

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА

**ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск IV, том 1

Дніпропетровськ
Видавництво ДНУ
2010

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара згідно з планом видань на 2010 р.*

У «Віснику» перевагу надано публікаціям результатів дослідження у сфері функціонування державних фінансів, фінансових ринків та їх банківського сегмента. Опубліковано дослідження проблем на макро- та мікрорівнях розвитку вітчизняної економіки. Здійснено моделювання різних соціально-економічних процесів.

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

В «Вестнике» преимущество отдается публикациям результатов исследований в сфере функционирования государственных финансов, финансовых рынков и их банковского сегмента. Опубликовано исследования проблем на макро- и микроуровнях развития отечественной экономики. Осуществлено моделирование разных социально-экономических процессов.

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

Редакційна колегія:

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

Рецензенти:

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 339.9(075.8)

С. В. Фомішин

Херсонський національний технічний університет

МІГРАЦІЙНИЙ РУХ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК ЗАСІБ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Розкрито сутність та особливості міграційного руху робочої сили як засобу перерозподілу людського ресурсу у світовому господарстві.

Ключові слова: міграційний рух робочої сили, світове господарство.

В статье раскрыты сущность и особенности миграционного движения рабочей силы как средства перераспределения человеческого ресурса в мировом хозяйстве.

Ключевые слова: миграционное движение рабочей силы, мировое хозяйство.

In this article the sense and peculiarities of migrational movement of labor forces are observed as a tool of reallocation of human resource in the world economy.

Key words: migrational movement of labor forces, world economy.

Як форма міжнародних економічних відносин міграційний рух робочої сили виникає і розвивається разом із становленням і еволюцією міжнародної міграції капіталу й міжнародної торгівлі. Інтенсивно це явище починає розвиватися наприкінці XVIII – на початку XIX ст. одночасно із промисловою революцією і формуванням технологічного способу виробництва на основі машинної праці. З того часу до наших днів це явище постійно кількісно і якісно еволюціонує: тенденція до відкритості стимулює трудовий потенціал до найбільш ефективного його використання не тільки в рамках національних господарств, а і за їх межами. Тому сьогодні питання перерозподілу людського ресурсу є об'єктом підвищеної уваги усіх суб'єктів світового господарства.

Дослідженню міграційного руху робочої сили присвячено праці таких відомих вчених-економістів, як К. Буч, Р. Варданян, В. Волович, Н. Вороніна, А. Гайдуцький, Г. Глушенко, І. Гнибіденко, В. Гурнак, А. Гриненко, О. Грішнова, Д. Елерман, О. Івашко, Д. Капур, А. Киреев, О. Красинец, А. Кукулєнс, О. Макарова, С. Мочерний, Ю. Пахомов, А. Пискун, О. Позняк, О. Поручник, І. Прибиткова, А. Рум'янцев, Я. Столярчук, І. Ушкалов, К. Хенніг, В. Шишкін, Х. Енценсбергер та ін. Проте ця проблема залишається актуальною внаслідок нової хвилі міграції, масштаби якої перевершили попередню. Крім того нині вона набуває дедалі глобальнішого характеру, втягуючи у свою орбіту абсолютну більшість країн світу.

Завданням дослідження автор вважає виокремлення матеріально-речового змісту і суспільної форми міграційного руху робочої сили у світовому господарстві та дослідження зростання інтенсифікації процесів міжкраїнових переміщень людського ресурсу в межах світового господарства.

Міграційні процеси, характерні для сучасного етапу розвитку економіки, постійно поглиблюються. За словами видатного західного дослідника К. Хенніга,

у новій економіці, тісно пов'язаній з інформаційною революцією, відбувається різка зміна співвідношень між фізичним та людським капіталом. «Вирішальним фактором став людський капітал, тобто здатність перетворювати інформацію у знання. Фізичний капітал не зник, але втратив свою домінуючу позицію» [3, р. 4]. Таке ж значення людського капіталу і на інтернаціональній арені. Тут, якщо розглядати загальну чисельність міжнародних трудових мігрантів у світі, за даними відділу народонаселення Департаменту з Економічних і Соціальних питань ООН, протягом 1960–2005 рр. вона більш ніж подвоїлась: якщо на початок періоду чисельність мігрантів оцінювалась у 75 млн осіб, то у 2005 р. вона досягла 191 млн осіб, або 3% усього населення планети [2, с. 245]. Причому понад 60% мігрантів припадає на розвинуті країни світу. На початок XXI ст. кожна 35 особа у світі є мігрантом, і якби всі мігранти жили в одній країні, це була б п'ята за чисельністю населення країна світу.

Сьогодні міграційний рух робочої сили набув глобального характеру. На початок XXI ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, постійно зростала і, за прогнозами експертів, зростатиме далі. Міжнародний міграційний рух робочої сили зумовлюють передусім економічні фактори, до яких належать:

- дія законів капіталістичного нагромадження, капіталістичного народонаселення, нерівномірності економічного розвитку та ін., які зумовлюють відносне перенаселення в одних країнах та нестачу робочої сили в інших;
- істотна різниця в умовах праці, рівні заробітної плати, рівні життя, в умовах підприємницької діяльності тощо;
- циклічний характер економічного розвитку, зокрема асинхронність економічного циклу в різних країнах;
- нерівномірне розгортання НТР, структурних криз і структурних реформ;
- демографічні фактори, різниця у природному прирості населення;
- політичні, військові, національно-етнічні та інші неекономічні чинники.

Сьогодні міграційний рух робочої сили – найважливіша форма міграції населення, переміщення працездатного населення в межах світового господарства з метою пошуку роботи, кращих умов життя тощо відповідно до вимог економічних законів. Якщо йдеться про зумовлену економічними причинами міграцію робочої сили, то в цьому процесі слід виокремити матеріально-речовий зміст і суспільну форму. З точки зору речового змісту – це процес міграції людини-працівника, споживчої вартості робочої сили (як сукупності фізичних і духовних властивостей людини, які вона застосовує в процесі виробництва споживчих вартостей). З цієї точки зору у розвинуті країни мігрує малокваліфікована і некваліфікована, недостатньо освічена робоча сила з азіатських і африканських країн у країни Західної Європи, із латиноамериканських країн – у США та ін., та висококваліфікована й освічена робоча сила із країн Європи в США, частково із слаборозвинутих країн, а також з країн Східної Європи (зокрема з України) у США і країни Західної Європи. Згідно з географічним розподілом міжнародних мігрантів, 60% їхньої загальної чисельності засереджено нині у промислово розвинутих країнах світу. Перший вид міграції є наймасовішим.

З точки зору суспільної форми міграційний рух робочої сили означає процес міграції людини-власника і формування її інтернаціональної вартості і ціни, а також певну сукупність економічних відносин між суб'єктами різних країн з приводу привласнення створеного нею необхідного і додаткового продукту. Можна сказати, що сьогодні міжнародний міграційний рух робочої сили – переміщення людини економічної в межах світового господарства і формування інтернаціональних рис людини-працівника і людини-власника, становлення на цій основі певної сукупності економічних відносин з приводу організації цього процесу та привласнення і створеного нею необхідного і додаткового продукту з урахуванням відтворювального аспекту.

Процес формування інтернаціональної вартості робочої сили охоплює три основні моменти:

1) формування нових витрат, пов'язаних з утриманням самого працівника і членів його сім'ї – фізичних, нервових, психічних, розумових витрат, зумовлених зростанням інтенсивності і продуктивності праці; споживання певної кількості матеріальних і духовних благ за іншими цінами, оплата житла тощо. Зміни в утриманні членів сім'ї пов'язані з грошовими переказами на утримання сім'ї, а у випадку міграції найманого працівника із сім'єю – зміни зумовлені споживанням інших благ та новими цінами на них;

2) поява нових витрат, зумовлених необхідністю перекваліфікації, отримання нової професії, вивчення мови тощо;

3) розвиток нових потреб найманого працівника в новому середовищі, тобто модифікація соціально-історичного елемента вартості робочої сили, в якому відображається розвиток матеріальних, соціальних і духовних потреб.

Як свідчить досвід формування інтернаціональної вартості робочої сили в країнах ЄС, цей процес більшою мірою набуває ознак закону нерівномірності, інтернаціональна вартість частково утворюється на основі середніх для певного регіону рівнів освіти і кваліфікації працівників, середньої складності праці, середніх умов відтворення якісної робочої сили. Проявом цього процесу є деяке збалансування заробітної плати на середньому (а не нижчому і вищому) для ЄС рівні, на який впливає не лише інтернаціональна вартість цього товару, а і його ціна. Вона може відхилятися вгору і вниз від вартості залежно від попиту і пропозиції на товар, економічної кон'юнктури та інших факторів.

В інших країнах та регіонах інтернаціональна вартість може формуватися на нижчому від середнього рівні. Це зумовлено тим, що імпортовану робочу силу, як правило, використовують на непрестижних, низькооплачуваних роботах, має місце дискримінація при її використанні (в умовах праці і оплати), обмеження економічних, соціальних, політичних та громадських прав. Така ж ситуація складається в межах ЄС при міграції малокваліфікованої робочої сили з асоційованих країн, держав колишнього СРСР.

У процесі використання іноземної робочої сили між власником цього специфічного товару з одного боку, і підприємцями, місцевими органами влади – з іншого, виникає сукупність економічних відносин, які встановлюються з приводу призначення і виплати мінімальної заробітної плати, соціального забезпечення, отримання додаткової професії або підвищення кваліфікації мігранта, сплати податків та ін.

Глобальна міграція зачіпає кожну країну. Щорічно в пошуках роботи, кращих умов життя емігрує приблизно 25 млн осіб (на початку 80-х років XX ст. – до 20 млн осіб). Так, кількість іноземних працівників у США на початок XXI ст. становила близько 7–8 млн осіб, в країнах Західної Європи – понад 15 млн осіб, в нафтодобувних країнах Близького Сходу – до 4 млн осіб. Це свідчить про формування та розвиток трьох основних світових центрів міжнародної міграції робочої сили, а отже, про дію відповідної закономірності.

США активно переміщують кадри вищої та найвищої кваліфікації, особливо молоді, створюючи кращі умови праці, встановлюючи вищу заробітну плату. Майже третина всіх лауреатів Нобелівської премії в цій країні є емігрантами. За деякими даними, у 1965 – 2000 рр. США за рахунок залучення висококваліфікованих фахівців удалося заощадити на освіті та науковій діяльності близько 20 млрд дол. Саме міграційна політика США приваблює висококваліфіковані кадри з інших країн світу, які не можуть запропонувати такі умови праці й забезпечення, як у США. З іншого боку, на американських ТНК зайнято декілька мільйонів найманих працівників. Так, у 2001 р. на 22 тис. контрольованих ними підприємств працювало 9,8 млн робітників і службовців.

Найбільшого динамізму і завершеності набула міжнародна міграція робочої сили в країнах Європейського Союзу. Тут в окремих галузях (особливо в будівництві, на екологічно шкідливих і важких роботах) використовується від 50 до 80 % іноземних працівників відносно загальної чисельності працюючих. Сьогодні Німеччина нараховує 10,1 млн осіб, або 5,3 % всіх мігрантів. Економічні мігранти складають близько половини всіх мігрантів у Швейцарії, Португалії та Великій Британії. Загальна чисельність емігрантів у країнах ЕС у 2005 р. склала близько 25 млн чол. Західна Європа перетворилася з батьківщини еміграції на найбільший центр притягання іноземної робочої сили.

Велика чисельність мігрантів проживає на території Росії. У 2005р. вона досягла 12,6 млн осіб. За цим показником, який складає 6,4% від загальної кількості мігрантів у світі, Російська Федерація займає другу позицію після США (38,4 млн. осіб, або 20,2%). До процесів міграції населення активно включилась і Україна, за роки незалежності з якої емігрувало близько 7 млн осіб. І тут, за розрахунками експертів, основна причина міграції – економічна. Так, заробітна плата у 2006 р. в Україні складала 0,8 євро за годину проти 5 євро в Польщі і 30 євро у Німеччині і Франції. Це є одним з визначальних факторів виїзду економічно активного населення нашої країни за кордон в пошуках праці. У 2008 р. в Україні вона опустилася до позначки 0,63 євро за годину, проте у 2009 р. збільшилась до рівня 2006 р.. Так, у Європі оплата праці сягає 30 % від вартості виробленого працівником продукту, в Україні це співвідношення є менше 5 %.

В окремих нафтодобувних країнах Близького Сходу (наприклад, Об'єднаних Арабських Еміратах, Катарі, Кувейті) питома вага іноземної робочої сили в загальній чисельності працюючих становить від 70 до 90%. Сьогодні переважну частину арабської міграції забезпечують Індія, Єгипет, Йорданія, Пакистан, Сирія, Палестина, Ірак. Унаслідок економічного зростання Сінгапур, Малайзія, Японія, Південна Корея і Тайвань стали привабливими для емігрантів з таких країн, як Таїланд і Філіпіни.

Якісно новою формою міграції робочої сили в епоху НТР є масові переміщення науково-технічних кадрів із Західної Європи та країн СНД (насамперед з Росії та України) в США. Так, з України за 1991–2004 рр., виїхало понад 8 тис. учених, а з урахуванням спеціалістів з вищою освітою – понад 600 тис. осіб [1, с. 106]. Початок третього тисячоліття висуває науково-технічні ресурси на передові рубежі економіки, тому що основним результатом її функціонування є нові ідеї, знання і технології. Останні трансформуються в нові товари і послуги, форми і методи їх виробництва, що, врешті-решт, призводить до зростання економіки і рівня життя. Основу науково-технічного комплексу становить людський фактор, котрий в сучасну епоху пов'язується, насамперед, із вченими та інженерами.

Феномен «втечі мізків» сьогодні є самодостатньою глобальною кадровою міграційною проблемою, надзвичайно важливою для економічного розвитку регіонів світового господарства. Сьогодні безумовним лідером тут є США, котрі на початок ХХІ ст. виявились єдиною країною, здатною здійснювати розробки і дослідження за всіма напрямками науки і техніки. Витративши на фінансування науково-технічних робіт у 2000 р. 264,6 млрд дол., вони мають найбільшу чисельність від загальної кількості зайнятих в громадянському секторі вчених і інженерів – 5%. Сьогодні тут щорічна квота на в'їзд низькокваліфікованих робітників складає 10 тис. чол., а висококваліфікованих (вчених, інженерів, тощо) – 65 тис. чол.

Як світовий центр науки США проводять активну політику запрошення як відомих вчених, так і молодь, студентів і аспірантів. Найбільша кількість спеціалістів прибуває в США з Індії – 8 %, Китаю – 7, Філіпін і Німеччини – по 4 %. За географічними регіонами – 57 % із Азії, 24 % – із Європи, 13 % із Латинської Америки, 6 % – із Канади та Океанії і 45 – із Африки. Також США впроваджу-

ють програми обміну у сфері освіти, наприклад, програма стипендій Фулбрайта з 1946 р. У рамках цієї програми на навчання до Сполучених Штатів приїхали близько 250 тис. іноземних студентів з 185 країн, а програма стипендій Гілмана з 2000 р. дозволила 2200 американським студентам навчатися за кордоном. Таким чином, США позитивно впливають на свій людський капітал. У цій країні прийнято спеціальні закони, що полегшують отримання постійних віз ученими та інженерами, котрі закінчили навчання в США. У результаті на початок XXI ст. кожен третій доктор наук, що працює в промисловості, народився і виріс за межами США. Навіть в органах федерального уряду частка вчених-іноземців досягла 16 % від загальної кількості докторів наук, в органах місцевої влади і штатів – 19 %.

Тенденція всеохоплюючої глобалізації стимулює трудовий потенціал до найбільш ефективного його використання в межах світового господарства. Ми бачимо, що на початку XXI ст. світовий ринок праці переживає суттєві трансформаційні процеси, природа та зміст яких розкриваються у змінах масштабів міжнародного міграційного руху населення, дефіциті робочої сили в промислово розвинутих країнах, у зростанні мобільності робочої сили з інтенсифікацією процесів міжкраїнових переміщень людського ресурсу в межах світового господарства. Сьогодні розвиток економіки знань висуває науково-технічні ресурси на передові рубежі і підвищує попит на висококваліфіковану робочу силу. Географічними центрами імміграції є традиційно найбільш розвинуті в економічному відношенні країни, проте значні потоки робочої сили спряймовані також в деякі нафтовидобувні країни.

Зазначені процеси мають масштабний характер і постійно розвиваються. Тому сьогодні міжнародний міграційний рух робочої сили є об'єктом підвищеної уваги з боку держав, міжнародних організацій та вчених. Роль останніх, стосовно до України, особливо важлива, тому що нинішній стан участі України у міжнародній міграції робочої сили має досить значний негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави. Внаслідок цього необхідні подальші дослідження зазначених процесів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. С. В. Мочерний. Світове господарство в умовах глобалізації / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, С. В. Фомішин: монографія. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 200 с.
2. Світова економіка: підручник/А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
3. Henning K. The Essence of the New Economy / K. Henning. – Kiev, June, 2001.

Надійшла до редколегії 3.02.2010.

УДК 338.242:316.72

О. Б. Лобко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

РОЗВИТОК КУЛЬТУРНОЇ СКЛАДОВОЇ У СУЧАСНОМУ ІНСТИТУТІ ВЛАСНОСТІ

Висвітлено теоретичні аспекти ролі та значення культури у розвитку інституту власності. Культура бере участь у формуванні сильної і розвиненої особистості,

а відносини власності розвивають соціально-культурні риси особистості, систему її цінностей, знань, правової свідомості тощо. Виникає необхідність дослідження організаційної культури у сучасних підприємствах. У процесі розвитку суспільства корпоративна культура формує умови, що спонукають людину до творчої й наукової діяльності в організаціях.

Ключові слова: організаційна культура, власність, інститут власності.

Освещены теоретические аспекты роли и значения культуры в развитии института собственности. Культура принимает непосредственное участие в формировании сильной и развитой личности, систему ее ценностей, знаний, правового сознания. Возникает необходимость исследования организационной культуры в современных предприятиях. В процессе развития общества корпоративная культура формирует условия, которые побуждают человека к творческой и научной деятельности в организациях.

Ключевые слова: организационная культура, собственность, институт собственности.

The article covers the theoretical aspects of the role and importance of culture in development of the institution of ownership. Culture takes part in the formation of a strong and developed personality, and property relations develop social-cultural characteristics of personality, its system of values, knowledge, legal awareness etc. There is need for study of organizational culture in modern enterprises. In the development of corporate culture society creates conditions that motivate a person for the creative and scientific activities in organizations.

Key words: organization culture, ownership, institute of ownership.

На сучасні дослідження суспільних відносин в економічній системі впливають різні наукові парадигми, які, крім суто економічних методів пізнання, застосовують методіку природничих, прикладних та гуманітарних наук. Провідну роль відіграють погляди, орієнтовані на визнання ролі культурних чинників розвитку. Застосування культурологічного підходу в економічній науці може стати ефективним і дати можливість впровадити досвід розвинених суспільств, дозволяючи вирішувати прикладні проблеми, формуючи інститути і конкурентні переваги у міжорганізаційних відносинах.

Особистість знаходиться у центрі дослідження культурних дисциплін і є основним суб'єктом господарської діяльності. Індивід є своєрідним відображенням природи та історії суспільства, а в його потенціалі зосереджуються досягнення попередніх поколінь, універсальність та унікальність людського роду, всесвітній мінімум та максимум, що досягається за допомогою індивідуального і культурного збагачення [1, с. 6–10]. Людина є рушійною силою у діяльності як окремої організації, так і держави в цілому. Вона бере безпосередню участь у становленні культури в інституті власності.

Дослідження основних аспектів культури розглядаються у працях зарубіжних вчених, а саме: Г. Гегеля, М. Вебера, К. Маркса, А. Тофлера, В. Ойкена, Дж. Гелбрейта, Р. Уотермана, Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчелла, Д. Норта, Р. Коуза, А. Алчіян, М. Демсетца, Дж. Уолліса, А. Сена. Проблеми сутності організаційної культури висвітлюються в роботах російських вчених С. Аукціонека, А. Іванова, В. Іноземцева, Р. Капелюшнікова, О. Пригожина, В. Тамбовцева, А. Шастітко та українських: С. Архієреєва, В. Геєця, В. Дементьєва, І. Лукінова, Г. Тарасенко, М. Чумаченка, А. Чухна, Ю. Яковця. Роль культури у становленні відносин власності досліджували такі українські вчені, як: Г. Хаєт, І. Мажура, О. Медведєв, Г. Скудар. Праці Н. Зубревої, В. Матвієнка, Ж. Малахової, О. Скідіної, Л. Хижняк присвячено вивченню соціокультурних аспектів організаційної культури і виражають соціально орієнтовані трансформаційні процеси в організації. Виникає необхідність дослідження місця і ролі культури у сучасних підприємствах і відносинах власності, враховуючи те, що у сус-

пільстві відбувається стихійне становлення організаційної культури у фірмах постіндустріального періоду.

Мета статті – розкрити і дослідити загальні риси культури в цілому і організаційної культури зокрема, розкрити її роль у становленні інституту власності в Україні.

Формування сучасного інституту власності під час трансформаційних суспільних процесів – це складний процес, який не обмежує реформування правових відносин привласнення, а включає зміни в реальному способі володіння і використання індивідом різноманітних цінностей [3, с. 330]. Приватизація державної власності в Україні не відповідала завданням, що ставились перед нею і не сприяла формуванню соціально орієнтованої ринкової економіки, в якій повноцінно розкриваються зміст та форми інституту власності. Сутність інституту власності розкривається через форми і оцінюються, наскільки вони забезпечують власнику можливість повного використання його власних ресурсів (матеріальних і духовних). Кожна форма власності стимулює економічну активність індивідів, створює певну організаційну культуру та розширює можливості подальшої діяльності [5, с. 184].

Поняття власності є відображенням відносин, що склалися між індивідом та групою, з одного боку, та індивідом і матеріальним об'єктом, – з іншого. Дж. Локк розглядав власність не тільки як засіб для життя, а й пов'язував з нею проблему становлення особистості як такої. Він вважав, що охорона власності – це є основна мета об'єднання людей в державу і створення уряду [2]. Форми відносин власності визначають характер сучасної економіки і реалізуються у ринкових відносинах. У формуванні сучасних відносин власності не останню роль відіграє особиста та господарська зацікавленість, економічна воля і ринковий інтерес.

Поглиблені знання про економічний зміст категорії власності повинні змінюватися у напрямку осмислення і розуміння реальних форм її прояву в процесі виробничої діяльності. Інститут власності складається з матеріального виробництва та нематеріального виробництва (інтелектуальні та інформаційні об'єкти) [8, с. 52]. У постіндустріальному суспільстві відносини власності виходять за межі сфери матеріального виробництва, віддаючи перевагу нематеріальному, формуються на рівні духовному, культурному і з урахуванням людських цінностей. Людина має можливість реалізувати себе як приватний власник, носій приватних інтересів і активний учасник соціально-економічних відносин. Перехідні процеси у суспільстві посилюють вплив людських факторів (людський, фізичний, соціальний та інтелектуальний капітал), які набувають першорядного значення у розвитку економічної сутності власності.

У сучасному суспільстві важливим є не тільки чітке виділення та функціонування у пострадянському просторі окремих форм власності, а й створення та підтримка різних форм власності у певній структурній гармонії. Різноманітні сучасні потреби у суспільстві можуть бути повною мірою задоволені лише на основі всієї сукупності форм власності. Економічний механізм поєднує взаємозалежні форми власності. Питання місця і ролі кожної форми власності знаходить своє вирішення у найкращому сполученні різних форм власності, що відповідає вимогам економіки [6, с. 279–286].

Приватна форма власності «zareкомендувала» себе як достатньо ефективний інструмент вирішення багатьох проблем, зокрема ліквідації дефіциту товарів та послуг. У трансформаційний період відсутня адекватна соціальна відповідальність приватних власників. Право приватної власності зобов'язує власника налагодити ефективне виробництво товарів, здатних бути конкурентоспроможними на ринках, і забезпечувати зайнятість населення з оплатою на рівні, який забезпечить достатній рівень для подальшого відтворення та збільшення добробуту працюючого населення [7, с. 54–58].

На сьогоднішній день стратегія розвитку держави повинна оптимально співвідносити різні форми власності та їх оптимальну секторальну структуру.

Останні двадцять років трансформаційних процесів інституту власності в Україні показують, що немає іншого шляху, крім того, як формувати і розвивати такі відносини, які б максимально враховували досвід держав, що сьогодні мають соціальну і цивілізовану ринкову економіку. А. Гриценко пропонує забезпечити інституційні умови розвитку всіх форм власності, які будуть функціонувати і взаємодіяти на принципах рівності. Це сформує їх оптимальні пропорції і забезпечить ефект у процесі їхньої взаємодії [3, с. 299].

В Україні поряд з державною формою власності чинне місце поступово став займати малий бізнес. Він став партнером та своєрідним помічником великих підприємств. Малий бізнес є більш ефективним у наданні послуг та проведенні робіт, які виявляються не ефективними для великих підприємств. Зростання ефективності корпоративної власності в Україні на сьогоднішній день має такі перешкоди: неприйняття вітчизняними підприємствами світового досвіду корпоративного управління, заснованого на якісно нових культурних взаєминах між суб'єктами; відсутність орієнтації вітчизняних корпорацій на соціальну функціональність; акціонерний капітал не є основним джерелом зростання вітчизняного фондового ринку; структура акціонерного капіталу вітчизняних підприємств завдяки тісному переплетінню інтересів керівників товариств і власників великих пакетів акцій орієнтована не на зростання капіталізації, а на збереження існуючих взаємин; відсутність законодавства в корпоративній сфері, що спрямоване на захист корпоративної власності [4].

Інститут власності виховує в особистості відчуття важливості у суспільстві. Для повноцінної реалізації індивіда, його творчої діяльності, соціального розвитку необхідно формувати і досягати високої суспільної культури. Крім того, слід мати можливість для того, щоб стати власником і реалізувати себе в корпоративній діяльності. Не завжди створюються умови для здобуття і реалізації власності, а держава не сприяє її розвитку і підтримки. Для вдосконалення умов корпоративної власності необхідно здійснити такі заходи: наблизити українське законодавство у сфері корпоративного управління до міжнародних стандартів, у тому числі застосувати норми регулювання відповідальності керівників товариств, які діють у власних інтересах, а не в інтересах товариств; проведення детального аналізу прав корпоративної власності; формування оптимальної структури власності та реформування інвестиційної політики.

Для побудови оптимальної структури власності в Україні необхідно визначити оптимальні показники монополізації економіки. Для отримання оптимальної структури власності необхідно враховувати такі показники: форми власності та її структуру за галузями, формами усупільнення капіталу; співвідношення тіньового сектора та легального в галузевому розрізі та ін.

У різних формах власності можна виділити різний вплив культури на діяльність окремої організації. Розглянемо особливості сутнісного прояву культури у різних формах власності.

1. Культура у приватній формі власності об'єднує трудовий потенціал, соціальний та інтелектуальний капітал. У приватній формі власності переважає високий рівень мотивації і власної зацікавленості власника у результатах. Власник повною мірою відповідає за свої вчинки і діє згідно із сімейними традиціями, звичаями та релігійними поглядами, що склалися роками. Переваги приватної форми власності визначають пріоритетну роль окремого індивіда, проявляючись у його більш розкутих діях, створенні економічної основи для подальшого розвитку, а також в демократизації громадсько-правових і політичних відносин та інститутів.

2. Роль культури у підприємствах з акціонерною формою власності. Основною особливістю вважається визнання працівника як колективного власника, що

має можливість впливати на керівництво фірми. В акціонерних товариствах необхідно розглядати культуру як частину загального процесу зростання компанії та визначення рівня її конкурентоспроможності. У господарських товариствах культурний внесок персоналу вважається найбільшою власністю, що допомагає сформувати менталітет робітника як економічно активного працівника і зацікавленого акціонера. У великих організаціях існує цілий набір правил, норм, принципів, ритуалів, яких дотримуються всі члени корпорацій. Корпоративна власність складається не просто з дрібних власників-акціонерів, це специфічна сукупність людей, які є носіями культури. Керівники акціонерних товариств повинні забезпечувати умови для поступового впровадження норм та правил організаційної культури, спонукати працівників брати участь в управлінні власністю.

3. Фактор культури у державній формі власності впливає на гармонійний розвиток продуктивних сил і досягнення соціально-економічної рівноваги у формах організації. Держава бере безпосередню участь у становленні і регулюванні правил поведінки у суспільстві, а як власник створює умови для формування і розвитку інститутів для участі в управлінні власністю.

Під час доіндустріального та індустріального розвитку у суспільстві першочерговим було матеріальне виробництво, у постіндустріальному – головна роль відводиться духовній сфері, освіті, культурі, науці, соціально-орієнтованим галузям. У постіндустріальному суспільстві високу цінність відіграють не постійно обмежені ресурси, а інформаційні та інтелектуальні технології. Володіння знаннями та інформацією звільняє індивіда від економічної експлуатації на користь розвитку вільної особистості. Теорія постіндустріального суспільства спирається на стан суспільно-економічного розвитку, вплив технологічного процесу та модифікацію відносин власності. Технологічний фактор розвитку впливає на якісний перехід суспільства до постіндустріальної формації, що прискорює НТП, який забезпечує високу продуктивність у матеріальному виробництві і відособлення працівників від важкої праці. Культура бере участь у формуванні сильної і розвиненої особистості, а відносини власності розвивають соціально-культурні риси особистості, систему її цінностей, знань, правової свідомості тощо.

Список використаних джерел

1. Благодетева-Вовк С. Л. Про використання культурологічної парадигми в економічній науці / С. Л. Благодетева-Вовк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12 (90). – С. 6–10.
2. Ганс-Герман Хоппе. Собственность классиков: Дж. Локк / Ганс-Герман Хоппе // Отечественные записки. – 2004. – № 6 (20) // <http://www.strana-oz.ru/?ozid=21&oznumber=63>
3. Гриценко А. А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
4. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? / Б. Данилишин // Дзеркало тижня, 2009. – № 1 (729).
5. Матвеев С. О. Економічна соціологія / С. О. Матвеев, Л. І. Лясота. – К.: Університетська книга, 2006. – 184 с.
6. Полівчак В. С. Розвиток комерційного бізнесу і реформування відносин власності в Україні / В. С. Полівчак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2006. – Вип. 16.7. – С. 279–286.
7. Потапчук Г. Ю. Реформування відносин власності в контексті пошуку нових економічних орієнтирів України / Г. Ю. Потапчук // Економіка і держава, 2009. – № 4. – С. 54–58.
8. Гриценко А. А. Теорія власності / А. А. Гриценко. – К.: Лого. – 2000 – 279 с.
9. Хижняк Л. М. Перетворення організацій в умовах соціально-економічних змін / Л. М. Хижняк. – Х.: Основа, 1999. – 270 с.

Надійшла до редколегії 21.01.2010.

О. М. Філонич*Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка***РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ
ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

У статті досліджено основні фактори розвитку регіонального ринку рекреаційних послуг та їх сприяння євроінтеграційним процесам України

Ключові слова: Україна, Європейський Союз, інтеграція, регіональний рекреаційних послуг, фактори розвитку.

В статье исследованы основные факторы развития регионального рынка рекреационных услуг и их способствование евроинтеграционным процессам Украины.

Ключевые слова: Украина, Европейский Союз, интеграция, региональный рынок рекреационных услуг, факторы развития.

The article is about the basic factors of the recreational services regional market and their assistance development to the processes of Ukraine eurointegration.

Key words: Ukraine, European Union, integration, regional market of recreational services, factors of development.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних напрямів європейської інтеграції України є розвиток регіонального ринку рекреаційних послуг, тому що бурхливий розвиток рекреаційної сфери на міжнародному рівні за останній період свідчить про збільшення кількості відпочиваючих та подорожуючих з 25 млн чол. в 1950 р. до 842 млн чол. у 2006 р., і лише внаслідок світової фінансової кризи цей показник у 2009 р. знизився на 4–6 %. Динамізм розвитку та зростання ролі рекреаційної сфери потребують узгодження з природними, соціально-культурними, екологічно-економічними можливостями як окремих країн і регіонів, так і світового господарства в галузі рекреації в цілому. Усе це свідчить про те, що роль європейської інтеграції та багатостороннього співробітництва набуває все більшого значення.

Враховуючи те, що розвиток рекреаційної сфери визнано пріоритетним напрямом в Україні, то світова інтеграція слугуватиме гарантом успіху та допоможе у формуванні рекреаційної політики та інституційного забезпечення відповідно до норм Європейського Союзу (ЄС). ЄС є одним з найбільших зовнішньоекономічних партнерів України, правову основу партнерства з яким становить Угода про партнерство та співробітництво, а незабаром буде укладено нову угоду між ЄС та Україною, яка, найімовірніше, буде передбачати створення зони вільної торгівлі, спрощення, а в майбутньому повне скасування візового режиму, посилення політичного та економічного співробітництва, а також здійснення заходів щодо зближення законодавства України та ЄС [2, с. 4]. У той же час очевидно, що Україна є європейською країною, яка, без сумніву, прагне до поглиблення відносин з ЄС.

Вагому роль у розвитку міжнародного співробітництва у сфері рекреаційних послуг відіграють багаточисленні міжнародні організації: Організація об'єднаних націй (ООН) і її спеціалізовані установи та Всесвітня туристська організація (ЮНВТО). Тому комплексне дослідження концептуальних засад розвитку регіонального ринку рекреаційних послуг та приведення механізму його функціонування у відповідність до європейських стандартів має не лише теоретичне, а й, передусім, практичне значення.

Аналіз останніх досліджень. Доцільність дослідження сучасного розвитку регіонального ринку рекреаційних послуг зумовило увагу до цієї проблеми іноземних та вітчизняних науковців. І. Остапчук, Б. Лісоволік [4, с. 35 – 47, 5, с. 3 – 6] проаналізували взаємодію, стратегію та перспективи розвитку України з Європейським банком реконструкцій та розвитку та з Міжнародним валютним фондом. Аналізуються передумови поглиблення та прискорення європейської інтеграції України (Є. Савельєв, А. Мельник [8, с. 111 – 119; 9, с. 123 – 127]). Особлива увага приділяється міжнародному співробітництву у сфері туризму (А. Міщенко [7, с. 18 – 24]).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій про міжнародне співробітництво у сфері туризму та європейську інтеграцію України до ЄС в цілому, майже відсутні дослідження розвитку регіонального ринку рекреаційних послуг як одного з важливих напрямків інтеграції України до ЄС.

Мета статті. Дослідження основних факторів розвитку регіонального ринку рекреаційних послуг та їх сприяння євроінтеграційним процесам України.

Виклад основного матеріалу. У трансформаційних умовах для економічної та соціальної сфери України дедалі більшого значення набуває розвиток ринку рекреаційних послуг регіонів, оскільки очевидний його вплив на такі сектори економіки, як будівництво, зв'язок, виробництво товарів широкого вжитку, торгівля, сільське господарство, транспорт. Також він є вагомим фактором для виходу економіки з кризи, підвищення зайнятості населення, збільшення надходжень до бюджету.

В умовах реформування економіки нашої країни розвиток регіонального ринку рекреаційних послуг може і повинен стати дійовим механізмом раціонального використання вільного часу, проведення змістовного відпочинку, оздоровлення та дозвілля.

Як показує практика міжнародних відносин, ринок рекреаційних послуг на всіх етапах свого розвитку є фактором, що сприяє покращанню взаєморозуміння між державами і народами, важливим засобом зміцнення миру і дружби, активним стимулом розвитку зовнішньоекономічних, торгових і культурних відносин [7, с. 18 – 24].

Україна є невід'ємною частиною Європи, і її унікальне географічне положення, історичні місця та культурні пам'ятки є цікавими не лише для вчених, але й для туристів та відпочиваючих.

На сьогодні для України єдиний пріоритет розвитку – європейська інтеграція.

Проведений аналіз свідчить, що невідповідність національної транспортної інфраструктури України сучасним транспортним системам Європи, невідповідність існуючої індустрії туризму європейському рівню та інші фактори знижують потенціал економічного розвитку нашої країни та створюють перешкоди на шляху євроінтеграційних процесів.

Але враховуючи те, що Євро – 2012 відбудеться в Україні та Польщі, це зобов'язує Україну створити відповідну інфраструктуру світового рівня, що передбачає, в першу чергу, будівництво та реконструкцію автомагістралей, залізничних шляхів, аеропортів, об'єктів рекреаційного комплексу. Аналогічні проблеми чекають на Росію у зв'язку з проведенням майбутньої олімпіади Сочі – 2014. Якщо до цієї проблеми підійти комплексно, на міждержавному рівні, то існує можливість поєднання транспортних коридорів обох держав в одну систему, що дасть можливість скоротити відстань від кордону Євросоюзу територією України на Північний Кавказ майже на 800 км, що створює як часову, так і економічну ефективність і, тим самим, відроджує так званий «Шовковий шлях», який в минулому пролягав територією сучасної Автономної Республіки Крим.

З повідомлення голови правління комітету громадського контролю чемпіонату Європи – 2012 Павла Цируля слід виділити тезу про те, що фінансування за

бюджетною програмою 1804030 «Фінансова підтримка розвитку туризму у 2010 році» за попередніми даними є недостатнім. Але підкріплені фінансуванням заходи, які будуть здійснені за кошти державного бюджету, зовсім не передбачають реалізацію комплексу необхідних заходів і робіт, пов'язаних із підготовкою сфери туризму і курортів до проведення в Україні у 2012 р. фінальної частини чемпіонату Європи з футболу, просування національного туристичного продукту на зовнішньому ринку (перш за все в країнах Європи, які братимуть участь у чемпіонаті), формування привабливого іміджу туристичного потенціалу України на світовій арені.

Обсяг фінансування бюджетних програм 1804030 «Фінансова підтримка розвитку туризму у 2010 році» та 1804050 «Заходи у сфері туризму, пов'язані з підготовкою до проведення Євро-2012 у 2010 році», має відповідати запланованим заходам. Таким чином, був запропонований системний підхід, який передбачає комплекс взаємопов'язаних та взаємоузгоджених заходів. Умовно їх правомірно поділити на три великі блоки: інформаційні, технологічні і кадрові.

В інформаційному блоці: забезпечення участі у туристичних виставках і ярмарках (в тому числі в країнах ЄС), організація та проведення Інвестиційних форумів для потенційних інвесторів, проведення в іноземних державах промоційних заходів, організація прес-турів для іноземних та українських журналістів, розповсюдження інформації серед потенційних туристів через систему наших дипломатичних представництв і торгових місій.

У технологічному блоці: формування банку інвестиційних пропозицій щодо участі у реалізації інвестиційних проектів створення нової та модернізації існуючої туристичної інфраструктури, проведення наукових досліджень з питань стимулювання створення нових та модернізації існуючих об'єктів туристичної інфраструктури, забезпечення розробки стандартів (нормативів) та запровадження сертифікації туристичного обладнання (включаючи екскурсійні автобуси), виготовлення промоційних (рекламних) роликів про туристичний потенціал України в рамках підготовки до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 р..

У кадровому блоці: забезпечення підготовки та підвищення кваліфікації працівників сфери туризму, готельного господарства і курортів України (екскурсоводів, гідів-перекладачів, волонтерів, адміністраторів та обслуговуючого персоналу готелів та ін.) як в Україні, так і в Польщі, а також організація фахової атестації персоналу, який буде задіяний у процесі обслуговування вболівальників тощо.

Існують також перешкоди для інвестиційних форумів. Наявність значних адміністративних бар'єрів, невигідні умови покупки і оренди землі (так, оформлення земельної ділянки під готель часто вимагає величезного числа узгоджень (за деякими даними, не менше 160) і затягується як мінімум на два-три роки), відсутність готових інвестиційних проектів (інвестиційних майданчиків), відсутність відповідного бізнес-досвіду, особливо на рівні регіонів (зокрема через пасивність держави в сфері розвитку туристичного підприємництва), брак висококваліфікованих кадрів та сучасних систем менеджменту.

За оцінкою експертів, у результаті виконання запропонованих заходів прогнозується досягнення таких результатів: збільшення в'їзного туристичного потоку (тобто збільшення кількості іноземних громадян, що в'їхали до України з туристичною метою) – на 25%, збільшення податкових надходжень від підприємств видів економічної діяльності «готельне господарство», «послуги з організації подорожувань», «діяльність санаторно-курортних закладів» – на 15 %, збільшення кількості новостворених робочих місць на підприємствах вказаних видів економічної діяльності – на 2000 од., збільшення інвестицій у вказаних видах економічної діяльності на 15%, суттєві поліпшення іміджу туристичного потенціалу України, стану інформування потенційних туристів про туристичні можливості України.

Крім того, необхідно врахувати, що частину коштів, витрачених на реалізацію запропонованих заходів, буде повернуто за рахунок реалізації відповідних послуг.

З авторської точки зору, очевидні й інші фактори, які свідчать про можливість європейської інтеграції України, а саме:

- завершення процесів формування української державності, демократичного суспільства та досягнення певної стабільності економічного розвитку регіонів;
- наявність унікальної мінерально-сировинної бази на території нашої країни;
- високий рівень та кваліфікація науковців (зокрема у сфері літакобудування, суднобудування та ракетно-космічного комплексу) та наявність конструкторських організацій у різних сферах діяльності нашої країни;
- рекреаційний потенціал регіонів України має всі можливості в майбутньому стати одним із провідних туристичних центрів ЄС.

До головних факторів, які б забезпечили просування інтеграційних процесів України до Європейського Союзу, доцільно віднести:

- реформування економіки України, що забезпечить формування конкурентоспроможної економіки та створення зон вільної торгівлі в майбутньому з країнами ЄС;
- проведення роботи щодо вступу України до інших європейських програм (освіта, інформатизація, техніка, енергетика, рекреація);
- приведення нашої законодавчої бази та нормативно-правових документів у відповідність до європейської, яка б гарантувала стабільність державних інституцій та законів, демократію та верховенство права;
- створення сприятливого інвестиційного клімату для країн-учасниць ЄС, зокрема на регіональному ринку рекреаційних послуг, тому що на сьогодні у світі це один із найперспективніших та малоризикованих напрямів інвестування;
- мотивація створення фінансово-промислових груп, які в майбутньому мали можливість забезпечити товарами, роботами та послугами не лише внутрішній, але й зовнішні ринки;
- перегляд стандартів якості та затвердження їх згідно з європейськими з метою підвищення конкурентоспроможності національного товаровиробника та згідно з рівнем виробництва зарубіжних товаровиробників.

В Україні існують фактори, що перешкоджають подальшому розвитку євроінтеграційних процесів. Серед них правомірно виділити: негативну демографічну ситуацію регіонів, незадовільний рівень заробітної плати, відсутність економічної та соціальної реформ, невідповідність вітчизняної продукції і послуг європейським стандартам якості, відсутність швидкісних магістралей та необхідних умов участі в міжнародному поділі праці і т. д.

Акцентуючи увагу на рекреаційному комплексі країн ЄС та України, доцільно відзначити таке: при проведенні зовнішньоекономічної політики з євроінтеграції питання регіонального рекреаційного комплексу є актуальним та вимагає оцінки і застосування досвіду європейських країн у цій сфері.

Європейська інтеграція може відкрити для України великі можливості використання економічної ефективності регіонального рекреаційного комплексу України. А заходи, щодо забезпечення проведення фінальної частини Євро – 2012, що в майбутньому пройде на території України та Польщі або інші заходи та програми, які можуть бути проведені на території України, вимагають розвитку та вдосконалення ринку рекреаційних послуг кожного регіону.

Доцільно відзначити ефективність впровадження та використання Національної програми TACIS, у рамках якої в 1999 р. було реалізовано українсько-французький проект з розбудови туристичної інфраструктури АР Крим, зокрема щодо створення та забезпечення функціонування Кримського центру розвитку туризму. Державна служба туризму і курортів також зацікавлена в участі у Національній програмі TACIS для України для підтримки малих і середніх підприємств

з метою забезпечення ефективного функціонування туристичної інфраструктури за напрямками міжнародних транспортних коридорів. Відповідно до цього було прийнято «Програму розбудови туристичної інфраструктури за напрямками національної мережі міжнародних транспортних коридорів та основних транспортних магістралей у 2004 – 2010 роках», затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 12.05.2004 р. № 612. Першочерговими заходами цієї програми визначено саме будівництво, реконструкцію автомобільних доріг та облаштування їх туристичною інфраструктурою та іншими об'єктами сервісу. Програма ТАСІС дала можливість створити демократичні інститути та допомогла сформувати ринкові відносини в Україні, забезпечила ефективний розвиток туристичної інфраструктури.

Висновки. 1. Розвиток ринку рекреаційних послуг як на рівні окремих регіонів, так і на державному рівні, є ефективним джерелом валютних надходжень, сприяє активізації платіжного балансу і прискоренню інвестиційного процесу практично в усіх галузях регіональної та національної економіки, розвитку відсталіх регіонів, здійсненню реструктуризації виробництва та сфери послуг, позитивно впливає на формування ринку праці, дає змогу створити якісний національний продукт ринку рекреаційних послуг, забезпечує комплексний розвиток регіонів та зміцнення іміджу України на міжнародній арені.

2. При державній підтримці регіонального ринку рекреаційних послуг та в результаті виконання комплексу взаємопов'язаних та узгоджених заходів можливе прогнозування таких результатів в регіонах України:

- збільшення в'їзного туристичного потоку на 25 %;
- збільшення податкових надходжень від підприємств за видами економічної діяльності: «готельне господарство», «послуги з організації подорожувань», «діяльність санаторно-курортних закладів» на 15 %;
- збільшення кількості новостворених робочих місць на підприємствах вищевказаних видів економічної діяльності на 2000 од.;
- збільшення інвестицій у вказаних видах економічної діяльності на 15 %;
- створення як часової, так і економічної ефективності шляхом об'єднання транспортних коридорів та скорочення відстані від кордону ЄС територією України на Північний Кавказ майже на 800 км.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Указ Президента України «Про затвердження Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу» від 11.06.1998 р. № 615/98 // rada.gov.ua.
2. Кордон М. В. Європейська та євроатлантична інтеграція України / М. В. Кордон – К.: ЦУЛ, 2010. – 172 с.
3. Буряк П. Ю. Європейська інтеграція та глобальні проблеми сучасності: Навчальний посібник / П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало – К.: Хай-Тек Пресс, 2007. – 336 с.
4. Остапчук І. Л. Україна та Європейський банк реконструкцій та розвитку: взаємодія, стратегія та перспективи / І. Л. Остапчук // Статистика України. – 2001. – №4. – С. 35 – 47.
5. Лісоволік Б. Співробітництво між Україною та МВФ / Б. Лісоволік // Вісник НБУ. – 2002. – № 11. – С. 3 – 6.
6. Муковський І. Т. Міжнародний туризм як форма інтеграційних процесів / І. Т. Муковський // Науковий вісник Київського гуманітарного інституту. – 2008. – № 1. – С. 14 – 17.
7. Міщенко А. Г. Міжнародне співробітництво в сфері туризму / А. Г. Міщенко // Науковий вісник Київського гуманітарного інституту. – 2008. – № 1. – С. 18 – 24.
8. Савельєв Є. Передумови поглиблення і прискорення європейської інтеграції України / Є. Савельєв // Журнал європейської економіки. – 2006. – №2. – С. 111 – 119.
9. Мельник А. Ф. Україна – ЄС: кроки у напрямку зближення / А. Ф. Мельник // Журнал європейської економіки. – 2006. – № 2. – С. 123 – 127.

Надійшла до редколегії 30.03.2010.

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.34

О. М. Грабчук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ РОЗПОДІЛЬЧИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ФАКТОР ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЦЕСІЙ

У статті представлено гіпотезу виникнення фінансових рецесій як наслідку порушення рівноважності динаміки економічних процесів. Охарактеризовано динаміку ентропії окремих економічних характеристик перед настанням рецесії 2008 р. Обґрунтовано доцільність використання ентропії як індикатора передбачення рецесій.

Ключові слова: міграційний рух робочої сили, світове господарство.

В статье представлена гипотеза возникновения финансовых рецессий как следствия нарушения равновесности динамики экономических процессов. Охарактеризована динамика энтропии отдельных экономических характеристик перед наступлением рецессии в 2008 г. Обоснована целесообразность использования энтропии как индикатора предвидения рецессий.

Ключові слова: міграційний рух робочої сили, світове господарство.

In the article is represented the hypothesis of origin of financial recessions as the consequences of violation of equilibrium of dynamics of economic processes. Is described the dynamics of entropies of separate economic descriptions before the offensive of recession in 2008. Expedience of the use of entropies is grounded as the indicator of foresight of recessions.

Ключові слова: міграційний рух робочої сили, світове господарство.

Актуальність проблеми. Невід’ємною рисою сучасного економічного життя є посилення циклічності економічних процесів. Періодичні локальні рецесії різної глибини все частіше виникають у різних сферах економіки та у різних територіальних економіках. Відомі фактори циклічності не завжди повністю відповідають конкретним економічним рецесіям і можуть бути застосовані до їх пояснення лише адаптовано, з урахуванням конкретних просторово-часових закономірностей перебігу економічних процесів, їх взаємозв’язку та з дослідженням впливу випадкових факторів. Помітна зміна періодичності економічних рецесій обумовила і зміну частоти фінансових рецесій [4, с. 128]. Зокрема остання фінансова рецесія 2008–2009 рр., що спричинила суттєвий вплив на стан світової економіки загалом і на стан економіки України зокрема, обумовлена глибинними процесами зміни структур відповідних економічних систем, хоча безпосереднім фактором її виникнення стала криза іпотечного ринку в США. Зважаючи на сучасний характер тенденції до посилення циклічності економічних процесів та відсутність достатньої кількості історичних даних щодо факторів виникнення та закономірностей перебігу рецесій, в економічній науці не сформовано достатнє теоретико-методологічне забезпечення щодо їх дослідження. Так, фактори виникнення економічних і фінансових рецесій вбачають: у порушенні рівно-

важності динаміки економічних процесів (М. Грасині, [2, с. 30–48], А. В. Мельников [8, с. 30–34]), у порушенні самоорганізації економічних систем (Л. Гребньов [3, с. 142–152], Д. Г. Єгоров [5, с. 19–25]), у виникненні некерованого резонансу всередині економічних систем (А. А. Мясников [9, с. 30–36]) тощо. Зважаючи на різноспрямованість розуміння факторів виникнення рецесій, актуальним є дослідження процесів, що безпосередньо передують періоду рецесій. Таке дослідження має стати передумовою теоретичного обґрунтування запобігання рецесіям та мінімізації їх наслідків.

Мета дослідження. Існування взаємозв'язку між порушенням сталості структури економічних систем і настанням кризових періодів в їх розвитку, а відтак, і формування структурно цілісного підходу до управління, потребує вагомого наукового обґрунтування. Зокрема метою цього дослідження є оцінка порушення рівноважності динаміки економічних метасистем і систем у взаємозв'язку з розбіжностями тенденцій їх ентропії. Предметом дослідження є якісні закономірності розвитку економічних систем як структурно організованої цілісності.

Основні результати дослідження. Передумови виникнення фінансових рецесій лежать перш за все у невизначеності фінансово-економічних процесів. Гіпотетично, перед виникненням рецесії змінюється стабільність функціонування економічної системи [9, с. 32]. У стані сталості всі елементи економічної системи перебувають у частковій чи повній відповідності одне одному, структура системи не змінюється. За умов розвитку системи (прогресивного чи регресивного) відбувається зміна співвідношення елементів системи. Підставою для виникнення рецесії є така зміна економічної системи, коли частково чи повністю порушуються закономірності її функціонування. Водночас зростає невизначеність процесів всередині системи. Найчастіше така невизначеність проявляє себе як розбалансованість стохастичних процесів у різних субструктурах економічної системи. Однак інколи зростання невизначеності стосується розвитку пов'язаних між собою метасистем і системи.

Нижче, як приклад, описано зростання невизначеності у зв'язку між доданою вартістю і заробітною платою перед виникненням рецесії 2008-2009 рр. У результаті розподілу доданої вартості, крім іншого, формуються фінансові ресурси домогосподарств. Однією з характеристик формування фінансових ресурсів домогосподарств є заробітна плата. Оскільки джерелом заробітної плати є додана вартість, то повинен існувати функціональний зв'язок між показником середньої заробітної плати і валовим регіональним продуктом (якщо розглядати цілісну національну економіку як економічну систему, що складається із сукупності регіональних економік). Можна вважати, що додана вартість і заробітна плата співвідносяться між собою як метасистема і система при їх дослідженні на мезорівні і вище. Результати дослідження дали змогу підтвердити існування такого зв'язку із високим рівнем достовірності (імовірність апроксимації складає більш ніж 0,99), причому зазначений функціональний зв'язок має лінійний характер¹, що підтверджується протягом 2002 – 2008 рр. (табл. 1).

Цікавим є послідовне зростання a_0 , що відповідає темпам зростання мінімальної заробітної плати протягом аналізованого періоду і зменшення a_1 , що свідчить про зменшення частки валового регіонального продукту, який перерозподіляється через заробітну плату. Особливо низьким є значення a_1 у 2008 р., що відповідає ситуації початку рецесії.

Іншим прикладом характеристик метасистеми і системи є валовий регіональний продукт і обсяг капіталовкладень, здійснених на території регіонів. Оскільки

¹Залежності між валовим регіональним продуктом (як аргументом) і середньою заробітною платою (як функцією) описано в табл. та графічно зображено на рис. 1.

валовий регіональний продукт є джерелом формування фінансових ресурсів, які, в тому числі, використовуються на фінансування здійснення капіталовкладень, то між ними також повинен існувати функціональний зв'язок. Однак, оскільки валовий регіональний продукт не є єдиним джерелом фінансування капіталовкладень, такий зв'язок може мати інший характер, ніж у першому прикладі. Зважаючи на лінійний характер описаного зв'язку, можна констатувати послідовне зростання a_1 із суттєвим його збільшенням на початку рецесії. Оскільки заробітна плата входить до фонду споживання, а капіталовкладення – до фонду накопичення, то комплексний розгляд отриманих закономірностей свідчить про поступову зміну співвідношення фонду споживання та фонду накопичення у період 2002–2007 рр. із різкою зміною зазначеного співвідношення під час рецесії. Цікавим є той факт, що суттєва зміна кута нахилу лінії залежності обсягу капіталовкладень від виробництва валового регіонального продукту відбувається у 2005 р., що свідчить про порушення рівноважності динаміки економічних процесів.

Таблиця 1

Взаємозв'язок між окремими характеристиками розподільних процесів в Україні (2002–2008 рр.)

Рік	$I(BPP)^2$	$ЗП^1(BPP)$
2008	$I(BPP) = 0,547 \cdot BPP - 148,1$	$ЗП^1(BPP) = 0,0309 \cdot BPP + 805,03$
2007	$I(BPP) = 0,316 \cdot BPP - 27,82$	$ЗП^1(BPP) = 0,0315 \cdot BPP + 774,5$
2006	$I(BPP) = 0,302 \cdot BPP - 267,76$	$ЗП^1(BPP) = 0,0329 \cdot BPP + 612,16$
2005	$I(BPP) = 0,305 \cdot BPP - 465,25$	$ЗП^1(BPP) = 0,0315 \cdot BPP + 474,21$
2004	$I(BPP) = 0,124 \cdot BPP + 132,33$	$ЗП^1(BPP) = 0,0296 \cdot BPP + 374,05$
2003	$I(BPP) = 0,135 \cdot BPP + 183,06$	$ЗП^1(BPP) = 0,0328 \cdot BPP + 274,04$
2002	$I(BPP) = 0,169 \cdot BPP + 148,5$	$ЗП^1(BPP) = 0,0363 \cdot BPP + 206,12$

Візуалізація отриманих закономірностей також свідчить про якісні зміни щодо метасистеми валового регіонального продукту і систем заробітної плати та капіталовкладень (рис. 1, 2). В обох прикладах для залежностей, що відповідає стану 2008 р., спостерігається значна зміна кута нахилу ліній залежності, причому для залежності обсягу капіталовкладень від виробництва валового регіонального продукту він зростає, а для залежності заробітної плати від виробництва валового регіонального продукту – зменшується, що свідчить про зміну спрямованості перерозподільних процесів від фонду споживання до фонду накопичення.

У цей же період змінюється ентропія кожного з трьох аналізованих показників [1, с. 13], що свідчить про певні тенденції у зростанні невизначеності процесів перерозподілу доданої вартості на регіональному рівні і також може характеризувати процеси перебудови системи. Ентропію було розраховано у динаміці у розрізі регіонів України у двох варіантах: для повної вибірки регіонів (рис. 3) і для скороченої вибірки (рис. 4).

У другому випадку при визначенні ентропії не враховувались показники для м. Києва з огляду на їх екстремальний характер.

² I – обсяг капіталовкладень в основні фонди, млн грн; BPP – валовий регіональний продукт, млн грн; $ЗП^1$ – середньомісячна заробітна плата, грн

Оскільки існують суттєві відмінності м. Києва за показниками соціально-економічного розвитку, зважаючи на які, його досить часто вирізняють в окремий кластер адміністративно-територіальних утворень України, при визначенні ентропії за другим варіантом його показники валового регіонального продукту, обсягу капіталовкладень та середньомісячної заробітної плати не було використано.

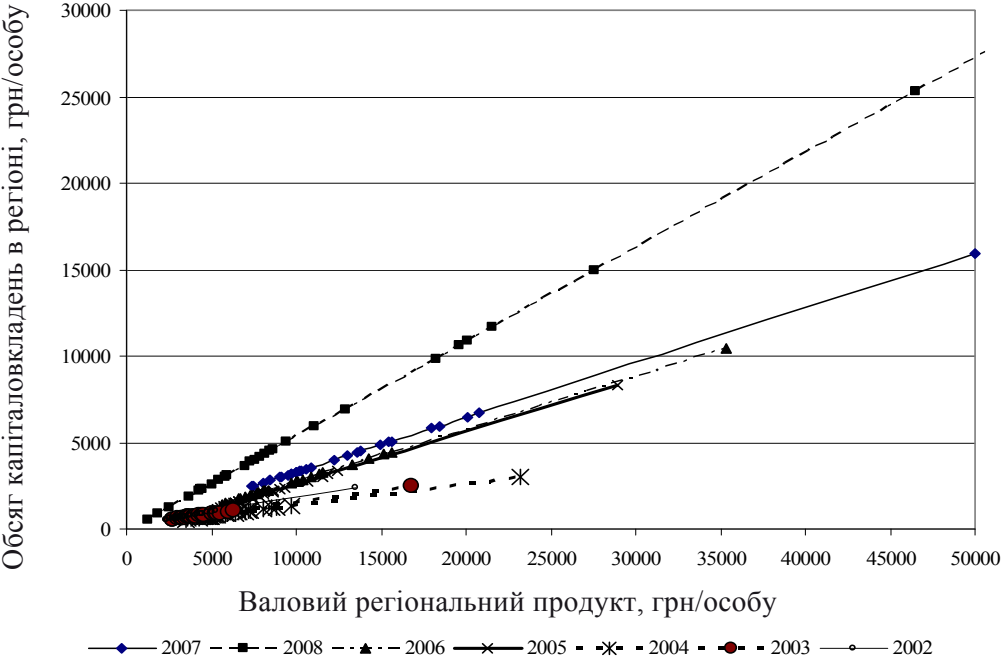


Рис. 1. Функціональна залежність між обсягом виробництва валового регіонального продукту та обсягом капіталовкладень

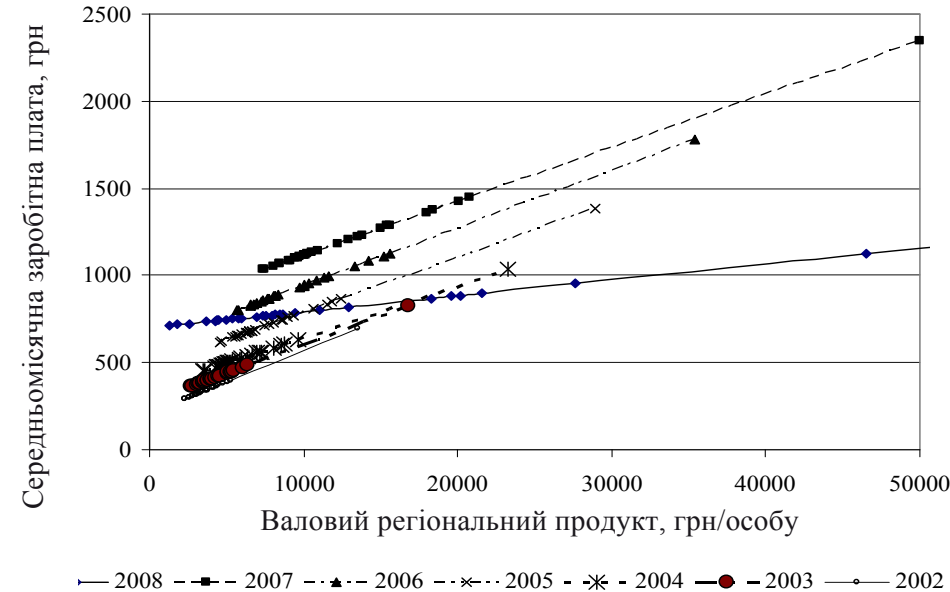


Рис. 2. Функціональна залежність між обсягом виробництва валового регіонального продукту та середньою заробітною платою

Як свідчать результати дослідження ентропій валового регіонального продукту, капіталовкладень, середньої заробітної плати за повною вибіркою регіонів України для ситуацій перед рецесією, характерним було значне зменшення ентропій капіталовкладень і середньої заробітної плати з досить високою амплітудою їх коливань та поступове зростання ентропії валового регіонального продукту.



