувати поведінку персоналу на підприємстві під впливом не лише тих чинників внутрішнього та зовнішнього

середовищ його функціонування, що є дійсними на даний момент, але й тих, що можуть з'явитися і стати дієвими у перспективі. Це дозволяє вітчизняним підприємствам досягти своїх стратегічних цілей з мінімальними грошовими та часовими витратами.

Для вирішення завдання ефективного управління мотиваційним процесом у статті запропоновано відповідну структурну модель, яка заснована на принципах системного аналізу та представляє об'єкт дослідження як систему взаємопов'язаних елементів і описує механізм її функціонування, що спрямований на оцінювання фактичного рівня мотивації та коригування структури мотиваційної сфери персоналу з метою забезпечення відповідності системи мотивації цілям управління.

Формальний опис основних компонент побудованої структурної моделі зображено на основі економіко-математичної моделі.

Бібліографічні посилання:

1. **Ляшенко О. М.** Базові компоненти математичної моделі управління мотивацією персоналу / О. М. Ляшенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 4. – С. 269–271.
2. **Вітлінський В. В.** Моделювання економіки : навч. посіб. / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. **Рамазанов С. К.** Модели эколого-экономического управления производственной системой в нестабильной внешней среде : монография / С. К. Рамазанов. – Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2004. – 384 с.
4. **Лычкина Н. Н.** Имитационное моделирование экономических процессов / Н. Н. Лычкина. – М. : Академия АйТи, 2005. – 163 с.
5. Введение в математическое моделирование / под ред. П. В. Трусова. – М. : Логос, 2005. – 440 с.
6. **Ковальчук О. А.** Визначення сутності та основних етапів мотиваційного процесу / А. О. Азарова, О. А. Ковальчук // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 248, Т. III. – С. 663–667.
7. **Ковальчук О. А.** Основні елементи внутрішнього та зовнішнього середовищ організації / О. А. Ковальчук, О. Д. Ситнік // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери : матеріали міжнар. наук.-теорет. конф. молодих вчених і студентів, 20–21 травня 2010 р. – Донецьк : ДВНЗ «Донец. нац. техн. ун-т», 2010. – С. 285–286.

Надійшла до редколегії 20.11.2013

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ

И. В. Авраменко АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ	**I. Avramenko** ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF CONFECTIONERY PRODUCTION AND CONSUMPTION
А. В. Боднар ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КОММУНИКАЦИЙ	**A. Bodnar** ECONOMIC AND STATISTIC EVALUATION OF DEVELOPMENT OF COMMUNICATIONS INFORMATION INFRASTRUCTURE
Н. Н. Власенко КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	**N. Vlasenko** CREDIT AND INVESTMENT BANK ACTIVITIES: THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE FOR THE UKRAINIAN ECONOMY
А. А. Гнатюк ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ НЕОБОРОТНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ МНЕНИЯ АУДИТОРА	**A. Hnatiuk** IMPACT OF NON-CURRENT ASSETS EVALUATION METHODS ON THE FORMATION THE AUDIT OPINION
Н. М. Далевская НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПРЕДЕЛАХ МИРОВОГО ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	**N. Dalevs'ka** NEW TENDENCIES IN THE REPRODUCTION OF SOCIAL CAPITAL WITHIN GLOBAL POLITICAL AND ECONOMIC SPACE
Г. В. Даценко, И. А. Левченко АУДИТ И ИНСПЕКТИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ: СУТЬ, ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ	**G. Datsenko, I. Levchenko** AUDIT AND INSPECTION OF CASH AND CASH TRANSACTIONS: THE ESSENCE, ISSUES OF CONCERN AND POSSIBLE SOLUTIONS
И. А. Доценко ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	**I. Dotsenko** SUBSTANTIATION OF APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY FOR FINANCIAL MARKET ENTITIES
Н. И. Дучинская, З. И. Галушка ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	**N. Duchyns'ka, Z. Halushka** GOVERNMENT REGULATION OF CAPITAL CONCENTRATION IN THE NATIONAL MARKET: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
А. П. Дучинский ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БАНКОВ: УРОВЕНЬ РЕГИОНОВ	**A. Duchyns'kyy** INVESTMENT BANKING ACTIVITY: REGIONAL LEVEL
А. Н. Эсманов НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	**O. Esmanov** THE NECESSITY OF IMPROVEMENT IN THE METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF STATE ECONOMIC SECURITY ASSESSMENT
М. П. Заяц ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАК-ТЕРИСТИК БАНКОВСКИХ АКТИВОВ	**M. Zayats'** PROSPECTIVE DIRECTIONS FOR THE IMPROVEMENT IN QUALITATIVE CHARACTERISTICS OF BANKING ASSETS
Е. А. Зекирьяева ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	**O. Zekyr'yayeva** EVALUATION OF REGIONAL INVESTMENTS EFFICIENCY
Н. С. Иванова ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ДИСКРИМИНАНТНОЙ ФУНКЦИИ	**N. Ivanova** STUDY OF THE FINANCIAL SECURITY LEVEL OF THE REGION ON THE BASIS OF DISCRIMINANT FUNCTION

