ISSN 9125 0912

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІСНИК

Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 10/1 **Том 20** 20**12**

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

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

Серія: **ЕКОНОМІКА**

Випуск 6(2)

Дніпропетровськ

Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

УДК 336:519

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

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

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

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

Друкується за рішенням Вченої Ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Редакційна колегія:

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

Рецензенти:

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

© Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 331.2:336.22

Н. В. Іванчук
Національний університет «Острозька академія»

СОЦІАЛЬНІ ПОДАТКИ У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ ЄС

Проаналізовано роль та особливості функціонування соціальних податків у економіці постсоціалістичних країн ЄС, запропоновано можливості використання зарубіжного досвіду з метою оптимізації оподаткування фонду оплати праці підприємств України.
Ключові слова: постсоціалістичні країни ЄС, фонд оплати праці, оподаткування, соціальні податки, соціальні внески.

Проанализировано роль и особенности функционирования социальных налогов в экономиках постсоциалистических стран ЕС, предложены возможности использования иностранного опыта с целью оптимизации налогообложения фонда оплаты труда в Украине.
Ключевые слова: постсоциалистические страны ЕС, фонд оплаты труда, налогообложение, социальные налоги, социальные взносы.

The role and features of social taxes in the post-socialist states of EU are analysed and the ways of foreign experience applying in order to optimize payroll taxation in Ukraine are offered.
Key words: post-socialist states of EU, payroll, taxation, social taxes, social contributions.

Оптимізація оподаткування фонду оплати праці за сучасних умов розвитку вітчизняної економіки виступає першочерговою основною легалізації заробітної плати в Україні. При цьому велике значення має дослідження досвіду європейських країн у цій сфері, зокрема тих, які мали схожі з Україною передумови свого розвитку. Йдеться, насамперед, про групу постсоціалістичних країн-членів ЄС, які на сучасному етапі досягли значно більших успіхів у економічному зростанні.

Проблематика функціонування соціальних внесків до економіки зарубіжних країн неодноразово досліджувалась такими науковцями, як В. А. Зеленко, М. І. Карлін, С. Лебедєва, В. Г. Мельничук, О. В. Куцнецов, В. Ткаченко, Н. Фролова, проте існує необхідність у виділенні та аналізі довгострокових тенденції у динаміці соціальних податків цих країн. Також варто зауважити, що з метою обґрунтування подальших напрямків формування та удосконалення механізму оподаткування фонду оплати праці підприємств України, необхідно вивчати зарубіжний досвід саме країн постсоціалістичного табору, оскільки порівняння з ними є найбільш науково обґрунтованим та коректним.

Мета дослідження полягає у визначенні змісту та ролі соціальних податків у економіці постсоціалістичних країн ЄС, оцінці довгострокових тенденцій участі роботодавців у сплаті соціальних внесків, а також здійснення порівняльного аналізу з Україною.

До постсоціалістичних країн-членів ЄС на сучасному етапі належить 10 держав: Республіка Болгарія, Естонська Республіка, Латвійська Республіка, Литов-

© Н. В. Іванчук, 2012

ська Республіка, Республіка Польща, Румунія, Республіка Словаччина, Республіка Словенія, Республіка Угорщина та Чеська Республіка.

Болгарія та Румунія стали членами ЄС з 1 січня 2007 року, тоді як інші 8 країн значно раніше – з 1 травня 2004 року.

Відомо, що оцінити роль податків у економіці країни можна за допомогою частки податкових надходжень від кожного виду податків у ВВП. Варто зазначити, що міжнародна фінансова статистика відносить до складу податкової системи країни також внески до соціальних фондів, які виступають соціальними податками. Даний підхід, зокрема, стосується звітів Європейської комісії, Міжнародного валютного фонду тощо.

Як свідчать дані рис. 1, у групі постсоціалістичних країн-членів ЄС частка соціальних внесків у ВВП коливається приблизно в межах від 7 до 17 % [3]. Якщо говорити про середнє зважене значення цього показника по всіх 27 країнах-членах ЄС, то воно знаходиться десь посередні. Фактично, більша частина постсоціалістичних країн-членів ЄС мають частку соціальних податків у ВВП нижчу від середнього значення по ЄС. Зокрема, середня арифметична зважена частка по всіх 27 країнах-членах ЄС коливалась у межах від 14 до 12,2 %.