Рис. 3. Динаміка ентропій валового регіонального продукту, капіталовкладень, середньої заробітної плати (варіант 1)



Рис. 4. Динаміка ентропій валового регіонального продукту, капіталовкладень, середньої заробітної плати (варіант 2)

Інші результати дослідження динаміки ентропій відповідають другому варіанту їх розрахунку. Якщо закономірності динаміки ентропій середньомісячної заробітної плати і капіталовкладень є такими ж, як і у першому варіанті розрахунку ентропій, то закономірності динаміки ентропії валового регіонального продукту

ту, принципово змінюються. Ентропія валового регіонального продукту поступово зменшуючись протягом 2002–2007 рр., різко зменшується під час початку рецесії 2008 р. Таким чином, невизначеність процесів всередині метасистеми у передрецесійний період має тенденцію до зменшення з різкими коливаннями. Під час рецесії стрибкоподібно зменшується невизначеність характеристик метасистеми в цілому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, економіка України в її передрецесійному стані відчувала суттєві трансформації саме як структурно організована цілісність. Розбіжності динаміки субсистем у відношенні одна до одної та метасистеми і системи, що зазвичай передують рецесії, супроводжувалися різким зниженням ентропії характеристик метасистеми. Таке зниження ентропії передувало рецесії і продовжувалося під час її настання. Як правило, у динамічних системах зменшення ентропії є свідченням самоорганізації системи. Можливим є висунення гіпотези про те, що рецесії є інструментом самоорганізації складних соціально-економічних систем. З іншого боку, різкі коливання ентропії свідчать про виникнення некерованого резонансу системи. У межах даного дослідження не виявлено виникнення значних негативних синергічних ефектів, однак їх існування і не заперечно. Можна констатувати існування взаємозалежності між посиленням/послабленням невизначеності економічних процесів і виникненням рецесійних явищ. Зокрема порушення рівноважності динаміки призводить до деструкції економічної системи, коли одна її складова набуває більшої визначеності та жорсткості, а інша – невизначеності та волатильності. Посилення визначеності субсистеми матиме як наслідок зменшення ентропії її характеристик, посилення волатильності – зростання ентропії. Ентропія характеристик економічної системи, її субсистем та метасистеми у відношенні до системи, таким чином, може виступати як індикативна характеристика наближення до рецесії.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Барлыбаев А. А. Математические методы в экономической науке: эволюция и перспективы [Текст] / А. А. Барлыбаев, Г. М. Юнусова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 23. – С. 9 – 14.
2. Грассини М. Проблемы применения вычислимых моделей общего равновесия для прогнозирования экономической динамики [Текст] / М. Грассини // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 2. – С. 30 – 48.
3. Гребнев Л. «Философия экономической науки» В. А. Канке и проблема неопределенности [Текст] / Л. Гребнев // Вопросы экономики. – 2007. – № 6. – С. 142 – 152.
4. Дынкин А. Мировая экономика в 2020 году. Попытка снизить неопределенности [Текст] / А. Дынкин // Международная жизнь. – 2007. – № 9. – С. 126 – 132.
5. Егоров Д. Г. Моделирование процессов самоорганизации финансовых систем [Текст] / Д. Г. Егоров // Финансы и кредит. – 2006. – № 36. – С. 19 – 25.
6. Касьянова А. К. Современная экономика: роль финансовой сферы в трансформации рисков и неопределенности [Текст] / А. К. Касьянова // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2007. – № 2. – С. 33 – 37.
7. Киселев М. В. К вопросу о поведении экономических субъектов в условиях риска и неопределенности [Текст] / М. В. Киселев // Деньги и кредит. – 2008. – № 5. – С. 69.
8. Мельников В. А. Динамическая теория управления экономической системой [Текст] / В. А. Мельников // Экономика и производство. – 2009. – № 2. – С. 30 – 34.
9. Мясников А. А. Неуправляемый резонанс [Текст]: о синергетической природе экономической цикличности / Мясников А. А. // Российское предпринимательство. – 2008. – № 9, вып. 2. – С. 30 – 36.
10. Федоров В. Н. Мировая экономика: неопределенность вместо циклов [Текст] / В. Н. Федоров // Белорусский экономический журнал. – 2009. – № 3. – С. 4 – 13.

Надійшла до редколегії 1.02.2010.

І. М. Панасейко, С. М. Панасейко*Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара***ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
В УМОВАХ КРИЗИ**

У статті викладено мету та завдання антикризового фінансового управління, особливості фінансового управління підприємством на різних етапах кризи, подано характеристика критеріїв прийняття рішень у звичайних умовах і в кризових ситуаціях. Розглянуто оперативні, тактичні та стратегічні заходи, що входять в антикризову програму.

Ключові слова: підприємство, криза, фінансове управління, неплатоспроможність, антикризові заходи, антикризова програма.

В статье изложены цель и задачи антикризисного финансового управления, особенности финансового управления предприятием на различных этапах кризиса, дана характеристика критериям принятия решений в обычных условиях и в кризисных ситуациях. Рассмотрены оперативные, тактические и стратегические меры, входящие в антикризисную программу.

Ключевые слова: предприятие, кризис, финансовое управление, неплатежеспособность, антикризисные меры, антикризисная программа.

In clause the features of a finance administration by the enterprise at various stages of crisis are stated the purpose and tasks of an anticrisis finance administration,, the characteristic to criteria of acceptance of the decisions in usual conditions and in crisis situations is given. The operative, tactical and strategic measures which are included in the anticrisis program are considered.

Key words: the enterprise, crisis, finance administration, insolvency, anticrisis measures, anticrisis program.

У ринкових умовах неминуче виникають кризові ситуації як для економіки в цілому, так для діяльності окремих суб'єктів господарювання. Часто у відповідь сама система продукує адекватні механізми, які спочатку проходять апробацію на практиці, а потім обґрунтовуються теоретично. Одним з них є механізм антикризового фінансового управління, який за своєю сутністю відрізняється від управління підприємством у звичайних умовах, і тому повинен знайти своє місце в управлінській теорії і практиці.

Проблеми антикризового фінансового управління є предметом досліджень українських і зарубіжних науковців. Необхідність управління життєвим циклом підприємства, особливості кризових явищ в сучасних економічних системах, сутність антикризового фінансового управління його основні етапи, порядок формування підсистеми антикризового управління на підприємстві розглядаються в працях таких науковців як А. А. Богданова, В. О. Василенко, С. Вільямс, Т. П. Гудзь, С. М. Іванюта, І. Н. Карпунь, Р. Келлер, У. Крістека, Л. О. Лігоненко, Х. Роберт, Ю. М. Осіпов, О. Терещенко, Е. М. Коротков.

Метою дослідження є визначення особливостей фінансового управління підприємством на різних етапах кризи, обґрунтування доцільності включення до антикризової програми комплексу оперативних, тактичних, стратегічних заходів, викладення пропозицій щодо вдосконалення фінансового менеджменту та організації фінансової служби на підприємстві в умовах кризи.

Роль кризи полягає в тому, що вона, з одного боку, сприяє зміні застарілих елементів або процесів новими і є необхідною стадією та передумовою еволюції. З іншого боку, за відсутності цілеспрямованого впливу на кризові явища, вони можуть бути причиною руйнування системи на макро- та макрорівні.

Антикризове фінансове управління повинно своєчасно і поетапно охоплювати кризові явища різного типу, здійснюватися безперервно і циклічно. Необхідно, щоб антикризові заходи ґрунтувалися на системному і комплексному підході, вони мають бути методично обґрунтованими, включати декілька можливих варіантів і базуватися на необхідних розрахунках.

Метою антикризового фінансового управління є розробка та реалізація фінансових заходів, спрямованих на нейтралізацію тих факторів, що призводять до виникнення та посилення кризових явищ на підприємстві. Характеризуючи поняття кризи на підприємстві, зазначимо, що в широкому розумінні вважатися кризою може зміна позитивної тенденції в розвитку підприємства негативною. Такі явища супроводжують діяльність всіх підприємств. З цієї точки зору, будь-яке фінансове управління підприємством є антикризовим.

Усі ключові напрямки управління на підприємстві: операційний, фінансовий менеджмент, менеджмент персоналу, повинні мати «антикризову складову». З її врахуванням фінансовою службою підприємства мають проводитися заходи щодо аналізу та діагностики фінансового стану підприємства, стратегічний та оперативний контролінг, маркетингові дослідження.

У вузькому розумінні, кризою можна вважати кризову ситуацію, до якої вчасно не застосовані відповідні заходи і внаслідок чого вона стає некерованою. У такому випадку можна говорити про необхідність запровадження, разом зі звичайними, специфічних методів та інструментів фінансового менеджменту.

Особливостями антикризового управління є мобільність і динамічність у використанні ресурсів, програмно-цільовий підхід у технологіях розробки і реалізації управлінських рішень, врахування фактору часу і зміни ситуації в процесах управління, альтернативність управлінських рішень, використання антикризового критерію якості рішень.

У процесі антикризового управління вирішуються проблеми розпізнавання передкризових ситуацій в умовах нормального функціонування підприємства; запобігання кризі при наявності деяких передумов кризи; здійснення діяльності підприємства в період кризи; управління процесами виходу з кризи, стабілізації функціонування підприємства, подолання наслідків кризи, управління подальшим розвитком підприємства. Якщо антикризові заходи не призведуть до покращання стану підприємства, в рамках антикризового фінансового менеджменту проводяться ліквідаційні заходи.

Етапи кризи на підприємстві відрізняються за своїм змістом і наслідками. На початкових етапах криза, як правило, прямо не загрожує існуванню підприємства. Вона виражається в зменшенні рентабельності і обсягів прибутку, а згодом у збитковості виробництва, внаслідок чого погіршується фінансовий стан підприємства, поступово скорочуються джерела його подальшого розвитку.

У цій ситуації підприємство ще має час і певні можливості для проведення ґрунтовного аналізу особливостей кризових явищ, оцінки життєздатності підприємства та окремих його складових, залучення консультантів та експертів, розробки планів реструктуризації і санації, перебудови стратегії діяльності, оптимізації структури капіталу, здійснення заходів щодо зниження витрат виробництва, підвищення продуктивності праці тощо. Тому на початкових етапах кризи вищезазначені заходи можуть бути здійснені шляхом використання методів і прийомів фінансового управління, які застосовуються підприємством у звичайних умовах. При успішній реалізації вищезазначених заходів підприємство долає кризу, і фінансова служба розробляє план довгострокового оздоровлення та зміцнення підприємства. Якщо кризові явища на підприємстві не були вчасно помічені або антикризові заходи були не результативні, підприємство переходить до наступних етапів розвитку кризи.

Наступні етапи кризи відрізняються тим, що підприємство функціонує в екстремальних умовах. Внутрішні і зовнішні джерела формування власних фінан-

сових ресурсів у підприємства, як правило, відсутні, залучення позикових коштів майже не можливе. Оскільки на покриття збитків підприємство спрямовує частину оборотних коштів, воно не може здійснювати навіть простого відтворення. Згодом діяльність підприємства досягає критичної межі – межі неплатоспроможності, яка характеризується неможливістю фінансування навіть скороченого за обсягом виробництва, відсутністю коштів для погашення зобов'язань перед кредиторами. Однією з основних ознак кризи на підприємстві є перевищення витрачання грошових коштів над їх надходженням в умовах відсутності резервів покриття.

В умовах реальної загрози зупинення виробництва та банкрутства необхідні екстрені заходи щодо відновлення платоспроможності підприємства та підтримки його функціонування. Саме на цих етапах кризи на підприємстві проявляються принципові відмінності антикризового управління від звичайного. У рамках антикризового фінансового управління допустимим є застосування заходів, які в звичайних умовах є неприйнятними.

Основним критерієм прийняття рішень в звичайних умовах діяльності підприємства є досягнення стратегічних цілей в довгостроковому періоді і максимізація прибутку в короткостроковому. В умовах загострення кризи довгостроковий аспект тимчасово втрачає свою актуальність, а в короткостроковому періоді головним критерієм прийняття рішень стає можливість покриття розриву між витрачанням і надходженням грошових коштів. Тобто одним із першочергових завдань антикризової стабілізаційної програми є максимізація чи економія грошових коштів з метою заповнення коштами «кризової ями» в умовах відсутності необхідних резервів.

Збільшення вхідних грошових потоків підприємства можливо досягти шляхом розширення збуту продукції підприємства за умови надання знижок покупцям; продажу короткострокових фінансових вкладень, дебіторської заборгованості, надлишкових виробничих запасів та запасів готової продукції, інвестицій (об'єктів незавершеного будівництва, невстановленого обладнання, часток участі в інших підприємствах), нерентабельних виробництв та об'єктів невиробничої сфери, здачі в оренду основних засобів. Також доцільно розглянути можливості отримання фінансування із зовнішніх джерел в будь-якій формі.

Економія грошових коштів підприємства досягається шляхом швидкого та радикального зниження неефективних витрат: зупинення нерентабельних виробництв, виведення зі складу підприємства витратних об'єктів, а також застосування різних форм управління борговими зобов'язаннями (викупу боргових зобов'язань з дисконтом, конвертація боргів в статутний капітал, застосування форвардних контрактів на поставку продукції тим постачальникам, перед якими підприємство має борги), здійснення закупівлі лише найнеобхіднішої сировини і матеріалів, недопущення утворення понаднормативних запасів, «заморожування» рахунків до оплати, визначення й оплата лише термінових зобов'язань, скорочення адміністративних витрат, витрат на модернізацію обладнання.

Строки та можливі варіанти реалізації антикризової програми для підприємства, що знаходиться на межі банкрутства, є обмеженими. Тому при перетворення активів підприємства в грошову форму та здійсненні заходів щодо зменшення поточної господарської і фінансової потреби підприємства в коштах неминучі певні втрати, але вони вважаються виправданими, якщо сприятимуть найшвидшому відновленню платоспроможності підприємства.

В умовах загрози банкрутства фінансовим службам підприємства необхідно оперативно вивчити поточну ситуацію, встановити пріоритети у діях, визначити тип та механізм формування кризи, основні кризові фактори, налагодити систему збору інформації про прояви кризових явищ на підприємстві.

Належну увагу потрібно приділити роботі з кредиторами: проінформувати кредиторів про фінансові труднощі на підприємстві, спробувати домовитися про

відстрочку платежів за зобов'язаннями або запропонувати інші заходи, що вирішують проблему неплатежів, ознайомити кредиторів з планом антикризових заходів.

В ході оперативних антикризових заходів фінансова служба підприємства намагається будь-якими шляхами призупинити поглиблення кризи, налагодити таке управління зобов'язаннями підприємства, яке б не дало підстав кредиторам порушити справу про банкрутство в господарському суді. Після реалізації оперативних антикризових заходів необхідно перейти до впровадження тактичних стабілізаційних заходів.

Система тактичних заходів оформлюється у вигляді планів фінансового оздоровлення. Основним тактичним заходом антикризового фінансового управління, спрямованим на стабілізацію і поліпшення фінансового стану підприємства в короткостроковій перспективі, є фінансова реструктуризація. Заходи фінансової реструктуризації призводять до покращання структури балансу: впорядкування активів, реорганізації боргів та капіталу підприємства, виходу підприємства із зони збитків. У рамках фінансової реструктуризації можуть відбуватися зміни в напрямках діяльності підприємства.

Однією з форм фінансового оздоровлення підприємства є фінансова санація. Законодавством передбачено заходи щодо запобігання банкрутству боржника, які здійснюються в рамках позасудових процедур, до порушення провадження у справі про банкрутство (досудова санація) і під час провадження у справі про банкрутство (санація, що здійснюється в рамках судових процедур).

Досудову санацію можуть здійснювати власники майна боржника або інвестори (в тому числі кредитори боржника). Вона являє собою систему реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів щодо відновлення платоспроможності боржника з метою запобігання його банкрутству. У межах вищезазначених заходів боржнику може бути надано фінансову допомогу, достатню для погашення зобов'язань боржника перед кредиторами, в тому числі зобов'язань щодо сплати податків і зборів та відновлення його платоспроможності. Боржник повинен взяти на себе відповідні зобов'язання перед особами, що надали йому фінансову допомогу.

Санація, що здійснюється під час провадження справи про банкрутство система заходів, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника. Метою судової санації є запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації. Вона може бути проведена як з ініціативи самого підприємства, так і з ініціативи кредиторів.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів у задоволенні вимог кредиторів, строк та черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих згідно з планом санації зобов'язань. План санації може містити такі заходи щодо відновлення платоспроможності боржника: реструктуризація підприємства; перепрофілювання виробництва; закриття нерентабельних виробництв; відстрочка, розстрочка платежів, прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода; ліквідація дебіторської заборгованості; реструктуризація активів боржника; продаж частини майна боржника; зобов'язання інвестора про погашення боргу боржника, зокрема шляхом переведення на нього боргу; виконання зобов'язань боржника власником майна боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань; продаж майна боржника; одержання кредиту для виплати вихідної допомоги пра-

цівникам боржника; звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі реалізації плану санації; інші способи відновлення платоспроможності боржника [2].

Розглядаючи можливість розробки загальної концепції реструктуризації, деякі автори [5, с. 99] визначають необхідність враховувати те, що вона тісно пов'язана з постійними та змінними факторами, які впливають на виробничо-збутову діяльність підприємства. Наявність змінних факторів і сила їх впливу визначають наявність варіантів стратегічних пріоритетів. Реструктуризація як методична основа концепції розвитку підприємства у ринкових умовах потребує додаткового дослідження як за допомогою структурного аналізу, так і з урахуванням часово-просторового системного підходу.

До стратегічної програми подолання фінансової кризи входять такі складові: матеріали експрес-діагностики фінансового стану підприємства, заходи щодо використання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансового оздоровлення.

Матеріали експрес-діагностики необхідні для того, щоб скласти комплексне уявлення про фінансовий стан підприємства та фактори, які впливають на показники його діяльності.

Рішення про застосування зовнішніх та внутрішніх джерел фінансового оздоровлення в рамках програми подолання фінансової кризи ґрунтуються на проведенні всебічного фінансового аналізу тих чи інших аспектів діяльності підприємства і оформлюються у вигляді положень, пропозицій, рекомендацій. Зокрема при вирішенні проблеми використання зовнішніх джерел фінансування підприємства обґрунтовуються:

- економічна доцільність та умови випуску в обіг нових акцій та облигацій;
- особливості дивідендної політики підприємства;
- можливості збільшення позикових коштів за рахунок банківського кредиту під заставу векселів або дебіторських рахунків, лізингу обладнання, застосування поступок щодо вимог та передачі прав власності.
- необхідність пошуку інвесторів та партнерів для вертикальної інтеграції, злиття.

Результати проведеної роботи оформлюються у вигляді рекомендацій або положень про випуск цінних паперів, порядку нарахування та сплати дивідендів, різноманітних методик, що стосуються особливостей залучення позикових коштів, рекомендацій щодо створення інтегрованої компанії, планів залучення інвесторів.

При обґрунтуванні заходів щодо використання внутрішніх джерел фінансового оздоровлення здійснюється:

- вивчення складу і структури кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства з метою організації контролю за платіжною дисципліною, своєчасним списанням безнадійної кредиторської заборгованості та стягненням пені за затримку платежів покупців продукції;
- розробка системи моніторингу за договірною дисципліною;
- інвентаризація основних засобів, незавершеного будівництва, об'єктів невиробничої сфери.

Результати проведеної роботи оформлюються у вигляді рекомендацій щодо контролю за платіжною і договірною дисципліною; пропозицій щодо способів списання безнадійної заборгованості, поліпшення претензійної роботи; пропозицій з обґрунтування можливостей реалізації, здачі в оренду, консервації, введення в експлуатацію основних засобів або об'єктів незавершеного будівництва; пропозицій щодо скорочення витрат на утримання, здачу в оренду, реалізацію об'єктів невиробничої сфери; рекомендацій з поліпшення претензійної роботи, положення про поставки на підприємстві, рекомендацій з удосконалення взаємовідносин підприємства з банками; пропозицій щодо створення сучасних інформаційних систем збору і обробки інформації.

Таким чином, програма фінансового оздоровлення підприємства повинна включати першочергові (оперативні) заходи, тактичні та стратегічні заходи. Основними особливостями антикризової програми є:

- відповідність заходів, включених до антикризового портфеля підприємства, цілям антикризового управління;
- здійснення відбору антикризових заходів, які входять до антикризової програми, відповідно до проблем, що існують на підприємстві;
- відповідність заходів антикризової програми внутрішньому потенціалу підприємства та можливостям залучення ресурсів;
- методологічна і розрахункова обґрунтованість антикризових заходів;
- відповідність змісту антикризових заходів фазам кризи на підприємстві, комплексний підхід до вирішення проблем як на конкретному етапі кризи, так і протягом всього періоду дії антикризової програми;
- орієнтованість програми на здійснення своєчасного і безперервного впливу на кризоутворюючі фактори;
- спрямованість програми на різні типи кризових явищ;
- врахування фактору часу, особливо в ситуації, коли час, який є для реагування на той чи інший прояв кризи, обмежений;
- наявність альтернативних рішень, які можуть бути застосовані при зміні ситуації;
- надання переваги в програмі тим антикризовим інструментам та заходам, які забезпечують максимальну віддачу на одиницю сукупних витрат на їх здійснення;
- врахування в програмі принципу співвідношення дієвості антикризових заходів та ризику їх реалізації;
- врахування наслідків управлінських рішень, що ухвалюються в рамках антикризової програми, на діяльність підприємства в довгостроковому періоді.

В умовах кризи на підприємстві змінюється не тільки зміст фінансового управління, але й організація його фінансової служби. Скорочення персоналу підприємства, в основному невиробничого, обумовлює необхідність ефективного виконання завдань фінансового управління підприємством меншою кількістю працівників. При цьому необхідно виділити найбільш важливі ділянки фінансової роботи, об'єднати певні напрями діяльності фінансової служби, створити систему збору і обробки інформації, забезпечити оперативність взаємодії між працівниками, відповідальними за розробку та реалізацію антикризових заходів та керівником фінансової служби та інших підрозділів.

Специфічними рисами діяльності фінансової служби в умовах кризи повинні бути гнучкість, децентралізація управління з метою своєчасного реагування на проблеми, схильність до посилення неформального управління, використання найбільш оптимальних форм управління, посилення інтеграційних процесів, що дозволяють більш ефективно використовувати інтелектуальний потенціал працівників в певних ситуаціях, ініціативність, настанови на впевненість і оптимізм.

Система антикризового управління підприємством має виконувати завдання, притаманні будь-якій системі фінансового менеджменту, в той же час вона має певну специфіку. Чим глибше фінансова криза, тим більше специфічних інструментів антикризового управління застосовується на підприємстві.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Гудзь Т. П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: монографія / Т. П. Гудзь. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. – 166 с.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992р. № 2343-XII [Електрон ресурс]. – Режим доступу <<http://zakon.rada.gov.ua>>

3. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
4. Хіт Роберт. Кризовий менеджмент для керівників: пер. з англ. / Роберт Хіт К.: Наук. думка, 2002. – 566 с.
5. Шевцова О. Й. Виробничо-збутова діяльність промислового підприємства: аспекти реструктуризації / О. Й. Шевцова, С. В. Ганжа // Регіональна економіка. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2007. – № 2. – С. 95 – 100.
6. Williams C. A. Risk Management and Insurance / C. A. Williams, R.M. Heins – N.Y.: McGraw – Hill Company, 1989.

Надійшла до редколегії 30.03.2010.

УДК 336:330.131.7

К. С. Тимошенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті досліджено поняття та сутність невизначеності як економічної категорії та джерела інвестиційного ризику, розроблено впорядковану двоступеневу класифікацію форм невизначеності.

Ключові слова: невизначеність, класифікація форм невизначеності, ризик.

В статье представлено исследование относительно понятия и сущности неопределенности как экономической категории и источника инвестиционного риска, разработана двухуровневая классификация форм неопределенности.

Ключевые слова: неопределенность, классификация форм неопределенности, риск.

The article is dedicated to the issues of the concept and essence of uncertainty as an economic category and source of investment risk. The two-tier classification of the forms of uncertainty is developed.

Key words: uncertainty, classification of the forms of uncertainty, risk.

Соціально-економічні відносини трансформаційних економік характеризуються високим ступенем нестабільності. Суб'єкти господарювання зазначають, що прийняття управлінських рішень все частіше пов'язане з ризиком. У свою чергу, інвестиційна діяльність обумовлена значною розпливчастістю щодо майбутнього, оскільки імовірність повернення капіталовкладень, які необхідно зробити сьогодні, з часом убуває.

Сучасна економічна література пропонує певні кількісні методи щодо оцінки доцільності та окупності інвестицій. Серед них метод оцінки чистої поточної (приведеної) вартості інвестицій (NPV) та метод внутрішньої норми доходності (IRR). Наведені методики майже не враховують ризик інвестиційних проєктів [11, с. 163]. З іншого боку, джерелом ризику є невизначеність, під якою найчастіше розуміють недостатність необхідної інформації на момент прийняття рішення. Наскільки б не був впевнений інвестор у своєму рішенні, розвиток подій у майбутньому не є однозначним.

Така ситуація обумовлена рядом факторів: недосконалість законодавства, нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, значні коливання курсу валют, зростання цін на сировину та енергоносії, швидкі зміни в кон'юнктурі ринкової ситуації, складні відносини з контрагентами (низька партнерська дисципліна, недобросовісність). Іншими словами, мова йде про невизначеність умов при-

йняття рішення щодо інвестиційної діяльності, що сприяє неоднозначності розвитку ситуації.

На сьогоднішній день фахівці з теорії та практики фінансового менеджменту регулярно звертаються до поняття «невизначеність» як фундаментальної характеристики господарських процесів. Звідси постає наукова проблема визначення сутності та форм прояву невизначеності в економіці. Мета роботи – визначити сутність поняття «невизначеність» щодо інвестиційно-інноваційних процесів в економіці. Відповідно до поставленої мети роботи визначено такі завдання:

- проаналізувати існуючі дефініції поняття «невизначеність» на основі методу семантичного аналізу;
- розробити класифікації форм невизначеності економічного середовища на основі системного підходу;
- проаналізувати джерела невизначеності інвестиційних процесів в економіці.

Наукове обґрунтування поняття «невизначеність» значною мірою представлено в працях В. В. Вітлинського, Г. І. Великоіваненка, М. О. Скоромнюка, Д. В. Ваньковича, В. В. Глущевського, А. В. Тичинського, А. Недосекіна, В. Ф. Капустіна, Г. Фролової та ін.

Постає проблема диференційного підходу щодо дефініції поняття «невизначеність». Перелік наукових праць за даною тематикою умовно можна поділити на три групи.

До першої групи можна віднести науковців, що трактують поняття «невизначеність» як неточність інформації за об'єктом, щодо якого необхідно прийняти управлінське рішення. Наприклад, Г. Фролова під невизначеністю розуміє не зовсім чітку, неточну, неясну або ухильну інформацію [16, с. 88]. В. Ванькович пише, що невизначеність – це відсутність вичерпної інформації за умов необхідності прийняти рішення [2, с. 79]. Російські вчені А. Тичинський та В. Капустін визначають цю категорію як брак інформації та відсутність достатньої кількості відомостей, необхідних для прийняття управлінських рішень. Г. Токаренко також визначає це поняття як ступінь повноти необхідної інформації [13, с. 129].

У такому випадку робота щодо мінімізації невизначеності економічних процесів зводиться до якісної обробки інформації, на основі якої необхідно прийняти рішення [16, с. 89].

Ця інтерпретація поняття невизначеності є неповною, оскільки охоплює лише ту інформацію, яка є чи в розпорядженні менеджерів, що береться приймати рішення, чи є відсутньою взагалі. При цьому до уваги не береться вся сукупність процесів та факторів економічного середовища, що тривають, взаємодіють та впливають один на одного.

Також виокремлено роботи, які ототожнюють поняття «невизначеність» та «ризик». І. Г. Скоморович стверджує, що інвестиційний ризик можна трактувати як невизначеність доходів від інвестиційного проекту [11, с. 163]. Подібні твердження можна знайти й у Скоромнюка М. [12, с. 14].

Слід зауважити, що подібні твердження є дещо обмеженими. Різниця між поняттями «невизначеність» та «ризик» є істотною. По-перше, невизначеність існує об'єктивно, а ризик – об'єктивно-суб'єктивна категорія [4, с. 17]. По-друге, ризик можна оцінити кількісно, а невизначеність не піддається кількісній оцінці [8, с. 37]. По-третє, невизначеність пов'язана з розробкою управлінських рішень, а ризик – з їх реалізацією [16, с. 88]. Звідси випливає, що невизначеність та ризик – дві різні категорії. При цьому саме невизначеність є джерелом ризику [3, с. 4].

До третьої групи науковців можна віднести тих, хто трактує невизначеність як стан, умови та характеристики економічного середовища. Зокрема, В. Вітлинський та Г. І. Великоіваненко зазначають, що невизначеність – це умова підпри-

ємницької діяльності [4, с. 17] або фундаментальна характеристика процесу прийняття рішення [3, с. 4]. А. Недосекін визначає це поняття як непереборну якість ринкового середовища, на яку одночасно впливає численна кількість факторів, що у їх сукупності неможливо оцінити [8, с. 35].

Зазначений опис поняття «невизначеність» є, на нашу думку, найточнішим, що відповідає сучасній дійсності.

Другим питанням постає проблема відсутності єдиного розуміння форм невизначеності та причин її виникнення. Очевидно, першопричиною цього є диференційний підхід щодо визначення сутності поняття. Відтак Г. Токаренко відповідно до свого поняття «невизначеності» як повноти необхідної інформації виокремлює визначеність, часткову невизначеність та повну невизначеність [13, с. 129].

М. Діба виокремлює такі прояви невизначеності як турбулентність середовища, інформаційна обмеженість, відсутність адекватних цілей та ін. [6, с. 101].

Глуцєвський В. вказує на наявність таких форм невизначеності як невизначеність зовнішнього середовища, ринкової кон'юнктури, обмеженості знань [5, с. 116].

Наведені приклади свідчать про відсутність єдиного підходу щодо виокремлення конкретних проявів невизначеності.

Аналіз наукових праць на предмет дослідження причин невизначеності показує, що основними з них є неконтрольованість та непередбачуваність економічних процесів, брак або недостовірність інформації, необхідної для прийняття управлінського рішення та людський фактор – недоліки професійної підготовки керівників та спеціалістів або навмисна шкода (навмисне приховування, підміна інформації) [3, с. 34; 16, с. 88; 10, с. 82].

Таким чином можна зазначити відсутність єдиної інтерпретації поняття «невизначеність». Зазначенні дослідження дозволяють виокремити найточніше визначення цієї категорії, пов'язане із сприйняттям невизначеності як характеристики економічного середовища, невід'ємної умови господарювання суб'єктів економічних відносин. У результаті різного сприйняття цієї категорії немає єдиного підходу щодо упорядкування форм невизначеності.

Однією з основних передумов поступального розвитку української економіки є інвестиційна діяльність. Інвестиційні вкладення в основний та оборотний капітали стимулюють розвиток існуючих та започаткування нових виробництв в країні, що, у свою чергу, сприятиме створенню нових робочих місць та збільшенню податкових надходжень до державного бюджету. Однак при вкладанні коштів у фінансові інвестиції або ж у реальний сектор економіки інвестор завжди приймає інвестиційний ризик. На нашу думку, він полягає у вірогідності неповернення інвестиційних вкладень, що може бути пов'язане з реалізацією несприятливих явищ та ситуацій. Вірогідність настання несприятливої ситуації підлягає певному виду оцінки. При цьому з часом реалізації інвестиційного проекту ця оцінка може змінюватися під впливом багатьох факторів, які досить важко визначити та спрогнозувати.

Невизначеність економічного середовища можна трактувати як умову реалізації підприємницьких процесів, на яку впливають безліч ринкових факторів. Звідси постає актуальна проблема щодо дослідження сутності та форм невизначеності.

На рис. 1 наведено двоступеневу класифікацію форм невизначеності, за якою виокремлено дві класифікаційні ознаки.

По-перше, у відношенні до об'єкта дослідження виокремлено невизначеність зовнішнього середовища та невизначеність внутрішнього середовища.

По-друге, невизначеність зовнішнього середовища та невизначеність внутрішнього середовища за ступенем активності поділяють на невизначеність об'єктивно існуючу (пасивну) та штучно утворену (активну).



Рис. 1. Класифікація видів невизначеності

Невизначеність зовнішнього середовища представлена неточними, нечіткими, неоднозначними зовнішніми умовами функціонування підприємства. При цьому походження такої невизначеності може бути породжене пасивно (об'єктивно існуюча невизначеність) та активно (штучно утворена невизначеність).

Під об'єктивно існуючою невизначеністю зовнішнього середовища слід розуміти такі нечіткі та/чи неоднозначні умови функціонування підприємства, прояв яких не залежить безпосередньо від суб'єкта господарювання. До неї відносять невизначеність економічного правового поля, невизначеність політичної ситуації, невизначеність ринкової кон'юнктури, невизначеність міжнародних економічних відносин, невизначеність прогнозів, невизначеність природно-кліматичного фактору, невизначеність поведінки партнерів.

Невизначеність економічного правового поля, зміни якого не можуть бути проконтрольовано чи усунені, впливає на неоднозначність правової сфери для функціонування суб'єкта господарювання.

Невизначеність політичної ситуації особливим чином впливає на інвестиційну активність у країні. Адже за умов стабільної політичної ситуації інвестори можуть бути впевнені в успішності реалізації та окупності інвестиційного проекту. Окремо слід наголосити на зовнішніх інвестиціях, при прийнятті рішення щодо яких інвестори у першу чергу звертають увагу на політичний імідж країни.

Невизначеність ринковий кон'юнктури негативним чином впливає на ведення господарської діяльності, оскільки непередбачуваність ситуації на ринку сприяє лише уповільненню економічних процесів, скороченню кількості контрактів з контрагентами та замовниками, що у кінцевому результаті призводить до зменшення обсягів існуючого виробництва та інвестицій у нові.

Невизначеність міжнародних економічних відносин, у першу чергу, впливає на неоднозначність ситуації з приводу експортно-імпортних операцій в країні. Головним чином це залежить від законодавства країни-контрагента, її політики на міжнародному ринку.

Невизначеність прогнозів має суттєвий вплив на ведення господарської діяльності, особливо інвестиційної. Інвестиційні проекти у першу чергу базуються на економічних прогнозах. Такі прогнози можуть бути побудовані щодо майбутніх очікувань споживачів, курсів валют, попиту на інноваційний продукт строку окупності інвестиційного проекту і т. ін. Неточність щодо зазначених показників породжують невизначеність для інвестиційних вкладень, що, у свою чергу, є джерелом ризику для інвестора.

Невизначеність природно-кліматичного фактору також є джерелом ризику для здійснення економічної діяльності. Зазначена форма невизначеності може завдати побічної чи прямої шкоди (форс-мажорні обставини, що викликані погодними умовами) поточній роботі чи результатам господарської. Суттєвий вплив на ведення господарської діяльності має невизначеність поведінки партнерів. У цьому випадку мова йде про партнерську дисципліну. Недобросовісне та несвочасне виконання партнерських зобов'язань призводить до збільшення невизначеності зовнішнього середовища.

Наявність зазначених форм невизначеності створює певну якість економічного простору або умову функціонування для підприємницької діяльності, що можуть бути реалізовані проти волі суб'єкта господарювання, через що утворюють групу об'єктивно існуючих видів невизначеності зовнішнього середовища.

Штучно утворена невизначеність зовнішнього середовища породжена свідомою діяльністю суб'єктів економічних відносин з метою поширення неправильної інформації. У рамках штучно утвореної невизначеності зовнішнього середовища виокремлено невизначеність «брудної» конкуренції, невизначеність навмисного приховування інформації з боку контрагентів, невизначеність безпідставних чуток.

Невизначеність «брудної» конкуренції представлена навмисним розповсюдженням неправдивої, зазвичай поганої інформації щодо діяльності конкурентів (з метою зниження попиту серед споживачів на продукцію конкурентів) чи контрагентів (з метою зниження ринкової вартості компанії з метою подальшого її придбання).

Невизначеність навмисного приховування інформації з боку контрагентів, у першу чергу, представлена елементом порядності та надійності партнерських відносин. Невпевненість у діях партнерів лише збільшують невизначеність зовнішнього середовища.

Необхідно наголосити, що основною відмінністю між об'єктивно існуючою невизначеністю поведінки партнерів та штучно утвореною невизначеністю навмисного приховування інформації з боку контрагентів полягає у свідомості дій. У першому випадку причиною недисциплінованості поведінки партнерів може бути

некомпетентність або недбалість працівників компанії-контрагента. Що стосується штучно утвореної невизначеності навмисного приховування інформації з боку контрагентів, то у цьому випадку мова йде про свідоме приховування або викривлення інформації, що надається.

Невизначеність безпідставних чуток суттєво впливає на прийняття рішення суб'єктами господарювання. Наочним прикладом може бути прийняття рішення при вкладанні коштів у короткострокові фінансові інвестиції на біржі, ціни на активи якої підвладні значній волатильності під впливом чуток. Така ситуація становить для інвестора значний ризик.

Невизначеність внутрішнього середовища у відношенні до суб'єкта господарювання являє собою неточність та неоднозначність інформації, що циркулює всередині суб'єкта господарювання та створює для нього неоднозначні умови функціонування. При цьому походження такої невизначеності, як і невизначеності зовнішнього середовища, може бути пасивним (об'єктивно існуюча невизначеність) чи активним (штучно утворена невизначеність).

До об'єктивно існуючої невизначеності внутрішнього середовища відносять невизначеність знань про предметну галузь бізнесу, невизначеність цілей та інтересів бізнесу, невизначеність внутрішньої фінансової інформації, невизначеність інформації щодо нових технологій.

Невизначеність знань про предметну галузь бізнесу присутня у більшості випадків на щойно утвореному підприємстві. Це ситуація, коли ні інвестор, ні найнятий менеджер не мають чіткого бачення предметної галузі господарської діяльності. Причиною такої ситуації може бути відсутність досконалого бізнес-плану.

У свою чергу, невизначеність знань про предметну галузь бізнесу призводить до невизначеності цілей та інтересів. Перед структурними підрозділами постають «розмиті» завдання, а оцінка їх роботи є неоднозначною. Таким чином компанія функціонує як розлагоджений механізм, що не дає необхідного результату.

Невизначеність внутрішньої фінансової інформації представлена неточністю та неправдивістю інформації, що подається у фінансовій звітності суб'єкта господарювання. Причинами такої невизначеності можуть бути збої програмних продуктів, що використовуються для обробки та обліку фінансової інформації та некомпетентність співробітників фінансово-економічного відділу. Така ситуація є досить небезпечною для потенційного інвестора, оскільки розрахунки інвестиційного проекту, що базуються на фінансових показниках діяльності суб'єкта господарювання, будуть неправильними. Отже, невизначеність внутрішньої фінансової інформації є одним з основних джерел інвестиційного ризику.

Невизначеність інформації щодо нових технологій має місце у випадку, коли інвестиційні кошти вкладають у необоротні активи (закупівля нових технологій), але при цьому відсутня вичерпна інформація щодо специфіки впровадження та використання нового обладнання. У подальшому така ситуація сприяє підвищенню технологічного ризику суб'єкта господарювання, що у кінцевому результаті призводить до неопукності інвестиційного проекту.

Штучно утворена невизначеність внутрішнього середовища походить від свідомої діяльності співробітників суб'єкта господарювання внаслідок недбалого виконання своїх обов'язків. У рамках штучно утвореної невизначеності внутрішнього середовища виокремлено невизначеність навмисного приховування інформації, невизначеність навмисної дії співробітників, невизначеність оцінки поточного стану діяльності підприємства через некомпетентність співробітників.

Невизначеність навмисного приховування інформації породжена свідомими діями співробітників суб'єкта господарювання та представлена приховуванням чи викривленням інформації щодо функціонування підприємства. Така ситуація становить небезпеку для потенційних інвесторів, оскільки прийняття рішення базуватиметься на основі хибної інформації.

Невизначеність навмисної дії співробітників, що призводять до шкоди об'єкта управління також походить від свідомих дій працівників, спрямованих на виробничий процес, роботу з партнерами, постачальниками, клієнтами. Така невизначеність є джерелом ризику репутації суб'єкта господарювання.

Наведена двоступенева класифікація демонструє більш повний та упорядкований перелік форм невизначеності. Це підвищує якість аналізу ситуації невизначеності, що, у свою чергу, уточнює процедуру ідентифікації ризиків.

Існує певна неузгодженість у розумінні поняття «невизначеність» та її категоріальними ознаками. Ця неузгодженість полягає у різноманітних підходах щодо інтерпретації сутності невизначеності як економічної категорії. Результати дослідження дають змогу деяким чином подолати цю неузгодженість. Проаналізовано поняття та сутність цієї економічної категорії, розроблено упорядковану двоступеневу класифікацію форм невизначеності та визначено причини її виникнення.

Практична цінність результатів науково-дослідної роботи полягає у поглибленому вивченні ситуації невизначеності як джерела економічного ризику, що сприяє точнішій ідентифікації ризику як первинного етапу ризик-менеджменту.

Зазначені результати дослідження є черговим кроком у вивченні даного економічного поняття і потребують подальшого розвитку теорії невизначеності.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Аньшин В. М. Оценка риска реальных инвестиционных проектов / В. М. Аньшин // Практика международного бизнеса. – 2005. – № 2. – С. 66–80.
2. Ванькович Д. В. Оцінка невизначеності й ризику в системі управління фінансовими ресурсами промислових підприємств / Д. В. Ванькович // Фінанси України. – 2001. – №9. – С. 79–86.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Вітлінський В. В. Системне використання об'єктивних і суб'єктивних показників ризику у фінансово-економічній сфері / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко, П. І. Верченко // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 16–24.
5. Глушевський В. В. Методологічні основи концепції управління ризиками підприємницької діяльності / В. В. Глушевський // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 116–124.
6. Диба М. І. Основні джерела фінансових ризиків / М. І. Диба // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 101–111.
7. Капустин В. Ф. Неопределенность: виды, интерпретации, учет при моделировании и принятии решений / В. Ф. Капустин // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 1993. – № 2.
8. Недосекин А. Финансовый менеджмент на нечетких множествах / А. Недосекин. – М.: Аудит и финансовый анализ. – 2003. – 227 с.
9. Облакова А. В. Качественный и количественный анализ рисков инвестиционных проектов / А. В. Облакова // Финансовый бизнес. – 2008. – № 1–2. – С. 68–71.
10. Попрозман Н. В. Методологія економічного ризику в умовах ринку / Н. В. Попрозман // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 81–85.
11. Скоморович І. Г. Інвестиційні ризики та їх диверсифікація / І. Г. Скоморович // Регіональна економіка. – 2000. – № 1. – С. 163–169.
12. Скоромнюк М. О. Невизначеність і ризику в інвестиційних процесах / М. О. Скоромнюк // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 13–19.
13. Токаренко Г. С. Методы оценки рисков / Г. С. Токаренко // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 129–143.
14. Титова Н. А. Фінансові аспекти управління ризиками інвестиційного проекту / Н. А. Титова, А. Ю. Попова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 7 (49). – С. 76–84.
15. Тычинский Александр Владимирович. Управление инновационной деятельностью крупных (глобальных) зарубежных компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт : современные подходы, алгоритмы, опыт : дис.... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Тычинский. – Таганрог, 2006 190 с. РГБ ОД, 61:06-8/1743.
16. Фролова Г. Технологія прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності / Г. Фролова // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 1. – С. 87–93.

Надійшла до редколегії 28.07.2010.

ГРОШОВА КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.717.3

І. Є. Семенча, І. В. Дрегла

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто особливості банківських послуг. З'ясовано, що реалізація концепції розвитку просування банківських послуг передбачає застосування різних моделей, новацій у доборі інформаційних каналів і каналів продажу. Аналіз можливих шляхів просування депозитних банківських послуг виконано з урахуванням сучасних умов фінансового ринку.

Ключові слова: просування, депозитні послуги, ринок банківських послуг.

В статье рассмотрены особенности банковских услуг. Выяснено, что реализация концепции развития продвижения банковских услуг предусматривает применение разных моделей, новаций в подборе информационных каналов и каналов продаж. Сделан анализ возможных путей продвижения депозитных банковских услуг с учетом современных условий финансового рынка.

Ключевые слова: продвижение, депозитные услуги, рынок банковских услуг.

In article features of bank services are considered. It is found out that realisation of the concept of development of advancement of bank services provides application of different models, innovations in selection of information channels and channels of sales. The analysis of possible ways of advancement of depositary bank services under the account of modern conditions of the financial market is made.

Key words: advancement, depositary services, the market of bank services.

Депозити – одне з найважливіших джерел надходження грошових коштів банку, тому їх просування має неабияке значення для банку [1]. У сучасних умовах важливим моментом у діяльності банку щодо просування депозитних послуг стає не лише зацікавлення нових клієнтів вкласти кошти на депозит, а й залишити непохитною довіру старих. Так, обсяги депозитних вкладень у банківських установах України останніми роками зростали у геометричній прогресії, і така ситуація була характерною до кінця 2008 р., але вже за перший квартал 2009 р. відтік депозитів із українських банків склав близько 47 млрд грн [2].

Відомо, що правильна стратегія просування депозитних послуг будь-якого комерційного банку дасть йому змогу зміцнити власну ресурсну базу, розширити коло своїх клієнтів та закріпитися на ринку як конкурентоспроможна фінансово-кредитна установа [3].

Питанням створення, розвитку і поширення банківських технологій, які відповідають сучасним вимогам управління банківською діяльністю, присвячені праці українських, російських вчених і фахівців банківської справи. Наукові праці Д. Гаврилова [4], Б. Сулейманової [5], Ж. Ісіна [6], М. Тонкова [7] з маркетингу, а також Ю. Галідейської [8] та О. Дзюблюка [2] з теорії та практики депозит-

ної діяльності комерційних банків стали теоретичною і методологічною базою цього дослідження.

Відаючи належне науковим напрацюванням вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні. Це обумовлено недостатнім рівнем вивчення просування банківських депозитних послуг на ринку, зокрема в умовах критичної недостатності ресурсної бази банків та високим рівнем недовіри до банківської системи України.

Метою дослідження є аналіз особливостей просування банківських депозитних послуг і надання рекомендацій щодо його вдосконалення з урахуванням змін у факторах маркетингового середовища. При розробці цієї теми для надання оцінки сучасним методам просування банківських послуг використано методи наукового спостереження та аналітичного групування.

Ринок банківських послуг – одна з важливих і невід’ємних складових сучасної ринкової економіки. Просування цих послуг має певні особливості, викликані специфічністю діяльності банків. Так, існують дискусії серед вчених-економістів щодо того, чи є принципові відмінності між просуванням звичайних послуг та банківських послуг. Частина спеціалістів намагаються довести, що основні інструменти просування однакові як у сфері надання звичайних послуг, так і у сфері надання банківських послуг, інші ж підкреслюють, що просування таких послуг істотно відрізняється (табл. 1).

У своїх дослідженнях щодо просування банківських послуг як складової маркетингу банку О. Й. Шевцова визначає необхідність визначення можливих та допустимих витрат щодо рекламної діяльності та недостатню увагу банків з цього приводу [9].

Варто зауважити, що просування банківських послуг, а особливо депозитних, на вітчизняному ринку супроводжується цілим рядом труднощів. У першу чергу, це залежить від недосконалості самого ринку в Україні, складності бізнес-середовища, а також відсутності стабільності [1].

Таблиця 1

Особливості банківських послуг [3]

Особливість	Характеристика
Абстрактність	Послугу не можливо продемонструвати, побачити, спробувати до моменту їх купівлі
Невід’ємність послуги від джерела її надання	Послуга виробляється і споживається одночасно
Змінність послуги	Якість послуги може коливатися, що може бути викликано рівнем кваліфікації персоналу, який займається безпосереднім продажем послуг
Неможливість зберігання у запасах	Послугу не можна виробити наперед, невикористану послугу неможливо продати в інший час

Просування банківських послуг спрямовано на комплексне вирішення таких завдань:

- позиціонування послуг у свідомості потенційних клієнтів, засноване на зацікавленості сприйняття їх споживчої цінності;
- оптимальний вибір комунікаційних засобів в інформаційному полі споживачів (за їх орієнтованістю на контакти з пріоритетними для банку сегментами);
- формування лояльності клієнтів за допомогою диференційованої продуктової, цінової та клієнтської політики банку.

В умовах стагнації попиту та пропозиції на ринку банківських послуг, завдання просування, з одного боку, спрощуються – об’єктивне зниження динаміки та реструктуризація пропозиції, а з іншого боку – ускладнюються – звуження

та реструктуризація попиту. Необхідна зміна моделі просування від традиційного продукторієнтованого розподілу в бік клієнторієнтованої моделі доступу. Обидві вони будуються на одних тих же елементах, відмінності – лише в точці зору на них: традиційна модель відображає погляд на маркетингові канали просування з боку банку, другий – погляд з боку клієнта.

Переваги клієнторієнтованої моделі доступу для більш ефективного розвитку просування послуг відображено в табл. 2.

Реалізація концепції розвитку маркетингових каналів просування як каналів доступу клієнтів до банківських послуг потребує чіткого розмежування комунікацій з клієнтами в інформаційних каналах і в каналах продажів. Головне завдання каналів продажів – переконати потенційного клієнта в тому, що саме для нього пропонується банківський продукт життєво необхідний і вигідний, викликати в ньому готовність до укладання угоди і надати йому повний і вичерпний сервіс. Тому всю різноманітність інформаційних каналів просування необхідно систематизувати за їх маркетинговою функціональністю та об'єднати у чотири групи, а всі канали продажів – у три канали обслуговування (рис. 1).

Таблиця 2

Порівняльні характеристики моделей просування [6]

Характеристики	Орієнтована на продукт	Орієнтована на клієнта
Логіка та схема моделі	«Виштовхування» продукту на ринок, стимулювання попиту та пасивна готовність до контакту з клієнтом	Навігація доступу до продуктів, «втягування» клієнта в контакт, створення клієнтської бази для розвитку відносин
Пріоритет інтересів	Банку	Клієнта
Ідентифікація споживача	Покупець, користувач	Лояльний клієнт
Контрольовані події	Життєвий цикл клієнта	Життєвий цикл клієнта + Клієнтський цикл
Користувацький коштик	Один базовий продукт або його товарна марка, крос-продажі	Декілька базових продуктів або їх товарних марок, пакетні послуги
Частота клієнтських контактів	Разовий або повторний стандартний контакт	Тривалі постійні відносини
Технологічність контактів	Диференційовані відносини з різними підрозділами банку	Стандартизовані відносини з банком в цілому
Характер рекламних акцій	Акцент на масовий потік – реклама ATL	Акцент на навігацію потоку – реклама BTL
Питома ефективність на одного клієнта (при рівних витратах на просування)	Нижче – за рахунок нескоординованого розосередження витрат на просування різних продуктів у великих і малоструктурованих масивах ринку	Вище – за рахунок інтеграції витрат на просування різних продуктів у фіксованому клієнтському сегменті

Вихідні враження про банк, а також вірогідне бажання співпрацювати і розвивати взаємовідносини з ним у клієнта з'являються вже у момент першого контакту в так званих точках дотику з клієнтами (customer touchpoints), тобто в місцях, де споживачі контактують з банківськими службовцями. Саме в точках дотику виникають «моменти істини» – підтверджуються або не підтверджуються очікування споживачів.

При цьому завдання належного управління контактами виходять за межі самого банку та його електронних комунікацій. Сама функція пошуку потенційних клієнтів передається на аутсорсинг. Управління контактами здійснюється за допомогою диференційованого використання засобів комунікації, а також моделей обслуговування.

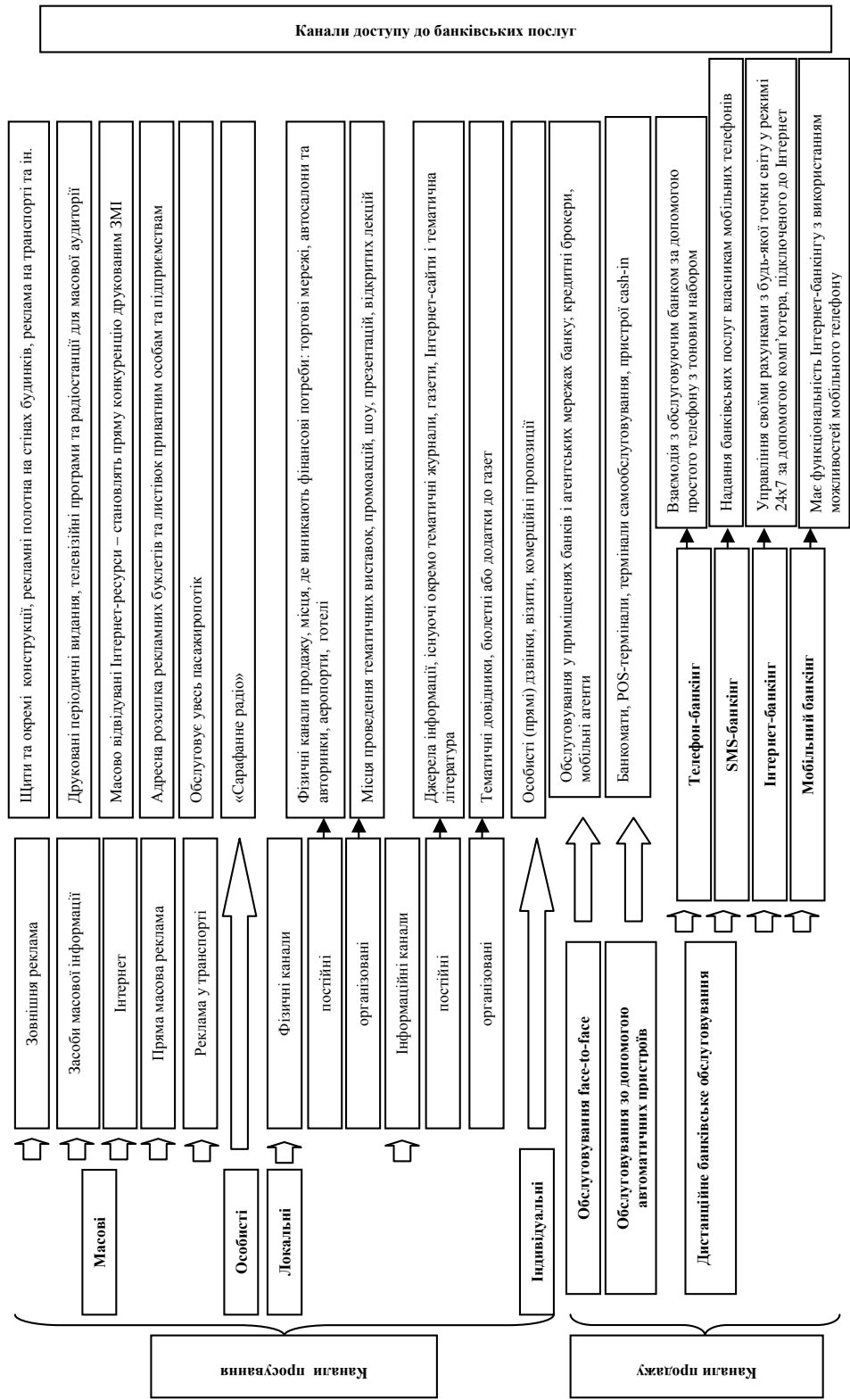


Рис. 1. Класифікація каналів просування та каналів продажу банківських послуг (на основі [8])

Залежно від характеру та інтенсивності контактів всі суб'єкти банківського ринку можуть мати статус або потенційного споживача (односторонні контакти з боку банку), або покупця / відвідувача (двосторонні контакти на рівні разової угоди), або клієнта (постійні контакти на рівні відносин з банком у цілому).

Відповідно до головних способів комунікації з потенційними споживачами банківських послуг є масові канали просування (зовнішня реклама, друковані видання, теле- та радіопрограми) і масовий директ-маркетинг (колл-центр, поштово-розсилки). У відношенні до приватних інформаційних каналів потенційні споживачі виконують пасивну роль середовища розповсюдження «сарафанного» радіо. Як способи комунікації з ними використовуються такі локальні інформаційні канали, як місцеві органи влади, партнери і контрагенти банку тощо. Індивідуальні інформаційні канали застосовні для налагодження первинних контактів з потенційними споживачами через мережу мобільних агентів банку.

Відносно покупців / відвідувачів разом з масовими інформаційними каналами можуть бути використані такі інструменти особистих інформаційних каналів, як запуск інформації та формування групи агентів впливу. Як способи комунікації з ними можуть бути використані такі локальні інформаційні канали, як виставки, конференції, презентації; промоакції в торгових мережах; довідники, бюлетені, рекламні матеріали та акції в офісах банку.

Щодо клієнтів разом з масовими інформаційними каналами можуть застосовуватися такі інструменти особистих каналів, як добір і стимулювання лідерів думки з їх числа.

Індивідуальними інформаційними каналами для клієнтів є персонал банку або персональні візити і дзвінки, інтерфейси автоматичних пристроїв і електронного банкінгу [6].