У. В. Иванюк СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ И ПОЛЬШИ	**U. Ivaniuk** COMPARATIVE ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTORS OF UKRAINE AND POLAND
Л. М. Ивашко ВЛИЯНИЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПОВЫШЕНИЕ БИЗНЕС-ЭФФЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	**L. Ivashko** IMPACT OF ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT IMPLEMENTATION ON THE IMPROVEMENT OF ENTERPRISE BUSINESS-EFFECT
В. В. Киндзерский ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ	**V. Kindzers'kyy** THE EVOLUTION OF THE THEORETICAL VIEWS ON THE ROLE OF THE STATE IN THE ECONOMIC PROCESSES
О. А. Клокар НОРМАТИВНО ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ	**O. Klokar** REGULATORY SUPPORT OF AGRICULTURAL COOPERATION DEVELOPMENT
О. А. Ковальчук, О. Д. Сытник ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ ПЕРСОНАЛА	**O. Koval'chuk, O. Sytnik** ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELLING OF PERSONNEL MOTIVATIONAL MANAGEMENT PROCESS
Н. Н. Коневщинская ОСОБЕННОСТИ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ	**N. Konevshchyns'ka** FEATURES OF AGGREGATE DEMAND AND AGGREGATE SUPPLY IN THE MODERN ECONOMY OF UKRAINE
О. И. Копылюк СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	**O. Kopylyuk** SYSTEMATIZATION OF FACTORS OF REGIONAL POLICY FORMATION FOR BANKING SYSTEM DEVELOPMENT
М. В. Корягин СИСТЕМНЫЙ И ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ЕГО МЕТОДОЛОГИИ	**M. Koryagin** SYSTEMAND PROCESS APPROACHES TO STUDIES OF ACCOUNTING AND ITS METHODOLOGY
С. А. Легкий ВЫБОР ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА РЫНКА УСЛУГ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ПАССАЖИРОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ	**S. Lehkyi** SELECTION OF PRICE STRATEGY IN DEPENDENCE ON THE TYPE OF MARKET OF SERVICES FOR PASSENGER MOTOR TRANSPORTATION
И. И. Майдич СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ УЧЕНИЯ О ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКЕ	**I. Maidych** FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE DOCTRINE OF FINANCIAL SECURITY IN NATIONAL SCIENCE
В. В. Македон, И. Л. Тульских СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ И ПОСЛЕДСТВИЙ ПРОВЕДЕНИЯ IPO ПРЕДПРИЯТИЯМИ-ЭМИТЕНТАМИ В УКРАИНЕ	**V. Makedon, I. Tulskykh** COMPARATIVE ANALYSIS OF TERMS AND CONSEQUENCES OF REALIZATION OF IPO BY ENTERPRISES-ISSUERS IN UKRAINE
Л. А. Матвийчук МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И УЧЕТУ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ ПО ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ, ИНЫМ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	**L. Matviychuk** METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION AND ACCOUNTING FOR INSURANCE RESERVES BY TYPES OF INSURANCE OTHER THAN LIFE INSURANCE
М. А. Матухно ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СУДЕБНЫХ ДОКТРИН КАК СПОСОБ ДОКАЗЫВАНИЯ НЕРЕАЛЬНОСТИ СДЕЛОК И ЛИКВИДАЦИИ СХЕМНОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТА ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ	**M. Matukhno** THE USE OF LEGAL DOCTRINES AS MEANS OF PROVING THE UNREALITY OF TRANSACTIONS AND LIQUIDATION OF «SHADOW» TAX CREDIT WITH IN RESPECT OF THE VALUE-ADDED TAX