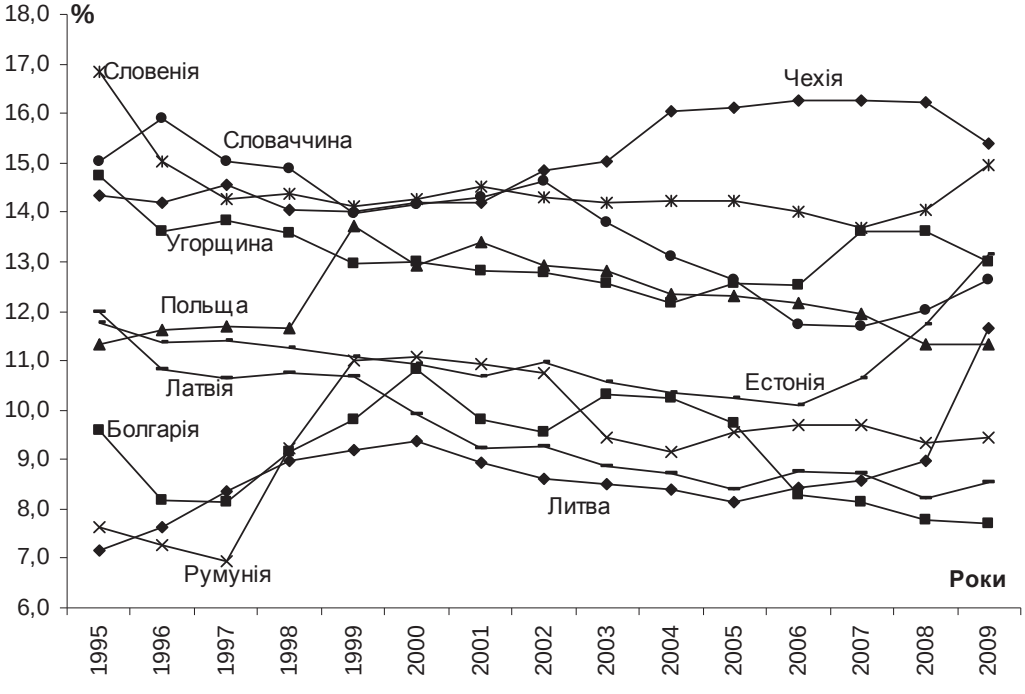

Рис. 1. Частка соціальних внесків у ВВП постсоціалістичних країн ЄС у 1995–2009 рр.

Беручи до уваги середню арифметичну зважену, можна поділити постсоціалістичні країни ЄС на такі дві групи:

1) постсоціалістичні країни ЄС, що мають частку соціальних податків у ВВП, вищу за середню по ЄС: Словенія та Чехія;

2) постсоціалістичні країни ЄС, що мають частку соціальних податків у ВВП, нижчу за середню по ЄС: Естонія, Латвія, Болгарія, Румунія, Литва, Польща, Угорщина, Словаччина.

Причому видно, що у деяких постсоціалістичних країнах ЄС існує довго-

строкова тенденція до зростання частки соціальних податків у ВВП. Це, зокрема, спостерігається у Литві, Чехії та Естонії. Зниження цього показника відбувається у Латвії, Словаччині, Польщі, Словенії та Румунії. Неоднозначні тенденції, пов'язані з чередуванням зниження та зростання, мають місце у Болгарії та Угорщині.

Аналізуючи відповідні дані по Україні, можемо бачити, що в нашій державі частка соціальних податків у ВВП є нижчою за середню по ЄС, так само як у половини досліджуваних постсоціалістичних країн (рис. 2) [4–11]. Причому спостерігаються довгострокової тенденції до зростання частки соціальних внесків у ВВП за 2001–2009 роки.