Як відомо, просування банківських, зокрема депозитних, послуг включає в себе стимулювання збуту, персональні продажі, прямий маркетинг, зв'язки з громадськістю та рекламу. На сьогодні реклама є одним із найпріоритетніших інструментів такого просування (рис. 2):

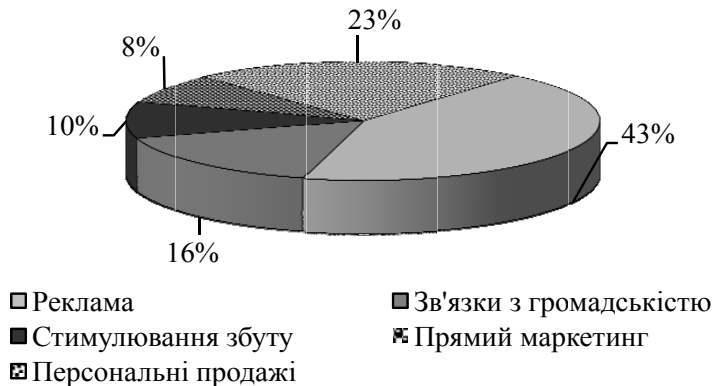


Рис. 2. Інструменти просування банківських послуг [4]

Зараз банки України найбільш активно просувають депозитні послуги, адже гостро стоїть проблема нестачі ресурсів. Проте, як свідчать результати маркетингових досліджень, проведених восени 2009 р., ефективність реклами є незначною. Лише 18,7 % опитаних респондентів позитивно ставиться до реклами, 41,5 % – негативно, а 40,3 % – не приділяють їй належної уваги. Найбільше увагу респондентів привертає реклама на телебаченні [3]. Причини зниження значущості реклами на українському ринку банківських послуг можна узагальнити у табл. 3.

Обираючи той чи інший засіб поширення реклами, необхідно враховувати споживчі переваги (табл. 4), які визначають процентну частку населення України у віці від 12 до 65 років, яке проживає у містах з чисельністю населення 50 тис. і вище (опитували 5 тис. осіб восени 2009 р.).

Виконаний аналіз свідчить про те, що недостатньо українськими банками використовувався такий канал поширення інформації, як Інтернет, який на багатьох ринках займає друге місце після телебачення. Це пов'язано з такими проблемами, як страх банків перед креативними та нестандартними рішеннями. Така ситуація може призвести до втрати банками частини потенційних клієнтів. Адже сьогодні в Україні спостерігається значне збільшення частки користувачів Інтернету.

Таблиця 3

Причини зниження значущості реклами на українському ринку банківських послуг

Негативне ставлення до банківської реклами	Особливості реклами в банківській сфері	Дії маркетингової служби в банку з подолання труднощів рекламування банківських послуг
1. Банківські послуги призначені в основному для фінансово забезпечених груп населення. 2. Різне падіння життєвого рівня більшої частини населення. 3. Надмірна кількість рекламних повідомлень в засобах масової інформації. 4. Негативний досвід співпраці з банками. 5. Проведення активної рекламної політики банками у передкризових ситуаціях, тобто при наближенні до категорії проблемних	Складність рекламування банківських послуг за рахунок: – їх нематеріальності; – індивідуальності; – тривалого строку надання банківських послуг, що обумовлює тривалість віддачі від їх використання; – великої кількості видів банківських послуг, відмінність яких важко зрозуміти банківському клієнтові; – орієнтація на два принципово відмінних основних сегментах клієнтів: фізичних та юридичних осіб	Декларування можливості придбання банківських послуг всіма верствами населення. Розміщення рекламних повідомлень у спеціалізованих банківських журналах та щотижневиках. Використання у рекламі образу виробника банківських послуг, тому що позитивне ставлення до виробника автоматично переноситься на банківські послуги. Індивідуальний підхід до кожного клієнту. Рекламування банківських послуг при безпосередньому контакті з клієнтом

Таблиця 4

Ставлення споживачів до різних видів реклами в Україні, % [3]

№ з/п	Різновид реклами	Довіра до виду реклами	Увага до виду реклами	Користь від реклами
1	Телевізійна реклама	11,6	56,9	14,3
2	Реклама у газетах	13,6	34,2	13,5
3	Реклама на місці продажу (плакати, листівки)	7,5	27,4	5,5
4	Реклама в журналах	7,5	23,9	6,1
5	Реклама у вітринах магазинів	6,5	20,8	5,0
6	Реклама на виставках	5,7	20,3	4,5
7	Радіореклама	5,3	18,8	3,4
8	Пряма поштова реклама вдома	2,7	17,8	3,2
9	Реклама на вуличних плакатах, щитах	4,7	16,6	3,0
10	Рекламні агенти–продавці від торговельних компаній	3,3	11,1	3,5
11	Реклама в Інтернеті	3,1	10,1	2,3
12	Реклама на транспорті	2,9	9,3	1,2
13	Реклама в кінотеатрах	2,8	9,0	2,1
14	Реклама у вагонах метро	1,8	8,9	1,6
15	Реклама на станціях та ескалаторах метро	1,3	8,9	1,2
16	Пряма реклама, яку надсилають на роботу	2,0	4,8	1,3

За даними дослідження U-TG (Український індекс цільових груп), за останні два роки (з 2007 по 2009 рр.) кількість користувачів Інтернету збільшилася з 10 % до 15 % (з 1,7 до 2,5 млн осіб у віці від 10 до 70 років у містах з чисельністю населення 50 тис. і більше) [3]. Особливо часто українці користуються Інтернетом вдома (37,9 %), на роботі (35,3 %), в Інтернет-кафе (клубі) – 10,1, в школі (інституті) – 4,8, у друзів (знайомих) – 4,6%. Найбільше увагу українців привертає реклама на сайтах та рекламні банери. Дедалі більша кількість споживачів розглядає також Інтернет як важливе джерело інформації (за останні два роки їхня кількість зросла з 7,3 до 10,5 %) [6].

Використання Інтернету як каналу поширення інформації вигідне і з економічного погляду, оскільки охоплення однієї тисячі осіб за допомогою Інтернету коштує в 50 разів дешевше, ніж за допомогою телебачення [10]. За допомогою Інтернету банки можуть налагодити відносини з покупцями із значно меншими витратами порівняно з прямим поштовим розсиланням. Для того, щоб стимулювати клієнтів подивитися такі повідомлення, що надходять по електронній пошті, можна використати різні заходи стимулювання збуту, такі, як конкурси, ігри. Так банки можуть пропонувати нові види банківських продуктів, інформацію про зміну процентних ставок. Зв'язок має бути двостороннім, тобто клієнти повинні мати можливість отримати відповіді на свої запитання по Інтернету чи по телефону. Банківські установи можуть використовувати персоналізований маркетинг у режимі реального часу. Наприклад, ПАТ «Альфа-Банк» (Україна) відповідає на дзвінок клієнта протягом 10 с, а на лист клієнта – протягом 2 днів [1].

Активне використання Інтернету як засобу комунікації банківської установи з клієнтами потребує покращання інформаційного забезпечення діяльності банку: він повинен володіти інформацією не лише про адреси і телефони своїх клієнтів, але і мати адресу їх електронної пошти.

Доцільно використовувати інтегровані маркетингові комунікації, оскільки за результатами досліджень 28 % людей читають газети і дивляться телебачення, 11 дивляться телебачення і читають журнали, 6 % – дивляться телебачення і слухають радіо. На західному ринку 6 год протягом тижня останнім часом споживачі приділяють телебаченню та засобам масової інформації [8].

Формуючи систему просування послуг, банківські установи повинні враховувати зміни у факторах маркетингового середовища. У зв'язку з фінансовою кризою надалі очікується скорочення витрат на рекламу в Україні на 30 %. У цих умовах активізація комунікаційної політики банку може бути забезпечена використанням заходів «паблік рілейшнз», зокрема «пабліситі». Йдеться насамперед про пропаганду серед населення користування банківськими депозитними послугами. На нашу думку, не варто забувати і про використання заходів внутрішнього маркетингу, спрямованого на власний персонал.

В умовах кризи важливим напрямком комунікаційної політики банківської установи є управління чутками, а також вірусний маркетинг, що є різновидом усної реклами, тобто передавання інформації від клієнта до клієнта.

Таким чином, зміна умов функціонування вітчизняних банків актуалізує вивчення ефективності різних складових просування банківських послуг, засобів поширення реклами, що стане предметом подальших досліджень.

Бібліографічні посилання та примітки

1. В борьбе за депозиты все средства хороши [Електронный ресурс] / О. Алиева – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua/marketing_reklama_pr/stati/v_borbe_zha_depozity_vse_sredstva_horoshi
2. Дзюблук О. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / О. Дзюблук // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 38–46.

3. Фут Н. Будущее медиа – сейчас / Н. Фут // Маркетинговые исследования в Украине. – 2008. – № 3(22). – С. 50–54.
4. Гаврилов Д. А. Оценка эффективности банковской рекламы / Д. А. Гаврилов // Банковское дело. – 2006. – № 4. – С. 20–25.
5. Сулейманова Б. М. Система продвижения товаров и услуг как один из инструментов комплекса маркетинга / Б. М. Сулейманова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 4 (66). – С. 76–84.
6. Исин Ж. М. Ключевые вопросы маркетинговой стратегии в банковской сфере / Ж. М. Исин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 5 (73). – С. 80–88.
7. Тонков М. Специфика продвижения банковских услуг / М. Тонков // Банковский менеджмент. – 2008. – № 4. – С. 39–41.
8. Галіцейська Ю. Ресурсна база комерційного банку: сучасний стан та можливі напрями оптимізації / Ю. Галіцейська // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – № 3. – С. 124–130.
9. Шевцова О. Й. Маркетинг в банківській діяльності: дослідження та планування / О. Й. Шевцова // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів: зб. наук. праць. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України. – 2005. – Вип. 6 (LVI). – С. 326–330.
10. Исследование отношения украинцев к рекламе в 2007 году // Маркетинговые исследования в Украине. – 2008. – № 1 (26). – С. 73–79.

Надійшла до редколегії 25.06.2010.

УДК 338.46

Н. І. Гражевська, В.І. Трохименко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ РЕГУЛЯТОРНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджено сутність, складові та основні етапи еволюції регуляторних механізмів розвитку ринку банківських послуг за умов трансформації світової економіки. Охарактеризовано основні моделі державного регулювання та розкрито суперечності наддержавного регулювання ринку банківських послуг.

Ключові слова: глобалізація світової економіки, ринок банківських послуг, регуляторні механізми розвитку ринку банківських послуг, регулювання ринку банківських послуг.

В статье исследованы сущность, структура и основные этапы эволюции регуляторных механизмов развития рынка банковских услуг в условиях трансформации мировой экономики. Охарактеризованы основные модели государственного регулирования и раскрыты противоречия надгосударственного регулирования рынка банковских услуг.

Ключевые слова: глобализация мировой экономики, рынок банковских услуг, регуляторные механизмы развития рынка банковских услуг, регулирование рынка банковских услуг.

The article examines the nature, structure and main stages of evolution of regulatory mechanisms of the development of the banking services market in terms of transformation of the world economy. We characterize also the basic models of government regulation and disclosure antagonisms of надгосударственного regulation of the banking services market.

Key words: globalization of world economy, the banking services market, the regulatory mechanisms of development of the banking services market, regulation of the banking services.

Реалії сучасного розвитку національних економік свідчать про те, що виконання банківською системою притаманних їй макроекономічних функцій неможливе без налагодження ефективної взаємодії з державними і наддержавними інституціями та організаціями. Відтак дослідження еволюції регуляторних механізмів розвитку ринку банківських послуг є актуальною проблемою економічної науки та господарської практики в контексті формування сприятливих умов для ефективного функціонування як національного, так і глобального фінансових ринків. Особливої актуальності зазначені процеси набувають в умовах світової фінансово-економічної кризи, яка засвідчила, що виключно ринкове саморегулювання не в змозі сформувати економічну систему, здатну адекватно реагувати на дестабілізуючі фактори та ефективно протидіяти їм.

Аналіз наукової літератури показує, що зазначені проблеми привертають все більшу увагу відомих вітчизняних та зарубіжних економістів: В. Базилевича, Є. Балларіна, К. Барлтрона, С. Валдеса, О. Васюренка, В. Вітлінського, А. Гальчинського, В. Геєця, Д. Гладких, Ю. Головіна, О. Дзюблюка, Ю. Заруби, В. Заутера, О. Лаврушина, Ж. Ламбена, І. Лютого, З. Луцишин, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, П. Роуз, М. Савлука, Дж. Сондерса, Дж. Стенлейка, В. Усоскіна, Е. Уткіна, А. Чухна та ін. Водночас загострення проблем стабілізації грошово-кредитної системи, забезпечення динамічного економічного зростання та економічної безпеки трансформаційних економік в умовах розгортання глобальних криз і потрясінь загострює потребу в подальших наукових пошуках у цій царині.

Метою пропонованої статті є дослідження еволюції регуляторних механізмів розвитку ринку банківських послуг в трансформаційній економіці та обґрунтування на цій основі практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування грошово-кредитної системи в Україні.

Результати аналізу теорії та практики світогосподарського розвитку дають підстави стверджувати, що регуляторний механізм ринку банківських послуг в сучасній ринковій економіці є динамічною системою взаємоузгоджених елементів: економічних, організаційних, правових та інформаційно-аналітичних форм, методів, інструментів та важелів впливу на суб'єктів господарювання. У процесі його еволюції протягом останніх 40 років можна виокремити три найважливіші етапи.

Перший етап (1970-ті – початок 1980-их рр.) був пов'язаний з дерегулюванням національних ринків, характеризувався рішучою відмовою від протекціоністського національного регулювання конкуренції та лібералізацією ринкових відносин шляхом ліквідації державного контролю та обмежень щодо ставок кредитів і депозитів. Ці заходи зазвичай впроваджувалися в період високої інфляції, яка призводила до підвищення відсоткових ставок. Відтак полегшення кількісних, цінових та відсоткових обмежень було типовою реакцією на зовнішні шоки.

Другий етап (1980-ті – 1990-ті рр.) характеризувався регулюванням, заснованим переважно на ринкових механізмах. Обмеження щодо переліку фінансових послуг, які надаються, були ліквідовані або мінімізовані, що дозволило компаніям використовувати комбінації різних фінансових продуктів для найкращого задоволення потреб споживачів. Крім того, в багатьох країнах лібералізація доступу на ринки призвела до зближення банків з іншими компаніями, які надають фінансові послуги, наприклад, здійснюючи угоди з цінними паперами.

Третій етап (кінець 1990-х рр. – по теперішній час), характеризується зміною об'єкта регулювання, яким постає глобальний ринок. На цьому етапі продовжується еволюція механізмів регулювання, викликаних появою глобальних фінансово-кредитних інституцій та організацій [6].

Таким чином, врегулювання ринку банківських послуг нині здійснюється на таких основних рівнях:

- національному (відображається в макроекономічній та зовнішньоторговельній політиці держави);

– регіональному (виявляється в макроекономічній і торговельній політиці інтеграційних утворень окремих країн);

– глобальному (відображається в цілях і стратегіях міжнародних економічних організацій).

При цьому регуляторні механізми розвитку ринку банківських послуг за умов трансформації світової економіки є складними, заснованими на суперечливій взаємодії різнорівневих режимів, а саме:

– нерегульованих ринків, на яких діяльність учасників ринку упорядковується звичайними (неспеціалізованими) законами держави;

– саморегулювання, яке здійснюється шляхом взаємодії учасників відповідного ринку без втручання держави;

– регламентованого регулювання, за якого управлінський орган встановлює для учасників ринку спеціальні правила та контролює їх виконання.

Варто зауважити, що нині розвиток ринку банківських послуг знаходиться у сфері особливих інтересів держав світу у зв'язку із загостренням проблем забезпечення економічної безпеки національних економік за умов глобальних кризових потрясінь. Йдеться про те, що однією з визначальних тенденцій розвитку сучасних фінансових ринків, разом із загальною лібералізацією економічних процесів, є тенденція до посилення їх державного регулювання. При цьому держава має балансувати між необхідністю забезпечення безпеки і стабільності з одного боку, та необхідністю економічного зростання і ринкової ефективності – з іншого [1].

Крім державних органів влади та регіональних інтеграційних об'єднань, важливу роль в регулюванні світового ринку банківських послуг відіграють міжнародні економічні організації, зокрема Банк міжнародних розрахунків, Група світового банку, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світова організація торгівлі (СОТ). Водночас слід погодитися з тим, що глобальні економічні організації на сучасному етапі не виконують належним чином функції врегулювання процесів глобалізації та часто обмежують поширення її позитивного ефекту [7, с. 40]. Аналізуючи суттєві системні вади, притаманні діяльності впливових міжнародних структур, сучасні дослідники звертають увагу на таке:

– недемократичний спосіб просування ліберальних глобалістських принципів;

– нав'язування типових схем економічної політики та нехтування національною специфікою господарського розвитку;

– прийняття рішень, спрямованих на захист інтересів транснаціональних компаній та правлячих еліт;

– бюрократизацію діяльності, надмірну формалізацію процесів прийняття рішень, інституційну інертність тощо [3, с. 326].

Слід погодитися з тим, що діяльність МВФ та СБ – яскрава ілюстрація суперечливих проблем, які породжує функціонування сучасних міжнародних організацій. Хоча МВФ було засновано в 1944 р. на конференції в Бреттен-Вудсі для нагляду над глобальними правилами управління грошовими та валютними відносинами, його основна діяльність протягом останнього часу спрямована на забезпечення технічними консультаціями, економічним керівництвом та фінансовими позиками слабких економік, переважно країн, що розвиваються. При цьому доступ до фінансової допомоги надається на специфічних умовах, які часто називають принципом «обумовленості». Наприклад, МВФ може наполягати на тому, щоб уряд, який потребує фінансової допомоги, обмежив кредитування та зменшив державні видатки, мінімізував заробітну плату та можливості працевлаштування населення, девальгував національну валюту, скоротив програми соціального забезпечення.

Однак жорстко «обумовлене» кредитування для країн із трансформаційними економіками досить часто супроводжується напруженістю та соціальними кон-

фліктами, які загострюють проблеми розвитку перехідних суспільств в умовах глобалізації. У зв'язку з цим Д. Гелд звертає увагу на те, що останнім часом МВФ має тенденцію здійснювати «структурну перебудову» відповідно до міжнародної економіки як заданої точки орієнтації, не беручи до уваги як зовнішні причини труднощів країн, так і структурний тиск і жорсткість самої світової економіки. На думку вченого, країни, що розвиваються, за сучасних умов мають не так багато можливостей чинити цьому опір [2, с. 132].

Критикуючи політику МВФ, Дж. Стігліц зазначає, що ця організація, створювалась для надання допомоги країнам, що потрапляють у кризові фінансові ситуації. Однак нині основні її вимоги – лібералізація ринку капіталів, вільна репатріація прибутків, підтримка високих курсів національних валют – висуваються та реалізуються не стільки в інтересах країн-реципієнтів кредитної «допомоги», скільки в інтересах провідних фінансових центрів світу [11, с. 249]. Сучасна світова фінансово-економічна криза яскраво висвітлила проблему невідповідності різкого зростання лібералізації фінансово-економічних потоків та глобальної макроекономічної керованості світогосподарського розвитку.

Це ж саме стосується діяльності Світового банку. Хоча його кредитна політика пройшла тривалу еволюцію, у 80-ті роки ХХ ст., вона почала безпосередньо пов'язуватися із позичками на «структурну» чи «секторну» перебудову, вимагаючи від позичальників встановлення правильних монетарних чи фіскальних стандартів, надання більшої допомоги приватному сектору, послідовного усунення внутрішнього захисту від транснаціональних сил та надання переваг ринковому вирішенню питання виробництва та розподілу [13, с. 29]. Згодом принцип обумовленості включив вимоги «гарного урядування», зокрема – поваги до прав людини, встановлення ліберальної демократії, механізму політичної відповідальності та ефективного державного адміністрування. На цих умовах допомоги наполягає «домінуюча коаліція» розвинутих індустріальних держав, які контролюють політику СБ [14, с. 37].

Важливо зазначити, що як і у МВФ, розподіл права голосу членів СБ залежить від їхнього індивідуального фінансового внеску. Відтак гео економічна впливовість є визначальним фактором процедури прийняття рішень. Тому не дивно, що СБ був втягнений у напружену дискусію стосовно того, чи його політика відображає реальне економічне становище, чи наближається до стратегії «реколонізації». Прихильники останнього погляду стверджують, що суверенні права країн порушуються директивами СБ, які руйнують найважливіші умови національного самовизначення. Вони вважають, що СБ нав'язує свої економічні та політичні стандарти (стандарти Півночі) без належного врахування місцевих обставин та інтересів.

У контексті проблеми, що досліджується, важливо наголосити на тому, що повномасштабна криза, яку наразі переживає глобальна фінансова система підтвердила неефективність наявного інституційного врегулювання світової економіки, а саме: механізмів прогнозування та раннього попередження глобальних криз; ефективних інструментів щодо попередження та мінімізації наслідків кризових явищ; механізмів впливу на стратегії, що здійснюються учасниками ринку банківських послуг тощо. Таким чином, попри інтеграцію ринків банківських послуг, посилення зв'язків між фінансовими системами окремих країн, їх врегулювання здійснюється, як і раніше, головним чином на національному рівні, в чому і виявляється суперечливість розгортання сучасних глобалізаційних процесів.

Аналіз засвідчує, що залежно від особливостей функціонування національної фінансової системи, обумовлених специфікою законодавства, рівнем економічного розвитку і регулювання економіки, в сучасному світі можна виокремити такі три моделі наглядових систем:

1) секторну, яка ґрунтується на чіткому поділі завдань і функцій наглядових органів щодо регулювання окремих секторів, зокрема банківського, страхового та фондового ринків (Болгарія, Греція, Іспанія, Кіпр, Литва, Румунія, Словенія);

2) функціональну, відповідно до якої обов'язки регуляторних органів розподілено на основі відповідних завдань і функцій нагляду (Італія, Нідерланди, Португалія, Франція);

3) мегарегуляторну, засновану на концентрації всіх наглядових функцій в єдиному наглядовому органі (Австрія, Великобританія, Німеччина, Данія, Швеція, Японія, Мальта, Угорщина, Латвія).

Практика функціонування ринків банківських послуг у більшості країн світу, підтверджує, що в більшості з них основні функції регулювання зазначеного ринку покладені на міністерство фінансів чи міністерство економіки та центральний банк (табл. 1).

Водночас спостерігається тенденція переорієнтації національних урядів на модель мегарегулятора, що пов'язано зі зростанням лібералізації та відкритості ринків, появою транснаціональних фінансових конгломератів та нових фінансових інструментів, що поєднують в собі ознаки різних фінансових продуктів. При цьому мегарегулятором стає організація, яка здійснює, принаймні, пруденційний нагляд за діяльністю, як мінімум, трьох секторів ринку фінансових послуг, зокрема ринку банківських, страхових послуг та ринку цінних паперів. Так, першими перехід до створення єдиного наглядового органу за ринком фінансових послуг – управління з нагляду фінансових послуг – в ЄС здійснили Данія і Швеція, потім – Великобританія.

Таблиця 1

Суб'єкти державного регулювання ринку банківських послуг в країнах ЄС-25, США, Японії

Країна	Суб'єкти, що регулюють діяльність на ринку
Австрія	Федеральне міністерство фінансів, міністерство юстиції, Управління із захисту прав споживачів
Бельгія	Міністерство фінансів, Комісія з роботи з банками та фінансами
Великобританія	Банк Англії, Казначейство, Управління фінансових послуг
Угорщина	Міністерство фінансів
Німеччина	Міністерство фінансів, Управління фінансових послуг
Греція	Міністерство економіки, Центральний банк
Данія	Міністерство економіки
Ірландія	Міністерство фінансів
Ісландія	Міністерство економіки
Іспанія	Міністерство економіки і фінансів
Італія	Міжвідомча комісія з кредитних та фінансових відносин, Міністерство економіки і фінансів, Центральний банк
Люксембург	Міністерство фінансів
Нідерланди	Міністерство фінансів
Польща	Міністерство фінансів, Державне казначейство
Португалія	Міністерство фінансів
Словенія	Міністерство фінансів, Центральний банк
США	Рада управляючих Федеральною резервною системою, Управління контролера грошового обігу, Федеральна корпорація зі страхування депозитів, Комісія з бірж і цінних паперів
Фінляндія	Міністерство фінансів, Комісія з банків і фінансів
Чехія	Центральний Банк
Швеція	Міністерство фінансів
Японія	Управління фінансових послуг

Щодо країн з перехідною економікою, то, на думку сучасних дослідників, застосування зазначеної моделі регулювання в цих країнах є недоцільним внаслідок

док незавершеності лібералізаційних процесів, неоднорідності та фрагментарності розвитку їхніх фінансових ринків [9, 12].

У зв'язку з цим зауважимо, що сучасні дослідники виокремлюють такі найважливіші функції державного регулювання ринку банківських послуг:

– організаційну, спрямовану на досягнення економічної стабільності шляхом створення певних правил, якими банківські інститути будуть керуватися, реалізуючи свою політику;

– захисну, яка виводиться з організаційної і означає, що правила, які встановлюються у банківській діяльності, повинні забезпечувати захист вкладників;

– стабілізаційну, пов'язану з використанням різноманітних запобіжних заходів щодо усунення дестабілізуючих елементів у діяльності банківських установ [2].

Водночас вважається, що механізм регулювання ринку банківських послуг складаються з таких основних елементів (табл. 2):

1) пруденційного регулювання, метою якого є безпечне і надійне функціонування постачальників банківських послуг;

2) регулювання конкуренції, яке гарантує постачальникам банківських послуг, що ринок функціонуватиме належним чином;

3) захисту покупців, що встановлює правила щодо захисту кінцевих споживачів банківських послуг.

Таблиця 2

Складові механізму регулювання ринку банківських послуг

Вид регулювання	Інструменти регулювання	Цілі держави
Пруденційне регулювання	– мінімальні вимоги до капіталу; – диверсифікація портфелю; – загальний контроль за управлінням ризиками; – перевірка фінансових інститутів	– мінімізація ймовірності виникнення банкрутства; – зниження загроз наступних ризиків чи шоків для національної фінансової системи
Регулювання конкуренції	– регулювання доступу на ринок; – порядок доступу нових учасників на ринок та процедура виходу з нього; – обмеження щодо структури власності та управління організацією; – політика у сфері злиттів і поглинань; – обмеження щодо концентрації бізнесу	– захист споживачів; – створення умов для розвитку конкурентних відносин
Захист споживачів	– страхування депозитів; – забезпечення конфіденційності та захист від шахрайства	– захист споживачів; – попередження порушень ринкової конкуренції

Важливо наголосити, що ефективний механізм державного регулювання ринку банківських послуг на сучасному етапі еволюції світогосподарських зв'язків є запорукою розбудови конкурентоспроможної економіки. Слід погодитися з тим, що в основу зазначеного механізму мають бути покладені такі загальні принципи:

– достатність (держава повинна здійснювати регулювання банківської діяльності лише в межах своїх компетенцій, визначених законом);

– адекватність (відповідність методів державного регулювання реальному стану банківської системи);

– еластичність (гнучкість методів регулювання, їх зміна залежно від ситуації, вимог сучасності);

– послідовність (суворе дотримання обраної економічної політики протягом певного відрізка часу);

– відкритість (поінформованість юридичних та фізичних осіб щодо намірів державних органів влади не тільки в банківській сфері, а й в економіці в цілому);

– справедливість (рівність всіх банківських установ перед державними інституціями та організаціями, що регулюють діяльність банків).

Крім того, сучасні дослідники виділяють низку спеціальних (економіко-правових) принципів системи ефективного державного регулювання ринку банківських послуг, а саме: забезпечення свободи економічної діяльності; неухильного виконання економічних нормативів, установлених регулятивними органами країни відповідно до чинного законодавства; поєднання публічних і приватних засад у фінансово-кредитній сфері; задоволення потреб клієнтів та максимізації отримання прибутку банківськими установами; добровільності взаємовідносин і взаємної зацікавленості банківських та інших фінансово-кредитних установ та їхніх клієнтів; підтримки конкуренції та заборони економічної діяльності, спрямованої на монополізацію й недобросовісну конкуренцію тощо [4].

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговують на увагу методи державного регулювання ринку банківських послуг, що використовуються у світовій практиці. Останні можна згрупувати таким чином:

1) обмеження доступу на ринок банківських послуг (запровадження загальної квоти на іноземну участь у національному ринку банківських послуг; обмеження рівня іноземної участі в кожному окремому банку; обмеження кількості ліцензій, які щорічно видаються для новостворених банків; дискримінаційні (завищені) вимоги до рівня статутного капіталу; обмеження за формою банківської установи (наприклад, заборона відкриття філій); обмеження за видами та обсягом дозволеної діяльності; заборона на здійснення транскордонних операцій; дискримінаційні вимоги щодо найму персоналу та складу органів управління тощо;

2) методи, що впливають на умови функціонування іноземних постачальників банківських послуг після створення останніми комерційної присутності в приймаючій країні (обмеження переліку чи обсягу послуг, які надаються; територіальні обмеження здійснення операцій; встановлення диференційованих податкових ставок чи стягнення додаткових податків і зборів за операціями нерезидентів, пов'язаними з наданням банківських послуг; додаткові вимоги щодо ліцензування та сертифікації для нерезидентів та ін.).

Як відомо, в Україні функції регулятора ринку банківських послуг здійснює Національний банк України, метою якого згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» є забезпечення стабільності банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на рахунках [5]. При цьому забезпечення державою умов для розвитку банківського сектора здійснюється за чотирма головними напрямками: (1) удосконалення законодавства; (2) розвиток інфраструктури банківського бізнесу; (3) удосконалення банківського регулювання та нагляду; (4) удосконалення сфери державних фінансів [5]. Правовою основою державного регулювання банківської сфери в Україні є Конституція України, Цивільний і Господарський кодекси, закони України, що регламентують діяльність на ринку банківських послуг, нормативні документи уповноважених державних органів. Основними формами державного регулювання ринку банківських послуг є ведення реєстру фінансових-кредитних установ, ліцензування, нормативно-правові акти, нагляд тощо.

Характеризуючи розвиток ринку банківських послуг в Україні слід зауважити, що друга половина 2008–2009 рр. виявилася найскладнішим періодом його функціонування за останнє десятиліття: лише за період з 01.10.2008 р. по 01.02.2010 р. загальний відтік коштів фізичних осіб, коштів суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ перевищив 90 млрд грн. (25,7%), сальдові збитки банків України за 2009 р. досягли 31,492 млрд грн. За 2009 р. статистично зафіксована проблема заборгованість збільшилась у 3,9 раза – до 69,935 млрд грн [10].

Нині надзвичайно гострою для українських банків є проблема якості активів та достатності капіталу. Її вирішення має базуватися передусім на підтримці

функціональної спроможності банків з метою активізації кредитування економіки, створення умов для відновлення інвестиційних потоків та упередження появи економічних дисбалансів та моральних ризиків. За цих обставин найважливішими напрямками вдосконалення регуляторних механізмів розвитку ринку банківських послуг в Україні є такі [10, с. 111–112]:

- мінімізація конфліктів між НБУ та урядом в питаннях грошово-кредитної і фінансово-бюджетної політики;
- оптимізація управління НБУ в частині адекватності вживаних заходів об'єктивним реаліям, зменшення впливу на його діяльність політичних та комерційних кіл;
- припинення розширення мережі державних банків з огляду на низьку ефективність рекапіталізаційних заходів;
- активізація процесів ліквідації неефективних та нежиттєздатних банків;
- стимулювання процесів консолідації банків за рахунок посилення вимог до переліку їхніх операцій та їх спеціалізації;
- перегляд функцій банківського нагляду в напрямі забезпечення оперативності та адекватності оцінок щодо погіршення фінансового становища банківських установ;
- розробка та впровадження процедур макропруденційного нагляду задля відстеження ризиків для стабільності фінансового ринку;
- перегляд підходів до регулювання присутності іноземного капіталу в національному банківському секторі в напрямі обмеження сегментів діяльності для банків з іноземним капіталом;
- підвищення рівня захисту прав кредиторів;
- удосконалення базових засад рефінансування банківського сектора з метою активізації інвестиційних процесів у національній економіці

Бібліографічні посилання і примітки

1. Базилевич В. Д. Метафізика економіки / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К.: Знання, 2007. – 718 с.
2. Гелд Дейвід. Демократія та глобальний устрій / Дейвід Гелд; пер. з англ. О. Юдіна, О. Межевікіна. – К.: Port-Royal, 2005. – 358с.
3. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
4. Д'яконова І. І. Державне регулювання банківської діяльності: вивчення моделей, обґрунтування категоріального апарату / І. І. Д'яконова // Вісник УАБС. – 2007. – № 2 (23) – С. 9–16.
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2001 р. № 2121 – III // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності (додаток до журналу «Вісник національного банку України»). – 2001. – № 1. – С. 3–46.
6. Кидуэлл Д. С. Финансовые институты, рынки, деньги / Д. С. Кидуэлл, Р. Л. Петерсон, Д. У. Блэкуэлл. СПб: Питер, 2004.
7. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська, С. В. Давиденко, В. А. Комаров, Г. Є. Петрова, О. М. Струк]; за ред. Я. А. Жаліло. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.
8. Лаутс Е. Б. Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности / Е. Б. Лаутс. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 280 с.
9. Мошенський С. З. Моделі державного регулювання фінансових установ / С. З. Мошенський // Фінанси України. – 2008. – № 6 (151). – С. 89 – 98.
10. Новый курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 240 с.
11. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Ю. Стиглиц; пер. с англ. и примечания Г. Г. Пирогова. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
12. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 4–13.

13. Babai D. International Monetary Fund. In J. Krieger (ed). The Oxford Companion to Politics of the World. Oxford: Oxford University Press, 1993. – 84 p.

14. Leftimich A. Governance, the state and the politics of development. Development and change, 25, 2, 1994. – P. 27–38.

Надійшло до редколегії 7.04.2010.

УДК 336.742

Ж. М. Довгань, С. Я. Пруський

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

У статті досліджуються актуальні питання капіталізації банківської системи України. Проаналізовано структуру власного капіталу вітчизняних банків. Розглянуто проблеми недостатньої капіталізації українських банків та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: банківський капітал, власний капітал, капіталізація банків, статутний капітал банків, активи банків, зобов'язання банків.

В статье исследуются актуальные вопросы капитализации банковской системы Украины. Проанализирована структура собственного капитала отечественных банков. Рассмотрены проблемы недостаточной капитализации украинских банков и предложены пути их решения.

Ключевые слова: банковский капитал, собственный капитал, капитализация банков, уставной капитал банков, активы банков, обязательства банков.

The article examines issues of capitalization of the banking system of Ukraine. Examination of equity of domestic banks. The problems of insufficient capitalization of Ukrainian banks and proposed solutions.

Key words: Bank capital, equity capitalization of banks, the share capital, assets of banks, liabilities of banks.

Актуальність теми. Важливим напрямом управління діяльністю комерційних банків є оцінка достатності і відповідності власного капіталу темпам розвитку активів банку і нормативним вимогам регулюючих органів з метою мінімізації банківських ризиків. Адже ефективність роботи банку і його стійкість значною мірою залежать від розмірів його капіталу. Підтримання необхідної величини власного капіталу банків є одним із основних завдань не лише їх менеджерів, але й державних органів, які контролюють роботу банківської системи в цілому. Тому одним із першочергових завдань для вітчизняної банківської системи є необхідність зростання рівня концентрації банківського капіталу шляхом залучення комерційними банками додаткового акціонерного капіталу, капіталізації їх прибутку, банкрутства неплатоспроможних банків, злиття або приєднання комерційних банків, утворення банківських холдингів.

Реалізація зазначених положень значною мірою залежить від розуміння сутності капіталізації банків. Капіталізація є одним із ключових індикаторів розвитку банківської системи.

Незважаючи на всю складність проблеми капіталізації, вітчизняні вчені–економісти і практики пропонують способи її покращання. Зокрема проблеми забезпечення банківського сектора достатнім капіталом розглядаються у вітчизняних працях А. Вожжова, О. Дзюблюка, О. Кириченка, А. Мороза, Л. Примостики та ін. Серед російських вчених варто виділити праці В. І. Колесникова, О. І. Лавру-

шина, Г. С. Панової, Є. Б. Ширінської, В. М. Усоскіна та інших. Належне місце в розробленні цієї проблеми займають праці західних вчених: Мак Нотон Діани, Ж. Матука, Ф. Мишкіна, Роланд Еллера, П. Роуза, Д. Сінкі, Тімоті У.Коха та ін.

Постановка завдання. Разом з тим існує низка невирішених завдань саме щодо збільшення капіталізації банківських установ. У зв'язку з цим цілями даної статті є виявлення проблем капіталізації вітчизняних банків і дослідження шляхів її збільшення, що дасть змогу мінімізувати наслідки фінансової кризи і забезпечити стабільний розвиток вітчизняного банківського сектора.

Результати. Для розуміння процесів, які очікуються у сфері капіталізації вітчизняних банків, найважливіше спочатку проаналізувати зрушення в розвитку банківського бізнесу загалом, які є істотними.

Якщо розглядати динаміку в номінальному вираженні, то щорічний приріст основних показників розвитку вітчизняного банківського сектора (капітал, активи і кредити) становить 50-60%, а за окремими напрямками і вище. При цьому в 2008 році за багатьма показниками темпи приросту були вищі, ніж у середньому за минулі 5 років. Так протягом 2008 р. відносна величина активів банків зросла на 67,4 %, власного капіталу – на 72,4, кредитів – на 63,2%. Однак в 2009 р. спостерігається зменшення вищезазначених показників у зв'язку з фінансовою кризою. Так за результатами 2009 р. зобов'язання зменшились на 5% до 765 млрд.грн., власний капітал зменшився на 3% з 119 до 115 млрд грн. Однак статутний капітал банків зріс з 82,5 до 119 млрд грн або на 44% [6]

Аналізуючи формування власного капіталу комерційних банків необхідно розглянути його структуру (табл. 1.1, рис. 1.1, 1.2).

З наведених даних можна зробити висновок, що особливістю банків України є висока питома вага статутного капіталу у структурі власного капіталу, частка якого станом на 1.01.2010 р. становила 103,5%.

Як свідчать дані рис.1.1, в останні роки найбільш важливим джерелом зростання власного капіталу є прибуток і фонди банку, які формуються з прибутку. На частку цих джерел у 2008 р. припало в середньому 25% збільшення капіталу, у 2009 р. – на резерви припадало 13,6%, а у зв'язку з тим, що банки мали в 2009 р. від'ємний фінансовий результат, тому прибуток був від'ємний у структурі власного капіталу вітчизняних банків.

Таблиця 1.1

Динаміка показників, що характеризують структуру власного капіталу українських банків (на основі [7])

Показник	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010
Власний капітал банків, всього млн грн.	18421	25451	42566	69578	119263	115175
Чисті активи, млн грн	134347,9	213878,0	340179	599396	926086	880302
Власний капітал банків, % до активів	13,7	11,9	12,5	11,6	12,9	13,1
Статутний капітал банків	12022,7	16650,7	26266	42873	82454	119189
% до власного капіталу	65,3	65,4	61,7	61,4	69,1	103,5
Резерви банків, млн грн.	3875,4	5505,6	5602	5821	10696	15663
% до власного капіталу	21,0	21,6	13	8,3	8,9	13,6
Прибуток банків, млн грн..	2523,3	3294,6	4144	6669	8860	-3845
% до власного капіталу	13,7	12,9	9,7	9,5	7,4	-22,2

Це найдешевші шляхи зростання капіталізації банків, і головні передумови зростання прибутку лежать у сфері діяльності менеджменту і власників банку, перш за все, по лінії покращення управління і контролю, розробки нових банківських продуктів, автоматизації і впровадження сучасних банківських технологій.

Таким чином, слід зазначити, що в частині капіталізації вітчизняної банківської системи в умовах фінансової кризи сьогодні відбувається зворотний процес, тобто фактично її декапіталізація.

За підсумками 2009 р. активи банків скоротилися на 45,8 млрд грн., збиток перевищив 38,4 млрд грн. За цих умов одним із головних джерел підтримки необхідного рівня регулятивного капіталу банків стала саме капіталізація.

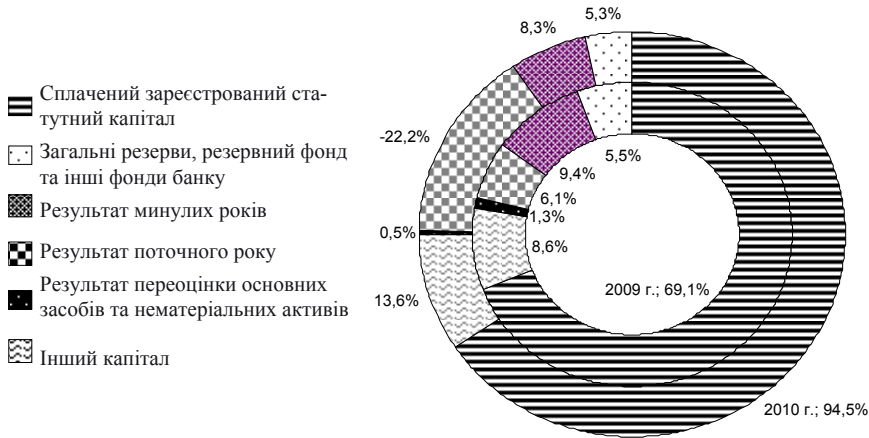


Рис. 1.1. Структура власного капіталу банків України станом на 01.01.2010 р., % [3]

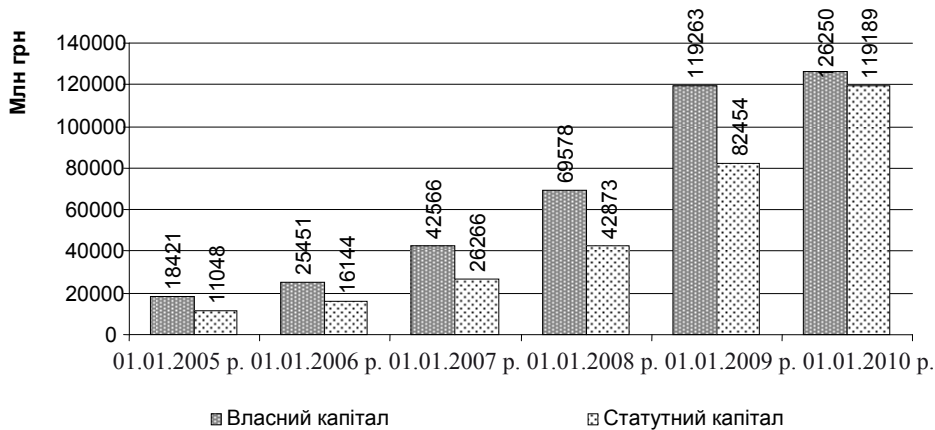


Рис. 1.2. Динаміка власного і статутного капіталу банків України станом на 01.01.2010 р. [3]

Також відкритим залишається питання пролонгації зобов'язань українських банків за зовнішніми позиками, строк за якими настає на наступний рік. За цих умов банки зі значними обсягами зовнішніх позик повинні своєчасно узгодити із акціонерами шляхи можливої підтримки, у тому числі додаткової капіталізації для залучення довгострокових ресурсів на умовах субординованого боргу.

Визначальними факторами, які впливатимуть на потребу банків у власному капіталі протягом найближчого часу будуть майбутні збитки за кредитами, а також необхідність забезпечення банками виконання вимог НБУ щодо адекватності регулятивного капіталу. У випадку якщо ситуація в економіці не матиме тенденцій до погіршення, потреба в регулятивному капіталі може становити близько 30 млрд грн.

Найбільшу потребу в докапіталізації будуть мати банки, які протягом останніх років активно розвивали кредитування в іноземній валюті, а також банки, які

мають значну концентрацію вкладень в галузях, що переживають значний спад, – в будівництві та машинобудуванні. Потреба в капіталі також може виникнути в банків, які розвивали ризикові види кредитування фізичних осіб, а саме споживче кредитування, іпотечне та автокредитування населення з мінімальним початковим внеском.

Таким чином, збільшення капіталізації вітчизняних банків є важливим кроком до зростання довіри вкладників до банківської системи, а це дасть змогу призупинити відтік депозитів із банків.

До того ж нинішній рівень капіталізації банківської системи України є недостатнім для забезпечення стабільного функціонування і розвитку банків, а також належного покриття ризиків банківської діяльності, що істотно обмежує можливості банків розширювати асортимент своїх продуктів і послуг для підприємств і населення, спричиняючи невиправдано високу вартість ведення банківського бізнесу. Нестійкий характер розвитку економіки, що пов'язаний із високим ризиком втрати банківських доходів, а також інфляція, котра, збільшуючи номінальну вартість активів і пасивів банку, водночас зменшує реальну вартість його капіталу, об'єктивно зумовлюють потребу реалізації заходів із збільшення рівня капіталізації.

Окремо треба виділити проблему оцінки реальної капіталізації банківської системи. Із 182 діючих на сьогодні банків 100 є закриті акціонерні товариства, а 76 відкриті [6]. Однак навіть у відкритих акціонерних товариствах склад акціонерів є непрозорим, а дрібні інвестори не мають можливості придбати навіть незначну частину акцій банку. Крім того, відсутність банківських акцій на фондовому ринку робить практично неможливим визначення їх ринкової вартості, а відтак реальної (тобто ринкової) вартості власного капіталу банку.

Говорячи про рівень капіталізації, слід зазначити, що вітчизняна банківська система не має значних внутрішніх джерел її підвищення. Адже за останні два роки, зростання активів банківської системи не супроводжувалося адекватним зростанням прибутку банків, незважаючи на високі процентні ставки за кредитами. Швидше за все, навпаки, загальний показник рентабельності активів знизився протягом 2008 року із 1,5 до 1,3%, а станом на 1.01.2010 р. у зв'язку з фінансовою кризою мав від'ємне значення (–32,52%) [7], що свідчить про недостатній прибуток для суттєвого нарощення капіталу. Зовнішні джерела капіталізації практично недоступні, тому що залучення нових акціонерів практично неможливо у зв'язку з небезпекою втрати контролю над банком з боку сьогоднішніх власників, а продаж додаткового випуску банківських акцій на фондових біржах для перетворення банків у відкриті акціонерні товариства проблематичний у зв'язку з практикою хронічної невиплати дивідендів у грошовій формі. Як альтернативне джерело поповнення власного капіталу вітчизняні банки почали залучати кошти на зовнішніх ринках запозичень у вигляді єврооблігацій та синдікованих кредитів.

Таким чином, вітчизняні банки повинні основну увагу приділяти проблемі підвищення капіталізації. У зв'язку з цим пропонуємо такі основні напрями вирішення цієї проблеми в умовах фінансової кризи.

Перш за все необхідна консолідація вітчизняного банківського сектора. Для реалізації встановленої мети необхідно здійснити реструктуризацію і санацію банківської системи. З метою ліквідації неплатоспроможних банків НБУ має активно застосувати до них процедуру банкрутства.

По-друге, необхідно скоротити чисельність неефективних недокапіталізованих банків. Для цього слід стимулювати злиття і поглинання банків.

В умовах фінансової кризи важливою часткою загальної державної політики порятунку банківської системи в цілому є рекапіталізація. Тобто, держава може через механізми рекапіталізації нарощувати капітал банків і підвищувати його якість.

Окрім цього для зменшення негативних наслідків фінансової кризи, необхідно коригувати регулятивні вимоги до банківської діяльності. Для цього слід встановити

більш високі вимоги до достатності капіталу банків на рівні 12-15%, а також посилювати нагляд за управлінням ризиками, включаючи кредитний ризик і ризик ліквідності.

Наступний напрям підвищення капіталізації вітчизняних банків – це реалізація ефективної системи управління капіталом, що передбачає розробку стратегії зростання власного капіталу в швидкоплинних умовах ведення бізнесу. Для нарощування власного капіталу за рахунок внутрішніх джерел банки мають максимізувати прибуток за рахунок підвищення рентабельності свого бізнесу. Із зовнішніх джерел пріоритет має надаватися субординованим інструментам.

Потрібно відзначити, що оптимальна дивідендна політика і управління ризиками є також важливими напрямками підвищення рівня капіталізації банківської системи.

Збільшення капіталізації банківського сектора можливе також через збільшення кількості ПРО вітчизняних банків. Для цього необхідно здійснювати низку заходів щодо покращання законодавчих умов залучення капіталу у вітчизняний банківський сектор шляхом публічного розміщення акцій.

Варто також продовжити розвиток конвергенції вітчизняних і міжнародних стандартів достатності капіталу банку в організаційному, методологічному та інформаційно-технологічному напрямках. Тобто слід підвищити в організаційному аспекті якість корпоративного управління банків, успішно впроваджувати методологію Базеля II, яка дозволить забезпечити новий розрахунок достатності капіталу банку, створити в банках нові комплексні інформаційно-технологічні системи управління ризиками банківської діяльності.

На наш погляд, необхідно також підвищити прозорість банківського капіталу і результати діяльності банків. Тобто інформація про власників банків, а також про результати їхньої діяльності має бути загальнодоступною.

Висновки. У банківській практиці можна використати такі основні методи поповнення власного капіталу комерційних банків: залучення інвесторів в акціонерний капітал банків із інших секторів вітчизняної економіки; капіталізація прибутку, в тому числі з використанням податкових пільг; злиття і приєднання банків; залучення в банківський сектор зарубіжних інвестицій.

Разом з тим для усунення проблеми недокапіталізованості в банківському секторі України одних тільки заходів з боку наглядового органу недостатньо, на це мають бути спрямовано зусилля менеджменту кожного комерційного банку. При цьому робота має бути спрямована на мобілізацію власного капіталу з усіх доступних джерел.

Таким чином, вищезапропоновані заходи підвищення капіталізації дадуть змогу в умовах фінансової кризи зберегти вітчизняну банківську систему, підвищити її фінансову стійкість і спроможність долати надалі кризові явища.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бюлетень Національного Банку України. – 2010. – № 3. – С. 47–177.
2. Дибя М.І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України / М. І. Дибя // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 77–85.
3. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2010 року // Вісник НБУ. – 2010. – № 2. – С. 35–37.
4. Довгань Ж. М. Капіталізація банківської системи України / Ж.М. Довгань // Вісник НБУ, 2008. – № 11. – С. 35–43.
5. Міщенко В. Проблеми капіталізації та консолідації банківської системи України / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 10. – С. 2–7.
6. Підсумки діяльності банків України на 01.01.2010 рік (за даними щоденного балансу) // www.bank.gov.ua
7. Структура активів, капіталу і зобов'язань банків України станом на 01.01.2010 р. // Вісник НБУ. – 2010. – № 3. – С. 116–125.

Надійшло до редколегії 14.01.2010.

ФІНАНСОВІ РИНКИ: ДІЯЛЬНІСТЬ ОСНОВНИХ УЧАСНИКІВ ТА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ

УДК 336.71.078.3

О. П. Заруцька

Управління Національного банку України у Дніпропетровській області

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОДІЛУ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ

У статті наведено результати групування банків за значеннями фінансових показників за допомогою нейронної мережевої моделі кластеризації – карти Кохонена. За наслідками групування банків із спільними характеристиками виявлено ключові напрями розвитку, кожний з яких пов'язаний із конкретними профілями ризиків та стратегіями управління.

Ключові слова: управління активами і пасивами банку, банківські ризики, фінансова стійкість, кластерний аналіз, карта Кохонена.

В статье представлены результаты группировки банков по значениям финансовых показателей с помощью нейронной сетевой модели кластеризации – карты Кохонена. Вследствие группировки банков с общими характеристиками установлены ключевые направления развития, каждое из которых связано с конкретными профилями рисков и стратегиями управления.

Ключевые слова: управление активами и пассивами банка, банковские риски, финансовая устойчивость, кластерный анализ, карта Кохонена.

The article presents the results of the analysis of financial condition of banks by the neural network model for clustering – Kohonen maps. As a result, groups of banks with general characteristics identified five major areas of development that are associated with specific risk profiles and strategies management.

Key words: bank risks, financial firmness, rating of reliability of bank, cluster analysis, Kohonen map.

Запропоноване дослідження базових перетворень і тенденцій розвитку банківської системи за період з початку 2006 до середини 2010 року дозволяє порівняти і проаналізувати поступові періоди відносної стабільності, бурхливого розвитку, кризових явищ та наступного відтворення і стабілізації.

Для окремих груп банків зі схожими характеристиками послідовні етапи зміни фінансових показників, перетворень статусу, проходять за особливими сценаріями, притаманними саме цим групам. Тенденції змін фінансових показників кожного банку за визначений період залежать не тільки від його масштабу та якісних характеристик, але й від спеціалізації на ринку банківських послуг. Таку характеристику можна отримати завдяки групуванню банків за показниками структури активів і пасивів, доходів і витрат. Введення системи структурних показників та процедури кластеризації дозволяє по-новому систематизувати дані фінансової звітності банків та сформувати новий підхід до аналізу особливостей і ризиків вітчизняної банківської системи.

Період аналізу показників включає 18 квартальних звітів банків і обраний з огляду на обов'язкову умову стабільної методики узагальнення і офіційного подання звітності Національним банком України, яка змінюється час від часу. За результатами аналізу отриманих груп (кластерів) банків та вивчення тенденцій розвитку системи можливо вдосконалювати форми управління та банківського нагляду, що є важливим науковим і практичним завданням. Встановлення причин погіршення фінансового стану банків дозволяє формувати моделі своєрідних профілів ризиків та знаходити відтворення у відповідних наглядових стратегіях.

Групування банків за близькими значеннями показників може бути проведено за допомогою різних методів, класифікацію яких можна знайти в аналітичних джерелах [1 – 5]. Так, у статті [4] запропоновано аналіз звітних даних російських банків за 34 квартальних періоди, що дозволило відокремити та описати поведінку різних груп банків із близькими структурними показниками. Модель побудована на основі порівняння значень за кожним із обраних 6 фінансових показників без певного зв'язку та залежності між ними.

У той же час обрана нами методика кластеризації за картою Кохонена враховує одночасно всю сукупність показників. Метод обробки даних реалізований у пакеті Viscovey SOMine (VS). Система групує близькі за характеристиками збалансовані об'єкти усередині карти, а найбільш відмінні відноситься до віддалених границь. Використання запропонованого методу групування великих масивів дозволяє отримувати додаткову інформацію про реальний стан і тенденції розвитку кожного окремого об'єкта через порівняння з усією сукупністю і узагальнення аналогічних рис. Більш детальну інформацію про даний алгоритм кластеризації можна отримати у джерелах [6 – 8].

У представленій статті об'єктом групування виступає система 20 фінансових показників банків за 18 звітних періодів. Вирішується завдання дослідити загальні перетворення у системі на підставі групування великого масиву інформації за період, пов'язаний зі значними відмінностями екзогенних параметрів, пов'язаних з економічною кризою.

Інформація про звітність банків розміщена на офіційному веб-сайті Національного банку України та у ряді праць [9 – 13].

Мета дослідження. Групування банків за сукупністю значень фінансових показників, у тому числі структурних характеристик активів, пасивів, доходів та витрат, дозволяє визначити профіль ризиків кожного кластера (паттерн кластерів) через його географічне місце на карті Кохонена. Виявлення загальних властивостей карти, тенденцій змін фінансових показників банків формує узагальнену модель фактичного розподілу банківського ринку, особливостей адаптації банків кожного сегменту до кризових умов, тобто комплексно дослідити профілі ризиків, притаманних вітчизняній банківській системі на цьому етапі розвитку та спостерігати в межах цієї моделі траєкторії розвитку кожного банку.

За наслідками групування банків із спільними характеристиками встановлено п'ять основних напрямків розвитку, що пов'язані з конкретними стратегіями в окремих періодах їх реалізації. Кластери зі спільними властивостями зосереджені у кутах та в центральній частині карти Кохонена. Загальний вигляд карти наведено на рис. 1.

Кожна точка карти – місце одного чи декількох банків у просторі значень показників. Для будь-якого банку на карті є траєкторія розвитку з 18 точок – за всіма звітними періодами (у разі суттєвих змін показників банк відчутно змінює траєкторію).

Найбільша кількість банків розташована у центрі карти Кохонена і має усереднені характеристики. Центральні кластери є найбільші за розмірами. Серед цієї групи банків небагато великих системних банків – лідерів за масштабами та показниками ефективності. Сукупні активи банків центру займають значно мен-

шу частку, ніж їх кількість у системі. Банки не мають чітких специфічних ризиків спеціалізованих банків, що притаманні кутовим групам кластерів. У той же час значна частина банків центральних кластерів карти у період кризи переходила до інших, більш проблемних сегментів карти, тобто не є стійкою до зовнішніх негативних впливів. Слід зазначити, що великі банки у структурі кожної групи є більш інертними – вони довго утримуються від прояву негативних факторів, але їй важко повертаються до нормального статусу.

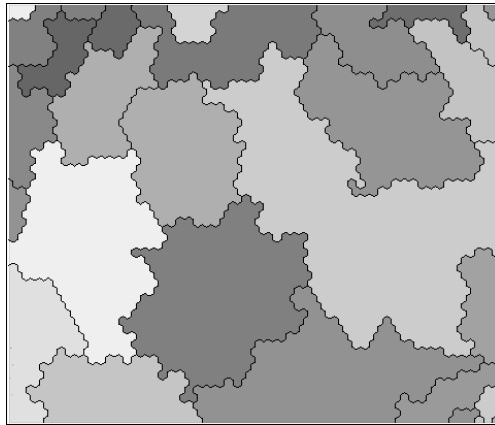


Рис. 1. Карта Кохонена поділу банків

Деякі великі банки зосереджені у південно-західній частині карти, де розташовані лідери за показниками рентабельності. Банки цієї групи тісно пов'язані і навіть часто залежні від міжбанківського ринку, мають низький рівень процентних ставок та витрат. Серед них багато представників іноземного капіталу. Більшість якісних показників цієї групи перевищують середній рівень, а ризики ліквідності є контрольованими з огляду на стійке розміщення більшості банків на цьому сегменті карти Кохонена.

Третя велика група банків знаходиться на північному сході карти і пов'язана із роздрібним бізнесом. До банків цієї групи також належать деякі лідери системи, але їх стратегія характеризується високою маржею, значними процентними ставками, комісійними доходами та адміністративними витратами. Найбільша кількість банків увійшла до цієї групи у 2007 – 2008 роках, до початку кризи. У наступні періоди деякі банки віднайшли шляхи передачі або продажу частини портфелю споживчих кредитів, окремі для підтримки бізнесу збільшили маржу та комісійні доходи. Мають місце випадки покращання стану окремих банків та повернення до центральних кластерів карти. Серед банків роздрібного кредитування є кластери з негативними якісними показниками, що наближаються до рівня проблемних банків, зібраних у іншій частині карти. Як свідчить спостереження за траєкторіями окремих банків, перехід від неякісних кластерів різних груп («тупикових» стратегій) до зони найбільш проблемних банків здійснюється, коли якісні показники банку значно погіршуються, переважаючи над специфікою структури активів і пасивів.

Четвертий сегмент карти становлять малі кептивні банки, які мають різноманітні неринкові особливості: підвищені непроцентні пасиви; надлишкові високоліквідні активи; надто низьку вартість ресурсів або велику процентну маржу. Такі банки утворюють різноманітні невеликі кластери, що займають північний захід карти Кохонена. Кутове положення займають новостворені банки або ті з них, що за відповідних обставин не забезпечили розвитку клієнтської бази. Серед банків цієї групи є високорентабельні та збиткові, банки з якісними та проблемними активами. Головна їх особливість – невеликі розміри, залежність від бізнесу ак-

ціонерів, відсутність розвинутого кредитно-депозитного портфелю. Формування кептивних банків, як правило, не залежить від періоду та загального стану економіки, хоча деякі з кластерів створені саме внаслідок кон'юнктурних змін. Так, на півночі карти сформовано кластер банків з найвищими торговельними доходами, який визначилася за цією ознакою переважно при нестабільності валютних курсів на початку 2009 р..