Ю. В. Машика ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАНЯТОСТЬ И ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	**Yu. Mashyka** EFFECTIVE EMPLOYMENT AND REASONS FOR UNEMPLOYMENT IN CONTEMPORARY CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY
М. А. Мельник, О. Н. Серикова ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР ИХ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	**M. Mel'nik, O. Serikova** EVALUATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF WORKERS AS A FACTOR OF THEIR RATIONAL UTILIZATION: METHODOLOGICAL ASPECTS
А. М. Момчева УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ	**A. Momcheva** MANAGEMENT INNOVATIONS: THE ESSENCE, KINDS AND PECULIARITIES OF IMPLEMENTATION
О. В. Мороз, С. С. Воловодюк, И. В. Гребеньок ОЦЕНИВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА ТЕОРИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	**O. Moroz, S. Volovodyuk, I. Hreben'ok** ASSESMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVE ABILITY ON THE BASIS OF FUNCTIONAL APPROACH OF EFFECTIVE COMPETITIVENESS THEORY
А. М. Музычка ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ БАНКА	**O. Muzychka** FORMATION OF THE SYSTEM OF BANK BUSINESS ACTIVITY MONITORING
Н. Н. Муравьева, Т. Ю. Анопченко РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ: МЕХАНИЗМЫ, ИНСТРУМЕНТЫ	**N. Murav'eva, T. Anopchenko** DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FORMS OF REGIONAL MANAGEMENT IN THE SPHERE OF DELIVERING MEDICAL AID: MECHANISMS, TOOLS
Л. А. Никилева ПРОБЛЕМЫ И НЕДОСТАТКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	**L. Nikileva** ISSUES AND SHORTCOMINGS OF FUNCTIONING OF SOCIAL SERVICE INSTITUTIONS AND ENTERPRISES
А. В. Погорелов ЛЕГАЛИЗАЦИЯ КРИМИНАЛЬНЫХ ДОХОДОВ КАК ВЕДУЩАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	**O. Pohorelov** MONEY LAUNDERING AS THE MAIN FORM OF ECONOMIC CRIMES UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION
О. И. Продиус, В. Г. Песчанская, А. С. Смородинова РОЛЬ САМОМЕНЕДЖМЕНТА В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА РУКОВОДИТЕЛЯ	**O. Prodius, V. Peschans'ka, A. Smorodinova** THE ROLE OF SELF-MANAGEMENT IN SHAPING THE IMAGE OF THE LEADER
О. И. Ратушенко ФАКТОРЫ ЕФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ	**O. Ratushenko** EFFICIENCY FACTORS OF LABOUR POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM
Л. А. Стрий, А. К. Голубев, Л. А. Захарченко МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ УСЛУГАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ	**L. Stryi, A. Holubiev, L. Zakharchenko** MODEL OF SERVICES MANAGEMENT FOR INFORMATION AND COMMUNICATION ENTERPRISES
В. С. Тихенко ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В УКРАИНЕ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ	**V. Tykhenko** ECOLOGICAL INVESTMENTS IN UKRAINE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECT
Е. И. Шевцова АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	**O. Shevtsova** ANTICRISIS MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE COMPANY
В. А. Ярмоленко, Н. В. Полищук, Ю. Ю. Буренников КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ СТРАН С УЧЕТОМ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ	**V. Yarmolenko, N. Polishchuk, Yu. Buriennikov** COMPARATIVE ANALYSIS OF PERFORMANCE EFFICIENCY OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS OF COUNTRIES ACCOUNTING FOR PURCHASING POWER PARITY