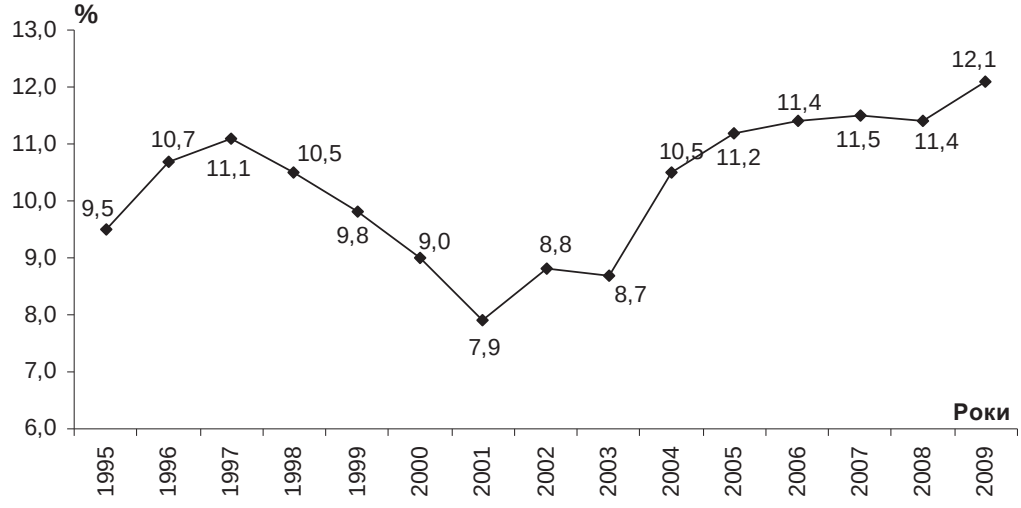

Рис. 2. Частка соціальних внесків у ВВП України у 1995–2009 рр.

Фактично у нашій державі можна виділити 2 етапи за досліджуваний період:

1) етап 1995–1997 років, де частка соціальних податків у ВВП зростала;

2) етап 1997–2001 років, який характеризувався тенденцією до зниження ролі соціальних податків у ВВП;

3) етап 2001–2009 років, де частка соціальних внесків у ВВП загалом мала тенденцію до зростання.

Другий етап, очевидно, був пов'язаний з початком економічного пожвавлення в Україні, а тому можна констатувати той факт, що в Україні зростання частки соціальних внесків у ВВП відбувалось із зростанням реальних обсягів виробництва.

З даних можна побачити, що зміни тенденцій на протилежні відбувались обов'язково у роках, які супроводжувались приходом фінансово-економічних криз, зокрема, у 1998 та 2008 роках. Причому ці кризи супроводжувались зниженням частки соціальних внесків у ВВП України.

Після аналізу загальних довгострокових тенденцій постсоціалістичних країн ЄС та України доцільно з'ясувати роль основних суб'єктів оподаткування фонду оплати праці у досліджуваних країнах. У загальному випадку до цих суб'єктів відносять роботодавців, найманих працівників та самозайнятих осіб, серед яких сплачені внески розподіляться по-різному.

На нашу думку, необхідно досліджувати, насамперед, внески роботодавців, оскільки тінізація фонду оплати праці відбувається, у першу чергу, саме з їхньої ініціативи. Звідси можна констатувати той факт, що якими б малими не були утримання із заробітної плати найманих працівників, включаючи соціальні внески та податок з доходів фізичних осіб, це не відіграє ніякої ролі у легалізації заробітних плат при існуванні високого навантаження на роботодавця (рис. 3) [3].