Нарешті, останній сегмент карти складається із збиткових банків з неякісними активами. Ці банки зосереджені у південно-східному куті карти, граничне положення якого займають банки з тимчасовою адміністрацією у періоді перед початком ліквідації. Формування цієї групи здійснювалося здебільшого у кризовому 2009 році.

Таким чином, зміна значень показників окремих банків у цілому проявляється через відповідну зміну положення на карті Кохонена. При цьому спостерігається деяка узагальнена закономірність розташування окремих кластерів. Найбільш збиткові банки з найгіршими активами зосереджені на південному сході, тоді як новостворені банки з надлишковими високоліквідними активами і несформованими портфелями кредитів і депозитів – на протилежному північно-західному боці карти. Південно-західний кут займають ефективні банки низьких процентних ставок, що дуже залежні від міжбанківського ринку. Протилежний північно-західний бік належить банкам роздрібного кредитування, які мають високі витрати і процентні ставки.

Більш детальну інформацію про властивості кожного з 40 кластерів банків, розташованих на карті Кохонена, можна отримати за результатами оцінки паттернів цих кластерів – ключових властивостей, що впливають із середніх значень показників банків, що формують кластер.

Серед обраної нами системи показників якісні характеристики визначають, перш за все, рівень рентабельності активів (ROA), рентабельності капіталу (ROE) та відношення резервів під кредитні ризики до загального розміру активів. За порівнянням рівня рентабельності та якості активів усіх кластерів можна визначити окремі проблемні кластери у різних частинах карти Кохонена.

Найбільш проблемними, як уже зазначалося, є банки південного заходу, більшість з яких перебувають у режимі тимчасової адміністрації або ліквідації. Крім того, серед банків роздрібного кредитування, кептивних та новостворених є такі кластери, що мають яскраві негативні характеристики. Такі кластери підвищених ризиків або тупикових стратегій є найгіршими представниками групи банків відповідної частини карти. Наприклад, серед роздрібних банків з високими комісійними доходами та адміністративними витратами є кластери прибуткової або збиткової діяльності, більш або менш якісних активів, хоча всі такі банки за ознаками спеціалізації розташовані на північному сході карти Кохонена. Задовільні якісні характеристики дозволяють вважати відповідний кластер таким, що має контрольований ризик при специфічній структурі балансу. Відповідні банки можна назвати представниками «замкнених» стратегій з контрольованими ризиками. У той же час спеціалізований кластер із неякісними показниками належать до тупикової стратегії, яку важко змінити без значних додаткових фінансових надходжень.

Слід підкреслити відсутність проблемних кластерів лише у центральній частині карти та на південному заході – серед групи ефективних банків, залежних від міжбанківського ринку, де багато представників іноземного капіталу.

База звітних даних банків за період з 2006 р. складається зі 197 банків, частина з яких реорганізована або ліквідована. Об'єктом дослідження виступає 185 банків, у тому числі й недавно ліквідованих, але цікавих з точки зору порівняння значень фінансових показників. За станом на 1 квітня 2010 р. в системі працює 175 банків. Характеристику фінансового стану кожного банку можна отримати з аналізу траєкторії поступового руху на карті та, особливо, із положення останньої точки цієї траєкторії – кінцевого кластера, де опинився банк.

Співвідношення банків за кінцевим кластером траєкторій подано у табл. 1.

Таблиця 1

Поділ банків за траєкторіями на карті Кохонена

Групи банків	Кількість банків	Питома вага групи, %
Нейтральні	42	22,7
Замкнені стратегії	34	18,4
Тупикові	27	14,6
Проблемні	62	33,5
Найбільш проблемні	20	10,8
Усього	185	100,0

До нейтральної групи віднесено банки, траєкторія яких розташована, як правило, у центрі карти Кохонена, а кінцевий кластер обов'язково належить до центральних груп. Такі банки незначно відхилялися від збалансованого курсу протягом усього періоду досліджень, що свідчить про достатню стійкість, задовільний менеджмент, навіть враховуючи, що більшість з цих банків належить до найменшої масштабної групи, а звітність малих банків легше адаптується до прийнятних характеристик.

Наступну групу утворюють так звані банки замкненої стратегії, які належали до різних неproblemних кластерів, а завершили траєкторію не в центрі карти, а в інших кутових кластерах із задовільними якісними характеристиками. З точки зору профілів ризиків ці банки є гіршими від попередніх груп, оскільки мають специфічні ознаки і не можуть вільно їх змінити. Наприклад, до цієї групи банків належать всі банки, залежні від міжбанківських ресурсів (південний захід карти Кохонена). Такі банки мають задовільні показники ефективності та якості активів, є економними у частині витрат, але не збалансованими за ресурсною базою. Як показав досвід різкого відтоку ресурсної бази у період кризи, банки з іноземним капітал швидко замінили пасиви і не допустили втрати ліквідності навіть і при незбалансованих активах та пасивах. Взагалі, позиція банків замкненої стратегії свідчить про наявність структурних особливостей, що не мають значних негативних ознак.

Так звані тупикові банки мають негативні характеристики, хоча розташовані на карті Кохонена поза зоною найбільш проблемних банків. До цієї групи належать банки, чії траєкторії закінчилися у кутах і границях карти, окрім південного сходу, а саме, у кластерах з від'ємними значеннями рентабельності та (або) значними резервами під кредитні ризики у відношенні до активів. Таким банкам дуже важко змінити статус та перейти до більш збалансованого стану, оскільки структурні особливості їхніх балансів доповнюються накопиченими проблемами, тобто підвищеними ризиками діяльності.

Наступну групу, за рівнем складності повернення до задовільного стану, утворюють банки, чії траєкторії тривалий час перебували й закінчилися біля проблемної зони. Найбільш проблемними вважаються банки, що перейшли безпосередньо до південно-східного кута найгірших банків. Показники цих банків дуже відрізняються від інших, оскільки більшість з них перебувають у тимчасовій адміністрації або ліквідації. Кластери, що розташовані біля проблемної зони, також характеризуються підвищеними ризиками і високою ймовірністю втрати платоспроможності. Для кожного банку, чия траєкторія заходила до південного сходу, необхідна термінова зміна стратегії та оперативні заходи підтримки фінансової стійкості. Для банківського нагляду кластери відповідного сегменту карти Кохонена потребують посиленої уваги.

Як свідчать дані табл. 1, найбільш стійкі банки із задовільними характеристиками займають 41,1% від загальної кількості, проблемні – 41,3% і спеціалізо-

вані високоризикові – 14,6%. Таким чином, загальний стан системи є досить нестійким, зважаючи на високу ймовірність переходу від тупикових стратегій банків до проблемного стану. У той же час, порівнюючи поділ банків за попередній квартал, за станом на 1 січня 2010 року, можна констатувати деяке покращання стану системи, збільшення кількості нейтральної стратегії при скороченні тупикових та проблемних.

Траскторії банків залежать від масштабних характеристик – обсягів активів та капіталу. Великі банки, як правило, більш інертні, довше утримуються від негативних факторів, але й важко їх долають. Малі банки, навпаки, є більш залежними від зовнішнього середовища. Навіть якщо ці банки належать до задовільних кластерів, їх не можна вважати достатньо стійкими.

За обсягами активів на початок 2010 р. банки можна розподілити на 7 масштабних груп (табл. 2).

Таблиця 2

Поділ банків на масштабні групи за обсягами активів

Масштабна група	Активи, млн грн		Кількість банків	Середні активи	Частка в активах
	Від	До			
1	30000	100000	7	53 954	43,2%
2	10000	30000	13	19 336	28,8%
3	5000	10000	15	7 080	12,2%
4	2000	5000	20	3 099	7,1%
5	1000	2000	28	1 318	4,2%
6	500	1000	31	738	2,6%
7	0	500	71	233	1,9%
Усього			185		100%

Ринок банківських послуг є значно концентрованим – сімка найбільших банків займає 43,2% у загальних активах. У той же час, хоча кількість найменших банків наближається до 40%, їх питома вага в активах є меншою від 2%.

Найбільше навантаження щодо обсягів операцій, які проявляються через розмір балансу, припадає на три перші масштабні групи банків, активи яких перевищують 5 млрд грн. Питома вага цих 35 банків у системі загальних активів складає 84,2%. У тому числі дві перші групи найбільших 20 банків з активами понад 10 млрд грн займають 72% в активах системи.

За станом на 01.04.2010 визначені масштабні групи банків розподілені за картою Кохонена, як показано у табл. 3.

Найбільші банки майже рівномірно поділилися на нейтральні, замкнені стратегії та проблемні. Враховуючи, що замкнені стратегії свідчать про деяку спеціалізацію при контрольованих ризиках, такий розподіл майже половини банківських активів системи можна вважати прийнятним. До групи замкнених стратегій потрапили найбільші банки з іноземними інвестиціями, залежні від міжбанківських ресурсів. Особливої уваги потребують великі проблемні банки, покращання стану яких потребує значних зусиль. На наш погляд, отриманий розподіл групи найбільших банків (2 – нейтральні, 3 – замкнені, 2 – проблемні) свідчить про деяку нестійку рівновагу, стан якої може змінитися у будь-який бік. Слід зазначити, що порівняно із попередніми квартальними даними банківської звітності стан найбільших банків дещо покращився за рахунок переходу від замкнених стратегій до нейтральних.

Друга масштабна група зосередилася у проблемних, третя – у замкнених та тупикових стратегіях. Такий стан великих банків не можна вважати задовільним. Слід також врахувати, що протягом останнього кварталу цей поділ банків другої

та третьої груп практично не змінився, що свідчить про напруженість конкуренції між банками, обмежений простір для розвитку операцій, який використовують, передусім, банки найбільшої сімки. Для всіх найбільших та великих банків, які надають послуги найбільшим клієнтам, спостерігається значна залежність від фінансового стану цієї клієнтської бази. Для покращання стану банків необхідне загальне економічне пожвавлення, повернення боргів, які виникли внаслідок кризи. Спостереження за траєкторіями руху банків перших трьох масштабних груп дає уявлення про стан і перспективи розвитку банківської системи в цілому.

Таблиця 3

Якісні характеристики масштабних груп банків

Масштабна група	Нейтральні	Замкнені стратегії	Тупикові	Проблемні	Найпроблемніші	Усього
1	2	3		2		7
2		2		9	2	13
3	1	6	5	3		15
4	5	6	1	6	2	20
5	6	5	3	14		28
6	11	3	3	12	2	31
7	17	9	15	13	17	71
Усього	42	34	27	59	23	185

Четверта група банків з активами від 2 до 5 млрд грн за розподілом нагадує найбільші банки – майже рівномірний розподіл між нейтральними, замкненими стратегіями та проблемними, інші види траєкторії незначні. На наш погляд, банки цієї групи належать до деякої «середньої ланки» банківського ринку, що також утримує деяку нестійку рівновагу завдяки поєднанню двох переваг – стійкості зв'язку з клієнтською базою середнього та малого бізнесу та відсутністю інертності, притаманної великим банкам. Обсяги кредитів, у тому числі проблемних, є меншими від попередніх груп. У той же час рівновагу розподілу банків не можна вважати стійкою. Протягом останнього кварталу цей розподіл покращився за рахунок переходу від проблемних і тупикових до нейтральних стратегій. Слід враховувати, скорочення масштабу банку дозволяє легше управляти параметрами операцій, змінювати стратегію і, навіть, адаптувати звітність. Втім, як свідчать показники розподілу наступних масштабних груп, становище банків четвертої групи є відносно задовільним.

Для банків п'ятої та шостої масштабних груп є спільним найбільша частка проблемних траєкторій серед усього розподілу: з 28 банків п'ятої групи 14 належать до проблемних, а з 31 банків шостої групи – 12. Слід зазначити, що із числа 59 усіх проблемних банків системи на п'яту групу припадає 24%, на шосту – 20%, а в доповненні банками сьомої найменшої масштабної групи частка найменших банків дорівнює 66%. Банки п'ятої та шостої масштабних груп значно покращили структуру розподілу за останній квартал переходом від замкнених і тупикових стратегій до нейтральних. Як і для усіх малих банків, значення показників є динамічними у часі, що призводить до мінливості якісної структури групи. Тенденції переходу до нейтральних груп позитивно характеризують фінансовий стан малих банків, але й свідчать про відмінності від динаміки розвитку великих банків.

Найменші банки, кількість яких дорівнює майже половині суми всіх інших груп, займають різні стовпці таблиці – можливі варіанти розвитку. Для них відсутня будь-яка системність розподілу й характерні значні коливання структури. Так, протягом останнього кварталу зросла кількість нейтральних та найбільш проблемних банків при скороченні тупикових. Однозначно охарактеризувати такі різнобічні зміни структури банків дуже важко, оскільки їх розвиток, як правило,

підпорядковується конкретним завданням і меті діяльності фірм-акціонерів. Враховуючи незначну питому вагу найменших банків у активах, коливання їх розподілу не суттєво впливають на стан фінансового ринку, хоча втрата репутації навіть невеликого банку призводить до підвищення загального ризику системи. Можна стверджувати, що природа зміни траєкторій банків цієї масштабної групи значно відрізняється від інших груп банків. Різними є стратегії, ризики та методи управління ними. На наш погляд, методи банківського нагляду щодо банків різних масштабних груп також повинні бути різними, адаптованими до об'єктів регулювання.

Таким чином, можна говорити про 3 агреговані масштабні групи вітчизняних банків з відмінною природою розвитку і, як наслідок, різними векторами руху за картою Кохонена:

– Великі банки з активами понад 5 млрд грн (масштабні групи 1 – 3) – інертна частина системи, що значно залежить від загального стану економіки і тісно пов'язана з розвитком бізнесу великих клієнтів. Сьогоднішній стан свідчить про нестійку рівновагу з позитивними тенденціями. Найбільш вразливими у конкурентному середовищі є банки масштабних груп 2 – 3.

– Середні банки (групи 4 – 6) – найбільш активна і динамічна складова системи, що швидко реагує на зміни середовища. Так, під час кризи за цією групою спостерігалось значне погіршення стану і формування великої кількості проблемних банків, у той час, як за останній квартал відбувається масовий перехід від замкнених і тупикових стратегій до нейтральних. Особливе місце займають банки четвертої групи, що знаходяться між великими і малими, маючи певні переваги. Тенденції розвитку великих і середніх банків не є однаковими.

– Найменші банки з активами до 500 млн грн (група 7) поділені між різними групами траєкторій, не мають чітко визначених тенденцій.

Методом побудови карти Кохонена отримано нову логічно взаємопов'язану систему класифікації банків, здатну пояснити особливості сучасного фінансового стану банків, причини його формування саме у такому вигляді, якій склався у першій половині 2010 р., головні фактори ризиків для кожної групи банків та можливі перспективи розвитку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Мочерний С. В. Банківська система України / С. В. Мочерний, Л. С. Тришак. – Львів: Триада плюс, 2004. – 304 с.
2. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія / В. М. Кочетков. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 300с.
3. Карчева Г. Т. Рейтингові оцінки надійності банків та їх роль у підвищенні капіталізації банківської системи / Г. Т. Карчева // Вісник НБУ. – 2003. – № 2. – С. 22 – 27.
4. Алескерев Ф. Т. Стереотипи поведіння російських банків / Ф. Т. Алескерев, В. Ю. Білоусова // Банковское дело. – 2008. – № 7. – С. 44 – 50.
5. Яблоков А. І. Рейтингове моделювання банківських ризиків / А. І. Яблоков // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: зб. наук. праць. – К.: МННЦ ІгіС, – 2009. – № 14. – С. 230 – 245.
6. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт / Г. Дебок, Т. Кохонен: пер. с англ. – М.: Издательский дом «АЛЬПИНА», 2001. – 317 с.
7. Заруцька О. П. Відображення фінансового стану банків України за картою Кохонена / О. П. Заруцька // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 12 – 19.
8. Заруцька О. П. Дослідження особливостей розвитку банківської системи України з використанням карти Кохонена / О. П. Заруцька // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 255 – 262.
9. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансового результату банків України // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С.40 – 67.
10. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансового результату банків України // Вісник НБУ. – 2007. – №3. – С. 48 – 69.

11. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансового результату банків України // Вісник НБУ. – 2008. – №3. – С. 42 – 71.
12. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансового результату банків України // Вісник НБУ. – 2009. – №3. – С. 40 – 69.
13. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансового результату банків України // Вісник НБУ. – 2009. – №6. – С. 48 – 71.

Надійшла до редколегії 21.01.2010.

УДК 336.711

М. Ю. Шевцова, Н. І. Кобченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕГМЕНТА ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті проаналізовано вплив іноземних інвестицій на стабільність банківських установ України. За допомогою кластерного аналізу визначено ефект, який справляє іноземний капітал на вітчизняну банківську систему. Розроблено рекомендації щодо подальшої діяльності банківської системи України у контексті присутності іноземного капіталу.

Ключові слова: іноземний капітал, банк, кластерний аналіз.

В статье проанализировано влияние иностранных инвестиций на стабильность банковских учреждений Украины. С помощью кластерного анализа определен эффект, который оказывает иностранный капитал на отечественную банковскую систему. Разработаны рекомендации относительно дальнейшей деятельности банковской системы Украины в контексте присутствия иностранного капитала.

Ключевые слова: иностранный капитал, банк, кластерный анализ,

Foreign investments impact on the ukrainian banking institutions stability has been analysed in the article. The way foreign capital effects the domestic banking system has been determined with the help of cluster analysis. Recommendations for further activity of the ukrainian banking system in the context of foreign capital presence have been developed.

Key words: foreign capital, bank, cluster analysis.

Роль іноземного капіталу у формуванні банківського сектора економіки України заслуговує на особливу увагу. Останні три роки ми спостерігаємо за активним вливанням іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему. На сьогоднішній день в Україні кожен п'ятий банк – з іноземним капіталом, кожен одинадцятий – зі стовідсотковим іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу в банківській системі протягом 2007 – 2009 рр. зросла з 27,6 до 40,5 %.

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку [1]. Водночас слід зважати на низку фінансових ризиків, пов'язаних зі швидким зростанням частки іноземного банківського капіталу. Вони можуть призвести до втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, несподіваних коливань ліквідності банків, імовірного відтоку фінансових ресурсів [2]. Загальна недокапіталізованість українських банків альтернативи іноземному капіталу об'єктивно не становить [3, с. 539].

Усе це зумовлює актуальність дослідження впливу іноземного капіталу на роботу банківської системи України, а саме його позитивних сторін та можливих ризиків. При цьому слід урахувати той фактор, що власники іноземного капіталу, розпоряджаючись ним, передусім керуватимуться власними інтересами, а не пріоритетами розвитку банківської системи та економіки України. Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг має підпорядковуватися стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

Багато провідних українських та іноземних вчених, спеціалістів, таких як О. Барановський, Я. Белинська, М. Бойчук, О. Бутейко, З. Васильченко, В. Герасименко, Н. Дайхел, Е. Деміргюч-Кунт, Е. Детрагіаче, Ф. Ешенбах, А. Заєць, Ю. Заруба, Г. Зарічна, А. Кіреєв, В. Корнеєв, С. Кубів, А. Кузнєцова, Ю. Ліневич, І. Лютий, В. Міщенко, Р. Набок, В. Шевчук, О. Юрчук займаються визначенням ролі іноземного капіталу у формуванні банківської системи України. Дослідження вітчизняних науковців мають переважно інформаційно-аналітичний характер і в основному описують зовнішню сторону явища – динаміку та масштаби присутності іноземного капіталу, форми діяльності іноземних банків. Деякі автори вже пропонують використання економіко-математичних моделей, що враховують фактори для визначення поступових етапів проникнення іноземного капіталу на фінансовий ринок України [3].

Тому метою цієї роботи є числове підтвердження ефекту від іноземних інвестицій та аналіз стабільності банківських установ у контексті присутності іноземного капіталу.

При розробці цієї теми було використано два математичні апарати: спеціалізовану модель динамічного нормативу та метод кластерного аналізу.

Як числове обґрунтування необхідності іноземного капіталу ми пропонуємо модель динамічного нормативу.

Для побудови моделі діяльність банківської системи було розбито на два періоди: незначної (2003 – 2005 рр.) та значної (2006 – 2008 рр.) присутності іноземних грошей у статутному капіталі банків.

При цьому слід врахувати, що формалізована модель не може охопити всі фактори впливу на результати діяльності банківської системи, і при її побудові пріоритетом було врахування вектора «прибуток-ризик».

В аналізі оцінювалися такі показники: рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; мультиплікатор капіталу; адекватність регулятивного капіталу; коефіцієнт «доходи/витрати»; частка іноземного капіталу в пасивах; коефіцієнт проблемних кредитів; коефіцієнт формування резерву.

Теоретичні та методичні засади формування моделі динамічного нормативу розробили російські вчені Н. М. Погостинська та Ю. А. Погостинський, які застосували методи непараметричної статистики до аналізу фінансового стану підприємства за даними звітності [4]. Доцільність їх практичної реалізації підтверджена окремими спробами використання цих прийомів у банківській сфері, зокрема стосовно показників ліквідності і платоспроможності.

Слід наголосити на тому, що запропонована методика може використовуватися неодноразово, адже дає змогу описати у формалізованому вигляді не лише стан системи (статичний аналіз), а й процес руху системного об'єкта в часі (динамічний аналіз).

Результати аналізу свідчать про те, що у період незначної присутності іноземного капіталу результати діяльності (відношення «прибуток-ризик») банківської системи України становили 0,44, а в період значної присутності – 0,75.

Отже, на нинішньому етапі розвитку банківської системи іноземний капітал не є загрозою, а навпаки – створює здорові конкурентні відносини для вітчизня-

них комерційних банків. Банки, відібрані внаслідок жорсткої конкуренції, більш ефективно використовують капітал, швидше адаптуються до ринкових нововведень, мають гнучку й стратегічно виважену політику, якісний менеджмент та ефективні інформаційні системи [5]. Крім того, наявність в економіці будь-якої держави значних обсягів іноземного капіталу є ознакою макроекономічної стабільності, високого рівня довіри інвесторів до її законодавчої, виконавчої, судової гілок влади [6].

Підтвердженням цього факту є результати кластерного аналізу, в ході якого вибірку з 25 банків різних форм власності та національної приналежності капіталу було розбито на кластери (групи елементів, що характеризуються спільними властивостями) за показниками фінансового стану діяльності банків. Таке групування дало змогу скласти характеристику кожного кластера та здійснити поділ банків на ефективні, низькодоходні та банки-банкрути.

Для проведення цього виду аналізу інформацію було згруповано за 16 річними показниками діяльності банків за період з 01.01.2008 р. по 01.01.2010 р.

Для формування моделі показники звітності згруповано за напрямками, які використовуються системою CAMELS під час комплексного інспектування банківського нагляду. Оцінки якості управління, менеджменту (М) та ризиків (S) є найвіддаленішими від структурних характеристик балансу, оскільки на практиці здійснюються лише за результатами детального ознайомлення з організаціями, інформаційними системами тощо, тому для подальшого аналізу ці складові було виключено.

Формування груп показників було здійснено за 4 напрямками:

- 1 – масштаб, достатність власних коштів та джерел надходжень;
- 2 – спеціалізація, структура та якість активів;
- 3 – управління активами і пасивами та оцінка ліквідності;
- 4 – стан надходжень, структура доходів та витрат.

Запропонована група показників дала змогу провести порівняння головних структурних параметрів: рівня капіталізації, якості та складових активів, зобов'язань, управління доходами та витратами.

Оцінку масштабу, достатності власних коштів та джерел надходжень було проведено за допомогою показників рентабельності капіталу та активів, а також адекватності власного капіталу.

Для подальшого аналізу було використано середні значення за показниками кожного банку протягом трьох звітних років.

За допомогою програми STATISTICA банки було згруповано у 7 кластерів, які в сукупності складають деревоподібну діаграму (рис. 1).

Кластери об'єднують точки, близькі за всією сукупністю показників, із відчутними спільними властивостями. Сусідні кластери мають окремі спільні риси.

Нумерація кластерів здійснюється програмою автоматично. Кількість банків у кластерах наведено у табл. 1.

Банки з найгіршими (від'ємними) фінансовими результатами знаходяться у 5-му кластері. Це – «Надра» та «Київ». Негативні значення мають також банки 3-го кластера. Низька рентабельність активів відображена у 2-му та 6-му кластерах, однак у той же час ці банки демонструють найбільшу рентабельність капіталу.

Найбільший та однорідніший фінансовий результат мають банки 1-го, 4-го та 7-го кластерів.

Рівень капіталізації оцінювався за показником адекватності. У великих банках, як відомо, значення цього показника найменше.

Для малих банків протягом останніх років проблемним було виконання вимог щодо мінімального розміру капіталу. Адекватність капіталу цих банків значно перевищувала показник середніх банківських установ.

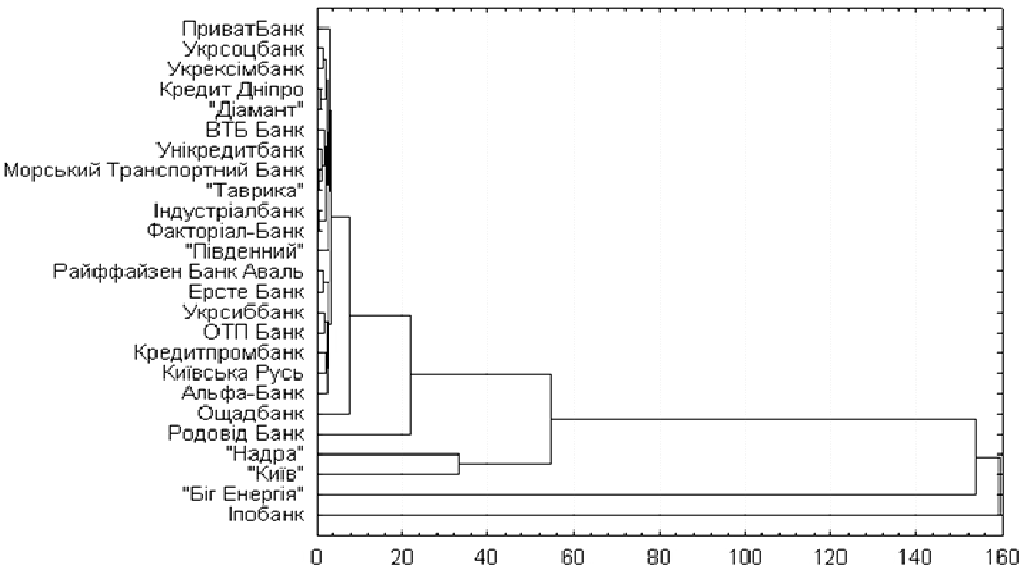


Рис. 1. Деревоподібна діаграма за показниками масштабу, достатності власних коштів та джерел надходжень банків

Таблиця 1
Банки-складові кластерів за результатами показників ROA, ROE та адекватності капіталу

Кластери	Кількість банків	З них	Банки
		з іноземним капіталом	
K1	1	0	Іпобанк
K2	7	6	Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк, ОТП Банк, Альфа-Банк, Кредитпромбанк, Ерсте Банк, Київська Русь
K3	1	0	Родовід Банк
K4	12	5	ПриватБанк, Укрсоцбанк, Укрексімбанк, «Південний», ВТБ Банк, Унікредитбанк, Індустріалбанк, Кредит-Дніпро, Морський Транспортний Банк, «Таврика», Факторіал-Банк, «Діамант»
K5	2	1	«Надра», «Київ»
K6	1	0	«Біг Енергія»
K7	1	0	Ощадбанк

Отже, адекватність капіталу як показник покриття різноманітних ризиків власними коштами у процесі порівняння різних масштабних груп набуває протилежних оцінок – міцні та конкурентоспроможні банки характеризуються низькою адекватністю.

Підтвердження тісного зворотного зв'язку між адекватністю капіталу та масштабом є додаткова характеристика кластера – середній порядковий номер. За кожний період формування звітності банки пронумеровано від більшого до меншого: низьке значення середнього номера банків для кластера можна вважати показником великих банків. Відповідні дані наведено в табл. 2.

Рівень адекватності та середній номер банків за період з 01.01.2008 р. по 01.01.2010 р.

Таблиця 2

Показник	Кластер						
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
Адекватність, %	-150,99	9,75	15,91	11,99	12,98	6,05	21,84
Середній номер	97	18	15	16	14	69	4

Отже, найнижче (від’ємне) значення адекватності капіталу припадає на 1-й кластер («Іпобанк»). Невисоке значення показника у 6-му кластері, що підтверджується малими масштабами банку («Біг Енергія»).

Близькі за значеннями адекватності капіталу 2-й, 3-й, 4-й та 5-й кластери. Найвищі результати адекватності капіталу знаходяться у 7-му кластері.

Аналіз показників спеціалізації, структури та якості активів дозволяє одержати інформацію про галузі підвищеного кредитного ризику, проаналізувати склад позикового портфеля, приділяючи увагу фінансовому впливу проблемних позик, структуру цінних паперів.

За результатами оцінки даних показників вибірку з 25 банків було розбито на 6 кластерів (рис. 2).

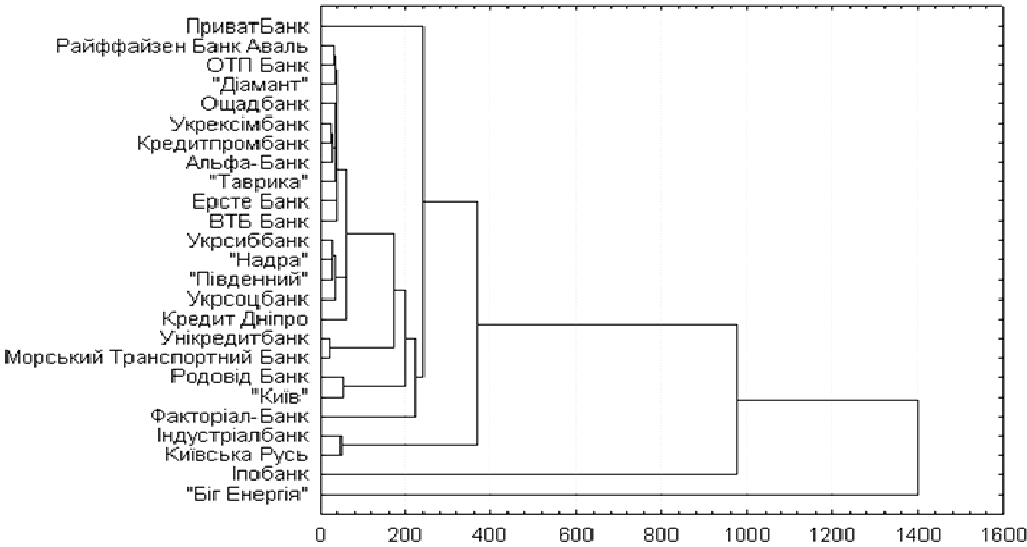


Рис. 2. Деревоподібна діаграма за показниками спеціалізації, структури та якості активів

Подальше збільшення кількості кластерів виділило нові кластери, однак суттєвих відмінностей між банками не спостерігалось. Тому оптимальним з позицій математичного віддалення показників є варіант 6-ти кластерів. Банки-складові кластерів наведено у табл. 3.

Найякіснішими можна вважати активи 4-го та 6-го кластерів. Якісні активи значною мірою є наслідком відносно низьких процентних ставок та комісійних доходів. У цьому випадку спостерігається класична залежність між кредитним ризиком та процентною ставкою, що якраз і включає плату банку за ризик.

Банки 1-го, 2-го, 3-го та 5-го кластерів мають від’ємні значення за сформованими резервами. Причому, на якості активів здебільшого позначилися результати діяльності банків у 2008-2009 рр.

Банки 4-го та 6-го кластерів характеризуються високим показником резервів під цінні папери при відносно незначному їх рівні в активах, що свідчить про накопичені проблеми.

Таблиця 3

Банки-складові кластерів за результатами показників спеціалізації, структури та якості активів

Кластер	Кількість банків	З них	Банки
		з іноземним капіталом	
K1	11	7	Райффайзен Банк Аваль, Ощадбанк, Укрексімбанк, ОТП Банк, Альфа-Банк, ВТБ Банк, Кредитпромбанк, Ерсте Банк, Кредит-Дніпро, «Таврика», «Діамант»
K2	5	2	ПриватБанк, Укрсиббанк, Укрсоцбанк, «Надра», «Південний»
K3	2	0	«Біг Енергія», Іпобанк
K4	3	1	Унікредитбанк, Морський Транспортний Банк, Факторіал-Банк
K5	2	0	Родовід Банк, «Київ»
K6	2	2	Індустріалбанк, Київська Русь

За структурою активів лідером з роздрібного кредитування є 2-й кластер – відповідна заборгованість у його кредитному портфелі перевищує 45%. Банки цього кластера мають значну частку кредитів у активах і практично не працюють з цінними паперами.

Аналогічними за структурою активів є 4-й, 5-й та 6-й кластери. Однак відмінною рисою 5-го кластера серед 6 представлених є найбільший портфель цінних паперів у активах. Причому резервів під цінні папери у 2009 р. банками не створювалося.

У 1-му кластері, де сконцентровано найбільше банків з іноземним капіталом, портфель споживчих кредитів на рівні 28% – трохи більше за чверть сукупної заборгованості клієнтів.

Найменше споживчих кредитів надають банки 3-го кластеру. У той же час показник частки кредитів в активах цих банків найбільший. Левова частка наданих кредитів припадає на кредитування юридичних осіб. Портфель цінних паперів незначний.

За результатами оцінки показників структури зобов’язань вибірку з 25 банків було розбито на 7 кластерів (рис. 3).

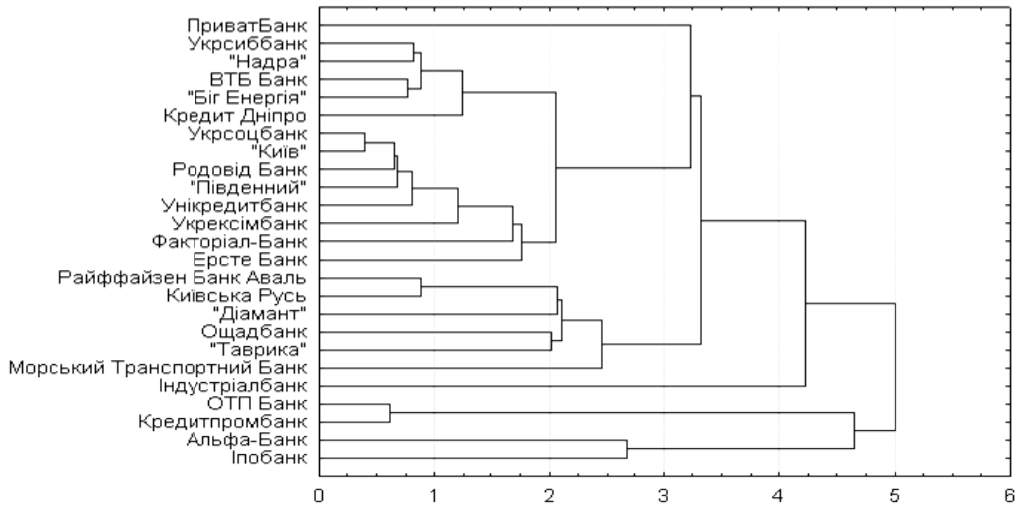


Рис. 3. Деревоподібна діаграма за показниками оцінки управління активами і пасивами та оцінки ліквідності

Банки 6-го та 7-го кластерів активно залучають кошти фізичних осіб – відносно дорогі ресурси. До статусу ощадного наближаються банки 1-го та 3-го кластерів.

Найменша частка вкладів фізичних осіб у зобов’язаннях 2-го та 4-го кластерів. Банки цих кластерів концентрують свою увагу на роботі з юридичними особами, що позитивно впливає на його ліквідність і зменшує залежність від міжбанківських позик. Адже, як відомо, чим вища частка зобов’язань перед клієнтами банку (підприємств та організацій) на довгостроковій основі, тим вища стабільна частина ресурсів банку.

Велика залежність від міжбанківських кредитів спостерігається у 5-го кластера. У зобов’язаннях цього кластера велика частка непроцентних пасивів, пов’язаних з підтримкою банківських установ материнськими структурами.

Приналежність банківських установ до певної групи кластерів наведено в табл. 4. Слід приділити увагу двом нетиповим об’єктам, які не вдається приєднати до жодного з кластерів. До них віднесено Індустріалбанк та Ерсте Банк – банки з частковою (52%) та повною (100%) приналежністю до іноземного інвестора.

За даними проведеного аналізу показників видно, що найдешевші ресурси припадають на групу саме 2-го, 4-го та 5-го кластерів. Ця група утворює середовище зі своєрідною ресурсною підтримкою, передусім – з боку материнських структур.

Таблиця 4

Банки-складові кластерів за результатами показників управління активами і пасивами та оцінки ліквідності

Кластер	Кількість банків	З них	Банки
		з іноземним капіталом	
K1	7	2	Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Родовід Банк, «Південний», Унікредит Банк, «Київ», Факторіал-Банк
K2	1	1	Індустріалбанк
K3	6	3	ПриватБанк, Укрсиббанк, «Надра», ВТБ Банк, Кредит-Дніпро, «Біг Енергія»
K4	4	3	ОТП Банк, Кредитпромбанк, Альфа-банк, Іпобанк
K5	1	1	Ерсте Банк
K6	4	2	Райффайзен банк Аваль, Ощадбанк, Київська Русь, «Діамант»
K7	2	0	Морський Транспортний Банк, «Таврика»

Співвідношення вартості ресурсів та доходності активів свідчить про майже пряму залежність між цими показниками. Така закономірність є природною – чим вища вартість ресурсів, тим дорожчим має бути кінцевий продукт.

Так, банки 6-го, 7-го та 3-го кластера мають відносно дорогу ресурсну базу, але отримують найбільший спред. Прибуткова діяльність забезпечується «процентним тиском» на клієнтів, найвищим рівнем власної доходності всупереч розвитку процентного продукту.

Фінансовий стан банку характеризується також такими показниками як доходи та витрати, аналіз яких здійснюється з метою виявлення резервів зростання прибутковості банківської діяльності як джерела формування банківського капіталу, що забезпечує стабільність фінансового стану банку.

За показниками доходів та витрат всі 7 кластерів збігаються майже в одній точці, що свідчить про дуже малу розбіжність у показниках. Найменші витрати несуть банки 2-го кластера, причому вони ж отримують і найбільші комісійні доходи, що свідчить про зняття підвищеної комісії при наданні послуг.

Таким чином, на основі системи рейтингу CAMEL за допомогою кластерного аналізу було визначено фінансовий стан 25 кредитних установ та становище кожної з них серед інших банків.

За результатами проведеної оцінки та упорядкування банків отримано такий ряд (табл. 5):

Таблиця 5

Рейтингова оцінка банків за результатами кластерного аналізу

Банк	Рейтинг	Національна приналежність капіталу банку
Іпобанк	3 = 3.5.2.3	Національний
Райффайзен Банк Аваль	2 = 2.2.1.2	Іноземний
Укрсиббанк	2 = 2.3.4.2	Національний
ОТП Банк	2 = 2.2.2.3	Іноземний
Альфа-банк	2 = 2.2.2.3	Іноземний
Кредитпромбанк	2 = 2.2.2.3	Іноземний
Ерсте банк	2 = 2.2.3.3	Іноземний
Київська Русь	2 = 2.1.1.2	Іноземний
Родовід Банк	4 = 5.4.2.3	Національний
ПриватБанк	2 = 2.3.4.2	Національний
Укрсоцбанк	3 = 2.3.2.3	Іноземний
Укрексімбанк	2 = 2.2.2.3	Національний
«Південний»	3 = 2.3.2.3	Національний
ВТБ Банк	3 = 2.2.4.2	Іноземний
Унікредит Банк	2 = 2.1.2.3	Національний
Індустріалбанк	2 = 2.1.1.3	Національний
Кредит-Дніпро	3 = 2.2.4.2	Іноземний
Морський Транспортний Банк	2 = 2.1.1.2	Національний
«Таврика»	2 = 2.2.1.2	Національний
Факторіал-Банк	2 = 2.1.2.3	Національний
«Діамант»	2 = 2.2.1.2	Іноземний
«Надра»	4 = 5.3.4.4	Іноземний
«Київ»	3 = 5.4.2.3	Національний
Біг Енергія	4 = 4.5.4.4	Національний
Ощадбанк	2 = 1.2.1.2	Національний

Отже, результати аналізу показали, що банки з іноземним капіталом більш стабільні та витривалі щодо кризових явищ. І хоча показники надійності та ефективності іноземних дочірніх банків значно знизилась, що призвело до масового спаду їхніх кредитних рейтингів, проте, як не дивно, фінансові проблеми банків з іноземним капіталом не призвели до їх ліквідації чи продажу. Більше того, іноземні банки в перші місяці кризи були зацікавлені в утриманні і навіть нарощенні своїх позицій в банківському секторі України, про що свідчить їх вчасна рекапіталізація.

Згідно з результатами дослідження банки з іноземним капіталом уже в четвертому кварталі 2009 р. змінили тренд своєї медіактивності, сконцентрувавши увагу на просуванні окремих сервісів, тоді як українські банки все ще робили акцент на стабільності їх фінансового стану.

За результатами кластерного аналізу фінансового стану банків можна зробити такі висновки:

Більшість іноземних банків мають найвищі оцінки фінансового стану (2 та 3).

Дочірні підрозділи іноземних банків, що працюють на території України мають ресурсну підтримку материнських структур, але низький рівень високоліквідних активів.

Спостерігаються суттєві відмінності у стратегіях банків з іноземним капіталом: висока рентабельність, економія на витратах, невеликий спред, ризики ліквідності.

Особливості стратегії іноземних банків притаманні також деяким ефективним вітчизняним банкам.

Найбільші банки-лідери утримують перевагу, працюючи в ефективних, але дещо ризикових кластерах.

Різноманітність факторів погіршення фінансового стану, що спостерігалася за останні місяці, свідчить про необхідність удосконалення систем управління ризиками кожного банку. При цьому причинами втрати платоспроможності не завжди були класичні ризики (наприклад, неякісні активи).

Отже, результати кластерного аналізу свідчать про те, що банки з іноземним капіталом більш стабільні та ефективні у своїй діяльності. Однак не можна не враховувати і деякі вітчизняні банки, які також входять до групи банків-лідерів та активних учасників ринку банківських послуг. До таких належать: ПриватБанк, Укрсиббанк та Ощадбанк. Вони мають найвищі показники діяльності протягом досліджуваного періоду, однак працюють з певним перевищенням ризику ліквідності та кредитування.

Проведене дослідження дало змогу зробити такі висновки та розробити рекомендації, щодо подальшої діяльності банківської системи України у контексті присутності іноземного капіталу:

1. Україна належить до країн, які мають значну потребу в іноземних інвестиціях. Однак, на нашу думку, з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України варто хоча б тимчасово, на 3-5 років, обмежити частку іноземного капіталу в банківській системі на рівні 40-45 % від капіталу всіх банків. Це дасть можливість вітчизняним банкам пристосуватися до нових економічних умов, наростити капітал і стати більш конкурентоспроможними.

2. З метою підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків доцільно виконати такі заходи [7]:

- підвищити капіталізацію вітчизняних банків;
- розширити спектр банківських послуг та підвищити їх якість;
- підтримати позиції вітчизняних державних банків;
- розробити стратегічний план дотримання економічної безпеки розвитку банківської системи.

3. Для запобігання припливу спекулятивного капіталу необхідно:

– запровадити правові обмеження у структурі кредитного портфеля іноземних банків на користь довгострокових інвестицій, а також ввести норматив мінімальної частки інвестування у вітчизняні підприємства для спрямування іноземного капіталу на інвестиційні цілі, відповідно до потреб економіки;

– ввести податкові пільги на прибутки банків, отримані від довгострокових інвестиційних кредитів, для спрямування їх в інвестиційне русло, такі ж податкові пільги треба вводити і для суб'єктів господарювання, які отримуватимуть ці інвестиційні кредити, що частково компенсуватиме суб'єктам вартість кредитів.

4. Скоріше за все, входження філій іноземних банків в Україну неминуче.

Як відомо, в Україні іноземним банкам дозволяється відкривати лише представництва та дочірні компанії. Однак у більшості економік, що перебувають у стадії становлення, філія є важливою та популярною формою участі іноземного банку завдяки її особливостям та перевагам. Слід наголосити на тому, що відкриття банківського сектора для іноземних філій в Україні може мати сильний позитивний вплив на самий банківський сектор, обсяг імпорту капіталу та прямі іноземні інвестиції, а також на фінансовий ринок. Однак відкриття філій необхід-

но буде регулювати належними чином задля мінімізації можливих ризиків, таких як поява ненадійних банків чи послаблення стабільності та безпечності вкладів [8]. Тому необхідною є розробка регуляторних заходів для здійснення належного регулювання діяльності цих установ:

- по-перше, регуляторні положення повинні гарантувати, що лише надійні банки отримають дозвіл на відкриття філії. Цього можна досягти за допомогою допуску лише тих банків, які відповідають мінімальним вимогам щодо власного капіталу, балансових активів та кредитного рейтингу. Іншою передумовою допуску повинна бути хороша якість банківського нагляду в країні місцезнаходження головного банку. Дозвіл має надаватися лише банкам тих країн, нагляд у яких відповідає «Базельським основним принципам ефективного банківського нагляду»;

- по-друге, важливо буде належним чином здійснювати нагляд за платоспроможністю та ліквідністю філій іноземних банків;

- по-третє, наглядові органи повинні піклуватись про належний захист вкладів, залучених філіями іноземних банків, та регулювати ліквідацію філій. Філія може збанкрутувати лише у випадку банкрутства головного банку. Оскільки вони утворюють єдину банківську одиницю, обидві установи несуть спільну відповідальність за банкрутство своїх активів. Завдяки відсутності окремого юридичного статусу депозити у філії іноземного банку у загальних випадках підпадають під схему страхування вкладів у країні місцезнаходження головного офісу. Однак 25 країн, в тому числі США та Канада, вимагають від усіх філій іноземних банків брати участь у своїх вітчизняних схемах захисту вкладів. На нашу думку, такий варіант регулювання є прийнятним.

Загалом, важливо забезпечити ефективну співпрацю між наглядовими органами країни-реципієнта та країни місцезнаходження головного банку з метою забезпечення безперервного обміну інформацією. Для подолання банківських криз та банкрутств і задля захисту вкладів наглядові органи в країні місцезнаходження головного банку мають бути негайно поінформовані органами країни-реципієнта про будь-які серйозні проблеми, що виникають в закордонних установах головного банку, і навпаки.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Белинська Я. Щодо впливу зростання присутності іноземного капіталу на банківську систему України / Я. Белинська, Я. Жаліло // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 46 – 52.
2. Люткевич О. М. Дослідження характеристик і показників функціонального впливу іноземного капіталу на ринок банківських послуг України / О. М. Люткевич // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 106 – 114.
3. Шевцова О. Й. Іноземний банківський капітал на фінансовому ринку України / О. Й. Шевцова, В. В. Моріц // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць у 4-х т. – Т. II. – Д.: ДНУ. – 2006. – Вип. 212. – С. 535 – 540.
4. Погостинская Н. Н. Системный анализ финансовой отчетности / Н. Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 1999. – 96 с.
5. Коваленко В. В. Ефективність банківської системи в умовах глобальної конкуренції / В. В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 169–175.
6. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2007. – № 9. – С. 12.
7. Корнєєв В. Конкурентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг / В. Корнєєв // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 11. – С. 14–17.
8. Шумило С. Філії іноземних банків в Україні: бути чи не бути? / С. Шумило // Столичний вісник. – 2007. – № 9. – С. 6 – 8.

Надійшла до редколегії 30.03.2010.

Ю. І. Шишик, А. П. Дучинський

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

У статті дається характеристика поточного стану валютного ринку України. Аналізуються причини і наслідки існуючого дисбалансу у механізмі здійснюваних валютних операцій. Наведено рекомендації щодо здійснення і прийняття заходів, які спрямовані на стабілізацію ситуації на валютному ринку України і поліпшення механізму його функціонування у кризових умовах.

Ключові слова: валюта, валютний курс, валютний ринок, валютна політика.

В статті дається характеристика текущего состояния валютного рынка Украины. Анализируются причины и следствия существующего дисбаланса в механизме осуществляемых валютных операций. Даются рекомендации относительно осуществления и принятия мероприятий, направленных на стабилизацию ситуации на валютном рынке Украины и улучшение механизма его функционирования в кризисных условиях.

Ключевые слова: валюта, валютный курс, валютный рынок, валютная политика.

In article the characteristic of a current condition of the currency market of Ukraine is given. Causes and effects of an existing disbalance in the mechanism of carried out currency transactions are analyzed. Recommendations concerning realisation and the acceptances of actions directed on stabilisation of a situation in the currency market of Ukraine and improvement of the mechanism of its functioning in crisis conditions are made.

Key words: currency, currency market, exchange rate, currency policy.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні склалася ситуація, коли варто і важливо звернутися до інших країн і спробувати врахувати їх досвід в розв'язанні проблем функціонування та регулювання валютного ринку. Діюча державна система валютного регулювання й контролю в Україні має безліч недоліків, яка, у свою чергу, наводить свій прояв у слабкому експортному потенціалі країни, який не забезпечує достатніх валютних надходжень у країну, політична нестабільність у державі, яка має затяжний характер, негативно впливає на економічну стан країни і викликає фінансову нестабільність. У цій ситуації в експортерів немає гарантій вільного розпорядження своїми валютними коштами й необхідних стимулів до їх інвестування в національну економіку. Усе це змушує їх приховувати валюту за кордоном. Розбалансованість механізму валютних операцій не дає змоги звести валютний та платіжний баланси України. Цю ситуацію також підсилила світова фінансова криза 2008 – 2009 рр. Тому основним фактором на сьогодні, який дестабілізує економіку країни, а також є основним і впливовим джерелом інфляції, є неефективна валютна політика в державі.

Метою і завданням дослідження є комплексний аналіз валютного ринку України на сучасному етапі та розробка теоретичних засад і обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму його функціонування на підставі результатів аналізу поточних операцій НБУ на валютному ринку; визначення причин нестабільності та коливань валютного курсу і внесення пропозицій щодо пом'якшення негативних наслідків неефективної валютної політики у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасною рисою економіки України є нестабільність її національної валюти і зростання темпів інфляції. Проблеми функціонування валютного ринку у своїх працях досліджували такі науковці, як: Е. Береславська [1], І. П. Васильєва [2], С. І. Маслов [3], В. П. Марчук [4] та ін.

Виклад основного матеріалу. Фінансова криза 2008 – 2009 р., яка охопила весь світ, не могла безслідно пройти повз Україну. Чутлива економіка нашої держави дуже різко реагує на будь-які потрясіння, які відбуваються за її межами у світі, що, у свою чергу, призводить до посилення кризових явищ всередині країни і економічної нестабільності. Прийнято вважати, що найефективнішим механізмом, який здатний збалансувати в цьому випадку національний валютний ринок є здійснення ефективного валютного регулювання економіки, зокрема регулювання валютних курсів.

У свою чергу, проблеми в регулюванні валютних курсів, такі як вразливість держави до коливань курсу валюти, які призводять до виникнення інфляційних процесів, пов'язані із здійсненням валютної політики держави, яка є одним із джерел виникнення макроекономічної нестабільності в Україні.

Валютна політика – це сукупність заходів, які здійснюються державою у сфері міжнародних валютних відносин відповідно до поточних (тактичних) та довгострокових (стратегічних) цілей країни. Основною метою валютної політики Національного банку України є стабілізація курсу національної грошової одиниці та збалансованість платіжного балансу країни.

Отже, проаналізуємо поточний стан валютного ринку України і вплив на нього валютної політики НБУ.

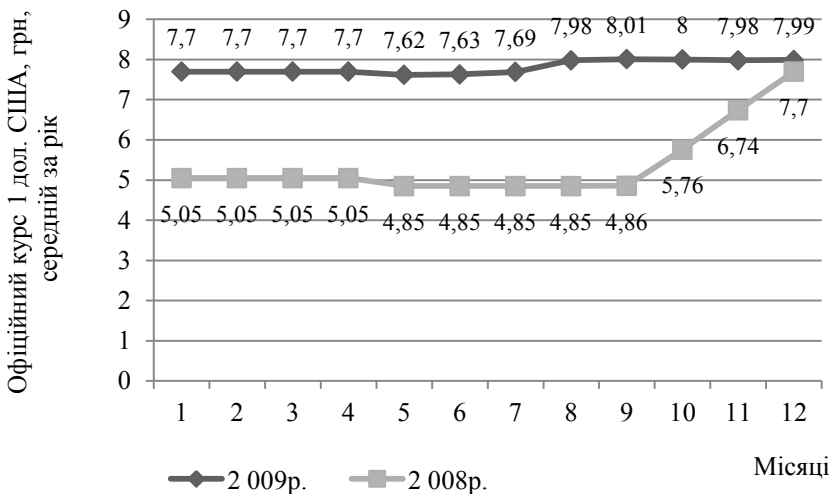


Рис. 1. Динаміка валютного курсу із січня по грудень 2008 – 2009 рр. [7]

Як видно з рис. 1, до травня 2008 р. курс долара залишався стабільним протягом тривалого часу – на рівні 5,05 грн за 1 дол. США. У травні сталася різка та несподівана ревальвація гривні щодо долара, яка тривала до вересня місяця 2008 р. А потім, у жовтні, відбулася різка девальвація і на кінець 2009 р. курс долара зупинився на позначці – 7,99 грн за дол. Така ситуація пояснюється психологічним станом в країні. У зв'язку з політичною нестабільністю, яка склалася в державі, більша частина населення почала забирати депозити і вкладати гроші у валюту, це, у свою чергу, призвело до зростання попиту на долар. По-друге, відсутня довіра з боку інвесторів. По-третє, незважаючи на активну політику рефінансування, яку проводить НБУ, більшість банків відмовляються надавати кредити промисловим підприємствам, в результаті реальний сектор економіки – виробництво – не отримує необхідних коштів. Ця ситуація призвела до того, що українська економіка опинилася у стані колапсу. У результаті немає продукції, яку країна в змозі була б випускати і продавати, отримуючи за неї валюту. За даними Держкомстату, на кінець 2009 р. сальдо зовнішньоторговельного балансу Укра-

їни мало від’ємне значення і склало – 1380 млн. дол. США [6]. Відтік валюти все ще менший ніж приплив. Все це призводить до того, що курс долара зростає, а гривня девальвується.

З 2005 р. до IV кварталу 2008 р. в Україні спостерігався приплив іноземних інвестицій, що давало Національному банку можливість поповнювати міжнародні резерви та підтримувати курс гривні на стабільному рівні. З IV кварталу 2008 р. тенденція змінилася на зворотну, за рахунком операцій з капіталом та фінансовому рахунку відбувся відтік коштів в сумі 6,2 млрд дол. США [4]. Негативна динаміка сальдо рахунку поточних операцій підсилила цю тенденцію (див. рис. 2).

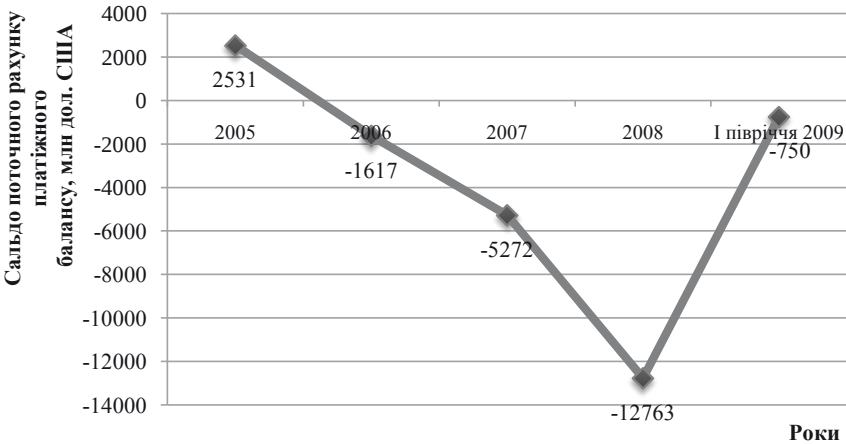


Рис. 2. Динаміка сальдо поточного рахунку платіжного балансу з 2005 р. по I півріччя 2009 р. [7]

В умовах браку коштів для підтримки курсу гривні Національному банку України довелося девальвувати її курс в січні 2010 р. до рівня 8,00 грн за 1 дол. США порівняно з груднем 2009 р. курс гривні знизився на 1,62 коп. (-0.2%) [7]. Недовіра до банківської системи та високий ступінь доларизації кредитів фізичних осіб спричинив також шалений тиск на готівковий валютний ринок з боку населення (рис. 3).

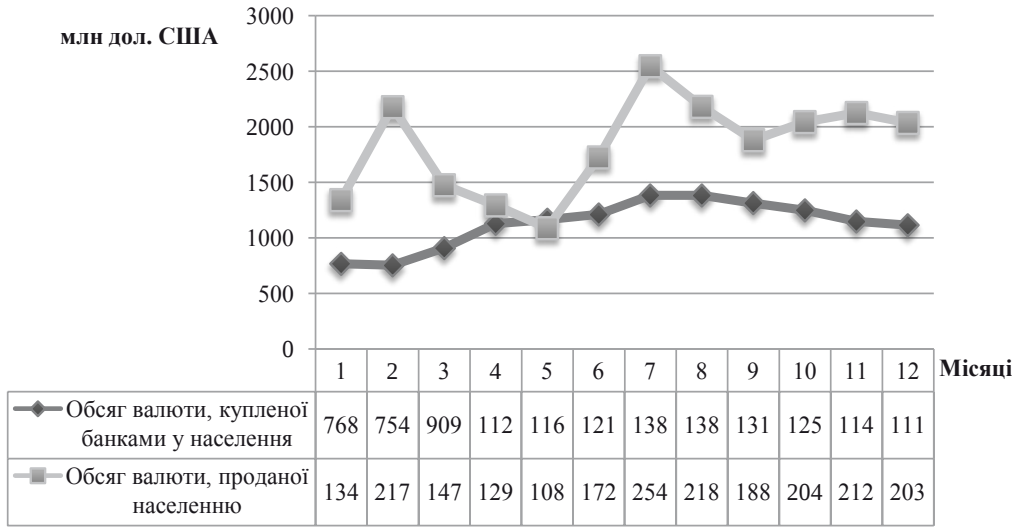


Рис. 3. Динаміка операцій на готівковому ринку України із січня по грудень 2009 р. [7]

Як видно з графіка (рис. 3), незважаючи на деяке зниження попиту на іноземну валюту, а саме на долари, все ж її продаж залишається досить високим. У доларизованій економіці, де одночасно іноземна й національна валюта виконують функції грошей, деформується дія каналів трансмісійного монетарного механізму, що суттєво підвищує невизначеність в монетарній сфері, посилює вплив монетарних шоків і ризику боргової кризи:

– обсяги і структура грошової маси стають вкрай чутливі до коливань обмінного курсу та девальваційних очікувань - зміни обмінного курсу автоматично впливають на вартість доларової складової грошової маси у виразі національної валюти;

– зростає чутливість валютного курсу до змін у грошовій пропозиції: непередбачені переливання між доларовою і гривневою частинами грошової маси під впливом девальваційних очікувань відображаються у коливаннях попиту та пропозиції іноземної валюти на готівковому і безготівковому сегментах валютного ринку.