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Дучинская Н. И., Галушка З. И. Государственное регулирование концентрации капитала на национальном рынке: теоретико-методологические аспекты 3
Зекирьяева Е. А. Оценка эффективности региональных инвестиций....10
Коневщинська Н. М. Особливості сукупного попиту та сукупної пропозиції в сучасній економіці України....17
Копилюк О. І. Систематизація факторів формування регіональної політики розвитку банківської системи 24
Македон В. В., Тульських І. Л. Порівняльний аналіз умов та наслідків проведення IPO підприємствами-емітентами в Україні....30
Машика Ю. В. Ефективна зайнятість та причини безробіття населення в сучасних умовах розвитку економіки України 38
Муравьева Н. Н., Анопченко Т. Ю. Развитие организационно-экономических форм хозяйствования региона в сфере предоставления медицинской помощи: механизмы, инструменты 42
Тихенко В. С. Екологічні інвестиції в Україні: теоретично-прикладний аспект....47

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків: сутність та значення для економіки України 53
Дучинский А. П. Инвестиционная активность банков: уровень регионов 59
Заяць М. П. Перспективні напрями покращання якісних характеристик банківських активів....65
Музичка О. М. Формування системи моніторингу ділової активності банку 71

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Авраменко И. В. Анализ динамики производства и потребления кондитерских изделий 77
Івашко Л. М. Вплив упровадження системи електронного документообігу на підвищення бізнес-ефекту на підприємстві....83
Легкий С. А. Вибір цінової стратегії залежно від типу ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом....92
Момчева А. М. Управлінські інновації: сутність, види, особливості впровадження....98
Мороз О. В., Воловодюк С. С., Гребеньок І. В. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі функціонального підходу теорії ефективної конкуренції....105

Нікілєва Л. О. Проблеми та недоліки функціонування закладів і підприємств соціального обслуговування 115
Продіус О. І., Песчанська В. Г., Смородінова А. С. Роль самоменеджменту в формуванні іміджу керівника 119
Стрий Л. А., Голубев А. К., Захарченко Л. А. Модель управления услугами предприятий инфокоммуникаций 126
Шевцова О. Й. Антикризове управління щодо системи фінансового менеджменту підприємства 132

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Боднар А. В. Экономико-статистическая оценка развития информационной инфраструктуры коммуникаций 137
Далевська Н. М. Новітні тенденції відтворення соціального капіталу в межах світового політико-економічного простору 148
Доценко І. О. Обґрунтування підходів до визначення рівня економічної безпеки суб'єктів фінансового ринку 156
Есманов О. М. Необхідність удосконалення науково-методичних засад оцінки економічної безпеки держави 161
Кіндзерський В. В. Еволюція теоретичних поглядів на роль держави в економічних процесах 169
Майдич І. І. Становлення та розвиток вчення про фінансову безпеку у вітчизняній науці 178
Матухно М. О. Використання судових доктрин як спосіб доведення нереальності операцій та ліквідації схемного податкового кредиту з податку на додану вартість 184
Мельнік М. А., Серікова О. М. Оцінювання соціальної відповідальності працівників як чинник їхнього раціонального використання: методичні аспекти 193
Ратушенко О. І. Фактори ефективності системи управління трудовим потенціалом 200

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Гнатюк А. А. Вплив методів оцінки необоротних матеріальних активів на формування думки аудитора 205
Даценко Г. В., Левченко І. А. Аудит та інспектування грошових коштів і касових операцій: суть, проблемні аспекти та шляхи їх подолання 210
Клокар О. О. Нормативно-правове забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації 217
Корягін М. В. Системний та процесний підходи до вивчення бухгалтерського обліку та його методології 223
Матвійчук Л. О. Методичні підходи до формування та обліку страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя 230

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Іванюк У. В. Порівняльна характеристика конкурентоспроможності аграрного сектора України та Польщі.....235
Погорелов О. В. Легалізація кримінальних доходів як провідна форма економічної злочинності в умовах глобалізації.....242
Ярмоленко В. А., Полищук Н. В., Буренников Ю. Ю. Компаративный анализ результативности деятельности транспорта и связи стран с учетом паритета покупательной способности.....254

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Іванова Н. С. Дослідження рівня фінансової безпеки регіону на основі дискримінантної функції.....260
Ковальчук О. А., Ситнік О. Д. Економіко-математичне моделювання управління мотиваційним процесом персоналу.....268

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ.....274

Наукове видання

ВІСНИК

ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 7(4)

Заснований у 1993 р.

Українською та російською 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 23.12.2013. Формат 70×108 $^{1}/_{16}$. Спосіб друку – різограф.
Ум. друк. арк. 20,55. Тираж 100 прим. Вид. № 1212/3-2.

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