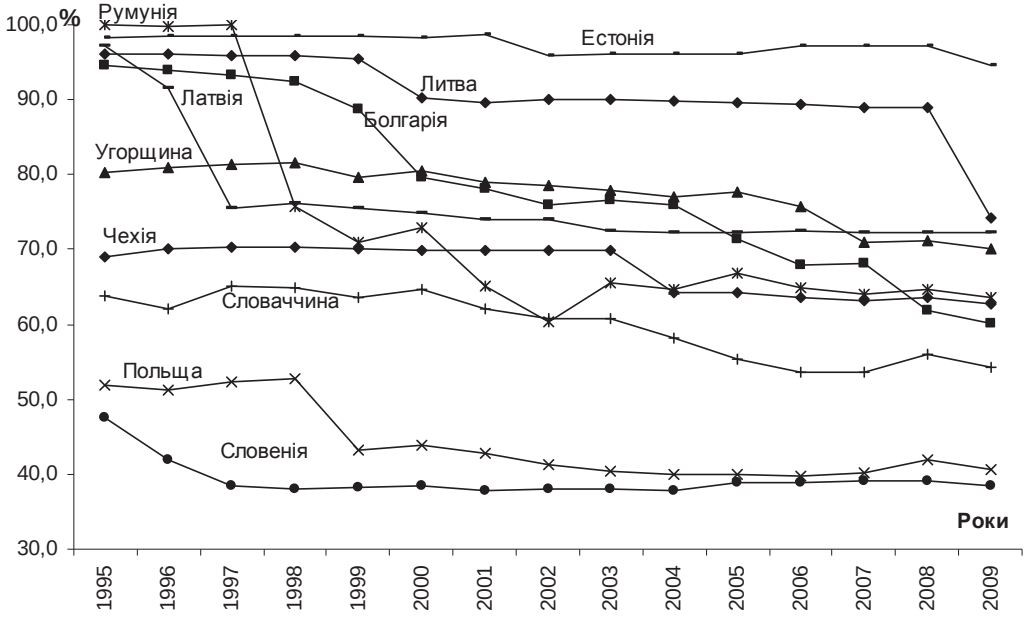

Рис. 3. Частка роботодавця у сплаті соціальних внесків з фонду оплати праці в постсоціалістичних країнах ЄС у 1995–2009 рр.

Як свідчать дані рисунку 3, частка роботодавця є найвищої в Естонії (понад 95 %) та Литві (від 95 до 90 % у 2008 році та стрімке падіння майже до 75 % у 2009 році), а найнижча – у Словенії та Польщі (менше 50 %). Інші 10 постсоціалістичних країн-членів ЄС знаходяться посередині і варто звернути увагу на те, що найбільш різке падіння частки роботодавця в динаміці спостерігалось у Румунії. Тому доцільно порівняти Україну з чотирма вищезазначеними країнами, що мають найвищу та найнижчу частки роботодавця у соціальних внесках (рис. 4) [2; 4–11].

Як видно з даних рисунку 4, динаміка частки роботодавця України менша, ніж у Естонії, проте дуже близько повторює динаміку Литви, за винятком останнього 2009 року. Проте все ж таки, по більшості років частка внесків роботодавця в Україні переважає відповідний показник по Литві. Таким чином, за часткою роботодавця у сплаті соціальних внесків економіка Литви є найбільш близькою до України з усіх 10-ти постсоціалістичних країн-членів ЄС.

Загальний огляд постсоціалістичних довгострокових тенденцій переконує в тому, що в більшості досліджуваних країн-членів ЄС, у тому числі, в Україні існує динаміка до зменшення частки роботодавця у сплаті соціальних внесків. Проте в одних країнах ця динаміка стрімка, а в інших – досить повільна. Тому знову ж таки доцільно поділити досліджувані країни на 2 групи:

1) постсоціалістичні країни ЄС зі стрімким падінням частки роботодавця у соціальних внесках: Болгарія, Румунія, Польща;

2) постсоціалістичні країни ЄС з відносно поступовим падінням частки роботодавця у соціальних внесках: Литва, Угорщина, Латвія, Чехія, Словаччина, Словенія, Естонія.