Проведений аналіз показує, що проведена Нацбанком девальвація в жовтні 2009 р. суттєво не вплинула на зменшення присутності іноземної валюти в операціях на внутрішньому ринку, також це не призвело до стримування рівня інфляції: порівняно з початком 2009 р. – 102,9, на кінець року вона склала 112,3 (див. табл. 1).

Таблиця 1

Індекс інфляції станом на 2009 р.

Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Всього за рік
102,9	101,5	101,4	100,9	100,5	101,1	99,9	99,8	100,8	100,9	101,1	100,9	112,3

З метою підтримки курсу національної валюти Національний банк України з січня по грудень 2009 р. здійснив на безготівковому валютному ринку інтервенції на суму 10,4 млрд дол. США. Кошти на підтримання курсу гривні вилучалися з міжнародних резервів Національного банку, що призвело до їх зменшення за період, який аналізується, на 2,3 млрд дол. США (див рис. 4). У результаті недовіри вкладників фізичних осіб у цілому до банківської системи відбувся відтік коштів з депозитів населення. За період, який аналізується, тільки валютні депозити населення зменшились на суму 8 млрд дол. США. За умов відсутності джерел поповнення міжнародних резервів.

Варто зазначити, що НБУ враховуючи ті обставини, що деякі банки не виконують положення щодо валютної позиції і не дотримуються так званого «середньоринкового обмінного курсу» у своїх операціях з іноземною валютою, перекрив доступ до своїх інтервенцій. Але вибіркові інтервенції та недосконала комунікаційна політика НБУ викликали посилення невизначеності на валютному ринку. У зв'язку з цим девальваційний тиск на гривню, скоріше за все, збережеться в найближчому майбутньому.

Виходячи з проведеного вище аналізу, основними напрямками щодо стабілізації механізму функціонування валютного ринку України доречні були б такі: по перше, оптимізувати процедуру валютних інтервенцій НБУ – розклад, параметри інтервенцій. Це дозволило б підвищити прозорість і передбачуваність операцій НБУ на валютному ринку. Тим паче, в цій ситуації НБУ доречним було б від-

мовитися від дискримінаційного підходу і забезпечити всім банкам рівний доступ до своїх інтервенцій.

По-друге, важливе значення має комунікативна політика, погіршення якої пов'язане з непродуманими, негативними коментарями на адресу банків щодо того, що вони проводять спекулятивну політику на валютному ринку і не дотримуються вимог НБУ щодо кредитування.

По-третє, НБУ потрібно посилити резервні вимоги до банків для того, щоб знизити надмірну ліквідність банківської системи.

Поліпшення функціонування валютного ринку України можливо досягти шляхом:

- зменшення рівня доларизації української економіки через підвищення привабливості гривневих активів;
- удосконалення правил роботи учасників ринку та дотримання чітких принципів і процедур;
- вдосконалення структури внутрішнього ринку з урахуванням міжнародної практики та запровадження нових видів міжнародних розрахунків;
- створення та постійного поліпшення механізмів хеджування валютних ризиків;
- забезпечення стабільності нормативної бази НБУ;
- посилення роботи з моніторингу валютних ризиків, удосконалення механізмів контролю та протидії спекуляціям, застосування пруденційних процедур для упередження валютних ризиків та недопущення формування інших дисбалансів, пов'язаних із здійсненням операцій капітального характеру в іноземній валюті;
- стимулювання експорту та забезпечення рівноваги платіжного балансу;
- оптимізація механізмів взаємозв'язку між попитом на національну та іноземну валюту, яка має передбачати спрямування гривневих потоків насамперед у реальний сектор економіки, вагомими важелями чого мають бути інструменти фінансової політики.

Також для вдосконалення механізму функціонування валютного ринку суттєвого значення набуває пошук системи підвищення ефективності валютного контролю. Найважливішою функцією такої системи є попередження відтоку національних активів як однієї із серйозних загроз економічній безпеці банку і країни.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Береславская Е. Украинский валютный рынок: анализ проблем / Е. Береславская // Финансовые риски. – 2003. – № 2 (33). – С. 16 – 19.
2. Васильева И. П. Теоретические аспекты функционирования валютного рынка / И. П. Васильева, О. В. Хмыз // Финансовый бизнес. – 2009. – Март-апрель. – С. 23 – 33.
3. Маслов С. І. Управління валютними ризиками та перспективи розвитку національної економіки/ С. І. Маслов, Д. В. Карамішев, С. А. Бриксі́н, В. О. Могилко // Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С.16 – 18.
4. Марчук В. П. Деякі питання валютного регулювання в Україні у кризові періоди / В. П. Марчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 26. – С. 72 – 83.
5. Міжнародні фінанси: навч. пос. / О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.М. Мозгового. К.: КНЕУ, 2005. – 558 с.
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. <http://www.bank.gov.ua/>

Надійшло до редколегії 3.02.2010.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 336.7

С. В. Ганжа

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЦИКЛИ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ЯКОСТІ

У статті розглядаються можливі перспективи щодо розробки системи якості підприємства відповідно до стадій його життєвого циклу. Систему представлено в межах виробничо-збутового циклу підприємства, який може бути визначений певними кількісними параметрами. Проведені дослідження надають можливість поставити завдання для менеджменту системи якості не лише операційної діяльності та стратегії, а й антикризового менеджменту, що базується на процесному підході.

Ключові слова: виробництво, збут, цикли діяльності, система якості.

В статье представлены возможные перспективы относительно разработки системы качества предприятия в соответствии со стадиями его жизненного цикла. Система представлена в пределах производственно-сбытового цикла предприятия, который может быть определен рядом количественных параметров. Проведенные исследования дают возможность определить задания для менеджмента системы качества не только операционной деятельности и стратегии, а и антикризисного менеджмента, основанного на процессном подходе.

Ключевые слова: производство, сбыт, циклы деятельности, система качества.

The term presents the particular features and development of quality system of an enterprise in correspondence with the stages of its life cycle. The systems are presented in frames of production and sales cycle of an enterprise which can be identified by certain quantity of parameters. The investigations that have been made give possibility to form the tasks for management of system of the quality not only for operation and strategy but also for anti-crisis management based on process approach.

Key words: production, distribution, activity cycles, quality system.

Від рівня відповідності виробничо-збутових процесів сучасним ринковим вимогам залежать, як його конкурентоспроможність, прибутковість, ефективність загалом та за окремими ознаками ведення діяльності, так і ефективність всієї національної економіки. Необхідність постійно розвиватися вимагає від сучасного підприємства високої гнучкості, постійного оновлення номенклатури продукції, прискорених темпів інноваційної діяльності, а це зумовлює, у свою чергу, постійні зміни у ресурсному забезпеченні підприємства, організації процесів виробництва і в цілому у виробничо-збутовій діяльності. Склад елементів виробничої системи підприємства є достатньо сталою ознакою. Тому основні зміни мають носити не стільки складову, а більш структурну направленість. Одним з елементів виробничої системи, що вимагає від українських промислових підприємств значних витрат часу, ресурсів тощо є формування систем якості, що мають відповідати міжнародним стандартам, отримати оцінку достатності рівня у вигляді конкретних стандартів якості.

© С. В. Фомішин, 2010

Дослідженню цього спектра проблем присвятили багато праць відомі вчені-економісти, як вітчизняні, так і зарубіжні. Однак у проблемі оптимізації виробничо-збутового циклу діяльності підприємства дотепер залишається багато невирішених теоретичних і прикладних завдань, які зумовлені значною кількістю структурних компонент. Це і визначає актуальність визначеної проблеми.

Міжнародні стандарти систем якості підприємств знайшли своє відображення у працях таких вчених, як П. Гринджер, Е. Демінг, Д. Джуран, Фейгенбаум, представників японської школи Ішикави Саката Сиро та Тагучі, російських вчених – Л. Альперін, Г. А. Антонов, В. Я. Белобрагін, І. Ісаєв, В. А. Качалов, К. М. Рахлін, Л. Є. Скрипко та ін., українських авторів М. П. Березенко, В. А. Богуслав, П. Д. Жеменюк, Г. А. Захаров, Л. С. Кириченко, Н. М. Чернухіна.

Невирішеним напрямком проблеми є необхідність узгодження циклічності діяльності вітчизняного підприємства з адаптивною системою якості процесів, продукції. Саме тому метою цієї статті є визначення циклів діяльності як на рівні окремого виробничо-збутового процесу так і на рівні розвитку підприємства в цілому. Визначення місця системи якості та моментів її розвитку, ускладнення щодо уточнення функцій має бути проведено відповідно до етапів циклу розвитку.

Циклічність виробничо-збутової діяльності потребує дослідження цього процесу в цілому та за елементами у просторовому та часовому вимірах. Виділяють операційний цикл підприємства – період між придбанням матеріалів та послуг і надходженням готівкових коштів від їх реалізації.

Вітчизняні науковці визначають операційний цикл як виробничо-комерційний [2, с. 83] або виробничо-господарський [3, с. 164].

Так, Л. Г. Червова та Г. В. Баранець у складі операційного циклу виділяють операційний і фінансовий цикли, а як самостійний – логістичний цикл [2, с. 83 – 85]. Причому ці цикли знаходяться в певній взаємодії. Виробничий цикл відповідає часу знаходження матеріальних ресурсів у запасах сировини, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів. Фінансовий цикл, на думку науковців, є період часу між датою надходження коштів за поставлену продукцію й сплатою коштів за отриману сировину, а логістичний цикл – це цикл виконання замовлення.

Отже, на нашу думку, на основі узагальнення існуючих підходів до виокремлення циклів у діяльності підприємства операційний цикл за своєю суттю може виступати в якості виробничо-збутового. Проте як самостійний термін «виробничо-збутовий цикл» використовується доволі рідко. Крім того, у світовій та вітчизняній науці використовується термін «цикл продажу товарів або продукції».

Виробничо-збутовий цикл можна визначити як періодично повторюваний процес виробництва та реалізації продукції на підприємстві, який включає сукупність господарських і виробничих операцій з постачання на підприємство сировини та матеріалів, виробництва готової продукції, її доставки покупцям та оплати готової продукції.

Існує два принципіальних підходи до гармонізації виробничої та збутової діяльності:

- робота на замовлення – підприємство випускає продукцію відповідно до наявних замовлень,
- робота на вільний ринок – підприємство випускає продукцію без раніше узгоджених обмежень за кількістю та якісних характеристик.

На практиці підприємства поєднують існуючі підходи.

Розробка та впровадження стратегії гармонізації виробничої та збутової діяльності передбачає реалізацію певного комплексу заходів [3]: 1) визначення місця підприємства; 2) стратегічний аналіз діяльності підприємства; 3) аналіз стратегічних і перспективних напрямів діяльності; 4) формування і аналіз стратегічних альтернатив; 5) визначення впливу стратегій, що розробляються, на економічну

безпеку підприємства; 6) вибір і реалізація стратегії; 7) стратегічний контроль та оцінка досягнень.

Спрощено формулу виробничо-збутового циклу можна подати таким чином:

КАПІТАЛ – ВИРОБНИЧІ ФОНДИ, ТРУДОВІ ТА МАТЕРІАЛЬНІ
РЕСУРСИ – ПОСТАЧАННЯ – ВИРОБНИЦТВО (ОСНОВНІ
ТА ДОПОМІЖНІ ОПЕРАЦІЇ) – ЗБУТ (РЕАЛІЗАЦІЯ ГОТОВОЇ
ПРОДУКЦІЇ) – ВИРУЧКА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ (КАПІТАЛ + ПРИБУТОК).

При цьому складові виробничо-збутового циклу відрізняються за своєю природою: 1) виробничий цикл розпочинається з предметів та засобів праці, його результат – готова продукція; 2) збутовий цикл як відправна точка має готову продукцію, а його результат – грошові кошти від реалізації та місце на ринку товарів. При цьому без першого етапу збутового циклу – отримання замовлення – не розпочинається виробничий цикл, а без результату виробничого циклу – збутовий не матиме будь-якого результату. Система якості процесів та продукції підприємства є невід’ємною складовою циклу та має окремі характеристики на різних стадіях розвитку (рис. 1).

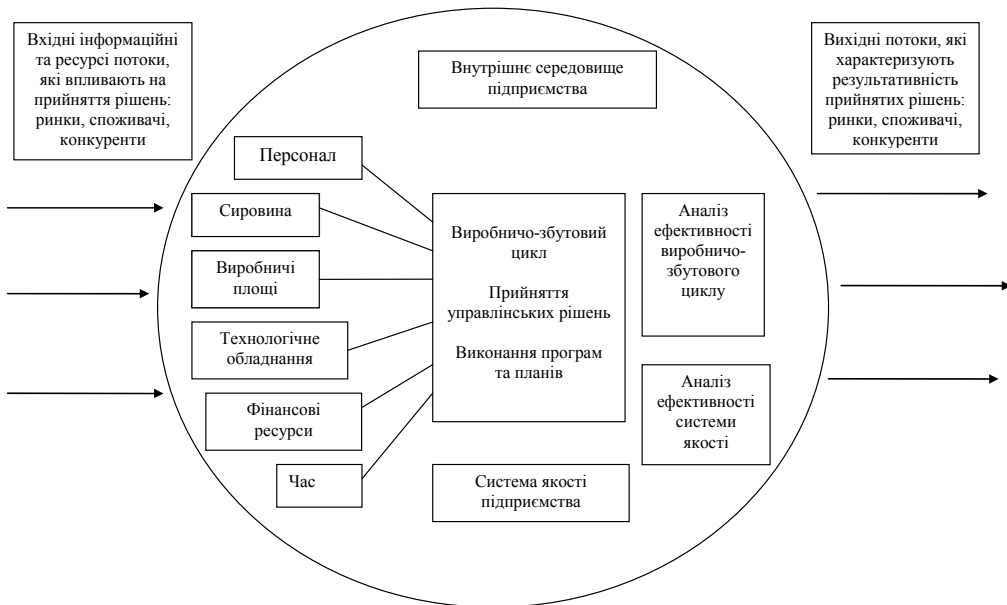


Рис. 1. Концептуальна модель виробничо-збутового циклу

Виробниче підприємство як економічна система характеризується циклічністю діяльності: цикл ділової активності (життєвий цикл), життєвий цикл окремих товарів, операційний, фінансовий цикли тощо. Первинним є термін «економічний цикл» часу [4].

Узагальнений цикл розвитку підприємства поділяється на такі стадії [5, с. 111]:

- стадія виникнення, що складається з появи підприємства, формування його структури, визначення технологій виробництва, складу продуктового ряду, підготовки експериментальних виробів;

- стадія становлення підприємства відповідає процесам диференціації функцій управління, перебудови структури, виходу на ринок продукції та визначення свого сегмента ринку, ринкових позицій;

– стадія розвитку (підйому) яка характеризується зростанням кількісних та покращанням якісних характеристик функціонування підприємства, збільшенням потужностей;

– стадія зрілості, для якої характерні відносна стабільність показників функціонування. Як правило, підприємство зберігає досягнутий стан рівноваги або забезпечує незначні та відновлювані коливання;

– стадія спаду, проявом якої є зниження кількісних показників та погіршення якісних характеристик функціонування підприємства. Це призводить до порушення стану рівноваги, яке підприємство вже не в змозі самотійно відновити.

Для визначення природи виробничо-збутового циклу важливою економічною категорією є «цикл» як сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, робіт, які утворюють завершений круг розвитку протягом будь-якого проміжку часу.

Виробничо-збутова діяльність підприємства, безперечно, має циклічний характер. Слід зауважити, що разом з коливаннями ділової активності, циклічний характер мають операції та процеси, які відбуваються під час виробництва та збуту. На нашу думку, циклічність виробничо-збутової діяльності підприємства проявляється через регулярно повторювані операції з постачання необхідними матеріалами, виробництвом і реалізацією готової продукції. При цьому для нормального функціонування підприємства ці процеси повторюються безперервно.

Система якості підприємства формується та розвивається, адаптується відповідно до різних стадій циклу часу [6]. Кожен етап циклу з наявності накопичення кризових ситуацій в умовах розвитку має з часом перетворюватися до іншого етапу.

На стадії виникнення підприємства починає формуватися система якості: структура системи, критерії її розвитку та критерії оцінки якості процесів, продукції, послуг тощо. Основні витрати часу, фінансових та інших ресурсів потребує та частина системи якості, що «відповідає» за етап технічної підготовки виробництва.

Точка кризових ситуацій на цій стадії відповідає наявності в цей період ризику втрати рівня якості від таких загроз: перевантаження обладнання; працівників, менеджерів; обмеженість ресурсного ряду, недостатній рівень умов праці.

Стадія становлення підприємства потребує подальшого розвитку системи якості, її диференціація щодо видів діяльності, видів процесів та видів продукції і послуг. Найбільш витратними є складова системи якості, що визначає якість структур підприємства, рівень якості функціонального розподілу. Особлива увага приділяється якості маркетингу підприємства.

Точка кризових ситуацій другої стадії відповідає наявності в цей період ризику втрати рівня якості від таких загроз: зростання зовнішньої залежності від ринкової кон'юнктури, недостатньої технічної підготовки, виробничих потужностей, персоналу відповідної кваліфікації.

На стадії розвитку (підйому) основним завданням системи якості має бути оцінка рівня відповідності потужностей окремих операцій та стадій виробництва. Особливої уваги потребує оцінка якості інфраструктури підприємства: транспортного, інструментального, ремонтного, складського та енергетичного обслуговування. Оцінка якості інфраструктури має враховувати загальні характеристики та окремі відмінності кожного виду обслуговування. Важлива відповідність якості інфраструктури якісним характеристикам основного виробництва.

Відповідна цій стадії точка кризових ситуацій відповідає наявності в цей період ризику втрати рівня якості від таких загроз: недостатній рівень інфраструктури; зростання обсягу накладних витрат; витрат на підтримку виробничих потужностей.

Стадія зрілості потребує силових стратегій якості, врахування міжнародних тенденцій розвитку галузі.

Точка кризових ситуацій стадії зрілості відповідає наявності в цей період ризику втрати рівня якості від таких загроз: велика кількість персоналу, що задіяна в системі якості, велика кількість параметрів; ускладнення системи критеріїв оцінки якості великої кількості процесів, продукції; протиріччя між централізацією та децентралізацією менеджменту системи якості; підвищення витратності системи якості.

На стадії спаду підприємства спостерігається інертність структури, скорочення виробництва, прибутку. Поява збитків, заборгованостей. Наявність консерватизму та ускладнення комунікацій.

Особливості антикризового управління виробничо-збутовим циклом діяльності підприємства можливо дослідити за допомогою визначення та оцінки параметрів виробничо-збутового циклу. Параметри, що досліджуються, поділимо на три групи: структурні, ресурсні та логістичні. Цикл розвитку підприємства створює умови для змін характеристик параметрів у часі та просторі. Підсистемами виробничо-збутового циклу є цикли виробничий та збутовий. Виходячи з основних складових виробничого циклу, його тривалість є сумою величини робочого процесу та часу перерв [1]. При визначенні теоретичної тривалості виробничого циклу використовуються такі показники, як: трудомісткість виконання робіт, які входять у виробничий цикл, денна тривалість продуктивної роботи підрозділів підприємства, які, у свою чергу, визначаються на підставі показників тривалості виконання підготовчо-заклучних операцій для виробу, середнього показника багатопотоковості для окремих операцій, коефіцієнтів виконання норм, завантаження робочих місць та ін. [2]. Такі ж підходи можливі й для збутового та виробничо-збутового циклів.

Структурні параметри мають значення у питаннях відповідності всіх складових виробничих та збутових процесів щодо обсягів, темпів, якісних характеристик. Вважаємо, що на стадії підйому розвитку підприємства, яка характеризується зростанням кількісних та покращанням якісних характеристик функціонування підприємства, структурні параметри мають враховувати випереджальний характер окремих процесів та складових. Структура різних елементів системи підприємства та її підсистем має постійно змінюватися, бути гнучкою та адаптивною. Ресурсні параметри на цьому етапі розвитку підпорядковуються структурним параметрам.

На стадії стагнації, для якої характерні відносна стабільність показників функціонування, як правило, підприємство зберігає досягнутий стан рівноваги або забезпечує незначні та відновлювальні коливання. Значущість структурних та ресурсних параметрів має зрівнюватися. Саме на цій стадії активізується функція антикризового управління в системі управління підприємством. Особливістю антикризового управління виробничо-збутовим циклом підприємства є постійний моніторинг певних груп параметрів. Логістичні параметри знаходяться під впливом конкурентних сил, що визначають позицію підприємства на ринку. Це особливо

Ідентифікація структурних, ресурсних та логістичних параметрів на різних стадіях розвитку підприємства слугує відправними принципами антикризового управління його виробничо-збутовим циклом.

Узагальнюючи методологічні підходи до вивчення реструктуризації та враховуючи особливості виробничо-збутової діяльності, функцію реструктуризації виробничо-збутового циклу, на нашу думку, можна подати таким чином:

$$Fp = (x_1, x_2, x_3, x_4; y_1, y_2, y_3, y_4, y_5, y_6, y_7, y_8, y_9; z_1, z_2, z_3, z_4, z_5, z_6; g_1, g_2; k_1, k_2, k_3, k_4, k_5, k_6; b_1, b_2, b_3; t_1, t_2, t_3, t_4, t_5, t_6; h_1, h_2, h_3, h_4, h_5, h_6, h_7, h_8),$$

де Fp – функція реструктуризації;

x_1, x_2, x_3, x_4 – стадія розвитку циклу підприємства: підйом, стагнація розвитку, криза, депресія;

$y_1, y_2, y_3, y_4, y_5, y_6, y_7, y_8, y_9$ – елементи виробничо-збутового циклу: цикл замовлення, цикл створення (підтримання) запасів, цикл обробки замовлень споживачів, цикл організації закупівель і розміщення замовлень, цикл постачання (матеріальних ресурсів, готової продукції), виробничий цикл (технологічний цикл, час технологічного обслуговування виробництва, тривалість перерв), цикл збору замовлень споживачів і підготовки документації, цикл реалізації готової продукції, цикл аналізу і підготовки звітів;

$z_1, z_2, z_3, z_4, z_5, z_6$ – ресурси операційного циклу: засоби праці, предмети праці, персонал, час, інформація, фінанси;

g_1, g_2 – основні обмеження: виробнича потужність, виробничий потенціал;

$k_1, k_2, k_3, k_4, k_5, k_6$ – основні протиріччя виробничо-збутової діяльності: протиріччя між кількісними, якісними характеристиками продуктів та відповідними характеристиками ринкового попиту; протиріччя між можливою та необхідною виробничою потужністю; протиріччя між необхідним обсягом ресурсів та можливістю їх залучення, цінами пропозиції і попиту на них; протиріччя між ринковою вартістю продуктів і розміром витрат; протиріччя між бажаним підвищенням конкурентоспроможності та наявними виробничими можливостями; протиріччя між фактичними і плановими обсягами виробництва та реалізації;

b_1, b_2, b_3 – напрям реструктуризації виробництва: науково-технічної, виробничо-технологічної, відтворювальної;

$t_1, t_2, t_3, t_4, t_5, t_6$ – закони функціонування виробничих систем: композиції, пропорційності, найменших, синергії, інформативності – впорядкованості, єдності аналізу і синтезу;

$h_1, h_2, h_3, h_4, h_5, h_6, h_7, h_8$ – принципи організації виробництва: диференціації, спеціалізації, пропорційності, паралельності, ритмічності, прямоточності, неперервності, гнучкості.

Отже, функція реструктуризації виробничо-збутового циклу залежить від великої кількості факторів; реструктуризація виробничо-збутового має бути постійним самовідтворювальним процесом для оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища, базується на використанні процесного підходу та передбачає просторово-часовий аналіз усіх складових виробничої системи підприємства тощо.

Процес реструктуризації, на думку Л. С. Зуєвої, Е. І. Архипчук, має спиратися на постійні дослідження, визначення можливостей роботи кожного виробничого підрозділу підприємства на конкретних ринках збуту продукції [7, с. 8].

Система якості процесів та продукції підприємства адаптується відповідно до зростання інтенсивності деструктивних дій.

Рівень контролю системи якості зростає відповідно до умов кризових явищ. Зростання рівня контролю відбувається разом з ускладненням та розвитком самої системи.

Витратність системи також зростає. Але на етапі неподоланої кризи потенціал зростання повністю витрачається, що призводить до неможливості менеджменту системи якості підприємства подолати кризову ситуацію та закінчується повним зникненням системи.

Сфери дії системи менеджменту якості підприємства наведено на рис. 2.

Якщо підприємства спроможні передбачити мінливі умови діяльності та відповідним чином пристосуватися до них, вони одержать очікуваний прибуток. При відсутності правильного стратегічного напрямку діяльності вони можуть понести збитки, а в гіршому випадку – навіть збанкрутувати. Основою формування стратегії має бути комплекс цільових параметрів, які відібрані з урахуванням концепції розвитку підприємства, його існування на обраному сегменті ринку товарів та послуг.

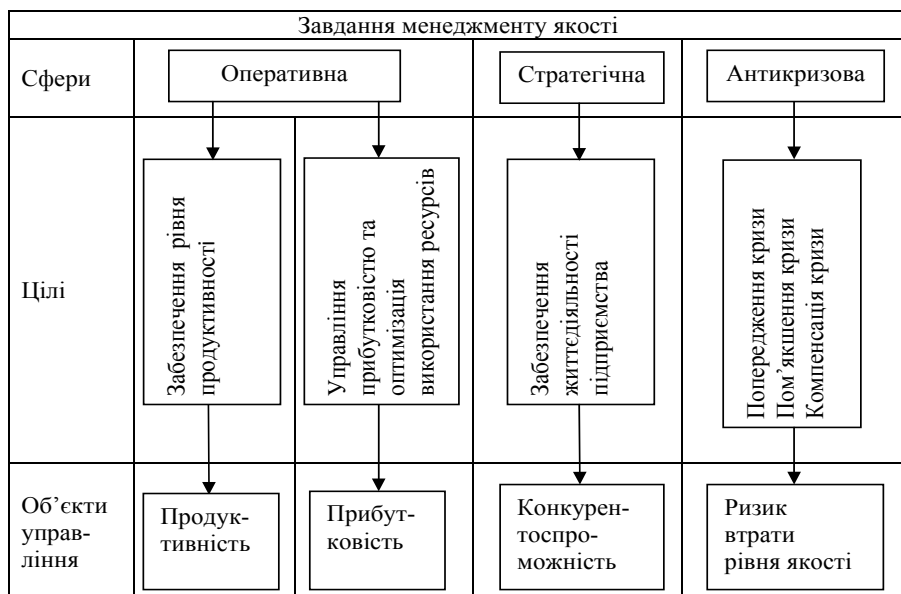


Рис. 2. Сфери дії менеджменту якості на підприємстві

До найбільш важливих концепцій можна віднести такі як: прогнози й концепції, пов'язані з кількістю і якістю ресурсів; концепції формування взаємовідносин із навколишнім середовищем – клієнтами, конкурентами, різними державними структурами; концепції розвитку технологій, структурні зміни тощо. Створення концепцій потребує наявності диференційованої методики. Основу одних із них становлять кількісні рішення, а інші визначаються наявністю визначеної організаційної політики.

Розглядаючи можливість розробки загальної концепції, треба враховувати, що вона тісно пов'язана з постійними та змінними факторами, що впливають на виробничо-збутову діяльність підприємства. Наявність змінних факторів і сила їх впливу визначають наявність варіантів стратегічних пріоритетів. Реструктуризація як методична основа концепції розвитку підприємства у ринкових умовах потребує додаткового дослідження, як за допомогою структурного аналізу, так і з урахуванням часово-просторового системного підходу.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Червова Л. Г. Методологія проблеми побудови та оптимізації логістичного циклу підприємства/ Л. Г. Червова, Г. В. Баранець // Економіка промисловості. – 2005. – № 3 (29). – С. 83–88.
2. Ішук С. О. Методичні підходи до визначення тривалості виробничого циклу / С. О. Ішук // Економіка промисловості. – 2005. – № 1 (27). – С. 139–142.
3. Журавлев Ю. В. Стратегия гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятия/ Журавлев Ю. В. // Экономика и производство. – 2001. – № 1. – С. 25–29.
4. Grinyer P. The Secrets of Unleashing Corporate Potential, Basil Blackwell / P. Grinyer , D. Mayes. – Oxford., 1988. – 320 p.
5. Антикризисное управление/ под ред Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
6. Huson L. A. Using total quality to put strategic intent into motion / L. A. Huson. – Plann. Rev. – № 5. – 1992. – 92 p.
7. Зуєва Л. С. Економічний механізм реструктуризації підприємств / Л. С. Зуєва, Е. І. Архипчук // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 10. – С. 3–8.

Надійшла до редколегії 21.01.2010.

І. М. Грінько*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»***ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УПРАВЛІННІ
ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті досліджено специфіку використання на вітчизняних машинобудівних підприємствах методів мотивації праці з метою подальшого вивчення мотиваційної направленості персоналу.

Ключові слова: мотивація праці, методи мотивації, управління персоналом, мотиваційний механізм.

В статье исследована специфика использования на отечественных машиностроительных предприятиях методов мотивации труда с целью изучения мотивационной направленности персонала.

Ключевые слова: мотивация труда, методы мотивации, управление персоналом, мотивационный механизм.

In the specific of using the methods of motivation on domestic machine-building enterprises were explored with future research in motivational orientation of staff.

Key words: motivation, methods of motivation, human research, motivational mechanism.

Актуальність проблеми. Реалії сьогодення свідчать, що на більшості вітчизняних машинобудівних підприємствах складається ситуація, коли існуюча система мотивації праці є перешкодою розвитку працівників і, як наслідок, усього підприємства. Наявність покарань за провини, існування заохочень за досягнення та поточна оплата праці, перешкоджають ініціативі, зупиняють прогресивні нововведення й обмежують сферу діяльності працівників, які можуть стати рушійною силою динамічного розвитку підприємства.

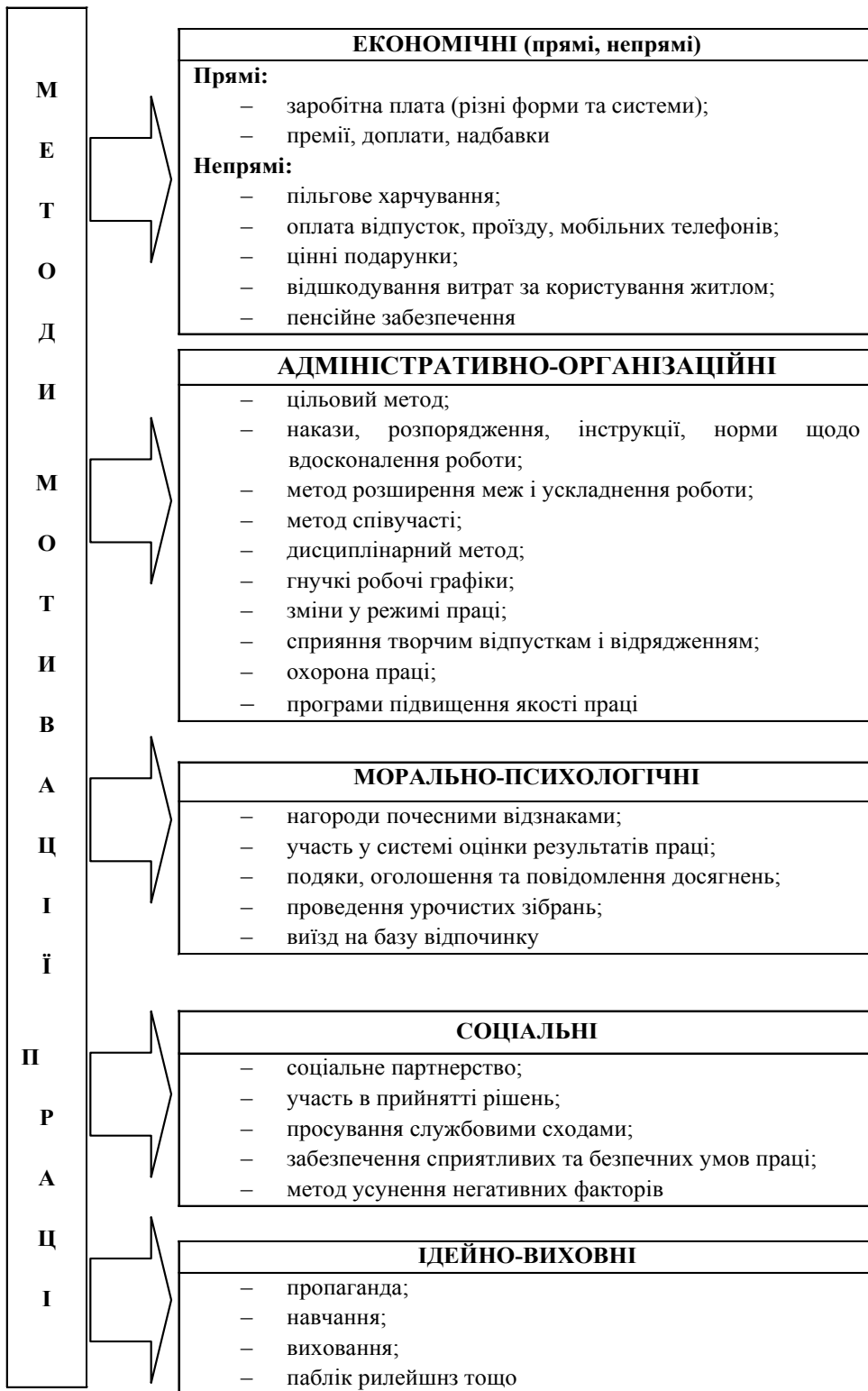
У більшості ж країн світу, де сьогодні домінує ринкове господарство (у тому числі перехідного типу), застосовуються різноманітні методи мотивації праці, які орієнтуються на досягнення цілей підприємства і працівників, зростання результатів праці та певний ступінь задоволення потреб персоналу [14, с. 50]. Водночас проблема дієвості мотивації не втрачає своєї значущості, а особливо потребує вдосконалення методологія і методика мотивації праці на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Аналіз останніх наукових публікацій. В умовах перехідної економіки уявлення про методи мотивації праці суттєво розширили українські вчені-економісти М. С. Дороніна, А. М. Колот, К. Г. Наумік, М. В. Семикіна, О. В. Соловйов та ін. Їх дослідження засвідчили необхідність реформування оплати праці й доходів в Україні, пошуку ефективних методів мотивації, адекватних етапу ринкових перетворень. Із зарубіжних науковців слід виділити праці П. Ф. Друкера, Є. П. Ільїна, О. П. Єгоршина, Н. І. Кабушкіна, Ф. Лемін, О. А. Митрофанової, які займалися вивченням специфіки застосування методів мотивації до ефективної праці.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження специфіки використання на вітчизняних машинобудівних підприємствах традиційних та удосконалених останнім часом методів мотивації праці для подальшого вивчення мотиваційної направленості персоналу.

Теорія та практика накопичила різні підходи щодо вдосконалення мотиваційного механізму в управлінні персоналом машинобудівних підприємств. Практичне втілення системи мотивації праці відбувається завдяки використанню ши-

рокого кола методів: економічних, адміністративно-організаційних, морально-психологічних, соціальних, ідейно-виховних (рис. 1.1).



*Досліджено автором

Рис. 1.1. Класифікація і зміст методів мотивації праці на підприємствах

Проведений нами аналіз деяких наукових праць, свідчить, що в основному автори [14, с. 50; 5, с. 78; 11, с. 21; 10, с. 61–62] виділяють три види методів мотивації праці: соціальні або соціально-психологічні, економічні, організаційно-адміністративні. Недоліком цих методів є те що, вони не спрямовані на зміну мотиваційної направленості працівника. Тому погоджуємося з авторами [3, с. 109; 13, с. 47], які включають до складу методів управління ідейно-виховні методи впливу на ефективність трудової діяльності працівників, а також здійснюють раціональний поділ соціальних і психологічних методів мотивації праці персоналу підприємств.

Найбільш розповсюдженими методами мотивації персоналу є *економічні*, які належать до зовнішньої мотивації і поділяються на прямі (заробітна плата, премії, додаткові виплати, надбавки) та непрямі, такі як: пільгове харчування, оплачувані відпустки, оплата харчування та проїзду, цінні подарунки, відшкодування вартості житла, пенсійне забезпечення тощо.

Економічні методи мотивації – це методи, які спираються на економічні інтереси робітників. Їх основу становить формування доходів підприємств і організації, а також кожного робітника залежно від особистого трудового внеску [3, с. 110].

Поділяємо думку Н. І. Кабушкіна, що економічні методи мотивації є засобами досягнення цілей організації на основі одночасної реалізації законів економіки і психології. Під економічними методами в сучасному значенні автор розуміє «економічний розрахунок, що ґрунтується на свідомому використанні всієї системи економічних законів і категорій ринкової економіки» [7, с. 100]. Більшість економічних мотиваційних факторів виступають у формі винагороди, при цьому уявлення різних працівників про важливість, тих чи інших винагород індивідуальні, оскільки вони формуються під дією індивідуальних систем цінностей.

У контексті мотивації трудової діяльності всі винагороди поділяються на внутрішні та зовнішні. Джерелом внутрішніх винагород є сама праця. Такими винагородами може бути успіх, усвідомлення важливості та змістовності роботи, що виконує працівник, самоповага, можливість для соціальних контактів. Внутрішні винагороди індивідуальні і залежать від потреб працівника, до них відносять: заробітну плату, додаткові виплати, пільги, просування службовими сходами, винагорода та визнання. Кожний із видів (індивідуальний, груповий, організаційний) зовнішньої винагороди має своє конкретне вирішення і контролюються самим підприємством. У першу чергу, це стосується зовнішніх винагород, але, надаючи змістовні та різні завдання для виконання, які відповідають здібностям, кваліфікації та інтересам працівника, підприємство має забезпечувати для нього широкі можливості отримання внутрішніх винагород.

Економічний аспект управління мотивацією праці базується на заходах щодо: стажу роботи, професіоналізму, пунктуальності, якості виконання посадових обов'язків, організації культурних заходів, участі в змаганнях (концертах), шкідливих умов праці, раціоналізаторських пропозицій, результатів роботи підприємства, участі в прибутках, підвищення іміджу підприємства, інноваційних пропозицій тощо. До економічних факторів мотивації відносять також пільги, що пропонуються адміністрацією працівникам, і останнім часом є досить розповсюджені такі як:

а) пільги, що підкреслюють статус працівника – це так звані пільги першої категорії, які є свого роду символом службового становища та успіху, приналежності до «престижної» компанії (надання автомобіля, оплачувані обіди, додаткова відпустка, оплачуваний мобільний телефон, зарубіжні поїздки тощо);

б) пільги, які викликають у працівника відчуття захищеності та піклування з боку організації (можливість отримання дотації на придбання житла, наявність пенсійних і страхових систем, система участі в прибутках, дотації на навчання та ін);

в) пільги, пов'язані неопосередковано з виконанням роботи, покращанням умов праці (надання окремого кабінету, творчої оплачуваної відпустки, створення умов для підвищення кваліфікації, вільний графік роботи тощо).

Можна підкреслити, що економічні методи мотивації ґрунтуються, перш за все, на розробці основних завдань щодо посилення зацікавленості колективу і кожного працівника в отриманні високих прибутків. За допомогою таких методів реалізуються матеріальні інтереси участі особи у виробничих процесах машинобудівного підприємства.

Адміністративно-організаційні методи мотивації базуються на владі, правах керівника, забезпечують необхідну підприємству дисципліну та відповідальність співробітників.

Слід виділити основні різновиди адміністративно-організаційного впливу, такі як: покарання (юридична відповідальність за невиконання); наказ (адміністративна відповідальність); установка (вказівка вищої посадової особи організації); розпорядження (зазвичай в письмовій формі); рішення (діє тільки на основі повноважень головного керівника); нормативне регулювання (установлені правила, які регулюють діяльність підлеглих); розробка і впровадження рекомендацій; контроль та нагляд за діяльністю організації та окремих працівників.

Серед переліку адміністративно-організаційних методів виділяють організаційно-стабілізуючі та організаційно-розпорядчі методи впливу [7; 9; 3; 12; 1].

Методи організаційно-стабілізуючого впливу (адміністративні методи) використовуються для чіткого визначення і закріплення функціональних обов'язків персоналу, встановлення допустимих меж поведінки і дій, роз'яснення цілей та завдань виробничої чи службової діяльності, ознайомлення з порядком і умовами виконання покладених на працівників функцій або окремих доручень тощо [3, с. 111].

Організаційно-розпорядчі методи стимулювання персоналу (організаційні методи) ґрунтуються на спонуканні виконавця до ініціативної роботи через задоволення його власних, внутрішніх потреб на основі організації, справедливого нормування праці, створення сприятливих умов для роботи, підвищення комфортності робочого міста [3, с. 111]. При цьому вплив на виконання здійснюється за допомогою різних видів мотивації, які можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними (моральними).

До адміністративно-організаційних методів мотивації праці на підприємстві належать: створення ефективної організаційної структури; удосконалення організації та обслуговування робочих місць; охорона праці; гнучкий графік роботи; ефективна ротація і розміщення кадрів; створення відповідних умов праці; удосконалення посадових інструкцій; делегування відповідальності; створення сприятливої творчої атмосфери; залучення співробітників до прийняття управлінських рішень; оптимізація контролю за виконанням посадових обов'язків тощо. Вважаємо, що їх активно потрібно комбінувати з економічними методами, адже економічні методи не можуть ефективно реалізовуватися без організаційно-адміністративного впливу, який забезпечує дисциплінованість і порядок трудової діяльності.

Морально-психологічні методи мотивації різняться своєю мотиваційною сутністю, яка визначається значною силою їх впливу на трудову активність окремих працівників і ефективну діяльність всього колективу підприємства. Серед способів психологічної мотивації вчені-економісти [1; 7; 9; 12; 3] виділяють основні: вплив, переконання, метод власного прикладу, спонукання (залучення до праці), психологічний тиск.

Погоджуємося з думкою деяких авторів [3; 12; 6; 4], що психологічні методи застосовуються для забезпечення соціальних потреб і гармонійного розвитку осо-

бистості, що сприяє підвищенню на цій основі трудової активності робітників та ефективної діяльності колективу.

Поєднання соціального та психологічного аспекту управління мотивацією базується на використанні таких заходів, як: інформування співробітників про існуючу систему мотивації; залучення персоналу до управління підприємством; забезпечення правової захищеності; соціально-психологічна допомога; організація системи харчування; піклування про стан фізичного здоров'я співробітників; соціальне благополуччя; створення сприятливого психологічного клімату в колективі; висловлення подяки на колективному зібранні тощо.

Соціальні методи мотивації включають широкий спектр методів соціального регулювання відносин в колективі (виявлення інтересів і цілей різних груп працівників) та соціального нормування. Шляхом введення різних соціальних норм можна налагодити відносини між соціальними групами, колективами і окремими робітниками. До цих методів відносять: договори, система відбору персоналу, взаємні обов'язки, розподіл і задоволення соціальних потреб. Можна стверджувати, що вони ґрунтуються, перш за все, на системі особистих взаємовідносин в колективі, статусі працівника та інших соціальних аспектах.

Варто підкреслити твердження авторів [3, с. 114], що особливої уваги в цих методах заслуговує: «соціальна довіра, надання повноважень, участь в прийнятті управлінських рішень, самоуправління як особливий варіант організації системи управління, коли кожен сам вирішує питання в рамках відведених повноважень». Самоуправління, в цьому випадку, об'єднує в собі працю та управління, відповідно в процесі трудової діяльності складається новий тип соціально-економічних відносин між рівноправними суб'єктами.

Самотивація полягає в самостійному внутрішньому вольовому управлінні характеристиками особистості, які в результаті приводять до змін мотиваційної направленості поведінки працівника. Саме на цьому базуються основні *ідейно-виховні* методи мотивації – пропаганда, метод особистого прикладу, навчання, публік рілейшнз [7; 3; 2].

Основні методи зміни мотиваційної направленості (потреби, інтереси, мотиви, цілі працівника) поділяють на методи зміни орієнтації потреб та методи зміни цільової орієнтації. Вищенаведені основні ідейно-виховні методи відносяться до методів зміни орієнтації потреб працівника, а до методів зміни цільової орієнтації відносять: метод переконання (метод критики, метод спонукання, метод інформування) та метод примусу (наказ, метод переконання, метод покарання).

Методи зміни цільової орієнтації зовні задають певну мету для індивіда і, таким чином, визначають його поведінку та діяльність. Загалом, ці методи складаються з організаційно-адміністративних та психологічних методів мотивації. До методів зміни орієнтації потреб належать методи мотивації, які впливають неопосередковано на структуру потреб працівника. Використовуючи їх, можна змінити структуру цінностей особистості і трансформувати її свідомість.

Як бачимо, з розвитком науки виявляється дедалі більший спектр різноманітних методів і, на нашу думку, повинен існувати тісний зв'язок усіх груп методів, особливо щодо вибору застосування їх на практиці. Вони є різноманітними, але кількість їх використання на машинобудівних підприємствах повинна обиратися залежно від: чисельності та структури персоналу, корпоративної культури, поточних результатів господарської діяльності тощо. Також, погоджуємося з М. В. Семікіною, стосовно того, що формування методів мотивації праці на сучасних підприємствах має ґрунтуватися на наукових засадах мотивації, уявленні про зміст трудових мотивів, дію та взаємодію впливових чинників.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Розглянуті вище методи мотивації праці потребують індивідуального підходу до працівника і застосування їх залежно від певних виробничих обставин

машинобудівних підприємств. Підтримуємо твердження К. Г. Наумік, що «для ефективного управління персоналом важливо визначити оптимальне поєднання, раціональне співвідношення самомотивації і організаційно-адміністративних, економічних, соціальних, психологічних, ідейно-виховних методів мотивації» [3, с. 124]. Слід зазначити, що неможливо чітко вказати, які методи доцільніше використовувати для вдосконалення мотиваційного механізму на підприємствах машинобудівної галузі. Тому вважаємо, оптимальним варіантом є порядок визначення керівником підприємства тієї сукупності методів мотивації праці і важелів впливу на працівника, які спонукатимуть персонал до певної поведінки для досягнення цілей організації та базуватимуться на задоволенні особистих потреб працівника.

Отже, аспекти розвитку системи мотивації праці на машинобудівних підприємствах повинні ґрунтуватися на прийнятті правильного мотиваційного рішення, в яке має бути покладено: знання тенденцій розвитку мотиваційної направленості працівників; володіння різними методами мотивації праці, в тому числі тими, за допомогою яких можна змінювати мотиваційну направленість персоналу; вміння координувати розглянуті вище методи мотивації з цілями підприємства.

Дослідження специфіки використання на вітчизняних машинобудівних підприємствах методів мотивації праці в подальшому дасть змогу більш детально вивчити мотиваційну направленість персоналу машинобудівних підприємств України.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Блинов А. О. Искусство управления персоналом: уч. пос. для экономических колледжей и вузов / А. Л. Блинов, О. В. Василевская. – М.: ГЕЛАН, 2001. – 412 с.
2. Дороніна М. С. Психологія управління: навч. посіб. Ч. 1. / М. С. Дороніна, А. М. Григоренко. – Харків: Вид-во ХДЕУ, 2000. – 192 с.
3. Доронина М. С. Управление мотивацией / М. С. Доронина, Е. Г. Наумик, О. В. Соловьев. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2006. – 240 с.
4. Друкер П. Ф. Практика менеджмента: пер. с англ.: уч. пос. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 398 с.
5. Ефремова С.В. Формирование и развитие мотивационной системы управления персоналом на предприятии: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / С. В. Ефремова. – М., 2004. – 224 с.
6. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с. – ил. (Серия «Мастера психологии»).
7. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента: учеб. пос. – 4-е изд. / Н. И. Кабушкин. – Мн.: Новое знание, 2001. – 336 с.
8. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посіб. / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
9. Колот А. М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
10. Лемин Ф. Мотивация персонала в управленческой деятельности Китая: дис.... канд. соц. наук: 22.00.08 / Фан Лемин // Московский государственный технологический университет «Станкин». – М., 2009. – 121 с.
11. Митрофанова Е. А. Развитие системы мотивации и стимулирование трудовой деятельности персонала организации: теория, методология, практика: автореферат дис. ... д. экон. наук: 08.00.05 / Е. А. Митрофанова // Государственный университет управления. – М., 2008. – 40 с.
12. Наумік К. Г. Фактори мотивації сучасного трудового колективу / К. Г. Наумік // Коммунальное хозяйство городов: науч.-тех. сб. Вып. 31. Сер. «Экономические науки». – К.: Техніка, 2001. – С. 205 – 209.
13. Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств / С. Сардак // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 45 – 51.
14. Семикіна М. В. Соціально-економічна конкурентоспроможність у сфері праці: дис... д-ра экон. наук: 08.09.01 / М. В. Семикіна // НАН України; Інститут демографії та соціальних досліджень. – К., 2004. – 488 с.

Надійшло до редколегії 7.04.2010.

Т. В. Гринько

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

У статті здійснено оцінку сучасного стану розвитку інноваційної діяльності, визначено та проаналізовано фактори, що впливають на інноваційну діяльність, обґрунтовано проблеми, що стримують інноваційну активність промисловості в Україні.

Ключові слова: інновації, інноваційна модель, інноваційна активність підприємства, промисловість, інноваційна діяльність, інноваційна сфера, конкурентні переваги.

В статье проведена оценка современного состояния развития инновационной деятельности, определены и проанализированы факторы, влияющие на инновационную деятельность; обоснованы проблемы, сдерживающие инновационную активность промышленности в Украине.

Ключевые слова: инновации, инновационная модель, инновационная активность предприятия, промышленность, инновационная деятельность, инновационная сфера, конкурентные преимущества.

The estimation of modern development of innovative activity status is carried out in the article, certainly and factors which influence on innovative activity are analysed, grounded problems which restrain innovative activity of industry in Ukraine.

Key words: innovation, innovation model, innovation activity of companies, industry, innovation activity, competitive advantage.

У зв'язку з глобалізацією економіки, перед багатьма країнами постали проблеми пошуку шляхів забезпечення конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Активність інноваційної сфери перетворилась практично на вирішальний фактор забезпечення високих показників економічного зростання, забезпечення конкурентоспроможності економіки.

Останнім часом все більш актуальним є поділ країн відповідно до технологічної ознаки. Згідно з цим, Дж. Сакс виділив три групи країн:

- 1) технологічні новатори;
- 2) технологічні послідовники;
- 3) технологічні аутсайтери.

На цьому етапі розвитку економіки Україна сприймається лише як представник групи технологічних аутсайдерів. Стан інноваційної діяльності в Україні, в тому числі у промисловості, більшість експертів-науковців визначають як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинутих країнах, а стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічної стратегії не дають реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку [1]. Це зумовлює важливість і актуальність розгляду сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні та визначення проблем, що стримують інноваційну активність.

Таким чином, інноваційна діяльність промисловості в Україні не відповідає сучасним вимогам, не забезпечує нормальне функціонування вітчизняного виробництва, подолання незбалансованості між його окремими сегментами та елементами, що були орієнтовані на обслуговування потреб колишнього загальносоюзного комплексу.

Незадовільне подолання науково-технічної, технологічної відсталості окремих галузей матеріального виробництва, їх ресурсо- та енергомісткого витратно-

го характеру, прискорення розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей та виробництв, здатних забезпечити попит внутрішнього ринку, поліпшити експортний потенціал.

Відсутність в Україні чіткої і послідовної інноваційної політики як невід'ємної складової загального економічного розвитку можна пояснити двома припущеннями: невисоким рівнем демократичних перетворень та відсутністю у країні певних умов, що здатні стимулювати інноваційну діяльність.

Слід зазначити, що питання дослідження сутності інноваційної діяльності та шляхів її активізації в Україні розглядаються в працях таких провідних вітчизняних та іноземних науковців, як А. Пересада [2], Л. Попкова [3], А. Поручник, Л. Антонюк, В. Савчук, П. Папенчук, В. Іванов, С. Ропер, Н. М. Шелудько та ін.

Метою статті є на засадах аналізу сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств визначити та обґрунтувати проблеми, які стримують інноваційну діяльність промисловості в Україні.

На інноваційну діяльність та її результати впливають різні фактори, які за своїм характером поділяються на основні та розвинуті. Основні фактори – це географічне положення країни, кліматичні умови, природні ресурси, некваліфікована робоча сила, фінансові ресурси. Вони не потребують жодних зусиль для їх створення або для цього необхідні невеликі капіталовкладення. За їх допомогою можна отримати конкурентні переваги, але вони не стійкі і не можуть триматися тривалий час.

Розвинуті фактори – це інфраструктура (загальна, промислова і ринкова), науковий потенціал, система загальної та спеціальної освіти, висококваліфіковані кадри. За їх допомогою можна отримати стійкі конкурентні переваги більш високого рівня (наукомістке виробництво, нові матеріали та джерела енергії, високі технології).

Розвинуті фактори поділяють на загальні та спеціалізовані. Загальні – це транспортна сітка держави, фінансова система, система загальної освіти, кваліфікована робоча сила.

Спеціалізовані фактори – це кадри з вузькою спеціалізацією, інфраструктура специфічних типів (спеціалізовані науково-дослідні організації, нафтові, вугільні термінали, продуктопроводи) [4].

Фактори, що впливають на інноваційну діяльність в Україні, зображено на рис. 1.

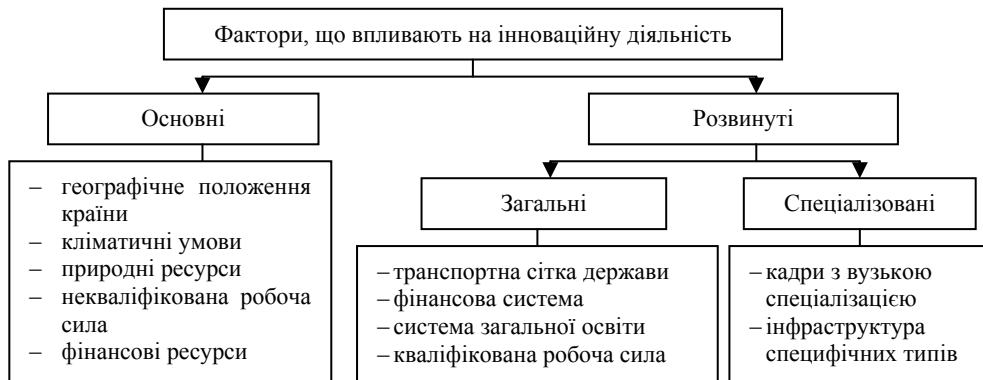


Рис. 1. Фактори, що впливають на інноваційну діяльність в Україні

Міцна основа для активної інноваційної діяльності та досягнення стійких конкурентних переваг на ринку може бути створена тільки при використанні спеціалізованих факторів, тому що загальні фактори допомагають вирішувати обмежене коло питань у сфері інновацій.

Найкращі результати від інноваційної діяльності досягаються тоді, коли фірми і галузі інвестують кошти у розвиток загальних і спеціалізованих факторів, а уряд – у розвиток основних факторів, тобто за умови тісного співробітництва державного та приватного секторів в їх фінансуванні.

Характерною ознакою сучасної економіки є створення та використання нових знань, перетворення їх на повноцінний фактор виробництва. У промислово розвинутих країнах до 90% приросту ВВП забезпечується за рахунок впровадження нових технологій.

На відміну від розвинутих країн, частка України на ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у 2,5–3,0 трлн дол. США, становить приблизно 0,05–0,1 %. Інноваційна діяльність характеризується структурною реформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних та соціально-ціннісних аспектів.

Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали істотним фактором зростання ВВП. Науково-технічний потенціал України ймовірно вилучений з економічного процесу держави.

Наукомісткість промислового виробництва України не перевищує 0,3 %. Як наслідок, вітчизняна продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною, а в експорті збільшується частка мінеральної сировини і продукції первинної переробки.

Знижується частка високотехнологічної продукції у структурі ВВП. Так, якщо у 1998 р. цей показник становив 3,1 %, то у 2008 р. – знизився до 0,9 % [5].

Структурні зміни, які відбулися протягом останнього десятиліття, характеризуються серйозним технологічним відставанням. На сьогодні більш як 90 % продукції, що виробляється промисловістю України, не має сучасного технічного забезпечення, що спричиняє нерентабельність і неконкурентоспроможність більшості вітчизняних товарів.

Знижується інноваційна активність підприємств промисловості. Кількість промислових підприємств, що за підсумками 2008 р. становить лише 11,5 % від загальної кількості, у 2006 р. – 11,2%, у 2002 р. – 14,6 %. Інноваційну діяльність щороку припиняють близько сотні промислових підприємств. За такої динаміки у 2017 р. в нашій країні не залишиться жодного інноваційно орієнтованого виробника.

Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У загальному обсязі промислової продукції лише 6,7 % мають ознаки інновацій. Для порівняння, даний показник в Євросоюзі становить 60 %.

За статистикою, 70 % інноваційних підприємств – представники коксівної, нафтопереробної, хімічної та металургійної галузей. Водночас вітчизняні високотехнологічні сфери – авіаційно-космічна, електронна, біоінженерна тут не значаться.

Досить неоднорідною є інноваційна активність регіонів: частка промислових підприємств, що провадили інноваційну діяльність, становила від 32,6 до 3,1 %, до того ж більша за середню – у м. Києві, Харківській, Одеській, Чернівецькій, Івано-Франківській та Вінницькій областях, значно менша – у Рівненській, Сумській і Хмельницькій областях.

Протягом останнього десятиліття чисельність працівників у сфері науки скоротилася більш як на 45 %. Загрозливих масштабів набуло старіння наукових кадрів, критичної межі сягнула зношеність парку обладнання та матеріально-технічної бази науки. Якщо у промисловості частка морально застарілого обладнання становить 65%, то в науково-технічних установах – 98 %.

Фактори, які насамперед перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності, були вартісні, а саме:

– брак власних коштів;

- великі витрати на нововведення;
- недостатня фінансова підтримка держави;
- високий економічний ризик;
- тривалий термін окупності нововведень;
- недосконалість законодавчої бази;
- відсутність попиту на продукції;
- відсутність кваліфікованого персоналу.

Таким чином, фактори, що перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності, можна представити такою схемою (рис. 2).

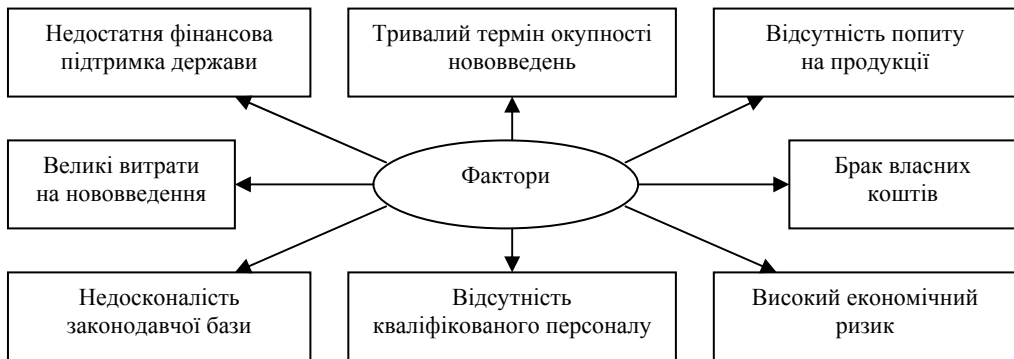


Рис. 2. Фактори, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності в Україні

Як висновки можна визначити такі системні проблеми, які стримують інноваційну діяльність промисловості в Україні. Перша проблема – нормативно-методологічна.

Тривалий час інноваційному законодавству України була властива певна фрагментарність та непослідовність. У загальному вигляді законодавчі та нормативно-правові акти з інноваційної діяльності, що були прийняті в останні роки минулого століття, можна об'єднати у три основні групи, які регулюють такі питання:

- внутрішньоекономічні відносини щодо інноваційного розвитку, здійснення інноваційної діяльності в різних сферах господарської, науково-технічної, інформаційної та інших видах діяльності;
- особливості здійснення інноваційної діяльності в межах окремих інноваційних структур;
- питання інтелектуальної власності і механізм інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Системний підхід щодо формування законодавчої бази інноваційної діяльності в Україні визначено у Законі України «Про інноваційну діяльність». На сьогодні в Україні діє 14 законів, більш як 50 підзаконних актів, виданих Кабінетом Міністрів України, а також понад 100 правових актів відомчого характеру. Водночас більшість механізмів фінансової підтримки та податкового стимулювання, передбаченого цими актами, не можуть бути застосовані в повному обсязі.

Друга проблема – розпливчастість пріоритетів. Спроби визначити пріоритети інноваційної діяльності з точки зору державного стимулювання вже проводилися. Так, Постановою ВРУ «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку країни» затверджено перелік пріоритетних напрямів інноваційного розвитку. Так, 16 січня 2003 р. було ухвалено Закон «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Встановлено, що найбільш важливі для держави роботи з реалізації інноваційних пріоритетів загальнодержавного та галузевого рівнів здійснюються на конкурсних засадах через державне замовлення.

Проте затверджений перелік не охоплює всіх передових галузей світової науки і техніки, тому і є нереальними з огляду на сьогоденні обмежені можливості держави щодо їх фінансового забезпечення. Цим законом пріоритетними визначено 41 сферу.

Для порівняння: у Росії – 8 наукових пріоритетів, у Німеччині – 5. Практично всеосяжний характер пріоритетів не дає можливості сконцентрувати обмежені ресурси на тих справді проривних точках, що поки що можуть забезпечити українську науку і виробництво. Подальше нераціональне використання обмежених коштів, їх розпорошення загрожує негативними наслідками.

Необхідно найближчим часом розробити гнучку систему пріоритетів інноваційної сфери, що забезпечуватимуться державними інвестиційними ресурсами, для того, щоб вкладання коштів у пріоритетні напрямки забезпечило їх використання як локомотива інноваційного розвитку країни, що спроможний активізувати і підтягнути за собою інші напрямки інноваційної сфери.

Третя проблема – інфраструктурна. Забезпечення економічного зростання на інноваційній основі вимагає створення відповідних інституційних структур, що впливають на ступінь активності інноваційної діяльності та забезпечують впровадження її результатів у практичну діяльність. Інституційні перетворення повинні бути спрямовані на плавний перехід від наявних форм організації інноваційного процесу до нових – більш ефективних і адекватних щодо ринкових умов.

Оскільки інноваційний процес у сучасній Україні має чітку лінійну будову з відмежуванням і спеціалізацією його учасників на різних ступенях – фундаментальні, прикладні дослідження і т. д., а сучасній ринковій економіці притаманна більш інтерактивна модель, то створення нової інноваційної структури має передбачати можливість перебудови інноваційного процесу в більш сприятливі форми.

Найбільш ефективними точками інноваційного зростання є технологічні парки. Головним загальнодержавним завданням технопарків є перспективна розробка, втілення і виробництво конкурентоспроможного інноваційного продукту в пріоритетних галузях національної економіки.

В Україні система технологічних парків, які діють відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», є чи не єдиним позитивним прикладом дієвості механізму, що забезпечує реалізацію державної інноваційної політики. Інші типи інноваційних структур, які створені в Україні і є важливими для розвитку інноваційної діяльності, не справляють відчутного впливу на впровадження інновацій у вітчизняну економіку.

Четверта проблема – регіональна. Забезпечення реалізації ефективної державної інноваційної політики неможливе без її ефективного впровадження на регіональному рівні. На сьогодні регіони України істотно різняться за своїми економічними, природно-ресурсними і науково-технологічним потенціалом, за рівнем соціально-економічного розвитку. Використовуючи регіональний підхід до формування інноваційної політики, необхідно визначити регіональні зони з найбільшим науково-технічним потенціалом з метою створення на їх території зон зі сприятливим інвестиційним кліматом для розвитку інноваційного процесу. Такі регіони повинні стати базовими для інноваційного розвитку країни.

Визначенню їх допомагає складання рейтингів – інноваційного та інвестиційного потенціалів регіону, інвестиційних ризиків, розвитку інфраструктури, інституційного розвитку регіону й інших економічно важливих показників. На основі таких показників необхідно розробити зведений рейтинг регіонів, сприятливих для інвестування в інноваційну сферу.

Як показує світовий досвід, найбільш динамічного розвитку набувають ті регіони, де формується регіональна інноваційна інфраструктура, яка охоплює освітні та наукові установи, підприємства, дослідні центри, органи державного управління, фінансові установи.

П'ята проблема – державно-управлінська. Більшість функцій управління науковою та науково-технічною сферами зосереджено у Міністерстві освіти і науки України, частину функцій зосереджено у «галузевих» міністерствах і відомствах. Бюджетне фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності здійснюється на основі пропозицій головних розпорядників бюджетних коштів, які уточнюються щодо обсягів фінансування Мінекономіки.

Необхідно зазначити, що управління науковою та інноваційною діяльністю здійснюють 3-4 державних органи – Державне агентство України з інвестицій та інновацій, Міністерство освіти та науки, Міністерство промислової політики і Міністерство економіки. Таким чином, гостро актуалізується та потребує подальших досліджень проблема розробки шляхів активізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Самігулліна Ю. Р. Дослідження стану та проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні [Текст] / Ю. Р. Самігулліна // Економічний простір. – 2009. – №24. – С.106–112.
2. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
3. Попкова Л. В. Розвиток інституційних засад інвестиційної діяльності на фінансовому ринку України/ Л. В. Попкова, К. О. Біла// Вісник ДНУ. Серія економіка. – №10/1. – 2008. – С. 27–36.
4. Палиця С. В. Інноваційна діяльність в Україні [Текст] /С. В. Палиця// Економіка та держава. – 2008. – №10. – С. 52–53.
5. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [Електронний ресурс]. Офіційна сторінка Державного комітету статистики України // ukrstat.gov.ua, 17 жовтня 2009 р.

Надійшла до редколегії 3.02.2010.

УДК 658.14/17

Г. С. Ліхоносова

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Луганськ*

ЦІННІСНІ ОРІЄНТИРИ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ САМООРГАНІЗАЦІЇ

Подано авторське бачення самоорганізації підприємства та дифузії його цінностей. Обґрунтовано доцільність врахування ціннісних орієнтирів працівників та споживачів підприємства у процесі його самоорганізації. Запропоновано використання окремих складових моральності суспільства як стимулів самоорганізації підприємства.

Ключові слова: підприємство, самоорганізація, дифузії, ціннісні орієнтири, цілеспрямованість підприємства, моральність суспільства, «проникаюча» система цінностей.

Представлено авторское видение самоорганизации предприятия и диффузии его ценностей. Обоснована целесообразность учета ценностных ориентиров работников и потребителей предприятия в процессе его самоорганизации. Предложено использование отдельных составляющих нравственности общества в качестве стимулов самоорганизации предприятия.

Ключевые слова: предприятие, самоорганизация, диффузия, ценностные ориентиры, целенаправленность предприятия, нравственность общества, «проникающая» система ценностей.

Author vision of self-organization of enterprise and diffusion of his values is presented. Expedience of account of valued orients of workers and users of enterprise is grounded in the process of his self-organization. The use of separate constituents of morality of society is offered as stimuli of self-organization of enterprise.

Key words: enterprise, self-organization, diffusion, valued orients, purposefulness of enterprise, morality of society, «penetrable» system of values.

Процеси самоорганізації наразі цікавлять економістів як ніколи раніше. Реальність сьогодення і необхідність подолання залишкових явищ фінансової кризи спонукають економічну науку до пошуку потенційних резервів підприємства та можливостей їх ефективного використання. За рахунок цих резервів (економічних, організаційних, соціальних, психологічних), отриманих у результаті самоорганізації, підприємство здатне вивести себе на новий рівень розвитку.

Прагматично налаштоване керівництво підприємств намагається побудувати стратегію розвитку свого підприємства саме у напрямі його самоорганізації. Але добутки сучасної економічної та управлінської теорії не можуть дати відповіді на найгостріші запитання бізнесу: як налагодити самоорганізаційну роботу підприємства та підвищити його можливості самовдосконалюватися, як знайти порозуміння з персоналом підприємства щодо розв'язання спільних ціннісних орієнтирів? Що наразі ефективніше – жорстка централізована організація чи свавілля самоорганізації? Тобто дотепер не існує конкретної методології самоорганізації – підлаштування до ринкової ситуації.

Зрозуміло, що єдиних конкретних рекомендацій щодо започаткування процесів самоорганізації неможливо дати та, напевно, й не потрібно – кожне підприємство повинно розвиватися за своїм власним сценарієм. Можна тільки спробувати узагальнити певні трактування понять та наукові категорії, запропонувавши механізм дії самоорганізації підприємства, заснований на використанні окремих складових моральності суспільства та побудови власних ціннісних орієнтирів розвитку. Це і спробуємо зробити у даному дослідженні.

Дослідження феномену самоорганізації у сучасному науковому світі спрямовані, як правило, на аналіз кінцевих результатів, отриманих ефектів від самоорганізації та всебічний доказ їх синергетичних властивостей. Про це свідчать наукові добутки закордонних вчених, а саме: «синергетична складова життя» Г. Хакена [1], «синергетичний підхід в економіці» О. Г. Пугачової, К. М. Соловейко [2], «алгоритми існування» М. М. Моїсєєва [3], «концепція міжнародного розвитку» Д. К. Чистіліна [4]. Вітчизняні науковці також обрали, як єдино можливий, шлях синергетичного розуміння процесів самоорганізації: В. С. Білоус [5], В. І. Абрамов [6]. Але для повного розуміння процесів самоорганізації та можливості застосування їх у практичній діяльності, дослідження лише їх синергетичних властивостей, тобто кінцевих результатів, недостатньо, треба зосередити увагу на початкових моментах, імпульсах, що «запускають» в дію механізм самоорганізації та безпосередньо дослідити його самого.

Недостатнє дослідження проблеми породжує плутанину та різні тлумачення поняття самоорганізації. У сучасних працях можна зустріти зовсім несхожі та навіть протилежні визначення: в одних явище самоорганізації породжується внутрішніми причинами, головна роль приділяється внутрішньому середовищу досліджуваного об'єкта [3, с. 54], в інших – головними причинами самоорганізації виступають зовнішні фактори, а стабілізація системи пояснюється реакцією системи на впливи зовнішнього середовища [2, с.108]. Таким чином, економічне розуміння процесів самоорганізації підприємств, концептуальне пояснення сутності та механізмів самоорганізації, а також організаційно-економічні засади самоорганізації підприємств наразі знаходяться на стадії становлення. Виходячи з цього, метою роботи є пропонування самоорганізуючої дифузії цінностей підприємства,

заснованої на узагальненні певних ціннісних орієнтирів, поєднаних у споріднені групи, використанні окремих складових моральності суспільства та побудови власних цілеспрямуваних на рівні підприємства, а також всебічний доказ можливостей його використання на вітчизняних підприємствах.

Будь-яке підприємство варто розглядати з позицій теорії систем. Тобто кожне підприємство, незважаючи на масштаби його діяльності, чисельність працівників або приналежність до певної галуззі, є окремою цілісною системою функціонування. Такій системі притаманні певні особливості: безперервність функціонування, однак при цьому – постійна її еволюція, здатність до саморозвитку, збільшення внутрішньої розмаїтості, цілеспрямована самоорганізація і прагнення до стану динамічної рівноваги.

Кожне підприємство варто розглядати як саме відкриту систему, тому що будь-яке підприємство має зв'язки із зовнішнім світом (відносини з державою, партнерами, конкурентами, споживачами тощо). Тобто підприємство як відкрита система має здатність до здійснення процесів метаболізму [7, с. 29] – обміном енергією й інформацією із зовнішнім середовищем, а також окремих частин системи або підрозділів підприємства між собою. Іншими словами, на цю систему обов'язково буде здійснюватися вплив – позитивний або негативний. Щоб нейтралізувати дію негативних факторів, керівництву підприємства варто уважніше придивитися до процесів, які відбуваються всередині підприємства, з'ясувати, які мотиваційні фактори впливають на поточний стан підприємства та окреслити ціннісні орієнтири існування підприємства. Тобто розробити механізм дій підприємства, підлаштовуючи який під певні ситуації, підприємство здатне застерігати себе від кризових явищ та безболісно переносити їх залишкові моменти. Відтак, підприємству потрібен алгоритм орієнтації в сучасному економічному та суспільному просторі – самоорганізуюча дифузія цінностей.

Під дифузією слід розуміти [8, с. 240] проникнення однієї речовини до іншої при їх безпосередньому зіткненні або через посередницьку середу. Процес дифузії у нашому дослідженні безпосередньо пов'язаний з цінностями та ціннісними орієнтирами суспільства загалом та окремої людини зокрема, тому варто зупинитися також на роз'ясненні цих категорій.

Цінність [9] – позитивна або негативна значущість об'єктів навколишнього світу для людини, соціальної групи, суспільства в цілому, обумовлена не їхніми властивостями самими по собі, а їх проникністю у сферу людської життєдіяльності, інтересів і потреб, соціальних відносин; критерії й способи оцінки цієї значущості, виражені в моральних принципах і нормах, ідеалах, установках, цілях. Звідси логічним буде розуміння ціннісної орієнтації [9] як відношення людини до матеріальних і духовних цінностей, система його установок, переконань, переваг, виражена в його поведінці.

Однозначного тлумачення феномену самоорганізації наразі не існує, мабуть, в силу його складності і невизначеності. На наш погляд, самоорганізація підприємства – це, скоріше, деяка ідея, ніж чітке поняття, певна життєва необхідність чи актуальність, синтез жорсткої упорядкованості й легкої свободи дій та найважливіша домінанта розуміння поведінки окремих підприємств у скрутні часи трансформаційних процесів.

Виходячи з цього, дифузія цінностей підприємства, що самоорганізується, полягає у поєднанні моральних принципів працівників, споживачів та самого підприємства та створенні нової – проникаючої системи цінностей, яку ставить перед собою керівництво та мотивовано нав'язує персоналу. При чому під впливом зовнішніх об'єктивних факторів перелік стратегічних цілей підприємства постійно змінюється, що потребує одночасної зміни тактичних завдань для персоналу. Старанне виконання поставлених завдань та прагнення досягти визначених цілей вимагає від підприємства проявів його самоорганізації, що у кількісному та якісному вимірі може виражатися, наприклад, у зміні організаційної структури підприємства та сфери (меж) його впливу.

Із зазначеного видно, що працівники, як носії усіх позитивних та негативних матеріальних та моральних цінностей підприємства, відіграють визначальну роль у формуванні його самоорганізаційних поштовхів. У зв'язку з цим механізм самоорганізації не може мати якісь чіткі обриси та визначені межі, його дія проявляється лише через вплив якості організації працівників на обсяги отриманих ними ж матеріальних благ та підвищення власного ж добробуту за рахунок ефективної роботи підприємства.

Однак ціннісні орієнтири підприємства не завжди збігаються з ціннісними орієнтирами працівників (рис. 1), особливо у посткризові часи.

У кожного працівника підприємства під впливом якихось, відомих тільки йому, факторів формується певна система цінностей та моральних норм, яка у процесі його плідної праці на підприємстві, поєднується з цінностями інших працівників, тим самим, певним чином трансформується, модернізується та набуває вигляду певних групових, корпоративних цінностей, які в ідеалі і є стратегічними цілями існування підприємства та виконання означеної ним місії.

Прояв процесів самоорганізації починається з моменту переосмислення працівником своєї власної ролі у загальній справі, отримання зацікавленості та задоволення від результату спільних дій, продовжується під час виходу підприємства на нові для нього ринки (нові принципи діяльності для працівників) та найяскравіше проявляється на стику внутрішнього середовища підприємства з його зовнішнім оточенням (рис. 1). У подальшому виражається у побудові алгоритму дій працівників у тій чи іншій ситуації без попереднього її обговорення, а миттєвого адекватного реагування на неї.

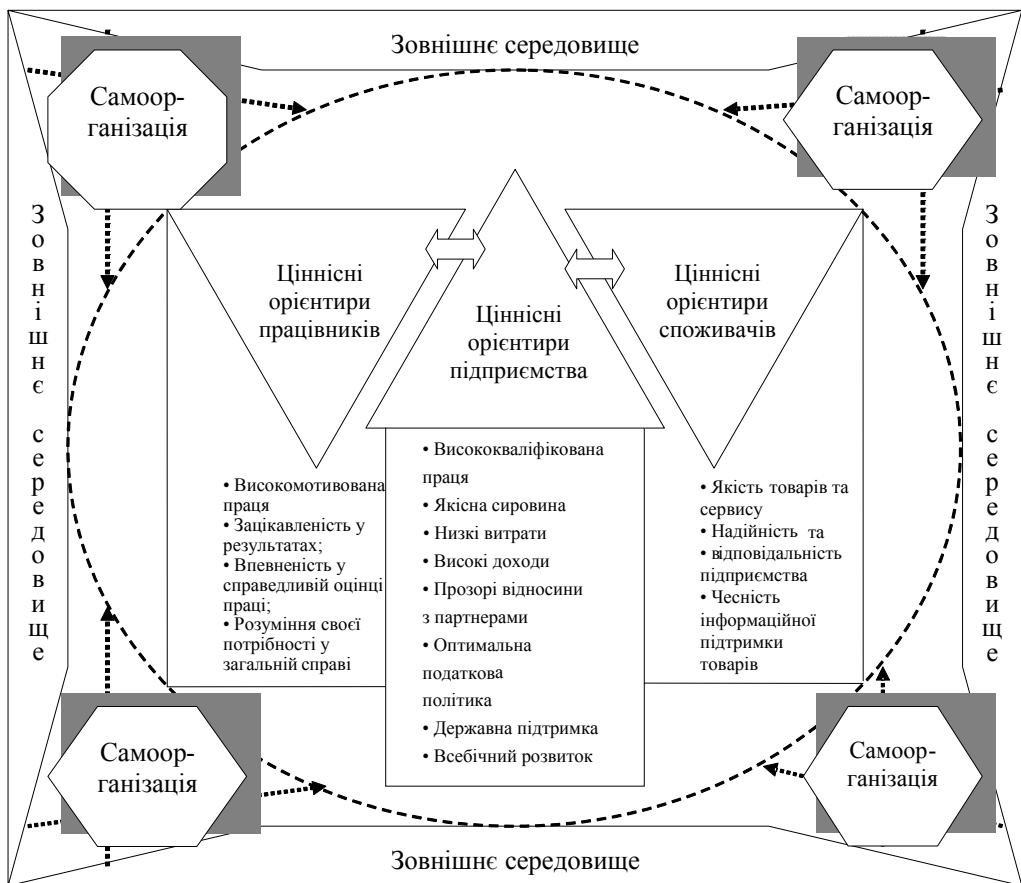


Рис. 1. Дифузія цінностей внутрішнього середовища підприємства, що самоорганізується

З рис. 1 виникає цілком логічне питання: чому ціннісні орієнтири споживачів – безперечного фактора зовнішнього середовища – віднесено до складових механізму внутрішнього впливу? Пояснюється це досить просто – підприємство цілком здатне впливати на споживчу думку через формування системи лояльності клієнтів та побудови відповідної програми лояльності. Підлаштовуючи систему лояльності клієнтів «під себе», підприємство діє, у якнайменш, двох позитивних напрямках: створює додатковий резерв отримання фінансових ресурсів за рахунок збільшення обсягів реалізації та стимулює діяльність власного персоналу – якщо працівники бачать зацікавленість та потребу у продукції їх підприємства, вони розуміють, що працюють на перспективному підприємстві, продукція якого користується великим попитом, тобто вони завжди отримають належну їм винагороду. Тут наочно проявляється дія зворотних зв'язків системного розуміння ситуації.

Самоорганізація в реальному житті – це чергування організації і дезорганізації. Підприємства, що самоорганізуються, знаходять можливості для самолікування, подолання дезорганізації на шляху свого перебудовування. Саме в моменти кризових станів включаються механізми трансформації, тобто криза або її залишкові явища виступає як самоорганізатор внутрішніх змін підприємства.

Необхідним елементом самоорганізації є рух організації, що виражається в зміні її станів, зміні структур при збереженні якісної наповнюваності. Самоорганізація підприємства, по суті, є безперервним його становленням, постійною еволюцією. Місце для нового організаційного порядку вивільняється в процесі відходу старого порядку, руйнування створеного і створення зруйнованого.

У процесах самоорганізації важливу роль варто відвести розв'язанням протиріч усередині підприємства. Це протиріччя самозбереження і самоініціативи до змін, стійкого існування й розвитку, співробітництва і суперництва з іншими організаціями, внутрішньої організації і дезорганізації, руйнування й творення, порядку і безладу, традицій і новизни і т.інш. У процесі розв'язання подібних протиріч йде самоідентифікація, самодобір і самонадбудовування організацій, тобто самоорганізація йде пліч-о-пліч із самодезорганізацією, творення – з руйнуванням. Виникнення нового сполучене з руйнуванням старих організаційних відносин і зв'язків, перерозподілом потоків ресурсів і влади.

Підтримуючи пріоритетність вирішення суспільних проблем над економічними чи організаційними, вважаємо за необхідне навести вислів з інтерв'ю Патріарха Московського і всієї Русі телеканалу «Россия», що відбулося 21 січня 2010 р.: «Найнадійніші зміни – це зміни, що відбуваються з поліпшенням людської моралі...». Такі висловлювання носіїв людської свідомості в котрий раз звертають увагу суспільства на першоплановість суспільних перебудов, зокрема на покращання складових моральності суспільства – його ціннісних орієнтирів.

На наш погляд, «проникаюча» система цінностей (цінності працівників у цінності підприємства та навпаки) і є тим механізмом самоорганізації підприємства, оптимальне використання якого реалізується в ефективну діяльність підприємства. Тобто самоорганізація підприємства – це спосіб його діяльності, що дає ефект від використання дифузійної системи цінностей. Ціннісний механізм самоорганізації підприємства слід розглядати як в об'єктивному, так і в суб'єктивному змістовому навантаженні. В об'єктивному – як силу чи здатність ціннісних спрямувань досягати позитивного результату. У суб'єктивному – вагомість, що мають ціннісні орієнтири для всебічного добробуту суб'єкта, тобто існування ціннісних спрямувань означає для кожного індивіда вигоду, а їх відсутність – збиток життєвого благополуччя.

Сучасне суспільство досить вдало можна охарактеризувати самоорганізуючою дифузією цінностей, яку можна подати у формі закономірності: ієрархія досягнення цілей (індивіда, підприємства, суспільства) визначається цінністю отримання

маних благ. Чим вище обіцяне благо, тим більш зусиль здатен докласти окремий працівник на досягнення певної мети, яка стоїть перед підприємством. Прикро, що цими ж ціннісними орієнтирами користується і керівництво вітчизняних підприємств, яке, досягнувши своїх меркантильних цілей, кидає підприємство на призволяще або ж доводить його до банкрутства.

У дослідженні було наголошено на пріоритетності ролі людського фактора при формуванні стратегічних дій підприємства та встановлено деякі ціннісні орієнтири працівників, підприємства та споживачів. Таким чином, пропонування теоретичних засад самоорганізації підприємства, заснованих на дифузійному поєднанні певних цінносних орієнтирів, їх узагальненні та поєднанні у споріднені групи залежно від їх носіїв, має підставу до існування. Використання механізму самоорганізації підприємства у запропонованій формі «проникаючої» системи цінностей – унікальний спосіб діяльності підприємства, що дає ефект від використання цінностей та моральних якостей працівників.

Варто пам'ятати, що система цінностей завжди орієнтована на майбутнє, тому цілі, що обираються для завтрашнього дня, не можуть обмежитися сьогоднішніми знаннями, технологіями, ресурсами, тобто механізм самоорганізації, заснований на ціннісних орієнтирах підприємства, потребує постійного дослідження та вдосконалення.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Хакен Г. Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам: пер. с англ. / Г. Хаген. – М.: Мир, 1991. – 240 с.
2. Пугачева Е. Г. Самоорганизация социально-экономических систем/ Е. Г. Пугачева, К. Н. Соловейко. – Иркутск: БГУЭП, 2003. – 173 с.
3. Моисеев Н. Н. Алгоритмы развития / Н. Н. Моисеев – М.: Наука, 1987. – 304 с.
4. Чистилин Д. К. Самоорганизация мировой экономики: Евразийский аспект / Д. К. Чистилин. 2-е изд. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 237 с.
5. Білоус В. С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: навч. посіб. / В. С. Білоус. – К.: КНЕУ, 2007. – 376 с.
6. Абрамов В. І. Духовність суспільства: методологія системного вивчення: монографія / В. І. Абрамов. – К.: КНЕУ, 2004. – 236 с.
7. Основи стійкого розвитку: навчальний посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
8. Словарь иностранных слов / под ред. И.В. Лёхина, проф. Ф. Н. Петрова. Изд. 4-е, перераб. и доп. – М.: Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1954. – 853 с.
9. Большой Энциклопедический Словарь <http://prepadav.net>

Надійшла до редколегії 14.01.2010.

УДК 657:336.717

С. В. Тимофіїв

Львівський національний аграрний університет

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ: МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХОДИ

Розглянуто трансакційні витрати як фактор, що значною мірою впливає на характер функціонування економічної системи суспільства. Запропоновано спосіб включення трансакційних витрат взаємодії економічних суб'єктів до системи бухгалтерського обліку. Окреслено можливості моніторингу та контролю за даним видом витрат і управління ними в макроекономічних масштабах.

© С. В. Тимофіїв, 2010

Ключові слова: транзакційні витрати, моніторинг, регулювання, інституції, ефективність.

Рассмотрены транзакционные расходы как фактор, в значительной мере влияющий на характер функционирования экономической системы общества. Предложен способ включения транзакционных расходов взаимодействия экономических субъектов в систему бухгалтерского учета. Очерчены возможности мониторинга и контроля данного вида расходов и управления ими в макроэкономических масштабах.

Ключевые слова: транзакционные расходы, мониторинг, регулирование, институции, эффективность.

The transaction costs are considered as the factor that makes an important influence on the character of the economic system's functioning. The method of including of the transaction costs of economic subjects' interaction into the accounting is proposed. The monitoring and control of this kind of costs abilities and theirs management at the macroeconomic level are described.

Key words: transaction costs, monitoring, adjusting, institutions, efficiency.

На сьогодні більшість країн світу знаходиться на етапі подолання наслідків економічної кризи, яка торкнулася практично всіх найважливіших складових системи національного господарства: матеріального виробництва і сфери послуг, фінансово-кредитного сектора, сфери державного управління. Поглиблення глобалізаційних та інтеграційних процесів, посилення ролі міжнародних економічних зв'язків у забезпеченні прогресивного розвитку економік окремих держав і, як наслідок, зростання взаємозалежності між економіками різних країн призвели до того, що розбалансування одного з компонентів світової господарської системи у сучасних умовах неминуче тягне за собою негативні процеси у функціонуванні решти складових цієї системи – економік інших держав.

Сучасна економічна теорія, без сумніву, суттєво допомогла пом'якшити вплив кризи на світову економіку і не допустити розгортання теоретично можливих катастрофічних наслідків. Проте, незважаючи на високий рівень розвитку, економічна наука, на жаль, все одно не змогла запобігти черговому економічному спаду. Виникає питання, чому могла мати місце подібна ситуація?

На нашу думку, однією з причин, які перешкоджають ефективному управлінню економічними процесами, є неповне врахування дії окремих факторів, які формують стан економічної системи. Вважаємо, що таким фактором, дії якого приділяється недостатньо уваги, є транзакційні витрати, а саме їх розмите відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, що робить неможливою будь-яку форму контролю за їх рівнем і управління ними.

Вперше концепцію транзакційних витрат розроблено в працях Дж. Коммонса і Р. Коуза [5; 6]. Транзакційні витрати ідентифікуються ними як такі, що виникають в результаті взаємодії суб'єктів господарювання з приводу економічного обміну товарами і послугами в умовах існуючого інституційного середовища.

На сьогодні транзакційні витрати все частіше виступають як самостійний цілісний предмет досліджень: вченими визначається їх суть, обґрунтовується їх класифікація за різними ознаками з метою найбільш повного вивчення [1; 3; 4; 7]. Проте інформація про транзакційні витрати як складову витрат діяльності суб'єктів господарювання у сучасних умовах ґрунтується на приблизних даних, що, на нашу думку, безпосередньо пов'язано з обмеженим відображенням цього виду витрат у бухгалтерському обліку. Недостатньо уваги приділяється проблемам, що стосуються характеру взаємозв'язку між зовнішнім інституційним середовищем, транзакційними витратами і загальним станом економіки, впливу цього виду витрат на ефективність взаємодії економічних суб'єктів.

З огляду на вищесказане, метою нашого дослідження є з'ясування впливу трансакційних витрат на функціонування економічних суб'єктів і на стан економіки загалом, а також пошук методів організації ефективного моніторингу трансакційних витрат на мікро- і макроекономічному рівні.

Об'єктом дослідження є трансакційні витрати взаємодії економічних суб'єктів у межах функціонування сучасного економічного середовища. Предметом дослідження є прояв функціонування трансакційних витрат як специфічного виду видатків у економіці та можливості забезпечення їх обліку і контролю.

Відомий економіст Олівер Уільямсон, який досліджував трансакційні витрати у контексті неінституціональної економічної теорії, провів аналогію, визначивши їх як «економічний еквівалент тертя в механічних системах» [6; 10]. Виходячи з такого трактування і з того, що будь-яка економічна система є динамічною, можна зробити висновок, що надмірний обсяг трансакційних витрат гальмує розвиток економічної системи, заважаючи оперативно приймати рішення економічним суб'єктам для негайного і адекватного реагування на зміни зовнішньоекономічного середовища.

Принцип функціонування економічної системи, на нашу думку, певною мірою нагадує партію в більярд, коли, рухаючись, одна куля неминує зачіпає сусідні, які, в свою чергу, також примушують інші змінювати своє положення на столі [8]. Від якості покриття столу, тобто від структури інституційної матриці суспільства як взаємопов'язаної сукупності окремих інститутів економічної системи, значною мірою залежить характер і ефективність взаємодії економічних суб'єктів (більярдних куль) і ступінь досягнення ними мети (потрапляння в лузу).

Такий підхід, як нам видається, дає змогу доповнити існуючі уявлення про причини циклічного розвитку економіки і наявності труднощів із запобіганням виникненню у ній кризових явищ. Ми припускаємо, що у періоди економічного зростання і піднесення економіки разом із збільшенням реального виробництва товарів та послуг об'єктивно зростає розмір трансакційних витрат на обслуговування цього виробництва.

Останні дослідження у сфері трансакційних витрат вказують на їхню високу частку у загальному обсязі ВВП країн (більше 50 % у розвинутих державах) [9], що підкреслює значний вплив цього виду витрат на економіку.

За відсутності чіткої системи їх моніторингу (на відміну від виробничого сектора, в якому така система існує) їх збільшення відбувається до певної межі, після якої, як ми вважаємо, надлишкові трансакційні витрати починають заважати ефективній взаємодії економічних суб'єктів, створювати труднощі зі швидким реагуванням на зміни зовнішнього середовища, що спричиняє поступове уповільнення розвитку економіки і наступний спад.

Проблему організації обліку і контролю трансакційних витрат доцільно розглянути диференційовано: з точки зору мікроекономічного і макроекономічного підходів, оскільки прояв їх впливу на стан функціонування економічної системи має свої особливості у кожному з випадків.

Так, розглядаючи мікроекономічний рівень, зокрема сферу підприємницької діяльності, бачимо, що укладання договору з контрагентом потребує здійснення витрат на організацію переговорів стосовно узгодження умов договору, на юридичні послуги, телефонний зв'язок, кореспонденцію, представницькі витрати тощо. Разом з тим часто існує необхідність страхування ризиків, пов'язаних із невиконанням умов договору, забезпечення контролю дотримання умов. Перелічені видатки є витратами діяльності суб'єктів господарювання, проте в Плані рахунків бухгалтерського обліку немає жодної статті, де вони знайшли б чітке відображення.

Інформація про витрати діяльності є параметром, обов'язковим для врахування як у процесі поточного управління господарюючим суб'єктом, так і при пла-

нуванні довгострокової стратегії розвитку. Це дозволяє здійснювати обґрунтовані та найбільш ефективні кроки у зовнішньому конкурентному середовищі. Однак, якщо не всі фактори формування витрат беруться до уваги повною мірою, то це об'єктивно призводить до зниження ефективності функціонування підприємства чи організації.

Так, відсутність достовірного, відмежованого від інших видів відображення трансакційних витрат у облікових реєстрах унеможливорює об'єктивну оцінку їх розмірів та структури, а отже, і здатність будь-якого ефективного управління ними. Таким чином, ускладнюється прийняття насправді ефективних управлінських рішень економічними суб'єктами.

Щодо макрорівня, то питання моніторингу трансакційних витрат є ще більш актуальним. Адже макроекономічний рівень сформований сукупністю економічних суб'єктів мікрорівня, діяльність яких генерує потоки трансакційних витрат у національних масштабах. Недостатність відомостей стосовно цього виду витрат, що надходять від суб'єктів мікрорівня через дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, робить неможливим отримання достовірної інформації про їх рівень та структуру в цілому. Втрачається будь-яка можливість моніторингу трансакційних витрат як важливої складової національної економіки.

Повертаючись до попереднього припущення про взаємозв'язок рівня трансакційних витрат і характеру функціонування економічної системи, доходимо висновку, що відсутність інститутів суспільного контролю за рівнем формування і здійснення трансакційних витрат унеможливорює запобігання кризовим явищам в описаному вище контексті.

Отже, на мікрорівні відсутність відокремленого обліку трансакційних витрат перешкоджає економічним суб'єктам приймати повністю обґрунтовані управлінські рішення. На макрорівні така ситуація спотворює сприйняття загальної картини стану економіки, ускладнює розробку дійсно ефективних заходів економічної політики, здатних не лише долати наслідки, а й запобігати виникненню негативних явищ у межах економічної системи.

Дослідження проблеми організації моніторингу трансакційних витрат потребує системного підходу і конкретизації застосовуваних методів вирішення на обох рівнях функціонування економіки.

Сучасна система бухгалтерського обліку фіксує трансакційні витрати взаємодії суб'єктів господарювання тільки як складову частину їх непрямих видатків (у складі адміністративних витрат, витрат на збут, інших витрат операційної діяльності, надзвичайних витрат і т. д.). На додаток до цього, як зазначають деякі вчені [2], окремі види трансакційних витрат взагалі не знаходять відображення в облікових реєстрах, оскільки дані про них не можна віднести до жодної з діючих статей (наприклад, представницькі витрати на організацію попередніх переговорів, зустрічей тощо).

У зв'язку з цим ми вважаємо доцільним виокремлення у Плані рахунків бухгалтерського обліку відповідних субрахунків «Трансакційні витрати» у межах тих існуючих рахунків 9-го класу, які опосередковано включають в себе трансакційні витрати діяльності (рис. 1). У розрізі фіксуватимуться також і вищезгадані елементи витрат, які на сьогодні ще не знаходять відображення у бухгалтерському обліку.

Інформація про величину трансакційних витрат, яку таким чином можна буде виділяти із сукупності даних бухгалтерського обліку, має важливе практичне значення. З точки зору окремих суб'єктів господарювання, її наявність та повнота сприятимуть прийняттю ефективних управлінських рішень щодо вибору форм і методів ринкової взаємодії і, як наслідок, зменшенню можливих втрат.

Варто зазначити, що економічні суб'єкти, які функціонують на мікрорівні, не мають змоги самостійно впливати на характер формування трансакційних витрат у національних масштабах, оскільки діють стихійно і поодинокі, вони самі є дже-

релом формування потоків трансакційних витрат і більшою мірою є об'єктом, ніж суб'єктом їх впливу. Для ефективної оцінки рівня та структури трансакційних витрат на макрорівні, можливості конкретного впливу, на нашу думку, необхідна наявність інституцій вищого рівня, які матимуть змогу, знаходячись «над системою», здійснювати моніторинг і заходи щодо оптимізації трансакційних потоків.

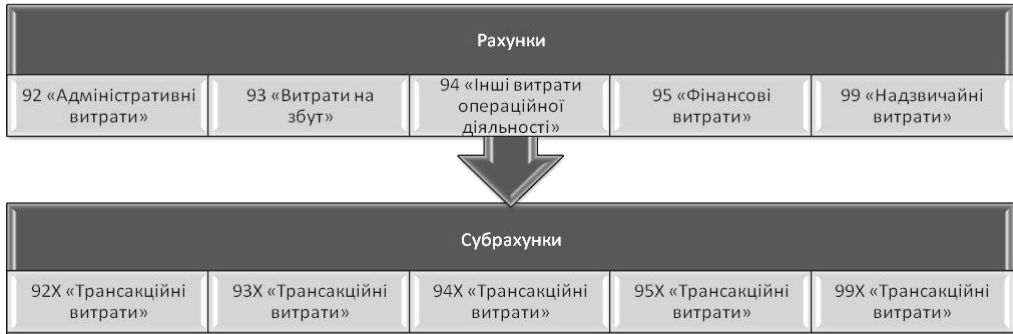


Рис. 1. Орієнтовна схема, яка пропонується для відокремленого відображення трансакційних витрат у бухгалтерському обліку

Розглядаючи макроекономічний рівень, акцентуємо увагу на необхідності побудови державної системи інституцій, завдання якої полягатимуть у моніторингу трансакційних витрат як важливої складової економіки шляхом узагальнення та систематизації інформації, одержаної з даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності суб'єктів господарювання. Функціонування такої системи покликане забезпечити недопущення неефективних і надлишкових трансакційних витрат, регулюючи вплив на характер їх формування і здійснення таким чином, щоб забезпечувалась ефективна взаємодія економічних суб'єктів без надлишкових витрат на організацію цієї взаємодії.

Подібно до того, як на сьогодні функціонують інститути контролю у різних сферах економічного і суспільного життя (міністерства, відомства і т. д.), доцільним є створення окремої структури, на яку буде покладено завдання обліку, контролю та регулювання економічними методами трансакційних витрат з метою встановлення та реалізації оптимальних меж, які дозволять економічній системі успішно та стабільно розвиватися, одночасно забезпечуючи економічним суб'єктам умови для швидкого реагування на зміни у ній.

Підсумовуючи вищенаведене, наголосимо на тому, що недосконалі трансакції та високі трансакційні витрати є причиною зростання вартості товарів, тіньової економіки, зниження конкурентоспроможності галузей національної економіки.

Необґрунтовані трансакційні витрати і відсутність регулюючого впливу на них значною мірою стимулюють виникнення кризових явищ в економічній системі, адже оптимізація цього виду витрат може послужити суттєвим резервом для економії витрат обігу в масштабах національної економіки.

Визнання трансакційних витрат окремою статтею видатків і відображення їх у відповідних реєстрах бухгалтерського обліку дасть можливість господарюючим суб'єктам діяти в умовах більшої визначеності зовнішнього середовища, приймаючи найефективніші та раціональні управлінські рішення.

Включення даних щодо трансакційних витрат у фінансову звітність забезпечить державні органи комплексною інформацією про характер потоків трансакційних витрат економічних суб'єктів на макроекономічному рівні. Це дозволить проводити моніторинг трансакційних витрат на рівні з контролем за іншими елементами економічної системи, а також коригувати їх економічними методами для

забезпечення ефективної взаємодії економічних суб'єктів у межах окремих галузей та національної економіки загалом.

На сьогодні у межах національних економічних систем як України, так і зарубіжних держав, немає конкретної структури, яка б займалася моніторингом трансакційних витрат з метою попередження неефективних видатків на обслуговування процесу суспільного виробництва. З огляду на це, організація обліку трансакційних витрат економічних суб'єктів на мікрорівні і моніторингу їх рівня та характеру здійснення на макроекономічному рівні з подальшим регулюванням економічними методами може стати суттєвим фактором підвищення ефективності функціонування сучасної ринкової економічної системи.

Таким чином, проблема організації обліку і контролю трансакційних витрат на сьогодні залишається відкритою і потребує подальших поглиблених досліджень.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Архієреєв С. І. Розвиток трансакційного сектора економіки України / С. І. Архієреєв. – Режим доступу : [http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2003_1].
2. Замазій О. В. Проблеми обліку трансакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання / О. В. Замазій // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Вип. 70. – С. 95–100.
3. Звенячкіна В. Ю. Особливості підходів до управління витратами на промислових підприємствах / В. Ю. Звенячкіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2008. – Вип. 33-2. – С. 44–49.
4. Йохна М. А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання та планування / М. А. Йохна // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 5. – С. 31–36.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
6. Милошук В. І. Проблеми визначення трансакційних витрат / В. І. Милошук // Наукові записки. Економічні науки. – 2000. – Т. 18. – С. 46–50.
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
8. Тимофіїв С. В. Моніторинг трансакційних витрат як чинник ефективного функціонування економіки / С. В. Тимофіїв // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 17. – Т. 2. – С. 595–597.
9. Ткач А. А. Институциональная экономика : навч. посібник / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – С. 94.
10. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

Надійшла до редколегії 30.03.2010.

УДК 658.155

К. Е. Добриніна, П. І. Дучинський

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено основні проблеми стосовно процесів управління формування та використання прибутку підприємства, що спонукає до значного покращання показників діяльності підприємства. Розкрито сутність чистого прибутку з точки зору різних

економістів. Визначено вимоги для забезпечення ефективного управління прибутком підприємства. Розглянуто складові елементи структури управління прибутком.

Ключові слова: прибуток, чистий прибуток, формування прибутку, розподіл прибутку, собівартість управління прибутком, механізм управління прибутком.

Изложены основные проблемы относительно процессов управления формированием и использованием чистой прибыли предприятия. Раскрыта сущность чистой прибыли с точки зрения разных экономистов. Определены основные требования для обеспечения эффективного управления прибылью предприятия. Рассмотрены основные элементы структуры управления прибылью.

Ключевые слова: прибыль, чистая прибыль, формирование прибыли, распределение прибыли, себестоимость, управление прибылью, механизм управления прибылью.

In article the basic problems concerning processes of formation and use of net profit of the enterprise are stated. It is opened essence of profit from the point of view of various economists. The basic requirements for maintenance of efficient control with enterprise profit are defined. Basic elements of structure of management are considered by profit.

Key words: profit, net profit, profit formation, profit distribution, the cost price, management of profit, the mechanism of management of profit.

В сучасних умовах, коли значною мірою ще відчувається вплив фінансово-економічної кризи, підприємства повинні прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то, принаймні, до того обсягу прибутку, що дозволяв би їм не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку збуту товарів (послуг), але й забезпечувати динамічний розвиток виробництва в умовах конкуренції. В остаточному підсумку це передбачає знання джерел формування прибутку і методів щодо кращого їх використання, а отже, вимагає від керівництва підприємства мати довгострокову стратегію щодо управління прибутком [1].

Прибуток є метою та кінцевим результатом діяльності підприємства, найважливішим показником його ефективності, джерелом коштів для здійснення розширеного відтворення і забезпечення матеріальних та соціальних проблем колективу. Пріоритетна роль прибутку в розвитку підприємства та забезпечення інтересів його власників і персоналу потребує ефективного та безперервного управління його формуванням і використанням. Ефективність будь-якої управлінської системи значною мірою залежить від повного, достовірного та своєчасного інформаційного забезпечення. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розробка системи інформаційного забезпечення управління прибутком, яка дозволить підвищити ефективність функціонування фінансового менеджменту господарюючого суб'єкта.

Метою цього дослідження є виявлення умов ефективного управління прибутком підприємств, що здійснюють безпосередній вплив на його формування.

Ця проблема досліджувалася представниками класичної школи, зокрема А. Смітом, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілем, які висвітлювали економічні умови становлення капіталізму в Західній Європі.

Значний внесок у розв'язання проблеми формування та використання прибутку в системі забезпечення діяльності підприємницьких структур внесли українські економісти: І. М. Гуменюк, О. О. Гречишкіна, О. Д. Кирилов, Н. І. Дучинська, С. Ф. Покропивний, А. М. Турило, О. А. Зінченко, Я. І. Манівчук та ін. [1–14].

Прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між ціною товару і витратами на виробництво – його собівартістю. Саме таке розуміння прибутку закладено в усіх законодавчих актах України. Такий показник, безумовно, характеризує якість господарювання підприємства [6].

Змістовним є визначення прибутку І. О. Бланком, який стверджує, що прибуток – це втілення у грошовій формі чистого доходу підприємства на вкладений ка-

пітал, який характеризує його винагороду за здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупними доходами та сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [2].

Поява прибутку безпосередньо пов'язана з категорією «витрати виробництва», які в грошовому вигляді формують собівартість. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Решта витрат розглядаються як витрати діяльності. Такі витрати поділяються на витрати від звичайної діяльності та надзвичайні витрати [9].

Чистий прибуток – це прибуток, що залишається у підприємства після сплати податків та інших платежів до бюджету. Він надходить у їхнє повне розпорядження. Підприємство самостійно визначає напрями використання чистого прибутку, якщо інше не передбачено статусом. Чистий прибуток спрямовується на формування різних цільових фондів. У результаті кінцевого використання прибутку через цільові фонди чи безпосередньо визначається фонд розвитку виробництва і фонд матеріального заохочення.

За ринкових умов підприємство самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на підставі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, прибутку, суми податків.

Незважаючи на реформування податкової системи України, прийняття Податкового кодексу, податки залишаються нелегким тягарем для вітчизняних підприємств. Податкове навантаження на економіку в цілому за 2005–2009 рр. становило 37,9 % ВВП, зокрема у 2008 – 39,1 %, 2009 – 37,3 %; для порівняння: в середньому по країнах ЄС-12 – 34,4 %, у т.ч. у Польщі – 34,8 %, Чехії – 36,9 %, Латвії – 30,5 %, Болгарії – 43,2 % та на бізнес зокрема (ставка податку на прибуток в Україні становила 25 %, у середньому по країнах ЄС-12 – 18,9 %, у т.ч. у Польщі – 19 %, Чехії – 20 %, Латвії – 15 %, Болгарії – 10 %) [11].

Ефективність фінансової діяльності підприємств, у першу чергу, залежить від розробленої стратегії управління. Створення, визначення й реалізація стратегії управління належить до досить складних і трудомістких завдань.

Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

Спираючись на опрацьовані фінансові показники, розробляють перспективні, поточні та оперативні фінансові плани. Поточний фінансовий план складається у формі балансу доходів та витрат, оперативний – у формі платіжного календаря.

Застосування бюджетного методу в процесі управління фінансовою діяльністю підприємства сприяє підвищенню ефективності його діяльності, забезпеченню високого рівня конкурентоспроможності, дає можливість наперед спрогнозувати потребу у фінансуванні підприємства, а отже, забезпечує резерв часу для пошуку найвигідніших джерел такого фінансування.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства – це діагноз його фінансового стану, що уможливорює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування.

Підприємство має опрацювати цілісну систему показників, за допомогою якої воно змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості

підприємства. Досягнення високих результатів роботи підприємства передбачає управління процесом формування, розподілу і використання прибутку. Управління включає аналіз прибутку, його планування і постійний пошук можливостей його зростання.

Економічний прибуток є найважливішим результатом роботи підприємства, якому передують планування і прогнозування фінансових ресурсів підприємства, ефективне їх використання. Результати аналізу є основою для прийняття управлінських рішень на рівні керівництва підприємством, вихідним матеріалом для роботи фінансових менеджерів. До завдань аналізу фінансових результатів підприємства входять такі як: оцінка динаміки прибутку; вивчення складових елементів формування прибутку; виявлення і вимірювання факторів впливу на прибуток; аналіз показників рентабельності; виявлення й оцінка резервів зростання прибутку, способів їх мобілізації [10].

Забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає ряд вимог до цього процесу [4]:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством.
2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Усі управлінські рішення щодо формування і використання прибутку взаємопов'язані і мають безпосередній або опосередкований вплив на кінцеві результати управління прибутком.
3. Високий динамізм управління.
4. Багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цієї вимоги передбачає врахування альтернативних можливостей дій.
5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Усі проекти управлінських рішень повинні відповідати місії (головній меті діяльності) підприємства, стратегічним напрямкам його розвитку.

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періодах.

Управління прибутком являє собою процес вироблення управлінських рішень з усіх основних аспектів його формування, розподілу і використання на підприємстві.

Процес управління прибутком підприємства базується на певному механізмі, до структури якого входять такі елементи:

- державне, правове і нормативне регулювання питань формування і розподілу прибутку підприємства.
- ринковий механізм регулювання формування і використання прибутку підприємства. Попит і пропозиція на товарному і фінансовому ринках формують рівень цін на продукцію, вартість залучення кредитів, прибутковість окремих цінних паперів.
- внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства.
- система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком. наприклад: метод техніко-економічних розрахунків, балансовий, економіко-статистичний, економіко-математичний.

Зростання прибутку забезпечується насамперед через зниження собівартості продукції. На собівартість продукції впливають продуктивність праці, економія матеріалів і сировини, рівень накладних (постійних) витрат. Собівартість залежить також від обсягу реалізованої продукції. Саме тут виявляються результати маркетингової діяльності підприємства.

Ефективність управління фінансовою діяльністю підприємства значною мірою залежить від якості його інформаційного забезпечення. Вичерпна, достовірна, своєчасна і зрозуміла інформація є запорукою прийняття оптимальних фінан-

сових рішень, спрямованих на зменшення витрат фінансових ресурсів, зростання прибутку. В умовах ринкової економіки попит на фінансову інформацію дуже високий. Щоб задовольнити різноманітні інформаційні потреби всіх зацікавлених сторін, сучасне підприємство мусить конструювати упорядковані потоки своєї фінансової інформації, її систематизоване подання залежно від змісту запиту відповідної групи споживачів з точки зору її корисності. Інформаційне забезпечення процесу управління фінансовою діяльністю – це сукупність інформаційних ресурсів і способів їх організації, необхідних та придатних для реалізації аналітичних процедур, які забезпечують ефективну фінансову діяльність підприємства [7, с. 24–27].

За аналітичними можливостями джерела інформації поділяють на дві групи: джерела, які характеризують майновий та фінансовий стан підприємства; джерела, які характеризують зовнішнє середовище, передусім, ринок цінних паперів. Основу першої групи становить бухгалтерська звітність, основу другої – статистична та фінансова інформація. Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, здійснюваним у вигляді витрат ресурсів і отримання доходів, їх розподілу і використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрями і форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, одержувачами продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства і т. ін. Усі ці грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності підприємства. Саме в забезпеченні фінансування і полягає головна суть ефективної фінансової діяльності менеджерів підприємства, що служить запорукою отримання прибутків.

Важливим інструментом управління фінансовою діяльністю підприємства є фінансовий план. Основна мета складання фінансового плану – узгодження доходів і витрат в плановому періоді [2]. У перспективному фінансовому плані розв'язуються принципові питання фінансування діяльності і розвитку підприємства (організації). До таких питань відносять, перш за все, фінансування капітальних вкладень, повернення боргів, сплату відсотків за борговими зобов'язаннями і т. ін. Поточні фінансові плани на рік (квартал, місяць) розробляються детальніше за видами доходів і витрат з урахуванням їх календарної динаміки.

Досягнення правильних пропорцій між основними напрямками розподілу прибутку досягається ефективністю і реальністю співвідношення між споживанням і накопиченням. Це сприяє посиленню матеріальної зацікавленості та відповідальності підприємств за підвищення ефективності підприємства та діяльності в цілому. Співвідношення використання прибутку на споживання і накопичення здійснює вирішальний вплив на фінансовий стан підприємства. Якщо накопичених коштів недостатньо, зростає потреба в залучених коштах, знижується потенціал розвитку підприємства, який характеризується показником рентабельності власного капіталу. Наприклад, якщо цей показник дорівнює 15 %, то це означає, що можна відмовитися від споживання і збільшити власні кошти на 15 % і навпаки. Але в дійсності відбувається пошук оптимального співвідношення між споживанням і нагромадженням, а також оптимальної структури джерел фінансування.

Менеджеру будь-якого підприємства на практиці доводиться приймати безліч різноманітних управлінських рішень. Кожне рішення, що стосується ціни, витрат підприємства, обсягу і структури реалізації продукції, в остаточному підсумку позначається на фінансових результатах підприємства. Простим і дуже точним способом визначення взаємозв'язку і взаємозалежності між цими категоріями є встановлення точки беззбитковості – визначення моменту, починаючи з якого доходи підприємства цілком покривають його витрати. Для обчислення точки беззбитковості (порогу рентабельності) використовуються різні методи (наприклад, графічний).

Важливу роль у прийнятті управлінських рішень відіграє аналіз «витрати-обсяг-прибуток». Він передбачає системне дослідження взаємозв'язку таких показників як витрати, обсяг реалізації та прибуток. На підставі проведеного аналізу з'являється можливість моделювати співвідношення цих показників з вибором оптимальнішої моделі. Зокрема визначаються: обсяг реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат і отримання бажаного прибутку; величина прибутку при певному обсязі реалізації; вплив змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальна структура витрат тощо. Результати аналізу «витрати-обсяг-прибуток» є підставою для обґрунтування вибору управлінських рішень щодо асортиментної та маркетингової політики, технології виробництва для мінімізації витрат і максимізації прибутку. При графічному методі перебування точки беззбитковості (порога рентабельності) зводиться до побудови комплексного графіка «витрати – обсяг – прибуток».

Точка беззбитковості (поріг рентабельності) – це точка перетинання графіків валової виручки і сукупних витрат. У точці беззбитковості одержана підприємством виручка дорівнює його сукупним витратам, при цьому прибуток дорівнює нулю. Виручка, що відповідає точці беззбитковості, називається граничною виручкою. Обсяг виробництва (продажу) у точці беззбитковості також називається граничним обсягом виробництва (продажу). Якщо підприємство продає продукції менше граничного обсягу реалізації, то воно зазнає збитків, якщо більше – отримує прибуток.

Формування, розподіл та використання чистого прибутку дає змогу підприємству розширювати діяльність за рахунок власних, відносно дешевих джерел фінансування. При цьому значно знижуються витрати на залучення додаткових позикових джерел на випуск нових акцій, що зберігає систему контролю за діяльністю підприємства, оскільки кількість власників не збільшується.

Згідно з П(С)ВО 5 «Звіт про власний капітал» можливі такі шляхи використання чистого прибутку:

- 1) розподіл прибутку між учасниками (дивіденди, інші виплати);
- 2) поповнення статутного капіталу;
- 3) поповнення резервного капіталу.

В установчих документах кожного підприємства передбачено також інші напрями розподілу чистого прибутку. Зокрема за рахунок чистого прибутку виплачуються дивіденди акціонерам підприємства, створюються фонди накопичення, споживання, резервний фонд тощо.

Розподіл чистого прибутку акціонерного товариства є основним питанням його дивідендної політики. Цим регулюється курс акцій, розміри, структура та темпи зростання капіталу товариства.

Співвідношення використання прибутку на цілі нагромадження і споживання впливає на фінансове становище підприємства. Недостатність коштів, що направляються на нагромадження, стримує зростання обороту, призводить до збільшення потреби в позикових коштах. Аналіз використання прибутку виявляє, наскільки ефективно розподілялися кошти на нагромадження і споживання.

Верхню межу потенційного розвитку підприємства визначає рентабельність власних коштів, що показує ефективність використання власного капіталу. Рентабельність власних коштів можна представити як відношення суми коштів, спрямованих на нагромадження і споживання, до величини власних коштів.

Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що значна частина прибутку вітчизняних підприємств спрямовувалась в роки трансформаційних змін, як правило, перш за все, у фонд споживання і використовувалася на виплати соціального характеру. Однак недостатність коштів, що направлялися на нагромадження основного та оборотного капіталу, стримує зростання обороту, призводить до збільшення потреби в позикових коштах.

Направлення коштів у фонд нагромадження збільшить економічний потенціал, підвищить платоспроможність підприємства і фінансову незалежність, сприятиме зростанню обсягу виконання робіт і реалізації без збільшення розміру поточних коштів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бердар В. А. Формування механізму управління прибутком підприємства / В. А. Бердар // Фінансовий менеджмент. – 2008. – № 4. – С. 112–118.
2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: НИКА-Центр, 1998. – 544 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк: учеб. курс. – 2-ге вид. перероб., і доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Гуменюк І. В. Формування та шляхи підвищення прибутку підприємства / І. В. Гуменюк // Фінансовий менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 45–51.
5. Дучинська Н. І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України: монографія / Н. І. Дучинська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 398 с.
6. Кирилов О. Д. Інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства / О. Д. Кирилов, О. О. Гречишкіна // Економіка і управління. – 2009. – № 1. – С. 98–104.
7. Манівчук Я. І. Мета і функції управління прибутком на підприємстві в сучасних ринкових умовах / Я. І. Манівчук // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 23–28.
8. Турило А. М. Теоретико-методологічні підходи до визначення прибутку підприємства як фінансової категорії / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 109–112.
9. Турило А. М. Показники і критерії якості прибутку на стадії його формування в системі менеджменту підприємства / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 106–115.
10. Щербак В. В. Управління прибутком: суть і види прибутку підприємства / В. В. Щербак // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 90–95.
11. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу (коментарі до пропозицій Міністерства фінансів України) / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3–21.

Надійшла до редколегії 21.01.2010.

УДК 913. (045)

В. О. Ткач

кандидат економічних наук, докторант

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК СКЛADOVA ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Статтю присвячено проблемі дослідження економічної безпеки регіону як основної ланки при формуванні економічної безпеки держави. Визначено елементи системи національних економічних інтересів, досліджено класифікацію регіонів «економічно безпечних» згідно індикаторів.

Ключові слова: безпека, індикатор, економічна складова, регіон, держава.

Статья посвящена проблеме исследования экономической безопасности как основного звена при формировании экономической безопасности государства. Определены элементы системы национальных экономических интересов, классификация угроз экономической безопасности региона.

© В. О. Ткач, 2010

Ключевые слова: безопасность, индикатор, экономическая составляющая, регион, государство.

The article is devoted the problem of research of financial safety, as a basic link at forming of economic security of the state. Certain elements of the system of national economic interests, classification of threats economic security.

Key words: safety, indicator, economic constituent, region, state.

I. Вступ

Проблема забезпечення економічної безпеки набуває виняткового значення для національного господарства в умовах трансформаційних змін та глобалізації. Як показує світовий досвід, високий рівень економічної безпеки є гарантією незалежності країни, визначальною передумовою стабільного розвитку економіки і суспільства. З погляду системного підходу безпека національної економіки є складною багаторівневою системою, яка об'єктивно потребує захищеності життєво важливих інтересів усіх її елементів на різних рівнях ієрархії управління: держави, регіону, галузі, сектора економіки, підприємства, домашнього господарства, особи. Економічна безпека як тема теоретичних та прикладних досліджень почала розроблятися вітчизняними дослідниками лише в останні десятиріччя. Особлива значущість цієї проблеми в теперішній час підтверджується низкою фундаментальних праць провідних вітчизняних та зарубіжних науковців: Л.І. Абалкіна, С.І. Бандура, О.Г. Білоуса, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, С.Ю. Глазьева, Б.В. Губського, Б.М. Данилишина, Р.М. Дацківа, М.М. Єрмошенка, Я.А. Жаліла, О.І. Захарова, М.Х. Корецького, О.М. Любченка, В.І. Мунтіяна, О.Ф. Новикової, О.Г. Осауленка, Г.В. Осовської, В.І. Павлова, Г.А. Пастернак-Таранушенка, А.В. Степаненка, Д.М. Стеченка, В.Л. Тамбовцева, М.І. Фащевського, А.С. Філіпенка, Л.Г. Чернюк, В.Т. Шлемко та ін.

У працях науковців аналізується взаємозв'язок економічної безпеки з іншими категоріями національної безпеки України (військової, соціальної, інформаційної і т. д.), з одного боку, і проблемами розширеного відтворення та регіонального соціально-економічного розвитку – з іншого. Останній вимагає узагальнення існуючих підходів і проведення класифікації можливих форм податкового ризику для підвищення ефективності механізму управління податковими зобов'язаннями. Під податковим ризиком буде розуміти різновид фінансового ризику, прямо або побічно пов'язаного з функціонуванням податкової системи держави, механізмів оподатковування, податковою політикою й можливими змінами податкового права.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у визначенні основних закономірностей та особливостях формування ланок економічної безпеки держави через фінансову безпеку. Фінансова безпека – це стан фінансової сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних факторів (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання та населення і в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи та соціальний розвиток [2].

III. Результати

Етимологічно термін «безпека» походить від грецьк. «володіти ситуацією». Методологічно поняття «економічна безпека» виводиться вченими насамперед з поняття «національна безпека». Останнє має формалізоване визначення у схваленому Верховною Радою України у червні 2003 р. Законі «Про основи національної безпеки України». Зокрема у ст. 1 зазначеного Закону національна безпека

розглядається як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам і запобігання їм. Закон також визначає основні сфери національної безпеки, серед яких зовнішньополітична, сфера державної безпеки, військова сфера та сфера безпеки державного кордону України, внутрішньополітична, економічна, соціальна, гуманітарна, екологічна, інформаційна сфери. Виходячи з від цих міркувань, учені намагаються вивести визначення поняття «економічна безпека». Про суттєві розбіжності відносно його дефініції свідчить такий перелік.

1. Економічна безпека – стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення умов для заможного життя її населення, перспективного розвитку її економіки у майбутньому та зростання добробуту її мешканців.

2. Економічна безпека – спроможність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій.

3. Економічна безпека – здатність економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях.

4. Економічна безпека – сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та сталість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення.

5. Економічна безпека – спроможність держави самостійно виробляти й здійснювати власну економічну політику, а також визначати та реалізовувати власні національні інтереси.

6. Економічна безпека – здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення на певному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії факторів, що становлять загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання.

Таким чином, економічна безпека є складним і багатоплановим суспільним явищем, яке характеризується різними сутнісними ознаками та формами прояву. З позицій багатоаспектного підходу визначення поняття «економічна безпека» нерозривно пов'язане з такими поняттями, як «інтереси» (національні, державні, індивідуальні, корпоративні, суспільні та ін.).

Національні економічні інтереси – життєво важливі матеріальні, інтелектуальні цінності, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує економічний суверенітет держави, її незалежність у розробці економічної політики та реалізації управлінських рішень, стійкість національної економіки, її відтворення та прогресивний розвиток.

Для проведення аналітичної та прогностичної діяльності відповідні державні органи повинні визначати національні економічні інтереси, досліджувати їх взаємодію, співвідношення пріоритетності тощо. Можна застосовувати класифікацію національних економічних інтересів, що зображена на рис. 2.

Проте така суперечність об'єктивно зумовлена функцією держави як гаранта національних інтересів. Ця методологія відкриває шлях для дослідження одного з найбільш фундаментальних факторів впливу на стан економічної безпеки країни – способу та ступеня узгодженості індивідуальних, корпоративних та національних інтересів. Таким чином, економічну безпеку необхідно розглядати як базову складову національної безпеки, її фундамент і матеріальну основу і, разом з тим, як взаємопов'язану систему певних рівнів. Це означає, що стан національної безпеки держави залежить від життєздатності економіки, її ефективності, мобільності, конкурентоспроможності. Забезпечення економічної безпеки є виключною прерогативою держави.

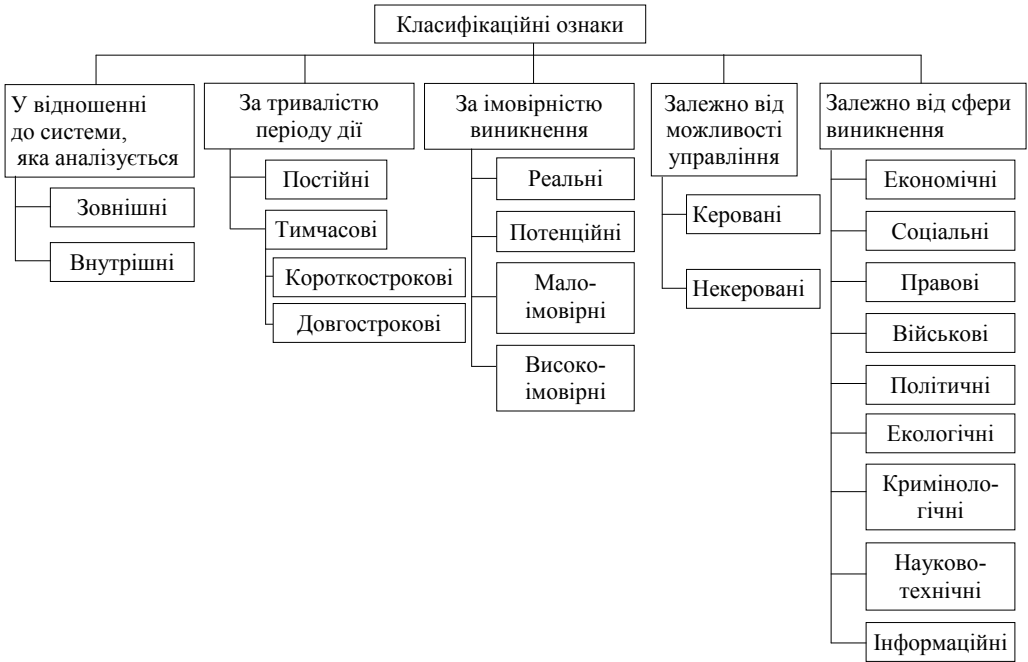


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці

Однак, як не існує єдино прийнятого визначення поняття «економічна безпека», так само немає визначеного переліку загроз національним економічним інтересам. Загрози економічній безпеці видозмінюються залежно від стану та рівня розвитку економічної системи і для кожної окремо взятої держави відрізняються характером та рівнем гостроти. В узагальненому вигляді класифікацію загроз економічній безпеці держави можна провести за такими параметрами (рис. 3).



Рис. 2. Класифікація національних економічних інтересів



Рис. 3. Класифікація загроз економічній безпеці держави

Розробка програми першочергових та довгострокових заходів щодо забезпечення економічної безпеки і практичні кроки у цьому напрямі мають спиратися на чітке розуміння загроз економічній безпеці.

З метою прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідний моніторинг індикаторів (показників) економічної безпеки, який передбачає перш за все фактичне відстеження, аналіз і прогнозування найважливіших груп економічних показників. Важливими показниками, які характеризують рівень економічної безпеки в регіонах України, є відносні показники, що характеризують співвідношення середньомісячної номінальної заробітної плати або середнього розміру допомоги по безробіттю із законодавчо встановленими прожитковим мінімумом для працездатних осіб або мінімальною заробітною платою.

Таблиця 1

Середньомісячна заробітна плата за регіонами України, 2008–2010 рр. [5]

Регіон	2008		2009		2010	
	Грн	Частка від середньо-українського рівня, %	Грн	Частка від середньо-українського рівня, %	Грн	Частка від середньоукраїнського рівня, %
Україна	1041	100	1351	100	1806	100
Автономна Республіка Крим	952	91,45	1220	90,30	1609	89,09
Вінницький	793	76,18	1028	76,09	1404	77,74
Волинський	773	74,26	1013	74,98	1380	76,41
Дніпропетровський	1139	109,41	1455	107,70	1876	103,88
Донецький	1202	115,47	1535	113,62	2015	111,57
Житомирський	793	76,18	1033	76,46	1404	77,74
Закарпатський	868	83,38	1091	80,75	1453	80,45
Запорізький	1091	104,80	1394	103,18	1812	100,33
Івано-Франківський	923	88,66	1180	87,34	1543	85,44
Київський	1058	101,63	1362	100,81	1852	102,55

Продовження табл. 1

Регіон	2008		2009		2010	
	Грн	Частка від середньо-українського рівня, %	Грн	Частка від середньо-українського рівня, %	Грн	Частка від середньоукраїнського рівня, %
Кіровоградський	819	78,67	1054	78,02	1428	79,07
Луганський	1022	98,17	1323	97,93	1769	97,95
Львівський	923	88,66	1183	87,56	1570	86,93
Миколаївський	955	91,74	1202	88,97	1621	89,76
Одеський	966	92,80	1226	90,75	1633	90,42
Полтавський	961	92,32	1243	92,01	1661	91,97
Рівненський	888	85,30	1133	83,86	1523	84,33
Сумський	857	82,32	1098	81,27	1472	81,51
Тернопільський	727	69,84	943	69,80	1313	72,70
Харківський	974	93,56	1251	92,60	1375	76,14
Херсонський	800	76,85	1017	75,28	1679	92,97
Хмельницький	792	76,08	1045	77,35	1429	79,13
Черкаський	846	81,27	1085	80,31	1459	80,79
Чернівецький	819	78,67	1051	77,79	1402	77,63
Чернігівський	790	75,89	1016	75,20	1370	75,86
м. Київ	1729	166,09	2300	170,24	3074	170,21
м. Севастополь	1005	96,54	1302	96,37	1726	95,57

Дослідження економічної безпеки мезорівня стосувалося в основному визначення інтересів та загроз економічній безпеці регіону. Багато питань, пов'язаних із визначенням змісту поняття економічної безпеки регіону, оцінкою рівня економічної безпеки регіону, формуванням механізму забезпечення економічної безпеки, вибором та реалізацією стратегії забезпечення економічної безпеки регіону, залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень. Базою для групування регіонів є порівняльна оцінка розвитку регіонів із середньоукраїнським рівнем (табл. 2). Для створення рівних умов оцінки економічної безпеки регіонів України використовували показники в розрахунку на душу населення.

Проведена діагностика основних параметрів соціально-економічного розвитку регіонів дала змогу здійснити порівняння регіонів України за рівнем їх економічної безпеки та об'єднати їх у такі групи:

1 – регіони з відносно високим і вищим за середній рівнями економічної безпеки, яку формують ресурсодобувні та експортно орієнтовані регіони (Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський та м. Київ);

2 – регіони із середнім рівнем економічної безпеки (Київський, Луганський, Харківський);

3 – регіони з рівнем економічної безпеки, нижчим від середнього (Львівський, Миколаївський, Сумський та м. Севастополь);

4 – регіони з низьким рівнем економічної безпеки (Автономна Республіка Крим, Вінницький, Волинський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Рівненський, Хмельницький, Черкаський, Чернігівський);

5 – регіони з дуже низьким рівнем економічної безпеки (Житомирський, Закарпатський, Тернопільський, Херсонський, Чернівецький).

Таким чином, більшість регіонів України належить до групи з низьким рівнем економічної безпеки, що, безперечно, є негативним фактом. Крім того, слід зазначити, що в основу такого групування покладено порівняння показників рівня розвитку регіонів із середньоукраїнськими показниками, проте Україна суттєво відстає від аналогічних світових показників.

Групування регіонів України за рівнем економічної безпеки [5]

Таблиця 2

Показник	Рівень економічної безпеки			
	Відносно високий і вищий за середній	Середній	Нижчий за середній	Низький
У сфері виробництва				
ВРП на душу населення	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський, м. Київ	Київський, Луганський, Одеський, Харківський	Миколаївський та м. Севастополь	Автономна Республіка Крим, Волинський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Львівський, Рівненський, Сумський, Черкаський, Чернігівський
Обсяг промислової продукції на душу населення	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Луганський, Полтавський	Івано-Франківський, Київський, Миколаївський, Сумський, Харківський, м. Київ	Волинський, Львівський, Одеський, Рівненський, Черкаський, Чернігівський	Автономна Республіка Крим, Вінницький, Житомирський, Закарпатський, Тернопільський, Херсонський, Чернівецький
У соціальній сфері				
Доходи на душу населення	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський, м. Київ	Київський, Луганський, Львівський, Миколаївський, Сумський, Харківський, Чернігівський	Вінницький, Одеський, Хмельницький, Черкаський	Автономна Республіка Крим, Волинський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Рівненський, Херсонський та м. Севастополь
Середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський, м. Київ	Київський, Луганський, м. Севастополь	Автономна Республіка Крим, Львівський, Миколаївський, Одеський, Полтавський, Харківський	Вінницький, Волинський, Житомирський, Кіровоградський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький, Чернігівський

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності дала змогу використати переваги міжнародного поділу праці, однак у цілому для регіонів вона мала різні наслідки. Виграли в основному регіони – експортери продукції, що користується стійким зовнішнім попитом (чорна та кольорова металургія).

У скрутному становищі виявилися регіони, що концентрують виробництва і не витримують конкуренції з імпортованою продукцією, що надходить з інших регіонів.

IV. Висновки

Дослідження проблеми у такому контексті переконує, що економічна безпека – це не лише дієздатність самої держави, тобто її спроможність реалізовувати власні владні рішення, а й можливість для економічних суб'єктів різних рівнів діяти відповідно до своїх базових інтересів, проте у загальному руслі зміцнення економічної безпеки країни. Зазначений підхід може бути застосований як до економічного відтворення індивідуума (відтворення робочої сили), суб'єктів господарської діяльності різного роду (відтворення капіталу) і держави (економічна сторона відтворення держави як інституту – забезпечення економічної основи для стабільного виконання покладених на неї функцій), так і до суспільного відтворення як такого, що є інтегральним показником, і свого роду підґрунтям економічної безпеки країни та узагальнює поняття економічної безпеки індивідуума, суб'єктів господарської діяльності і держави. Беззаперечно, координаційна і керівна роль у процесі забезпечення економічної безпеки країни має належати державі, дії якої у цьому разі не узгоджуються з інтересами власної економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави / М. М. Єрмошенко. – К.: Експерт, 2001 – 350 с.
2. Ковалева А. В. Удивительная инфляция / А. В. Ковалева // Експерт. – 2007. – № 49. – С. 52–56.
3. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави / А. І. Сухоруков. – К.: Вища школа, 2007 – 300 с.
4. Юлдашев О. Регуляторна політика : на порядку денному питання вдосконалення [Електронний ресурс] / О. Юлдашев.
5. Шуршин В. О. Типологія систем економічної безпеки регіону / В. О. Шуршин // 36. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. – Вип. 19. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – С. 148–152. – (Серія «Економічні науки»).

Надійшла до редколегії 21.06.2010.

УДК 338.24:338.436.33

К. В. Бондаревська

Дніпропетровська державна фінансова академія

ВПЛИВ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

У цьому дослідженні висвітлюється механізм впливу заробітної плати та інших матеріальних винагород на обсяги продукції та продуктивність праці в агропромисловому комплексі Дніпропетровської області. Обґрунтовується необхідність збільшення витрат на розвиток людських ресурсів як з боку окремих роботодавців – приватних власників сільськогосподарських підприємств, так і з боку держави, визна-

© К. В. Бондаревська, 2010

чаються шляхи вдосконалення управління трудовими ресурсами на державному та регіональному рівнях. Особлива увага приділяється підвищенню ефективності матеріального стимулювання працівників АПК, що сприятиме зростанню продуктивності їхньої праці.

Ключові слова: трудовий потенціал, робоча сила, фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати, заохочувальні та компенсаційні виплати, державна політика, регіональна політика.

В этом исследовании освещается механизм влияния заработной платы и других материальных вознаграждений на выпуск продукции и производительность труда в агропромышленном комплексе Днепропетровской области. Обосновывается необходимость увеличения затрат на развитие человеческих ресурсов как со стороны отдельных работодателей – частных владельцев сельскохозяйственных предприятий, так и со стороны государства; определяются пути усовершенствования управления трудовыми ресурсами на государственном и региональном уровнях. Особенное внимание уделяется повышению эффективности материального стимулирования работников АПК, что будет способствовать росту производительности их труда.

Ключевые слова: трудовой потенциал, рабочая сила, фонд основной заработной платы, фонд дополнительной заработной платы, поощрительные и компенсационные выплаты, государственная политика, региональная политика.

The mechanism of influence of the wages and others material rewards on output and labor productivity in agriculture of Dnipropetrovsk Region is elucidated in research. The necessity of increasing of costs on the development of human resources is based; the ways of improvement the human resource management on state and regional levels are determined. Particular attention is given to increasing of effectiveness of the material labor stimulation in agriculture. It will promote to the growth of the labor productivity.

Key words: human potential, staff, fund of fundamental wages, fund of supplementary wages, encouragement and compensation, state policy, regional policy.

Україна має потужний сільськогосподарський потенціал, тому може стати одним із світових лідерів у виробництві й експорті продовольчої продукції. Однак цей потенціал використовується лише частково, а для максимального його задіяння необхідно залучити у сільськогосподарську галузь кваліфіковані трудові ресурси.

Ситуація, яка склалася у вітчизняному агропромисловому комплексі з обсягами виробництва продукції і її експортом, показує, що в цілому динаміка має тенденцію до зниження, внутрішні і зовнішні ринки слабо розвинуті через надмірні економічні складнощі [14].

За нестабільної ситуації, в якій перебуває весь аграрний сектор, спроможність сільгосппідприємств забезпечувати достатню ефективність діяльності дуже мала. Поряд з високою трудомісткістю в сільськогосподарських підприємствах протягом останніх років спостерігається низький рівень оплати праці – один з найнижчих серед усіх галузей економіки країни. Дедалі більше селян влаштовуються на роботу в інших галузях, виїждять за кордон або ж виживають за рахунок особистих господарств. Негативними ознаками соціального розвитку села є скорочення чисельності зайнятих, зростання рівня безробіття, висока плінність кадрів тощо.

В аграрному секторі країни Дніпропетровщині належить вагоме місце. У 2008 р. частка регіону у загальнодержавному обсязі виробництва продукції сільськогосподарства склала 6,4 %, в тому числі продукції рослинництва – 6,3 тваринництва – 6,7% [13]. За обсягом виробництва валової продукції сільськогосподарства у 2008 році область посіла третє місце серед інших регіонів України [13].

Регіони як суб'єкти господарства країни мають свої відмінності і спільні риси. У ринковому середовищі всі регіони формують конкурентне середови-

ще. Звісно, що переваги матиме регіон з найбільш високими показниками розвитку АПК. Саме тому необхідне підвищення ефективності діяльності підприємств, зростання продуктивності праці в аграрному секторі та забезпечення високорентабельного виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції.

На підвищення ефективності діяльності підприємств АПК та зростання обсягів продукції впливають різні мотиваційні фактори матеріального стимулювання. Тому метою цієї статті є дослідження означеного питання.

На сьогодні матеріальне стимулювання працівників підприємств як основна складова частина загальної системи мотивації набуло здебільшого рис, притаманних попередній адміністративно-командній системі господарювання. Відсутність науково-обґрунтованої системи планування, організації, мотивації та контролю діяльності підприємства, а також виважених критеріїв роботи працівників його структурних підрозділів призвели до «зрівнялівки» в системі преміювання. А відсутність висококваліфікованих кадрів, здатних забезпечити належну організацію і функціонування підприємства за ринкових умов, зводять практично нанівець всі спроби розробки, а тим більше – впровадження вискооефективної системи цільового управління, в якій чільне місце належить системі стимулювання. Подальше послаблення стимулювання праці неминуче призведе до загострення негативних соціально-економічних процесів, які мають місце в нашій державі.

Усталений погляд вітчизняних дослідників на питання управління трудовими ресурсами, що склався в умовах функціонування адміністративно-командної економіки, з розвитком ринкових відносин змінюється, і це знаходить відображення у наукових публікаціях.

Проблемні питання ефективності діяльності трудових ресурсів цікавлять дослідників вже досить давно. Вивченню цього питання присвячено праці багатьох провідних вчених України, серед яких: А. Г. Бабенко, В. С. Дієсперов, Б. Кліяненко, С. Большенко, О. Новікова, А. В. Линенко, О. Л. Шевченко, Н. І. Верхоглядова, Н. Кирич, М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, Г. А. Радченко та ін. [2–10]. Працями цих та інших науковців створено цілісну систему положень стосовно основ економіки праці та управління трудовими ресурсами, що охоплює аспекти формування та використання персоналу, організації та мотивації його праці тощо.

Проте окремі питання функціонування персоналу підприємств аграрного сектору залишаються ще не достатньо вивченими, зокрема особливості формування трудового потенціалу АПК, а також використання різних факторів мотивації праці в умовах розвитку ринкового середовища.

Питання підвищення продуктивності праці персоналу сільськогосподарських підприємств за допомогою вдосконаленого матеріального стимулювання не набуло ще належного розвитку, а окремі аспекти цієї проблеми залишаються малодослідженими та потребують подальшої оцінки і розвитку з урахуванням змін, що відбуваються в економіці України.

Звідси виникає об'єктивна необхідність створення науково-обґрунтованого механізму мотивації праці персоналу сільськогосподарських підприємств, який би зміг за допомогою дійових важелів і стимулів підвищити зацікавленість працівників продуктивно і якісно працювати, сприяти піднесенню їхньої конкурентоспроможності, забезпечити якісне оновлення трудового менталітету.

Метою статті є дослідження впливу матеріального мотиваційного фактора на продуктивність та ефективність праці робітників АПК та визначення напрямів вдосконалення матеріального стимулювання. Об'єктом дослідження є соціально-економічні механізми впливу заробітної плати та інших матеріальних винагород на обсяги продукції та продуктивність праці в агропромисловому комплексі Дніпропетровської області.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів підвищення ефективності використання трудового потенціалу АПК за допомогою збільшення значущості матеріальних стимулів до праці.

Людину завжди розглядали як найважливіший економічний ресурс суспільства. Максимальні можливості людини можуть бути реалізовані, якщо її потреби і мотиви будуть у гармонії з розвитком і використанням її здібностей та ресурсів. Людський потенціал є сукупністю фізичних, духовних, професійних, культурних та інших якостей людини і населення в цілому.

Людський потенціал – це те, що вкладається в людину, те, на що людина здатна; а те, що можна від неї одержати – це людський ресурс [6].

Розвиваючи людський ресурс та нарощуючи людський потенціал, держава може створити умови для формування якісного ринку праці, забезпечення підприємств АПК трудовими ресурсами.

Одним із основних показників використання ресурсів людини є продуктивність праці, яка здійснює безпосередній вплив на збільшення обсягів виробленої і реалізованої продукції та ефективність діяльності підприємств взагалі.

Стимулюючий вплив на працівника, що сприяє зростанню продуктивності праці, здійснює не тільки заробітна плата. Вона є частиною доходу працівника (рис. 1).

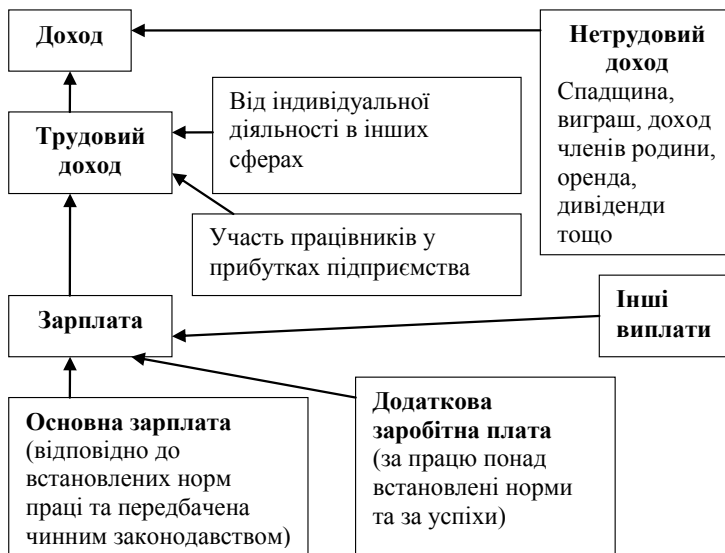


Рис. 1. Структура доходів працівника

Згідно із Законом України «Про оплату праці» заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розміру доходу [1].

Заробітна плата – це елемент ринку, що виступає як ціна, за якою найманий працівник продає свою робочу силу, тобто вона виражає ринкову вартість використання робочої сили.

Заробітна плата за своїм складом неоднорідна. Вона містить різні за функціональним значенням складові частини – основну, додаткову оплату, та інші заохочувальні і компенсаційні виплати.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу згідно зі встановленими нормами праці: тарифні ставки та відрядні розцінки для робітників; посадові оклади для службовців та керівників.

Додаткова заробітна плата доповнює основну і є не що інше, як винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи, особливі умови праці: доплати; надбавки; премії; заохочувальні виплати; компенсаційні виплати; гарантійні виплати.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати, окрім того, що залежать від кінцевих результатів діяльності, містять виплати, що не передбачені чинним законодавством.

Для того, щоб виявити залежність між матеріальним стимулюванням і ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств області, необхідно провести аналіз структури та динаміки *обсягів валової продукції* сільського господарства, *продуктивності праці* та її залежності від величини *середньомісячної оплати праці*.

За структурою валова продукція сільського господарства поділяється на продукцію рослинництва (зернові культури; технічні культури; картопля, овочі та баштанні; плодово-ягідні культури та виноград; кормові культури, інша продукція рослинництва) та продукцію тваринництва (худоба та птиця, молоко, яйця, вовна та ін.).

У 2008 р. обсяг валової продукції рослинництва (61,2%) перевищив обсяг продукції тваринництва (38,8%) на 22,4 % (рис. 2) [9].

Серед виробників продукції переважали недержавні сільськогосподарські підприємства та господарства населення.

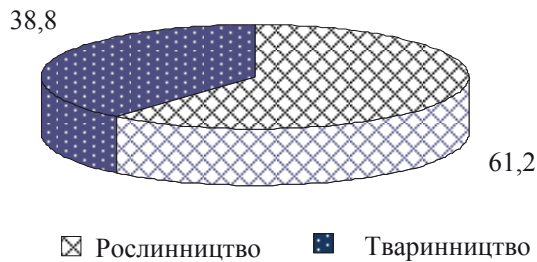


Рис. 2. Структура валової продукції сільського господарства Дніпропетровської області (2008 р.), %

Проаналізуємо динаміку обсягів валової продукції, продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати працівників сільського господарства за останні чотири роки (рис. 3).

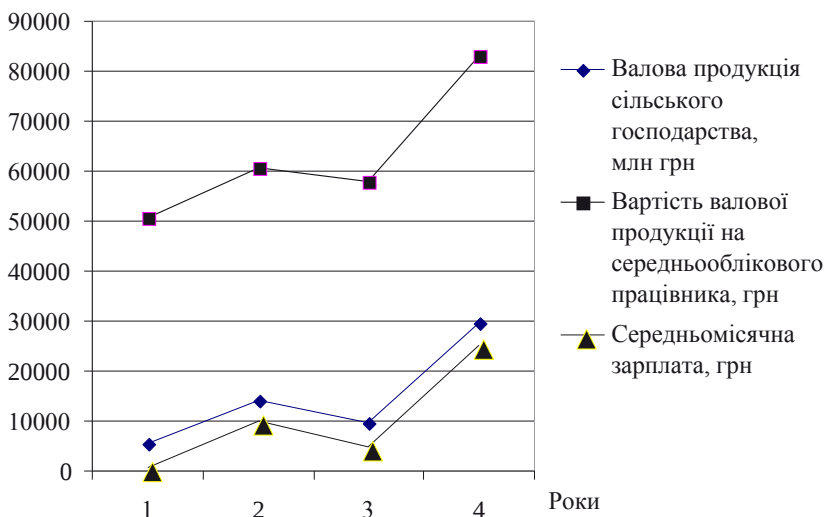


Рис. 3. Виробництво валової продукції, продуктивність праці та середньомісячна заробітна плата за 2005–2008 рр.

Отже, у 2008 р. обсяг виробництва валової продукції порівняно з 2005 р. зріс на 18,4 %.

Виходячи з даних рис. 3, можна зробити висновок про залежність збільшення обсягів продукції та продуктивності праці від зростання рівня середньомісячної зарплати працівників. Середньомісячна заробітна плата за період зросла на 758,6 грн. При цьому оплата праці здійснює безпосередній вплив на її продуктивність, зростання якої становило 64%.

У 2008 р. найвищі показники заробітку за місяць були на сільськогосподарських підприємствах Апостолівського (1766 грн), Петриківського (1755 грн) та Синельниківського (1553 грн) районів; найнижчі показники – у Софіївському (1009 грн), Царичанському (1001 грн) та Томаківському (950 грн) районах [8].

У цілому рівень оплати праці за останні роки в галузі АПК поступово зростає, що є позитивним моментом розвитку комплексу. Підвищення середньомісячної заробітної плати є одним із найголовніших факторів зростання продуктивності праці, а відтак і обсягів виробництва та ефективності діяльності підприємств аграрного сектора в цілому.

Разом з тим слід відзначити, що порівняно з іншими видами економічної діяльності заробітна плата працівників аграрного сектора є занадто низькою (рис. 4).

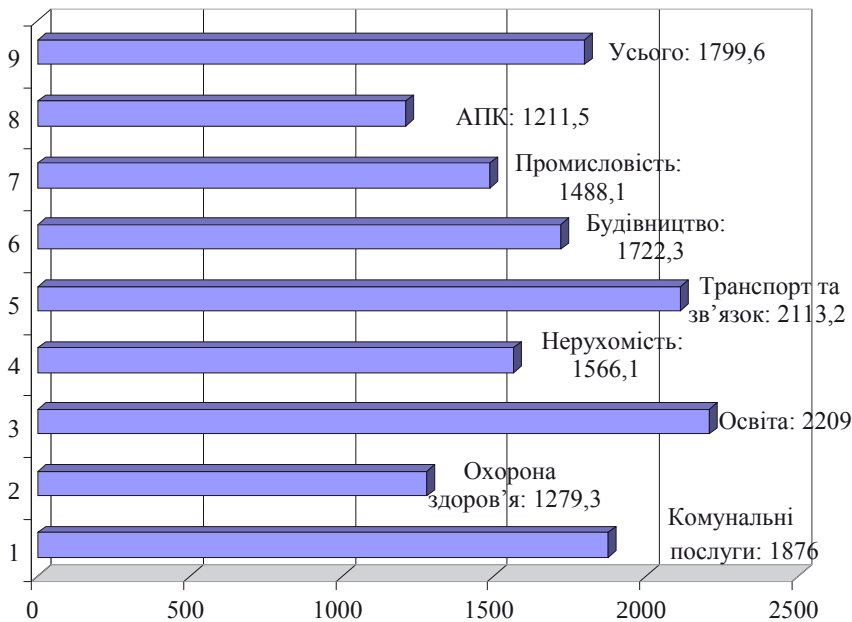


Рис. 4. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності у 2008 р., грн

Наразі найбільшим показником середньомісячної заробітної плати штатних працівників відрізняється галузь промисловості (2209,0 грн), транспорту та зв'язку (2113,2 грн). Заробітна плата в галузі сільського господарства у 2008 р. становила 1279,3 грн, що на 50% менше, ніж у промисловості [8].

Кошти, що виділяються на матеріальне заохочення (додаткова зарплата) в аграрному секторі є недостатніми – 17,3% загального фонду оплати праці (для порівняння: в галузі державного управління додаткові виплати становлять 53,2%) [9].

Саме фонд додаткової заробітної плати на підприємстві, премії та надбавки відіграють головну стимулюючу роль для працівника. Політика винагороди за працю має організовуватися таким чином, щоб свідомі ініціатива працівника

була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, давала працівнику можливість збільшувати працею свій дохід.

Форми і системи оплати праці працівників створюють матеріальну основу розвитку трудового потенціалу, раціонального використання робочої сили та ефективного управління трудовими ресурсами.

Найважливішим напрямом державної політики повинно стати встановлення відповідності між якістю робочої сили і рівнем оплати праці за допомогою законодавчих важелів; вкладення державних інвестицій у людський капітал та зростання рівня оплати праці в галузі АПК.

Основними цілями державної регіональної політики є відтворення трудових ресурсів і трудового потенціалу суспільства з урахуванням регіональних особливостей Дніпропетровської області.

Серед заходів удосконалення системи матеріального стимулювання працівників одним з головних напрямів є формування заробітної плати шляхом оплати вартості витраченої праці (погодинний внесок) та оплати результатів праці (відрядний внесок). Це треба зробити за допомогою дотримання певних критеріїв: складання прозорої системи оплати праці; встановлення мінімальної та максимальної заробітної плати; врахування результатів праці окремого працівника, підрозділу та всього агропромислового підприємства.

Першочергового значення набуває співвідношення між основною заробітною платою, яку працівники отримують згідно з укладеною трудовою угодою і додатковими виплатами у вигляді грошових премій. Із метою подолання проблеми плинності персоналу, викликаній незадоволенням системою оплати праці, слід дотримуватися такого правила: сума додаткових виплат не має перевищувати половини заробітної плати. Перевищення цього показника призведе до втрати стимулюючої функції, а додаткові грошові надходження стануть часткою обов'язкового заробітку.

Крім того, доцільною є оплата за кваліфікацію, коли рівень оплати праці залежить не тільки від складності виконуваної роботи, але і від набору спеціальностей, які працівник використовує у своїй діяльності. При освоєнні кожної нової спеціальності виконавець одержує збільшення до заробітної плати, при цьому набуті знання повинні тією чи іншою мірою використовуватися в роботі.

Для індивідуалізації та вдосконалення систем оплати праці на підприємствах АПК доцільно застосовувати гнучкі тарифні системи. Їх сутність полягає в тому, що в межах певного розряду або посади встановлюється діапазон тарифних ставок та посадових окладів. Це дає можливість підвищити ефективність матеріального стимулювання працівників у межах того самого розряду або посади без переведення до іншого розряду або на іншу посаду. За оптимальну структуру заробітної плати можна взяти такі пропорції: тариф – 85 %, періодична премія за індивідуальні досягнення – 10 і премія за результати діяльності підприємства в цілому – 5% фонду оплати праці [6]. У разі досягнення працівником нових, вищих результатів праці, його тариф переглядається і підвищується в розмірі преміювання за індивідуальні досягнення, тобто на 10%. Це заохочує до підтримки досягнутих результатів і в майбутньому.

Висновок. В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема матеріального стимулювання працівників галузі АПК набула важливого значення, оскільки вирішення проблем в аграрному секторі можливе лише за умови створення належної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання праці, які б сприяли високій продуктивності та результативності. Особливо гострим це питання є в галузі сільського господарства, що має найнижчі показники оплати праці серед усіх видів економічної діяльності.

В ході дослідження було виявлено значний вплив середньомісячної заробітної плати на зростання обсягів валової продукції та продуктивності праці. Саме

тому виникає необхідність збільшення витрат на персонал як з боку окремих роботодавців – приватних власників сільськогосподарських підприємств, так і з боку держави.

Серед напрямів вдосконалення матеріального стимулювання можна виділити: складання прозорої системи оплати праці; встановлення мінімальної та максимальної заробітної плати; врахування результатів праці окремого працівника, підрозділу та всього підприємства; встановлення співвідношення між основною заробітною платою і додатковими виплатами; введення оплати за кваліфікацію та гнучких тарифних систем.

Правильно підібрані та застосовані матеріальні стимули слід об'єднати системою мотивів діяльності працівника підприємства, які сприятимуть підвищенню рівня продуктивності праці. Саме тому є необхідним реформування підходів до використання трудового потенціалу сільського господарства на державному, регіональному рівнях та на рівні підприємств. Усе це сприятиме зростанню ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровщини.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про оплату праці» / Закони України. – К.: Ін-т законодавства Верховної Ради України. – 2007. – Т. 8. – С. 211.
2. Бабенко А. Г. Управление повышением производительности труда: монография / А. Г. Бабенко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 270 с.
3. Дієсперов В. Продуктивність праці – критерій стану і спроможності господарства / В. Дієсперов // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 41–45.
4. Верхоглядова Н. І. Оцінка ефективності трудового потенціалу підприємства, необхідного для забезпечення його конкурентоспроможності / Н. І. Верхоглядова // Стратегічний розвиток України. – 2007. – № 1–2. – С. 432–437.
5. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємств / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 39–42.
6. Кліяненко Б. Т. Вплив мотиваційного фактора на формування конкурентоспроможного трудового потенціалу регіону / Б. Т. Кліяненко, С. Ф. Большенко // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 7–15.
7. Линенко А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А. В. Линенко, О. Л. Шевченко // Держава та регіони. – 2008. – № 4. – С. 111–116.
8. Малік М. Й. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект: монографія / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 370 с.
9. Новікова О. Напрями вдосконалення державного та регіонального управління щодо збереження та розвитку трудового потенціалу України / О. Новікова // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 3–12.
10. Радченко Г. А. Система формування та управління людськими ресурсами / Г. А. Радченко // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 163–167.
11. Економічна активність населення Дніпропетровської області: статистичний збірник 2008 р.
12. Праця: статистичний збірник 2008 р.
13. Сільське господарство Дніпропетровської області: статистичний збірник за 2008 р.
14. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2008 р.

Надійшла до редколегії 21.06.10.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 330. 101. 541

Н. І. Дучинська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ВАЛОВОГО НАГРОМАДЖЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ЗА ІНСТИТУЦІЙНИМИ СЕКТОРАМИ

У статті доведено, що між темпами валового нагромадження основного капіталу і темпами зростання ВВП існує сильний позитивний зв'язок. Завдяки запропонованій економетричній моделі продемонстровано, яким чином оптимізація структури валового нагромадження основного капіталу за інституційними секторами економіки України впливає на зростання ВВП.

Ключові слова: валове нагромадження основного капіталу, валовий, інституційні сектори.

В статье доказано, что между темпами валового накопления основного капитала и темпами роста ВВП существует сильная положительная связь. Благодаря предложенной эконометрической модели продемонстрировано, каким образом оптимизация структуры валового накопления основного капитала по институциональным секторам экономики Украины воздействует на рост ВВП.

Ключевые слова: валовое накопление основного капитала, валовый внутренний продукт, институциональные сектора.

It has been proved in the article that fixed capital gross savings rate strongly and positively correlates with GDP growth rate. Thanks to the econometric model it has been shown how optimization of fixed capital gross savings structure influences the GDP growth.

Key words: fixed capital gross savings, gross domestic product, institutional sectors.

Згідно із Системою національних рахунків виділяють п'ять інституційних секторів, що беруть участь у нагромадженні капіталу в національній економіці. Серед них розрізняють: «Нефінансові корпорації» (НК), «Фінансові корпорації» (ФК), сектор «Загальнодержавного управління» (ЗДУ), «Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства» (НКОДГ) [1].

Інституційний сектор – це сукупність інституціональних одиниць (тобто господарюючих суб'єктів, котрі можуть від свого імені володіти активами, приймати зобов'язання, здійснювати економічну діяльність і операції з іншими одиницями), однорідних з точки зору функцій та джерел фінансування, що передбачає схожість їхньої економічної поведінки. Інституційні одиниці-резиденти групуються в зазначені сектори. Для відображення їх взаємозв'язків з іншими країнами утворюється умовний сектор «інший світ», що поєднує всі інституційні одиниці-нерезиденти в тій частині, в якій вони взаємодіють із резидентами [2].

Сектор домашніх господарств «ДГ» об'єднує підприємства з виробництва товарів і надання послуг, які належать членам домашніх господарств, контролюються ними, рахунки яких не можливо відокремити від рахунків самого домогосподарства.

Нефінансові корпорації «НК» являють собою юридичні особи, що зайняті виробництвом товарів і нефінансових послуг з метою отримання прибутку на ринку, а також некомерційні організації, засновані групами виробників (асоціації підприємців тощо). Ресурси цих одиниць формуються головним чином за рахунок коштів, отриманих від продажу товарів і послуг. Частину витрат вони можуть відшкодовувати за рахунок субсидій із державного бюджету. Заощадження НК повністю використовуються на цілі нагромадження капіталу.

Фінансові корпорації «ФК» – юридичні особи, фірми, що зайняті фінансовим посередництвом і наданням інших допоміжних фінансових послуг на комерційній основі за рахунок коштів, отриманих за рахунок прийнятих зобов'язань і отриманих відсотків, страхових премій, комісійних. Їхні заощадження повністю використовуються на нагромадження капіталу [4,5].

Сектор загальнодержавного управління «ЗДУ» включає інституційні одиниці, які, крім виконання своїх політичних функцій і ролі щодо регулювання економіки, надають неринкові послуги індивідуального характеру у сфері охорони здоров'я, соціального забезпечення, освіти, культури і мистецтва, відпочинку і послуги колективного характеру у сфері державного управління, підтримання порядку і безпеки, оборони, науки і наукового обслуговування, дорожнього господарства, обслуговування сільського господарства, а також перерозподіляють доходи і національне багатство. Сюди відносять також державні бюджетні фонди: соціального захисту населення, сприяння зайнятості, дорожній фонд, фонд охорони природи і т. ін. Ресурси цих одиниць формуються головним чином за рахунок податків і відрахувань суб'єктів інших секторів.

Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства «НКОДГ», являє собою інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств для забезпечення власних інтересів. Вони надають в основному безплатно послуги домогосподарствам. Ресурси сектора формуються за рахунок добровільних внесків їх членів, доходів від власності.

У кожному із зазначених секторів здійснюється валове нагромадження основного капіталу, тому кожен із секторів має певну питому вагу у зазначеному процесі.

Дослідження участі інституційних секторів у нагромадженні основного капіталу проведено Л. В. Шинкарук [4, 5]. Разом з тим питання про оптимізацію участі кожного із секторів в сукупному нагромадженні основного капіталу, вплив оптимізації на зростання ВВП у вітчизняній економічній літературі відсутні. Це спонукало до нових наукових пошуків, визначило мету і завдання наукового дослідження.

Метою статті є прагнення розробити економетричну модель зростання ВВП на основі оптимізації структури валового нагромадження основного капіталу за інституційними секторами.

Відзначаємо, що економетрична модель зростання ВВП на основі оптимізації структури валового нагромадження основного капіталу за інституційними секторами базується на використанні методу найменших квадратів (МНК або LS) [6]. Для коректного застосування МНК необхідною умовою є стаціонарність всіх вхідних змінних. Перевірку на стаціонарність виконується різними методами:

- Augmented Dickey-Fuller (ADF);
- Dickey-Fuller Test with GLS Detrending (DFGLS);
- The Phillips-Perron (PP) Test;
- The Kwiatkowski, Phillips, Schmidt, and Shin (KPSS) Test і т. д.

За допомогою The Augmented Dickey-Fuller Unit Root Tests у пакеті EViews 4.1 проведемо оцінку стаціонарності рядів даних. Використавши стаціонарні ряди, оцінимо модель впливу інституційних секторів на економічне зростання України за допомогою МНК.

Побудуємо модель зростання ВВП такого вигляду:

$$Q_t = a_0 Q_{t-1} + a_1 K_{t-1} + Q_0, \tag{1}$$

де Q_0 – вільний член рівняння ; Q_t – ВВП року t ; Q_{t-1} – ВВП попереднього року ($t-1$); K_{t-1} – ВНОК ($t-1$) року; a_0, a_1 – коефіцієнти моделі. Як можна побачити з моделі, існують незначущі регресори (незалежні змінні) ($\text{Prob.} = 0,2832, = 0,0407, = 0,1198$, тобто більші за $0,05$). Спробуємо видозмінити модель, прибравши початкове значення Q_0 . У цьому випадку отримаємо модель, ймовірність похибки кожного з регресорів у якій менша за $0,05$ ($\text{Prob.} = 0,0372, = 0,0135$), отже, можемо стверджувати, що всі змінні значущі при рівні значущості $0,05$. Ми побудували модель залежності ВВП від двох змінних: впливу ВВП попереднього року і ВНОК поточного року. Отримана модель необхідна для доведення суттєвості моделі зростання ВВП на основі оптимізації нагромадження основного капіталу інституційних секторів.

Параметри моделі наведено у табл. 1:

Таблиця 1

Параметри оптимізаційної моделі

Параметр	Значення параметра
Q_0	0
a_1	12.14897
a_0	-1.416222
R^2	0.741206

Коефіцієнт детермінації дорівнює $0,741206$, що є достатнім для того, щоб вважати модель вдалою. Наступним кроком є перевірка моделі на наявність автокореляції збурень. Для цього використаємо критерій Дурбіна–Ватсона, алгоритм якого полягає у такому:

Оцінюємо модель за допомогою звичайного методу найменших квадратів.

В таблиці результатів знайдемо значення Durbin-Watson stat.

Обираємо рівень значущості α і за таблицею критичних значень статистики Дурбіна–Ватсона знаходимо верхнє і нижнє критичні значення d_u та d_l , а також обчислюємо $4 - d_u$ та $4 - d_l$. Робимо висновок за таким правилом:

– Якщо $d < d_l$, то має місце автокореляція з додатнім r .

– Якщо $d_l < d < d_u$, то ми не можемо зробити ніякого висновку, і цей інтервал називається областю невизначеності.

– Якщо $d_u < d < 4 - d_u$, то автокореляція відсутня.

– Якщо $4 - d_u < d < 4 - d_l$, то ми не можемо зробити ніякого висновку. Цей інтервал також є областю невизначеності.

– Якщо $4 - d_l < d < 4$, то має місце автокореляція з від’ємним r .

Якщо вибіркове значення d потрапляє до інтервалу невизначеності, то вважають, що має місце автокореляція.

За допомогою критерію Бройша–Годфрі можна перевірити гіпотезу про відсутність автокореляції, не звертаючись до таблиць критичних значень критерію Дурбіна-Ватсона [6].

Перевіряємо гіпотезу H_0 : автокореляція відсутня проти H_1 : збурення утворюють процес $AR(p)$ або $MA(p)$, тобто має місце автокореляція порядку p .

Для обчислення LM-статистики потрібно оцінити допоміжну регресію залишків звичайного методу найменших квадратів e_t відносно $x_t, e_{(-1)}, \dots, e_{(-p)}$ (заповнюючи пропущені значення лагових залишків нулями).

Нехай R^2 – коефіцієнт детермінації в цій регресії. У припущенні, що нульова гіпотеза правильна, статистика $LM = T * R^2$, де T – кількість спостережень, асимптотично має розподіл χ^2 з p степенями свободи.

У випадку наявності автокореляції слід перевірити правильність функціональної форми, оскільки автокореляція може виникнути за рахунок саме цього. Для цього слід скористатися критерієм RESET (Regression Specification Error Test), запропонованим Ремзі у 1969 році [6].

Якщо критерій RESET підтверджує правильність функціональної форми, то для усунення автокореляції залишків слід скористатися узагальненим методом найменших квадратів (УМНК).

Для перевірки моделі на автокореляцію проведемо дослідження за допомогою Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test.

Отже, можна зробити висновок про відсутність автокореляції у цій моделі, адже маємо значення probability більші 0,05, а Obs*R-squared менше за 0,05. Застосуємо регресійний критерій для визначення наявності гетероскедастичності збурень – критерій Уайта. Критерій складається з декількох етапів.

На першому етапі оцінюємо модель за методом найменших квадратів і знаходимо залишки. На другому етапі будемо регресію квадратів залишків щодо всіх змінних з моделі, їх квадратів та попарних добутків. Наприклад, якщо модель має вигляд:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \beta_3 x_{i3} + \beta_4 x_{i4} + v_i, i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

то на другому етапі будемо таку регресію:

$$u_i^2 = \gamma_0 + \gamma_1 x_{i1} + \gamma_2 x_{i2} + \gamma_3 x_{i3} + \gamma_4 x_{i4} + \gamma_5 x_{i1}^2 + \gamma_6 + \gamma_7 x_{i3}^2 + \gamma_8 x_{i4}^2 + \gamma_9 x_{i1} x_{i2} + \gamma_{10} x_{i1} x_{i3} + \gamma_{11} x_{i1} x_{i4} + \gamma_{12} x_{i2} x_{i3} + \gamma_{13} x_{i2} x_{i4} + \gamma_{15} x_{i3} x_{i4} + \epsilon_i, i = \overline{1, n}. \quad (3)$$

На третьому етапі перевіряємо гіпотезу про значущість останньої моделі: якщо модель є значущою, то збурення в початковій моделі – гетероскедастичні. Перевіримо наявність гетероскедастичності за допомогою вбудованого White Heteroskedasticity Test (no cross terms) у пакеті EViews. Обираємо (no cross terms) з причини відсутності великої кількості спостережень. Результати перевірки свідчать про відсутність гетероскедастичності збурень в даній моделі (високі значення Probability навпроти F-statistic та Obs*R-squared, більші за 0,05).

Наявність чи відсутність гетероскедастичності можна також ідентифікувати за допомогою перевірки адекватності допоміжної регресії. Якщо вона адекватна (значуща, Prob. (F-statistic) менше за 0,05), тоді можна зробити висновок про присутність гетероскедастичності. У нашому випадку Prob. (F-statistic)=0,941376, отже, це ще раз підтверджує відсутність гетероскедастичності збурень.

Побудуємо розширену інвестиційну модель економічного зростання України.

$$Q_t = a_0 Q_{t-1} + a_1 K_{1,t-1} + a_2 K_{2,t-1} + a_3 K_{3,t-1} + a_4 K_{4,t-1} + a_5 K_{5,t-1} + Q_0, \quad (4)$$

де Q_{t-1} – значення ВВП у попередньому періоді;

$K_{1,t-1}$ – валове нагромадження основного капіталу нефінансових корпорацій в періоді $t-1$ з огляду на обмеження лагу запізнення; $K_{2,t-1}$ – валове нагромадження основного капіталу фінансових корпорацій; $K_{3,t-1}$ – валове нагромадження основного капіталу сектора загальнодержавного управління; $K_{4,t-1}$ – валове нагромадження основного капіталу домашніх господарств; $K_{5,t-1}$ – валове нагромадження основного капіталу некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства.

У процесі побудови моделі було перевірено гіпотези про значущість коефіцієнтів моделі. У результаті коефіцієнт a_2 виявився таким, що дорівнює нулю.

Перевіримо модель на наявність автокореляції за допомогою критерію Дурбіна-Ватсона. $d=1,625303$. Критичні значення для 95% надійного інтервалу статистики Дурбіна-Ватсона дорівнюють $d_u=0,56$ та $d_l=2,21$ (табличні дані). Обчислюємо $(4 - d_u)=3,46$. Таким чином, робимо висновок, що автокореляція відсутня, адже розрахункове значення статистики Дурбіна-Ватсона потрапляє у проміжок $(d_u; 4 - d_u)$.

Також зазначимо, що гіпотеза про наявність гетероскедастичності збурень відхиляється на основі результатів тесту Уайта.

За допомогою теорії дрейфуючих атракторів оцінимо обмеження на структуру розподілу ресурсів нагромадження. Для цього обчислимо основні параметри дрейфу: швидкість зсуву (V_k) та швидкість стискання (P_k).

$$V_k = \frac{\overline{X_{1,k}} - \overline{X_{0,k}}}{\frac{n}{3}}, \quad (5)$$

де $\overline{X_{1,k}}, \overline{X_{0,k}}$ – центр ваги атрактора в k -му вимірі відповідно до кінцевого положення і початкового, n – вихідна кількість періодів, за якими проводився розрахунок параметрів дрейфу атрактора.

$$P_k = \frac{\frac{X_{1,k}^{\max} - X_{1,k}^{\min}}{X_{0,k}^{\max} - X_{0,k}^{\min}}}{\frac{n}{3}}, \quad (6)$$

де $X^{\max}, X^{\min}$ – відповідно верхня і нижня межі атрактора у розглянутому вимірі.

Як показують розрахунки, швидкість стискання атрактора менша за 1, отже, можемо стверджувати, що досліджуваний процес перебуває у стадії стабілізації. Область припустимих рішень є опуклою безліччю, що свідчить про знаходження оптимального розв'язку на межі допустимих розв'язків.

Проаналізуємо обмеження моделі. Систему обмежень на структуру розподілу ресурсів нагромадження можна подати у такому вигляді:

$$\begin{cases} 0,791430699 \leq x_1 \leq 0,792226513; \\ 0,020114468 \leq x_2 \leq 0,021313704; \\ 0,118776628 \leq x_3 \leq 0,122886397; \\ 0,059823648 \leq x_4 \leq 0,060024956; \\ 0,005744788 \leq x_5 \leq 0,007658205; \\ \sum_{i=1}^5 x_i = 1, \end{cases}$$

де $x_1 - x_5$ – це питома вага кожного інституційного сектора ($K_1 - K_5$), що може коливатися у зазначених межах. Сума часток кожного інституційного сектора не повинна перевищувати одиниці.

Завдяки розрахункам отримуємо рівняння задачі:

$$Q_t = 0,9218 Q_{t-1} + 11,32119 K_1 + 0 + 38,41464 K_3 + 101,2517 K_4 + 1022,314 K_5 \quad (7).$$

Результати оптимізаційної задачі $\sum_{t=n+1}^{n+m} Q_t \rightarrow \max$ наведено у табл. 2 (розраховано автором за даними [3]).

Підставляючи оптимальні значення у модель, отримуємо потенційно можливий ВВП на 2005 р. – 473929,2 млн грн (для порівняння – ВВП фактичний становив 441452 млн грн). Таким чином, стимулювання зміни розмірів інституційних секторів до оптимального дозволить збільшити розмір ВВП більше ніж на 7%. Це означає наявність між структурою ВНОК за інституційними секторами і зростан-

ням ВВП тісного зв'язку, що змушує проводити державну політику регулювання пропорцій нагромадження основного капіталу за вказаними секторами.

Таблиця 2

Питома вага ВНОК інституційних секторів (фактична і оптимальна) у ВНОК економіки України в цілому у 1996–2005 рр.

Інституційні сектори	Фактична частка ВНОК										Оптимальна частка ВНОК
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
НК	0,8061	0,8001	0,7841	0,7694	0,8057	0,7894	0,7713	0,7829	0,7289	0,7905	0,7922
ФК	0,0242	0,0237	0,0240	0,0252	0,0247	0,0236	0,0374	0,0177	0,0186	0,0209	0,0175
ЗДУ	0,0997	0,0845	0,1019	0,1316	0,1089	0,1227	0,1233	0,1480	0,1912	0,1214	0,1228
ДГ	0,443	0,0771	0,0769	0,0632	0,0512	0,0555	0,0591	0,0437	0,0513	0,0595	0,0598
НКОДГ	0,0258	0,0015	0,0130	0,0106	0,0093	0,0086	0,0086	0,0075	0,0099	0,0076	0,0077

Проведене дослідження дає можливість для таких висновків.

1. Економічне зростання України великою мірою залежить від активності інституційних секторів країни. Крім того, слід зазначити, що економічне зростання є проблемою бідних країн, у тому числі України. Розвинуті країни прагнуть забезпечити якісні зміни не лише в економіці, але й в соціальній, культурній сферах, розвитку людини тощо. В Україні окреслилася тенденція випереджального зростання інвестицій в основний капітал порівняно з динамікою валового внутрішнього продукту, що свідчить про посилення інвестиційної складової економічного зростання.

2. Між темпами валового нагромадження основного капіталу і темпами зростання ВВП існує сильний позитивний зв'язок. Разом з тим темпи і тенденції нагромадження капіталу не відповідають потребам капіталізації ринкової економіки.

3. Завдяки запропонованій економетричній моделі вдалося продемонструвати, яким чином оптимізація структури валового нагромадження основного капіталу за інституційними секторами України впливає на зростання ВВП. Це вказує на необхідність втручання держави у регулювання макропропорцій за допомогою як економічного, так і неекономічного примусу.

4. Незважаючи на проблеми, які існують в економіці України, нагромадження капіталу забезпечує міжсистемний перехід економіки, її поступовий рух до постіндустріальної суспільства, що дає також можливість здійснити інституційні зміни, вирішити низку соціальних та екологічних питань. Проблема полягає в тому, щоб у процесі нагромадження капіталу активізувати його сучасні форми з метою формування постіндустріальної економіки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Дучинська Н. І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України: монографія / Н. І. Дучинська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 400 с.
2. Система национальных счетов, 1993. – Брюссель/ Люксембург, Вашингтон О.К., Нью-Йорк, Париж: Евростат, МВФ, ОЭСР, ООН, Всемирный банк, 1998. – Т.1. – 391 с.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007. – 551 с.
4. Шинкарук Л. В. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні: монографія / Л. В. Шинкарук. – К.: Ун-т «Україна», 2006. – 393 с.
5. Шинкарук Л. В. Особенности процесса накопления основного капитала в Украине / Л. В. Шинкарук // Экономическая теория. – 2006. – № 1. – С. 80–91.
6. Черняк О. І. Дослідження операцій в економіці / О. І. Черняк, І. К. Федоренко, Г. О. Черноус, О. О. Карагодова, О. В. Горбунов. – К.: Знання, 2006. – 515 с.

Надійшла до редколегії 7.04.2010.

І. Є. Семенча*, В. Ю. Величко****Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара****Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України*

РОЗРОБКА ПОНЯТІЙНОЇ БАЗИ ЗНАНЬ З МЕТОЮ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СИСТЕМ

У статті описано процес побудови понятійної бази знань предметної області «Керівна система підприємства (фірми, установи)», визначено рівні її аналізу й правила користування.

Ключові слова: предметна область, база знань, менеджмент систем, стратифікація знань, об'єктно-структурний підхід.

В статье описан процесс построения понятийной базы знаний предметной области «Руководящая система предприятия (фирмы, учреждения)», определены уровни ее анализа и правила пользования.

Ключевые слова: предметная область, база знаний, менеджмент систем, стратификация знаний, объектно-структурный подход.

In article process of construction of the conceptual knowledge base of subject domain «Supervising system of the enterprise is described (firms, establishments)», are defined levels of its analysis and the instruction for use.

Key words: subject domain, the knowledge base, management of systems, stratification of knowledge, the objective-structural approach.

У процесі прийняття рішень основою, на яку спирається керівник, є його система уявлень про предмет проблеми – предметна область (ПО). Від знання і розуміння ПО, насамперед, буде залежати якість рішень, а саме: глибина аналізу проблеми, врахування всіх можливих факторів, які впливають на результат, правильне формулювання причинно-наслідкових зв'язків, правильне визначення цілей і завдань, об'єкта управління і технології (ій) управління.

Результати наших досліджень [1] свідчать про те, що на сучасному етапі розвитку менеджменту як складової соціально-економічних систем аналіз основних його положень показує значну неоднорідність і різноманіття у визначенні базових понять, які утворюють фундаментальну основу теорії управління. Така неоднорідність стосується категорій, які формують теорію управління як надсистеми, і утворює невизначеність в організації роботи менеджменту. Це значно ускладнює процес формування понятійної структури предметної області та призводить, в остаточному підсумку, до розбалансування дій керівників на різних рівнях системи керування підприємством (фірмою, установою).

Теорія штучного інтелекту за таких умов є базовою методологією для проведення системних досліджень щодо визначення способів реагування або оптимізації діяльності менеджменту підприємства у жорстких ринкових умовах. Її застосування дозволяє швидше приймати більш ефективні рішення з меншою вартістю й більшою релевантністю результатів завданню (тобто поліпшувати вартісні, кількісні і якісні показники рішень), вирішувати слабо структуровані завдання, а також завдань, які майже не піддаються формалізації (наприклад, щодо обробки якісної суб'єктивної неповної інформації, інформації різномірної за змістом, формою й засобами подання). Застосування методів штучного інтелекту та програмних продуктів, що реалізують розроблені методи, не має потреби в спеціальній підготовці керуючого апарату до їх використання (це стосується, в першу чергу, тих програмних продуктів, які мають природно-мовний інтерфейс).

Питаннями використання методології штучного інтелекту для вивчення економічних та соціальних систем займаються багато науковців, зокрема провідні вчені Г. С. Осипов, В. П. Гладун, Т. А. Гаврилова, Г. М. Рибіна, О. В. Палагін. Але досліджень, які б розглядали можливість застосування цих розробок в аналізі системи базових понять, що належать до діяльності саме цих керуючих систем підприємств, при вивченні літературних джерел з обраної проблеми ми не знайшли. Таким чином, метою статті є розробка понятійної бази знань для проведення досліджень менеджменту систем.

У теорії інтелектуальних систем відомо, що будь-яке поле знань має структуру, зображену на рис. 1: Π – предметна область; I – структура вхідних даних, що підлягають обробці та інтерпретації; O – структура вихідних даних, тобто результат роботи системи; M – операційна модель ПО, на підставі якої відбувається модифікація I в O ; S_k – понятійна структура ПО; S_f – функціональна структура ПО.

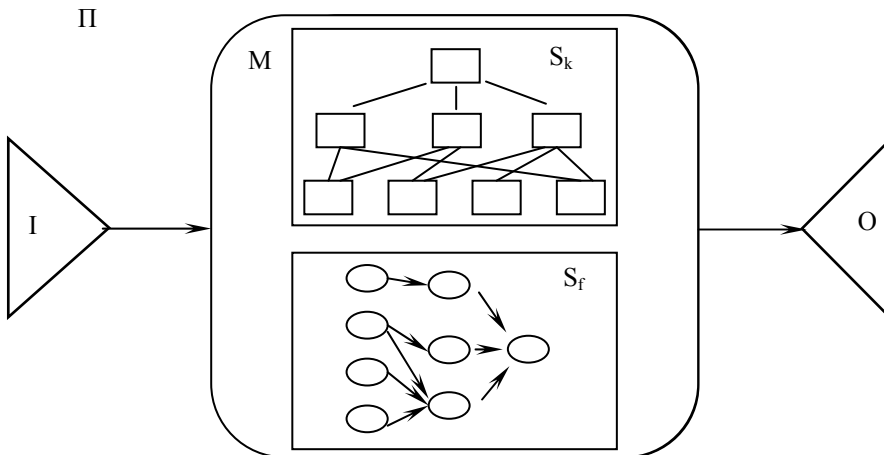


Рис. 1. Структура поля знань [2]

Як видно з рис. 1, для того, щоб прийняти найкраще рішення в ситуації, керівник повинен скористатися вхідною інформацією I , що надходить до нього із зовнішнього і внутрішнього середовища, і перевести її в стан O за допомогою операційної моделі M . Таким чином, якість прийнятого керівником рішення залежить за інших рівних умов, насамперед, від наявності адекватної моделі M , в якій первинною структуроутворюючою складовою є понятійна структура S_k .

Визначений вище стан ПО «Керуюча система підприємства (фірми, установи)» зумовив необхідність в проведенні дослідження, результати якого представлено в статті, з метою розробки понятійної структури ПО, тобто впорядкування наявних понять ПО в базу знань.

Формування понятійної структури, в нашому випадку, передбачає, насамперед, врахування того, що менеджмент систем є інтелектуальною природною гіперсистемою, що базується на знаннях [3]. Проаналізуємо вимоги, які повинні враховуватися для аналогічних інтелектуальних гіперсистем:

в інтелектуальних системах знання різних типів мають бути об'єднані в ієрархічну мережеву структуру, побудовану на єдиних для всіх видів знань принципах;

– мережа, що представляє знання, повинна мати розвинуті асоціативні властивості й, таким чином, забезпечувати виконання різномірних пошукових операцій;

– мережа повинна відображати ієрархічність реальних середовищ і у зв'язку із цим повинна бути зручною для представлення родовидових зв'язків і структур складених об'єктів;

– обов'язковими функціями пам'яті мають бути формування асоціативних зв'язків шляхом виділення перетинів ознакових представлень об'єктів, ієрархічне впорядкування, класифікація, формування понять. Ці функції повинні виконуватися одночасно зі сприйняттям інформації;

– у мережі повинен бути забезпечений зручний спрямований перехід між згорнутими і розгорнутими представленнями об'єктів.

Наведеним вимогам задовольняє зростаюча пірамідальна мережа (ЗПМ). Алгоритм побудови мережі докладно описаний в праці В. П. Гладуна [4].

При побудові мережі вхідною інформацією служать набори значень ознак (рецептори), які описують деякі об'єкти. В обраному завданні – це імена об'єктів ПО «Керівна система підприємства (фірми, організації)». Послідовне введення в мережу нових об'єктів формує концептори – спеціальні вершини, які відповідають перетинам множини рецепторів різних об'єктів, а також самим описам об'єктів. Таким чином, при побудові мережі формуються кон'юнктивні класи об'єктів, тобто здійснюється класифікація без учителя. Причому при додаванні нових об'єктів немає необхідності виконувати операції пошуку й перебудови мережі за всіма уведеними об'єктами – формування концепторів обмежене невеликими фрагментами мережі й відбувається тільки в пірамідах тих об'єктів, рецептори яких збігаються з рецепторами нового об'єкта. Принципове розв'язання проблеми скорочення часу пошуку в ЗПМ полягає у віднесенні операцій зі встановлення подібності об'єктів на етап введення інформації про нові об'єкти у пам'ять, який виконується тільки один раз при побудові мережі.

ЗПМ можна використовувати для виконання операцій асоціативного пошуку. Так, для побудови ЗПМ ПО «Керуюча система підприємства (фірми, організації)» були обрані всі об'єкти, які включають задане об'єднання значень ознак, і простежені шляхи, що виходять із вершин мережі, які відповідають цьому об'єднанню. Для вибору всіх об'єктів, опису яких перетиналися з описом заданого об'єкта, досить було простежити шляхи, які виходять із вершин піраміди цього об'єкта. Усі пошукові операції пірамідальної мережі обмежуються порівняно малою ділянкою мережі, яка включає піраміду об'єкта й вершини, безпосередньо пов'язані з нею. У результаті реалізована можливість вирішення поставленого завдання аналізу великого обсягу даних у заданій ПО за порівняно невеликий час (кілька хвилин на звичайному персональному комп'ютері).

Як відомо, існує аналогія між основними процесами, що мають місце в зростаючих пірамідальних мережах і нейронних мережах. Вирішальною перевагою зростаючої пірамідальної мережі є той факт, що її структура формується повністю автоматично залежно від даних, що вводяться. У результаті досягається оптимізація подання інформації за рахунок адаптації структури мережі до структурних особливостей даних. Причому, на відміну від нейронних мереж, ефект адаптації досягається без введення апріорної надмірності мережі. Особливістю зростаючих пірамідальних мереж порівняно з нейронними мережами є також те, що виділені в них узагальнені знання можуть бути явно представлені у вигляді правил або логічних виразів. Це спрощує їх інтерпретацію й розуміння людиною.

ЗПМ реалізовані в програмній системі CONFOR (Concept Formation) [5, 6], яка призначена для вирішення завдань виділення закономірностей, класифікації, діагностики й прогнозування. Система CONFOR не є предметно-орієнтованою й може бути використана для аналізу даних у будь-якій предметній області за умови, що вхідні дані представлені як множина описів об'єктів у вигляді набору значень ознак.

Для отримання понятійної структури ПО спочатку було розроблено описи для страт бази знань відповідно до поставленого завдання:

Система страт бази знань предметної області

Назва страти [2]	Уточнений опис страти
НАВИЩО-знання: стратегічний аналіз	Визначає призначення системи, результати її діяльності, кінцевий стан
ХТО-знання: організаційний аналіз	Указує на учасників, які забезпечують роботу системи
ЩО-знання: концептуальний аналіз	Називає основні концептуальні поняття, що визначають зміст роботи системи, її складові; те, на що спирається система при роботі, без чого не може існувати
ЯК-знання: функціональний аналіз	Указує на те, за допомогою чого система працює, яким чином досягає результатів
ДЕ-знання: просторовий аналіз	Указує, де, у чому, звідки система черпає знання про середовище існування
КОЛИ-знання: часовий аналіз	Становить часові рамки й обмеження для роботи системи
ЧОМУ-знання: каузальний (причинно-наслідковий) аналіз	Дає пояснення того, які причини спонукають систему до певних дій, реакцій; указує, що приведе до тих або інших наслідків
СКІЛЬКИ-знання: економічний аналіз	Показує, за рахунок чого система життєздатна й може розвиватися

За допомогою програмної системи CONFOR було створено базу даних ПО «Керуюча система підприємства (фірми, установи)», яка склала ЗПМ із 204 термінів із кількісно зваженими наборами ознак до кожного терміна. На наступному кроці всі терміни ПО було поділено на страти, тобто проведена стратифікація термінів ПО. Для опису проведеного аналізу введемо деякі позначення. Терміну v_i відповідає множина ознак $A(v_i) = \{a_1, a_n, \dots, a_N\}$, де a_n – деяка ознака терміна, N – кількість ознак в описі терміна. Вага ознаки a_n в описі терміна v_i розраховується за формулою $p_{a_n}^{v_i} = \frac{1}{|A(v_i)|}$.

Для завершення побудови бази знань ПО «Керуюча система підприємства (фірми, установи)» між всіма термінами було знайдено відношення подібності за формулою:

$$\eta_{v_j}^{v_i} = \sum_{a_n \in (A(v_i) \cap A(v_j))} p_{a_n}^{v_i},$$

де $\eta_{v_j}^{v_i}$ – ступінь подібності терміна v_j до терміна v_i .

Таким чином, утворено базу знань та представлено її у вигляді набору термінів із зазначеними зв'язками та приналежністю до тієї чи іншої страти [7].

Утворена база знань передбачає дотримання системи правил:

1. Кількісні значення, які належать до різних термінів у базі знань, при аналізі не підлягають порівнянню.

2. Величина кількісного значення у визначенні терміна свідчить про однозначність точок зору експертів на цей термін: чим вище значення слова, тим воно частіше вживається в експертних визначеннях.

3. Величина кількісних значень у зоні переліку термінів показує ступінь подібності між цими термінами й вихідним терміном.

4. Чим більша кількість подібних термінів з однаковими значеннями, тим менш сильно вихідний термін пов'язаний із ними.

З метою більш повного використання менеджментом систем отриманої бази в табл. 2 відображено можливі рівні аналізу ПО, які відповідають різноманітним завданням та поглиблюють розуміння.

Таблиця 2

Рівні аналізу бази знань ПО «Керуюча система підприємства (фірми, установи)

Послідовність рівнів аналізу термінів ПО	Мета (цілі) аналізу
Рівень аналізу 1 окремого терміна ↓	Визначити зміст терміна
Рівень аналізу 2 зв'язків терміна с іншими термінами ↓	Визначити (уточнити, розширити) розкид значень терміна
Рівень аналізу 3 окремого терміна усередині страти ↓	Сформувати уявлення про наповнення страти як основного структурного компонента бази знань ПО
Рівень аналізу 4 зв'язків між стратами	Сформувати базу знань ПО

Таким чином, отримана база знань ПО «Керуюча система підприємства (фірми, установи)» зможе сприяти формуванню у менеджменту систем багатоаспектного та різнобічного бачення бази термінів та їх зв'язків, дозволить усунути суб'єктивізм та багатовизначеність професійної термінології. Це, на нашу думку, сприятиме скороченню часу та покращанню якості побудови комунікативного процесу на етапах передачі доручень, при делегуванні, при колективному прийнятті рішень в умовах постійного зростання темпів обробки інформації та досягнення цілей на шляху до отримання конкурентних переваг та прибутків в умовах жорсткої конкуренції або у кризових умовах, що супроводжуються зростанням ризиків різної природи.

Напрямами подальших досліджень вбачаємо апробацію використання досліджуваної бази знань у практиці діяльності менеджменту систем.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Семенча І. Є. Деякі питання теорії управління соціально-економічними системами / І. Є. Семенча // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 207. В 5 т. – Д.: ДНУ, 2005. – Т. IV. – 302 с. – С. 1078–1082.
2. Гаврилова Т. А. Базы знаний интеллектуальных систем / Т. А. Гаврилова, В. Ф. Хорошевский. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
3. Семенча І. Є. Менеджмент підприємства як інтелектуальна гіперсистема / І. Є. Семенча // Вісник КНУТД: зб. наукових праць. – 2008. – № 2(40). – С. 205–211.
4. Гладун В. П. Процессы формирования новых знаний / В. П. Гладун. – София: СД «Педагог 6», 1994. – 192 с.
5. Гладун В. П. Прогнозирование на основе растущих пирамидальных сетей / В. П. Гладун, Н. Д. Ващенко, В. Ю. Величко // Программные продукты и системы. – 2002. – №2. – С. 22–26.
6. Разработанные программные продукты АСПИС [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.aduis.com.ua/Russian/prodr.htm#CONFOR>
7. Семенча И. Е. База знаний основных социально-экономических и общенаучных терминов в помощь руководителю: терминологический словарь-справочник / И. Е. Семенча. – Д.: Изд-во «Маковецкий», 2010. – 88 с.

Надійшла до редколегії 10.03.2010.

В. А. Дмитрієва*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***МІСТОУТВОРЮЮЧІ ФАКТОРИ В МОДЕЛЯХ МІСТ**

Розглядаються проблеми формування та руйнування міських населених пунктів, з'ясовуються причини демографічних, економічних, соціальних диспропорцій розвитку міст.

Ключові слова: місто, фактори розвитку, моделювання, гравітація, методи багатовимірної аналізу.

Рассматриваются проблемы формирования городов, выявляются причины демографических, экономических, социальных диспропорций развития городов.

Ключевые слова: город, факторы развития, моделирование, гравитация, методы многомерного анализа.

The article is dedicated to problems of the creation, forming and destruction of towns, the reasons for demographical, economical and social development imbalances.

Key words: city, development factors, modeling, gravitation, methods of multidimensional analyze.

Метою цієї статті є подання результатів аналізу різних підходів та методологій щодо вивчення містоутворюючих факторів та виявлення причин диспропорцій в розвитку міських населених пунктів.

Сучасне місто є індикатором рівня соціально-економічного розвитку суспільства та національної економіки, культурним та освітнім центром. За визнанням 171 країни, містам належить ключова роль у процесах зміни стилю життя населення, моделей виробництва та споживання, просторової структури розселення та розміщення виробництва [15, 16, 18]. Водночас зародження, формування, розвиток, зростання або знелюднення міст залежать від багатьох факторів. Демографічний фактор або рівень заселеності, визначає приналежність міста до категорії великих, середніх або малих. Фактор розташування виробництва формує функціональну та економічну спеціалізацію населеного пункту. Наближеність або віддаленість ресурсних баз, ставлення до них промисловості характеризують місто як центр видобувної або переробної промисловості. Фактор розташування баз збуту виробленої продукції відображає рівень затребуваності міста у відношенні попиту–пропозиції, можливість економічної реалізації населеного пункту як центру виробництва і торгівлі, потенціал його розвитку. Виконання організаційних функцій є фактором організаційного впливу міста, що поширюється ним на прилеглі території. Фактор транспортних сполучень для населеного пункту являє собою фактор успішності економічних обмінів трудовими ресурсами, сировиною та матеріалами, продукцією, капіталом тощо. Культурно-освітня та оздоровчі складові будь-якого населеного пункту формують його соціальну інфраструктуру та відображають рівень обслуговування населення, розвиток функцій охорони здоров'я та рівня концентрації висококваліфікованих трудових ресурсів. Житлово-комунальний фактор є вирішальним у формуванні «притягальної» сили міст, оскільки наявність місць помешкання, відпочинку та забезпечення необхідними засобами для задоволення людських потреб щодо продуктів життєдіяльності відображає рівень «зацікавленості» міста у залученні додаткових трудових ресурсів до власних виробничих потужностей. Міжнародною спільнотою вважається, що процеси сучасної урбанізації, таких як містоутворення, на 40% можна пояснити міграцією населення до міста з прилеглих територій, а в розвинутих країнах – так званою рекласифікацією на-

селених пунктів, тобто віднесенням їх за відповідними критеріями від однієї категорії до іншої [3].

В Україні, згідно з Конституцією України та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», міста є самостійними одиницями адміністративно-територіального устрою, носіями місцевого самоврядування, суб'єктами економічної та фінансової діяльності [8, 11]. Однак, як зазначається в аналітичній доповіді «Міста районного значення України: проблеми соціально-економічного розвитку», опублікованої в Матеріалах «Круглого столу» «Ресурсний потенціал міст районного значення у соціально-економічному розвитку країни» (Київ, 2009), сьогодні питання практичного віднесення міст до конкретної категорії за їх адміністративно-територіальним значенням вирішується на підставі нормативно-правових актів, прийнятих ще за часів Української РСР. Зокрема на сьогодні є чинним «Положення про порядок розв'язання питань адміністративно-територіального устрою Української РСР», затверджене 12 березня 1981 р. Указом Президії Верховної Ради УРСР [4, с. 7]. Українськими фахівцями з питань містоутворення розробляються та обговорюються нові законодавчі положення щодо адміністративно-територіального устрою країни, де піднімається й актуальна проблема визначення приналежності сучасних українських населених пунктів до тієї чи іншої категорії за відповідними критеріями або факторами містоутворення. Підхід до міських пунктів як систем розселення простежується в «Генеральній схемі планування території», затвердженій 7 лютого 2002 р. (Закон України «Про Генеральну схему планування території України») [7], яка відповідає принципам щодо розвитку населених пунктів, розроблених Організацією Об'єднаних Націй (у 1996 р. на Всесвітній конференції у Стамбулі ХАБІТАТ-II), та рекомендаціям Європейської економічної комісії ООН і Ради Європи. Як зазначено в аналітичній доповіді, «простежується чіткий зв'язок між рівнем розвинутості країни, її впливом на світовий розвиток та кількістю й впливовістю міст цієї країни. Факт визнання міста центром подальшого цивілізаційного розвитку є одночасно фактом визнання міст концентратором всіх проблем розвитку нашої цивілізації» [4, с. 32–33].

Цікаве визначення міста як «концентратора проблем» насправді можна розуміти набагато ширше. Оскільки місто концентрує не тільки самі проблеми (наслідки концентрації), скільки джерела проблем (ресурси або причини концентрації). На думку автора статті, на формування міста водночас впливають дві протилежні сили: перша – містоутворююча (яка проявляється у зростанні чисельності населення, підприємств, торговельних точок, транспортних вузлів сполучень, розвитку інфраструктури тощо), друга – місторуйнівна (яка проявляється у накопиченні проблем, пов'язаних з перенаселенням, браком житла та місць праці, міграцією мешканців міста в інші регіони, незбалансованістю попиту та пропозиції, забрудненням екології, нерозвинутістю мережі економічних обмінів тощо).

Вусічасидослідникинамагалисядосліджуватиокремопричини«притягальної» сили міст та окремо причини проблем, які викликані урбанізаційними процесами. Звернемося до історіографії питання.

Усі моделі розселення побудовано за законом економії енергії, згідно з яким природа або людина намагається досягти своїх цілей найкоротшими шляхами. І хоча в соціальні науки ця ідея проникла з фізики та математики, сформульована вперше Ж. Л. Лагранжем у XVIII ст. як концепція найменшої дії [17, с. 48], вона залишається провідною у всіх оптимальних рішеннях та планах щодо забудови, розташування центрів виробництва, торгівлі, вузлів життєво необхідного постачання сировиною, продуктами харчування та готовою продукцією, районів збуту та ін. Підсвідомо принцип економії енергії спрацьовує і в людей, які, обираючи місце роботи чи помешкання, керуються бажанням мати відносно дешеве, але

пристойне та зручне житло, відносно оплачувану роботу, але в межах власних здібностей, невеликі витрати на подолання відстаней для переміщень до місця зайнятості та на отримання якісного лікування, забезпечення товарами побуту і харчування тощо. По суті, причина виникнення цієї концепції зумовлена природною обмеженістю людини в часі – віком життя, у просторі – фізичним станом та розумовими здібностями, а найбільше – залежить від об'єктивних умов існування.

Закон економії енергії знайшов своє застосування у класичних раціональних моделях розселення, зокрема: в моделі розташування виробництва М. Вебера [5], теорії центральних місць В. Кристаллера, теорії рівноваги А. Леша [12], інтегрованої моделі оптимізації економічних районів У. Ізарда [9]. Мотиви та масштаби мобільності населення між пунктами намагалися пояснити певними існуючими закономірностями. За аналогією з фізичними тілами, міста стали порівнювати з певними зарядами енергії або масами, яким притамані сили тяжіння та відштовхування. Таким чином, з'явилися гравітаційні моделі взаємодії населених пунктів, описані через ньютонівські та кулонівські закони. Гравітаційні моделі або моделі розселення використовують для описання та прогнозування соціальних та економічних взаємодій між територіально-адміністративними одиницями (наприклад, населеними пунктами) та ґрунтуються на припущенні про те, що сила взаємодії пропорційна добутку показників кількості населення та обернено пропорційна відстані між територіальними одиницями. Ідея демографічної сили, яка прямо пропорційна добутку двох мас – кількості мешканців міст та обернено пропорційна квадрату відстані між цими поселеннями, була запропонована американськими соціологами Дж. Стьюартом та Г. Ципфом [2]. Моделі демографічної сили, потенціалу та енергії намагалися розвинути й інші дослідники. Зокрема Ч. Харріс для визначення демографічного потенціалу використовував обсяг роздрібної торгівлі як масу міського поселення та транспортні витрати як одиницю відстані. У. Ізард як фізичну міру ваги (замість маси) використовував звичайний подушний податок, структуру зайнятості, віковий, етнічний склад населення, частку домовласників, середній обсяг інвестицій на одного зайнятого. А для вимірювання фізичної відстані пропонував визначати тривалість перевезень, або транспортні витрати, як економічну відстань [9, с. 445–451].

Згідно з ідеєю гравітації роздрібної торгівлі, яку запропонував Ф. Керрі, місто «притягує» своєю розрібною торгівлею клієнтів з оточуючих територій із силою, яка є пропорційною розміру міст та обернено пропорційною квадрату відстані від клієнта до центра міста. На основі гравітаційних та ентропійних моделей дослідниками (І. Тюнен, Л. Лаланн, В. Кристаллер, А. Леш) побудовано моделі транспортних сполучень, які являють собою моделі економічних обмінів (трудовими ресурсами, продукцією, капіталом) між населеними пунктами. Питання оптимізації використання містом ресурсів з найменшими витратами на їх видобуток, транспортування та переробку вирішується в гравітаційних моделях розташування промисловості. Наприклад, гравітаційна модель Шеффле передбачає, що промисловість може розвиватися переважно у великих містах або поблизу них. Великі міста є центрами тяжіння для промислових підприємств, а сила їх тяжіння обернено пропорційна квадрату відстані між ними та прямо пропорційна кількості мешканців. Модель Шеффле відображає рівень концентрації промисловості залежно від рівня населеності міст. Згідно з моделлю Вебера галузі промисловості розташовуються концентрично навколо відомих ринкових центрів. У моделі Вебера галузі промисловості вирізняють залежно від використовуваних корисних копалин (локалізовані, як, наприклад, паливо, руда, вугіль тощо, та поширені, такі як пісок, глина). Оптимальність розташування підприємств визначають джерела сировини та ринки збуту продукції. За Вебером, критерієм, який визначає, наскільки оптимальним є розташування кожного окремого підприємства є так званий матеріальний індекс, за допомогою яко-

го розраховується оптимальна точка розташування підприємства (ближче до джерел сировини чи до ринків збуту). Модель Тінбергена визначає оптимальне (з мінімальними виробничими та транспортними витратами) розташування промислових центрів в країні з замкненою економікою та рівномірними поділами населення та сільськогосподарського виробництва. Згідно з думкою дослідника, забезпечення продуктовими товарами одного центру з високою концентрацією промисловості є менш вигідним економічно, ніж кількох центрів з таким самим попитом. Отже, існує певна залежність ієрархії населених місць: між рівнями заселеності, структурою та масштабами виробництва. Зовнішньоторговельні гравітаційні моделі базуються на припущенні, що обсяг двосторонніх торговельних потоків прямо пропорційний розміру економік адміністративних територій та обернено пропорційний відстані між ними та іншими торговельними бар'єрами. Розробками цих моделей займалися Тінберген, Андерсон, Вінкуп, Хеллман та ін. Зокрема у моделі Андерсона поєдналися ідеї гравітації населених пунктів та виробничої функції Кобба-Дугласа, яка враховує еластичність заміни таких факторів, як капітал і трудові ресурси [6].

Урбанізаційні процеси пов'язують також із зростанням кількості міського населення. Взаємозв'язок між розміром населеного пункту та кількістю його мешканців був сформульований Г. Ципфом через правило «ранг – розмір», згідно з яким кожне місто, друге за рангом, за кількістю населення, вдвічі менше за перше місто, а кожне третє за рангом – втричі менше і т. ін. Перевіркою цього правила на емпіричному матеріалі займалися Дж. Стьюарт, Дж. Гібс, Б. Беррі, Р. Жибра, Д. Боуг та ін. Зокрема Б. Беррі, вивчаючи розміри (за кількістю населення) міст 38 країн світу, виявив тяжіння їх поділу в цілому по земній поверхні до логарифмічно-нормального закону [17, с. 117–131]. Демографічні розміри міст є результатом політичної, економічної та інших видів діяльності суспільства. Стосовно питання, наскільки тісним є такий взаємозв'язок, у Балтіморі була представлена доповідь про результати компаративних досліджень рівня ієрархізації міст залежно від циклів політичної централізації у світових системах. Ця робота проводилася відділом соціології американського університету імені Джона Хопкінса, зокрема К. Чейзом-Даном та Е. Уіллардом. База даних дослідників охоплювала період першого та другого тисячоліття і стосувалася світових систем, які мали міста з населенням понад 20000 мешканців. Соціологи зробили висновок, що диференціація політичної та економічної влади рефлексивно відображається на поділі розмірів міст, а централізація обернено впливає на рівень їх ієрархізації [1]. Дослідження в цьому напрямку проводилися й іншими вченими. Головна тенденція, яка простежується в цих дослідженнях, це виявлення факторів та сили їх впливу на формування населеного пункту як міста – центру промисловості, транспорту, зв'язку, заселеності території тощо.

Стосовно вивчення так званої містуруйнівної сили, складніше чітко визначити узагальнюючі моделі, призначені саме для виявлення сил або факторів, які викликають одночасні міграцію населення з міста, зменшення народжуваності та зростання смертності, банкрутство підприємств, зниження доходів населення, зростання злочинності, неконтрольованість викидів шкідливих речовин, проблеми транспортних сполучень тощо. Пояснити це можна «нашарованістю» організації міст, їх багатовимірністю. Окрім цього, аналіз містуруйнівної сили є актуальним у процесах керування територіально-адміністративними одиницями, в яких важливим є системний підхід. На думку дослідників, «керувати системою» означає переслідувати мету перетворити певну, спочатку незалежну, змінну у частково залежну таким чином, щоб поведінка системи у деякому розумінні наближалася до певної стандартної, або бажаної, траєкторії [10, с. 36]. Пояснити ситуацію з містуруйнівними силами допоможе характеристика економічних процесів, які властиві будь-яким адміністративно-територіальним утворенням.

Базою економічних процесів будь-яких адміністративно-територіальних одиниць є виробництво, перерозподіл та споживання ресурсів, які потрібні для існування. На різних етапах розвитку суспільства ресурсна база змінюється від природної обмеженості до різноманітності внаслідок появи нових технологій. Окрім цього, виробництво являє собою нелінійний процес. Виробнича функція, що відображає залежність кількості виробленої продукції від вкладених зусиль, характеризується насичуваністю при збільшенні витрат (за умови незмінності технологій виробництва) та певним граничним значенням. Згідно з дослідженням, яке було проведене С. Ю. Малковим, Л. Є. Гриніном та А. В. Коротаєвим [13] у загальному випадку, кожний вищий за попередній рівень розвитку системи (міста, країни) визначається більшими витратами, довшим терміном запізнення віддачі затрат, а потім сильнішим (ніж у попередній моделі) стрибком виробничої функції. Споживання, як нелінійний процес, характеризується насичуваністю попиту на товари і послуги, якими задовольняються щоденні потреби, та ненасичуваністю попиту на елітні товари і товари довгострокового користування. З'ясувалося, що споживання цілком зумовлене різноманітністю ресурсної бази. Кожний наступний етап розвитку характеризується спадом насичуваності попиту за рахунок його переорієнтації з товарів для задоволення щоденних потреб на товари довгострокового використання. Перерозподіл є також нелінійним процесом, але із зворотною додатною залежністю, а саме чим більшою є політична (військова) або економічна сила, тим більше з'являється можливостей для нееквівалентного перерозподілу виробленого продукту через податкову систему, примусові вилучення, монополні ціни тощо.

Максимізація функцій корисності, на думку дослідників, полягає у забезпеченні: можливості економічного виживання членів суспільства; соціально-психологічної стабільності за наявності антагоністичних інтересів елементів системи; ефективного управління через узгодження функціонування всіх підсистем. Отже, одним з найважливіших факторів, що впливають на процеси соціально-економічної організації, є домінуючий спосіб засвоєння наявних ресурсів, включно з технологіями отримання (виробництва) матеріальних благ, необхідних для життєдіяльності та функціонування [13, с. 83].

За матеріалами статистичних обстежень 1897, 1910, 1920, 1923 та 1926 рр. [14] автором цієї статті проаналізована база даних про міські населені пункти України з використанням методів компонентного, кластерного аналізу та гравітаційної моделі демографічного потенціалу. Ця база містить інформацію з 176 офіційно визнаних урядом у 1926 р. містах та поселеннях міського типу за 104 ознаками, серед яких кількість населення, його національний та соціально-галузевий склад, розмір площі міських земель, обсяги виробництва і торговельний обіг, кількість та види освітніх закладів тощо. У масиві об'єктів – 41 округове місто за статусом 1926 р. У процесі аналізу прослідковано зміну кількості населення за названими роками статистичних оглядів. Було з'ясовано, що, яким би чином не змінювався ранг міст у відповідні часи, поділ об'єктів залишається підвладним логарифмічному закону. Серед містоутворюючих факторів були виявлені такі. Зростання ролі приватних господарств в економіці 18% поселень призводило до збільшення різноманітності в їх розвитку. У 16% поселень інтенсивність використання земельного фонду впливала на зростання демографічного потенціалу міст. Окрім цього, збільшення числа земель для сільськогосподарського використання зумовлювало зменшення диференціації у соціально-економічному стані населених пунктів. Належної уваги заслуговують міста Київ, Одеса, Харків, Дніпропетровськ, де урбанізація проявлялася через приєднання великого кола приміських поселень, широке використання місцевого бюджету на розвиток середньої, вищої і технічної освіти, капітальне житлове будівництво, підтримання інфраструктури та через роль державного сектора у наповненні його бюджетної частини. На частку цих міст припадало 36,59% міських мешканців. Як центри зайнятості вони притягували до

38% самодіяльного населення міських поселень. Міста іншої групи (16% об'єктів, на які припало 15% мешканців всіх міст) сформувалися завдяки технічному прогресу та механізації праці як факторам урбанізації. Решта міст (22%) визначилися завдяки історичному розвитку. Вони зберегли свої характерні риси, яких набули протягом попереднього відтинку часу. Цей висновок підтверджує історичний статус самих населених пунктів, відколи їм надавалися права міського самоврядування (за магдебурзьким правом, за гетьманськими універсалами, під час територіально-адміністративного реформування в царській імперії в процесі утворення намісництв та генерал-губернаторств). На частку цих міст припало приблизно 25,76% міського населення. Отже, зазначимо, що розвиток міст нерозривно пов'язаний з розвитком самої країни, тобто специфічні особливості, напрямки розвитку економіки, стиль управління, історичні традиції країни формуються відповідно до специфіки розвитку міст, їх містоутворюючих факторів як унікальних, так і загальнохарактерних для всіх країн.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Chase-Dunn C., Willard A. Systems of Cities and World-Systems: Settlement Size Hierarchies and Cycles of Political Centralization / <http://www.jhu.edu/~soc/pcid/papers/17/pcidpap17.html>
2. Stewart J. Q. Potential of Population and its Relationship to Marketing// Theory in Marketing.–Illinois, 1950.
3. World Urbanization Prospects, United Nations, New York, 2006. – 256 p.
4. Аналітична доповідь «Міста районного значення України: проблеми соціально-економічного розвитку»// Ресурсний потенціал міст районного значення у соціально-економічному розвитку країни: матеріали «Круглого столу». – К., 2009. – 51 с. – С. 7. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
5. Вебер М. Размещение промышленности / М. Вебер. – П., 1926.
6. Власов М. П. Моделирование экономических процессов/ М. П. Власов, П. Д. Шимко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005.
7. Закон України «Про Генеральну схему планування території України» // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 30. – ст. 204.
8. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – ст. 170.
9. Изард У. Методы регионального анализа: Введение в науку о регионах/ Сокр. пер. с англ. В. М. Гохмана и др. / У.Изард. – М., 1966.–660 с.
10. Касти Дж. Большие системы. Связность, сложность и катастрофы: пер. с англ. / Дж. Касти. – М.: Мир, 1982. – 216 с.
11. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – ст. 141.
12. Лёш А. Географическое размещение хозяйства / под ред. Я. Г.Фейгина / А. Лёш. – М., 1959.
13. Малков С. Ю. Фазы исторического процесса и социальная самоорганизация// История и математика: проблемы периодизации исторических макропроцессов / отв. ред. Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев, С. Ю. Малков. – М.: КомКнига, 2006. – С. 80–115.
14. Міські селища УРСР: зб. стат.-екон. відом. – Х., 1929.
16. Повестка дня Хабитат II. Принята конференцией ХАБИТАТ II., Стамбул, Турция, 3–14 июня 1996 года. // <http://www.un.org/russian/conferen/habitat/ habagend.htm>.
16. Социальная Хартия городов-членов Союза Балтийских городов, принята на IV Генеральной Конференции СБГ, Росток, 13 октября 2001 г./ www.ubc.net/commissions/Social_charters/SC_Russian.doc.
17. Харгет П. Пространственный анализ в экономической географии/ пер. с англ. Ю. Г. Липеца, С. Н. Тагера.–М., 1968.–390 с.
18. Хартия «Города Европы на пути к устойчивому развитию» (Ольборгская хартия). Одобрена участниками Европейской Конференции по устойчивому развитию больших и малых городов Европы, Ольборг, Дания, 27 мая 1994 г. // www.sustainable-cities.eu/upload/pdf_files/ac_russian.pdf

Надійшла до редколегії 21.01.2010.

В. В. Огліх, О. О. Довгуля

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РІВНЯ ПРОДУКЦІЇ

Статтю присвячено проблемі визначення оптимальних обсягів приросту споживчих властивостей продукції компанії, які забезпечили б інвестору збільшення прибутку та надали б переваги над конкурентами. Запропоновано модель умовної оптимізації визначення доцільності впровадження інноваційного проекту. Здійснено розрахунки за реальними даними та проаналізовано отримані результати.

Ключові слова: інновації, інвестиційний проект, ефективність, моделювання, ризик.

Статья посвящена проблеме определения оптимальных объемов прироста потребительских свойств продукции компании, которые обеспечат инвестору увеличение прибыли и предоставят преимущества над конкурентами. Предложена модель условной оптимизации определения целесообразности внедрения инновационного проекта. Осуществлены расчеты по реальным данным и проанализированы полученные результаты.

Ключевые слова: инновации, инвестиционный проект, эффективность, моделирование, риск.

The problem of determining the optimal amount of growth of consumer properties of products of the company, which will provide investors an increase in profits and provide competitive advantage. A model of constrained optimization to determine whether the introduction of the innovative project. Were undertaken calculations on real data and analyze the results.

Key words: innovation, investment project, efficiency, modeling, risk.

Актуальність проблеми. Розвиток ринкових відносин, приватизація державної та муніципальної власності, розлад командно-адміністративної економіки, скорочення обсягів виробництва, зростання числа неплатоспроможних підприємств та організацій змінили механізм управління науково-технічним прогресом, вплинули на темпи й характер науково-дослідних, дослідно-конструкторських та проектно-дослідних робіт, на розробку й залучення нововведень (інновацій), як основи економічного піднесення, збільшення спроможності компанії та економіки в цілому.

В умовах, коли йдуть процеси розвитку нових організаційних форм господарської та фінансової діяльності, формується ринок цінних бумаг, ринок капіталу й інновацій, ринок праці та інше, інноваційною діяльністю буквально змушені займатися всі компанії та суб'єкти господарювання від державного рівня управління до нещодавно створеного товариства з обмеженою відповідальністю у сфері малого бізнесу. Інновації мають вирішальний вплив як на економічне становище компаній, так і на соціально-економічну ситуацію у країні в цілому. Нововведення збільшують цінову і нецінову конкурентоспроможність товарів, конкурентний статус фірм. Зростання обсягів продажів фірм, що освоюють нові продукти, у п'ять-десять разів перевищують середній приріст ВВП.

Аналіз останніх наукових досліджень. Економічний розвиток країни досяг такої стадії, коли найбільш відчутною стала потреба у всебічному теоретичному осмисленні, науковому забезпеченні сутності інноваційно-інвестиційного процесу. І хоча зусиллями таких фахівців, як Р. Лукас, Р. Нельсон, С. Ребело, Р. Ромер, Б. Санто, Р. Солоу, Й. Шумпетер, С. Унтер, А. Харт, створено наукові передумови вирішення проблем економіки технологічних змін, спостерігається інтенсифікація наукових досліджень. Існують моделі, що базуються на ідеях Й. Шумпете-

ра (про ендогенний характер технічного прогресу й фірми як суб'єкта інновацій), що пояснюють розвиток фірми як результат її інноваційної діяльності [1]. Ця концепція більшою мірою орієнтована на аналіз поточної й фінансової діяльності. У першу чергу, до них слід віднести еволюційну модель економічного зростання Нельсона-Уінтера, в основі якої лежать розрахунки таких двох основних показників: величина фізичного капіталу у попередній період та його продуктивність. На основі цих двох показників приймається рішення про ефективність або неефективність залучення інновацій на підприємстві.

Деякі аспекти проблеми управління інноваційно-інвестиційними процесами набули розвитку в наукових працях таких вітчизняних учених, як О. І. Амоша, Ю. М. Бажал [2, с. 684–694], Я. Г. Берсуцький, І. О. Бланк, В. М. Гесць, А. С. Гальчинський, Б. Данілішин, М. О. Кизим, Н. І. Костіна, І. І. Лукінов, М. Г. Чумаченко [3, с. 102–108], Л. І. Федулова [4], Б. Е. Кваснюк [5] та багатьох інших. Дослідженням проблем оцінки ефективності проектів присвячено роботи [6, с. 36–40; 7–10]. Зокрема В. Н. Лівшиць розробляв методологічні основи оцінки ефективності проектів [11], а наукові роботи С. Смоляка були присвячені оцінці ефективності інноваційних проектів в умовах ризику та невизначеності [11]. Однак слід відзначити, що наукові здобутки, фундаментальні та методичні розробки не давали комплексного уявлення щодо даного питання.

Досить впевнено можна стверджувати і про наявність відставання теоретико-методологічної бази з питань моделювання інноваційно-інвестиційного розвитку. Характерна для сучасного етапу розвитку методика економічних досліджень не завжди ґрунтується на останніх досягненнях математичної теорії. Проте це зовсім не означає повної відсутності відповідних наукових доробок, що знайшло своє відображення в роботах В. М. Андрієнко, В. В. Вітлинського, В. М. Вовка, В. А. Забродського, В. Я. Заруби, Т. С. Клебанової, К. Ф. Ковальчука, І. М. Ляшенко, Р. М. Лепи, Ю. Г. Лисенко, Т. В. Меркулової, М. В. Михалевича, В. М. Порохні, А. Н. Пушкаря, О. В. Раєвської, Л. Н. Сергєєвої, В. М. Тимохіна, О. Д. Шарпова, О. І. Ястремського та інших відомих вчених.

Аналізуючи останні досягнення науковців у сфері моделювання інноваційних процесів на підприємстві та в галузі оцінки інноваційних проектів, можна відзначити, що значна кількість моделей дає можливість оцінити вплив інновацій лише за невеликою кількістю показників, таких як збільшення-скорочення прямих витрат, прибутку, а також ступеня ризику проектів. Підхід, запропонований у цій роботі, дозволяє з'ясувати доцільність введення тієї чи іншої інновації, аналізуючи не лише величини зміни прибутку та сумарних витрат підприємства, а й врахувати величину приросту споживчих властивостей нововведень.

Модель дає можливість, поєднуючи такі показники як величина зміни фізичного капіталу компанії та його продуктивності, дозволяє визначити, якою мірою необхідно впроваджувати той чи інший інноваційний проект (яка зміна величини споживчої властивості інновації забезпечить найбільшу ефективність для компанії), як нововведення вплинуть на фінансовий стан компанії, оцінити ступінь рентабельності інновацій та величину ризику. Для знаходження результатів враховується ступінь інновативності проекту (його інноваційний рівень), що також виділяє цю модель з-поміж інших, дозволяючи дати більш повну інформацію про доцільність тих чи інших проектів.

Мета дослідження. Враховуючи значну актуальність проблеми інновацій та наявність низки нез'ясованих питань, метою роботи визначено підвищення ефективності роботи компанії через покращання якості аналізу доцільності впровадження інноваційних проектів на засадах математичного моделювання та надання конкретних рекомендацій щодо оптимальних показників їх впровадження.

Основні результати дослідження. В умовах загального прискорення науково-технічного прогресу, глобалізації ринку, посилення конкуренції, іннова-

тивність стає ключовим фактором успіху для більшості компаній у будь-якій галузі промисловості. Для телекомунікаційного підприємства вона є надзвичайно важливою, адже, як відомо, конкуренція у цій сфері потребує постійного оновлення та поліпшення якості послуг.

Наукове обґрунтування доцільності впровадження інноваційних проектів має базуватися на побудові економіко-математичних моделей і реалізації їх за допомогою програмного забезпечення. Це дозволить розробити та проаналізувати різні варіанти впровадження компанією нововведень.

Сучасна компанія з розвинутою інфраструктурою, яка надає практично всі види телекомунікаційних послуг по всій території України та своєю інноваційною діяльністю прагне до завоювання більшої частки телекомунікаційного ринку країни, залучення нових клієнтів та задоволення потреб існуючих, а також підвищення ефективності та прибутковості своєї роботи, провела ряд досліджень у сфері інноваційних технологій, результатом яких має стати ряд пропозицій споживачам низки інноваційних послуг, головною метою яких є задоволення потреб абонентів мобільного та стаціонарного зв'язку та введення принципово нових заходів у сфері телекомунікаційних технологій. Але таке впровадження є дорогим, тому вимагає додаткового науково-технічного обґрунтування доцільності нововведень з урахуванням таких вагомих показників, як міра ефективності інновацій та ступінь ризикованості їх впровадження.

Потрібно визначити, які з інноваційних проектів доцільно впровадити для отримання компанією максимального прибутку та заохочення до її послуг більшого числа абонентів. Вибір проекту реалізується на основі отриманих результатів таких трьох показників: розраховується показник ефективності проекту Φ ; розраховується показник ризику проекту R ; знаходяться величини Δp_{ik} , що відображають доцільну зміну величини споживчих властивостей кожного з проектів.

Для вирішення проблеми вибору найбільш ефективних інноваційних проектів була застосована оптимізаційна економіко-математична модель, у цільову функцію якої введено функцію ціни та функцію очікуваного обсягу реалізації з урахуванням інноваційного рівня кожного нововведення.

Цільова функція відображає максимізацію можливого прибутку компанії, як наслідок впровадження інноваційних заходів з покращання споживчих властивостей послуг, які нею надаються.

У цій роботі розглядаються три основні споживчі властивості – це якість надання послуги телекомунікаційним підприємством, швидкість та зручність у користуванні. Завдання полягає у визначенні оптимальних величин змін цих споживчих властивостей з метою завоювання компанією більшої частки ринку телекомунікацій, а також збільшення власного прибутку.

Математична модель задається функціоналом (1) та обмеженнями (3-5):

$$F = \sum_{i=1}^I \sum_{k=1}^{n_k} C_k(U_k) V_k(U_k) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $C_k(U_k)$ – функція ціни послуги виду k з інноваційним рівнем U_k , $k = \overline{1, m}$;

$V_k(U_k)$ – очікуваний обсяг реалізації послуги (в натуральних одиницях вимірювання);

n_k – кількість споживчих властивостей (ознак) послуг виду k у разі кількісної оцінки її інноваційного рівня, який визначається за формулою

$$U_k = \sum \left(\frac{p_{ik} + \Delta p_{ik}}{p_{ik}^0} \right) * a_{ik}, \quad k = \overline{1, m}, \quad (2)$$

де p_{ik} , p_{ik}^0 – значення параметра споживчої властивості (якості надання послуги, швидкості, зручності у користуванні нею) і продукції виду k певного підприємства та її базового зразка відповідно;

Δp_{ik} – величина зміни (вдосконалення) параметра споживчої властивості i у результаті реалізації відповідного інноваційного заходу;

a_{ik} – ваговий коефіцієнт значущості параметра i (відповідної споживчої властивості) у загальній кількісній оцінці інноваційного рівня продукції виду k .

Оптимальні величини інвестиційних приростів та вагові коефіцієнти моделі задовольняють обмеженням:

$$a_{ik} \geq 0, \quad \sum_{i=1}^{n_k} a_{ik} = 1, \quad k = \overline{1, m}, \quad (3)$$

$$0 \leq \Delta p_{ik} \leq \overline{\Delta p_{ik}}, \quad i \in I_k, \quad k \in J, \quad (4)$$

де $\overline{\Delta p_{ik}}$ – величина максимально можливої зміни значення параметра i послуги виду k у результаті здійснення відповідного інноваційного заходу.

Обсяги інвестицій, що були виділені підприємством на покращання телекомунікаційних послуг шляхом впровадження нововведень, задовольняють обмеженню

$$\sum_{i \in I_k} z_{ik}(\Delta p_{ik}) \leq Inv_k, \quad k \in J, \quad (5)$$

де $z_{ik}(\Delta p_{ik})$ – функція величини витрат, що виникають у зв'язку зі зміною параметра i тієї чи іншої послуги k на величину Δp_{ik} ;

I_k – перелік споживчих властивостей продукції виду k , що можуть бути вдосконалені;

Inv_k – обсяг фінансових ресурсів, які було виділено на вдосконалення послуги виду k .

Якщо функції ціни послуги, що виробляється $C_k(U_k)$, обсягів реалізації $V_k(U_k)$ та витрат на інвестиційну діяльність $z_{ik}(\Delta p_{ik})$ є лінійними, тобто

$$C_k(U_k) = C_k^0 + c_k(U_k - \underline{U}_k) \quad k = \overline{1, m}, \quad (6)$$

$$V_k(U_k) = V_k^0 + v_k(U_k - \underline{U}_k) \quad k = \overline{1, m}, \quad (7)$$

$$z_{ik}(\Delta p_{ik}) = b_{ik} * \Delta p_{ik}, \quad i \in I_k, \quad k \in J, \quad (8)$$

де C_k^0 , c_k , V_k^0 , v_k , b_{ik} – це додатні константи, $\underline{U}_k$ – величина інноваційного рівня продукції виду k для початкових значень параметрів її споживчих властивостей p_{ik} , то оптимізаційна модель (1) – (8) належить до класу задач квадратичного програмування. Для розв'язання задачі вибору оптимальної інноваційної поведінки може бути застосовано метод сполучених градієнтів [11, с. 378–379].

Одним з етапів аналізу двох інноваційних проектів є розрахунок економічної ефективності Еф кожного з них, величини ризику впровадження R та величини оптимальних обсягів інновацій Δp_{ik}^* , а також вирішення питання про доцільність впровадження кожного з проектів.

Розрахунок економічної ефективності Еф кожного нововведення здійснюється за допомогою визначення індексу рентабельності інновацій J_R за формулою (9)

$$J_R = \frac{\sum_{j=0}^{T_0} D_j * a_t}{\sum_{t=0}^{T_0} K_t * a_t}, \quad (9)$$

де J_R – індекс рентабельності проекту;

D_j – доход в періоді j ;

a_t – коефіцієнт дисконтування;

K_t – розмір інвестицій в інновації у періоді t .

Рівень ризикованості R інноваційного проекту обчислюється як відношення прибутку компанії до суми початкових інвестицій, вартості спожитих послуг та величини витрат.

Оптимальні значення Δp_{ik}^* , які визначаються в результаті розв'язання задачі, задають необхідні зміни параметрів швидкості, якості та зручності послуг телекомунікаційного підприємства, тим самим визначають набір інноваційних заходів підприємства, що спрямовані на підвищення ефективності та прибутковості його роботи.

Апробацію запропонованого методу дослідження ефективності інновацій було проведено за реальними даними, наданими ВАТ «Укртелеком». Проведено аналіз трьох основних інноваційних проектів підприємства, що було розпочато або було підготовлено до впровадження. Аналіз проектів проводився на основі трьох споживчих властивостей – це якість надання послуги, зручність у її використанні та швидкість. Для аналізу було взято три проекти: впровадження цифрового телебачення IPTV, мережі Wi-Fi у кафе швидкого харчування «МакДональдз», мережі UMTS/WCDMA.

Методом експертних оцінок було знайдено вагові коефіцієнти кожної з трьох характеристик інноваційного проекту:

- швидкості;
- якості;
- зручності.

Отримані результати виявили, що найбільш важливими для наявних та потенційних клієнтів компанії є такі експертні оцінки (табл.1):

Таблиця 1

Експертні оцінки характеристик інновативності проекту

Проект <i>Ваговий коефіцієнт</i>	Цифрове телебачення IPTV	Мережа Wi-Fi у кафе швидкого харчування «МакДональдз»	Мережа UMTS/WCDMA
швидкість	0,5	0,66	
якість	0,33	0,33	0,66
зручність	0,16		0,33

Обсяги необхідних приростів споживчих властивостей «швидкість», «якість», «зручність» з кожного з трьох проектів відображено на рис. 1.

Аналізуючи отримані результати, можна констатувати, що споживчі властивості послуги цифрового телебачення забезпечать максимальний для компанії прибуток у тому випадку, якщо:

- споживча властивість «швидкість» буде збільшена на 2%;
- споживча властивість «якість» буде покращена у 2 рази;
- споживча властивість «зручність» буде покращена на 60%.

Споживчі властивості надання послуги безпроводного Інтернету у мережі кафе швидкого харчування «МакДональдз» забезпечать максимальний для компанії прибуток у тому випадку, якщо:

- споживча властивість «швидкість» буде збільшена у 2,1 рази;
- споживча властивість «безперебійність в роботі» буде покращена у 2,5 рази;

Отримані результати свідчать про те, що споживчі властивості послуги «Стандарт UMTS/WCDMA» забезпечать максимальний для компанії прибуток у тому випадку, якщо:

- споживча властивість «якість» буде збільшена у 1,7 рази;
- споживча властивість «зручність у використанні» буде покращена у 1,7 рази;



Рис. 1. Обсяги приросту споживчих властивостей для кожного з трьох проектів

Результати аналізу за трьома інноваційними проектами (табл. 2), що враховують також показники ефективності та ризику, показали, що для компанії більш доцільно впроваджувати в першу чергу перший і третій проекти, що характеризуються високою ефективністю. Показник ризику другого проекту є досить високим, тож для уникнення ситуації появи небажаних втрат компанії буде доцільно впровадити лише два з трьох проектів.

Підсумовуючи всі проведені розрахунки, можна зробити висновок про доцільність впровадження послуг цифрового телебачення IPTV від U. TV та послуг зв'язку Стандарту WCDMA 3G HSDPA для існуючих і потенційних клієнтів телекомунікаційної компанії БАТ «Укртелеком». Впровадження цих послуг забезпечить компанії високий рівень прибутковості та заохотить до її інноваційних послуг велику частину абонентів телекомунікаційного ринку України.

Впровадження другого проекту, а саме створення мережі безпроводного доступу до мережі Інтернет у низці кафе «МакДональдз», не є доцільним з точки зору неприбутковості цього проекту.

Таблиця 2

Оптимальні показники інновативності проектів

Показник	Проект		
	1	2	3
Інноваційний рівень	2,3	2,86	6, 84
Оптимальна ціна, грн	102,0105	1,2066	124, 34
Оптимальний обсяг продажів, шт.	100 002	100 001,2	100 400
Величина витрат, тис. грн	249 200	953 900	100000,1
Максимальний прибуток, грн	10 201 252	1150976	1 221 000
Ефективність проекту	0,89 (проект ефективний)	0,55 (проект досить ефективний)	0,88 (проект ефективний)
Рівень ризику	0, 23	0,6	0,2

Висновки та перспективи подальших досліджень. Було досліджено вплив інноваційних впроваджень на прибутковість та ефективність діяльності телекомунікаційної компанії. На основі проведеного теоретичного і методичного аналізу планування інновацій на всіх стадіях інноваційного циклу було визначено та відібрано найбільш ефективні проекти. Було запропоновано конкретні заходи

щодо впровадження інновацій на телекомунікаційному підприємстві, що забезпечать збільшення кількості клієнтів, а тим самим, приріст його частки на ринку телекомунікацій і підвищення власного прибутку. Отримані результати показали, що запропонована модель, в основі якої лежить оцінка доцільності введення інноваційного проекту (аналізуючи при цьому всі його властивості, у тому числі ефективність та ризиковість), є корисною для керівників підприємств, які мають за мету збільшити ефективність і прибутковість роботи своєї компанії шляхом підвищення інноваційного рівня її роботи. Подальші наукові дослідження у цій сфері є надзвичайно важливими [12], адже інновації на сьогодні є одним із головних факторів, що забезпечують підприємству високу ефективність та рентабельність його діяльності. Одним із можливих напрямків дослідження у цій сфері може бути метод визначення впливу поетапного впровадження на прийняття інвестиційних рішень.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: [исследование предпринимательства, прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры] / Й. Шумпетер. - М.: Директ-медиа Паблишинг, 2008. - 452 с.
2. Бажал Ю. М. Інвестиційні ресурси та пріоритетні напрями інноваційного розвитку / Ю. М. Бажал, І. В. Одотюк // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. - К.: Ін-т екон. прогноз. Фенікс, 2003. - С. 684-694.
3. Чумаченко Н. Г. Роль инноваций в экономическом развитии. Украины / Н. Г. Чумаченко, Л. Н. Саломатина // Економіка промисловості. - 2003. - №1. - С.102-108.
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. - К.: Основа, 2005. - 552 с.
5. Стратегічні виклики ХХІ віку суспільству й економіці України: у 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Е. Кваснюка. - К.: Фенікс, 2007. - Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. - 564 с.
6. Русинов Ф. Система отбора и оценки инновационных проектов / Ф. Русинов, Н. Минаев. - М.: Прогресс, 1996. - 235 с.
7. Косов В. В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В. В. Косов, В. Н. Липшиц, А. Г. Шахназаров и др. - М.: Экономика, 2-я редакция, 2000. - 421 с.
8. Скамай Л. Риск в инновационном предпринимательстве / Л. Скамай // РИСК. - 2003. - № 1. - С. 36-40.
9. Крылов Е. І. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Е. І. Крылов, І. В. Журавкова. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 384 с.
10. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб.-практ. пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. - М.: Дело, 2001. - 832 с.
11. Бейко Л. В. Методы и алгоритмы решения задач оптимизации / Л. В. Бейко, Б. Н. Бублик, П. Н. Зинько. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 497 с.
12. Клебанова Т. С. Математические модели трансформационной экономики / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева. - Х.: ИД «ИНЖЕК», 2004. - 158 с.

Надійшла до редколегії 25.06.2010.

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Фомішин С. В. МІГРАЦІЙНИЙ РУХ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК ЗАСІБ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	3
Лобко О. Б. РОЗВИТОК КУЛЬТУРНОЇ СКЛАДОВОЇ У СУЧАСНОМУ ІНСТИТУТІ ВЛАСНОСТІ	7
Філонич О. М. РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	12

**ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Грабчук О. М. НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ РОЗПОДІЛЬЧИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ФАКТОР ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЦЕСІЙ	17
Панасейко І. М., Панасейко С. М. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КРИЗИ	23
Тимошенко К. С. НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	29

ГРОШОВА КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

Семенча І. Є., Дрегла І. В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ	36
Гражевська Н. І., Трохименко В. І. ЕВОЛЮЦІЯ РЕГУЛЯТОРНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	43
Довгань Ж. М., Пруський С. Я. ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ	51

**ФІНАНСОВІ РИНКИ: ДІЯЛЬНІСТЬ ОСНОВНИХ УЧАСНИКІВ
ТА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ**

Заруцька О. П. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОДІЛУ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ	56
Шевцова М. Ю., Кобченко Н. І. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕГМЕНТА ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ КРИЗИ	64
Шишик Ю. І., Дучинський А. П. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	74

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Ганжа С. В. ЦИКЛИ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ЯКОСТІ	79
Грінько І. М. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	86
Грінько Т. В. СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	92
Ліхоносова Г. С. ЦІННІСНІ ОРІЄНТИРИ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ САМООРГАНІЗАЦІЇ	97

Тимофіїв С. В. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ: МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХОДИ.....	102
Добриніна К. Е., Дучинський П. І. УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	107
Ткач В. О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	113
Бондаревська К. В. ВПЛИВ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	120

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Дучинська Н. І. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ВАЛОВОГО НАГРОМАДЖЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ЗА ІНСТИТУЦІЙНИМИ СЕКТОРАМИ	128
Семенча І. Є., Величко В. Ю. РОЗРОБКА ПОНЯТІЙНОЇ БАЗИ ЗНАНЬ З МЕТОЮ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СИСТЕМ	134
Дмитрієва В. А. МІСТОУТВОРЮЮЧІ ФАКТОРИ В МОДЕЛЯХ МІСТ	139
Огліх В. В., Довгуля О. О. ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РІВНЯ ПРОДУКЦІЇ	145

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання
ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 4(1)

Заснований у 1993 р.

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Редактор Л. В. Пилипчак
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор Л. В. Пилипчак

Підписано до друку 28.02.2011. Формат 70×108¹/₁₆. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 13,65. Ум. фарбовідб. 13,65. Обл.-вид. арк. 15,3. Тираж 100 пр.
Вид. № 1497. Зам. № .

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.
ДП «Видавництво ДНУ»,
пр. Гагаріна, 72, м. Дніпропетровськ, 49010
Друкарня ДНУ, вул. Наукова, 5, м. Дніпропетровськ, 49050