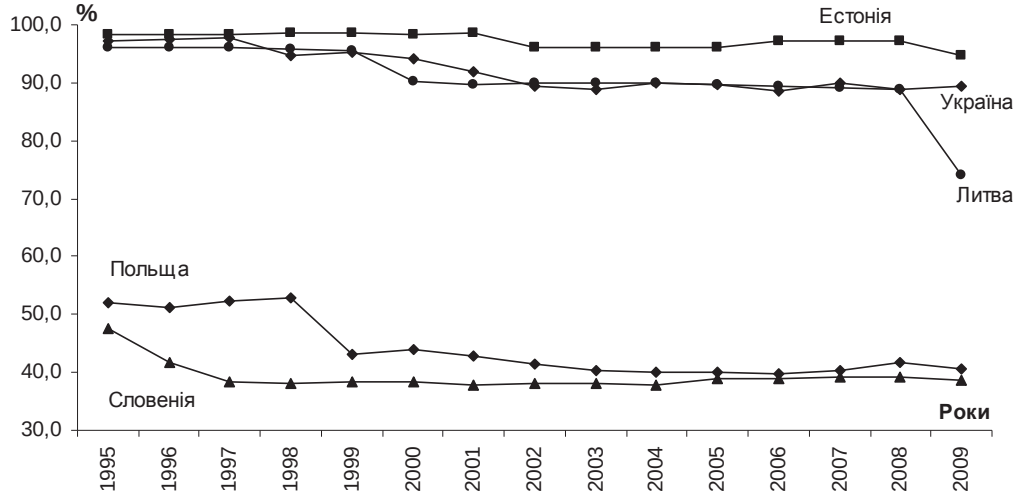

Рис. 4. Частка роботодавця у сплаті соціальних внесків з фонду оплати праці в Естонії, Литві, Польщі, Словенії та Україні у 1995–2009 рр.

Зважаючи на наведені дані, можна стверджувати, що хоча більшість постсоціалістичних країн ЄС мають частку роботодавця, нижчу, ніж в Україні, проте вона падає відносно поступово. І такі ж тенденції притаманні нашій державі.

Варто зазначити, що загалом середня зважена частка роботодавця у соціальних внесках по 27 країнах-членах ЄС за досліджуваний період коливалась від 54 до 58 %, тобто мала тенденцію до поступового зростання у динаміці.

Зміни досліджуваних показників обумовлювалась специфікою податкових систем постсоціалістичних країн-членів ЄС та особливостями стягнення соціальних внесків до них. Тому доцільно розглянути ці особливості детальніше по кожній з досліджуваних постсоціалістичних країн на основі звітів Європейської комісії [3].

У Словенії внески на соціальне страхування покривають пенсійне страхування, страхування здоров'я, страхування на випадок безробіття та декретну відпустку. Працівники сплачують 22,1 % від їх загальної нарахованої заробітної плати, причому найбільшу частку займають внески на пенсійне страхування (15,5 %). Соціальні внески також сплачують роботодавці у розмірі 16,1 %. Базою оподаткування для найманих працівників та роботодавців є сума нарахованої заробітної плати, в тому числі, нараховані відпускні, додаткові винагороди та компенсація за роботу, виконану понад установлені норми. Обидва види внесків вираховуються з податку на прибуток корпорацій та особистого прибуткового податку, тобто зменшують податкове зобов'язання.

У Чехії роботодавці, працівники та самозайняті особи зобов'язані здійснювати внески на соціальне страхування, що забезпечують покриття страхування

здоров'я, втрати професійної працездатності, пенсії за віком та страхування на випадок безробіття. З початку запровадження єдиної твердої ставки, внески на соціальне страхування є повністю податковими. Загальна ставка працівників на соціальне страхування та страхування здоров'я становить 11 % від суми нарахованої заробітної плати (включає 6,5 % – внески на пенсійне страхування та 4,5 % – на обов'язкове страхування здоров'я). Загальна ставка роботодавців складає 34 %. У 2011 році максимальна величина бази для обчислення внесків на соціальне страхування та страхування здоров'я становила 72 розміри національної середньої заробітної плати (70760 євро).

В Естонії соціальне страхування фінансується майже повністю через соціальний податок, який сплачується роботодавцем у розмірі 33 % від нарахованої заробітної плати для кожної найманої особи. Також соціальний податок сплачують самозайняті особи. Квота у 13 % соціального податку спрямовується до державної системи страхування здоров'я, а інші 20 % до державної системи пенсійного страхування. Працівники, що приєднались до другого пенсійного рівня (обов'язковий для тих, хто народився після 1983 року), додатково сплачують 2 % від їх заробітної плати на особистий пенсійний рахунок. У цьому випадку 20 % на систему пенсійного страхування розподіляються як 16 % на державну систему пенсійного страхування (перший рівень) та 4 % до пенсійної системи обов'язкового фінансування (другий рівень).

Соціальний податок, співставний з внесками роботодавців на соціальне страхування в інших країнах, є фіскально важливим податком в Естонії. У 2009 році ці внески становили 34,7 % від загальних податкових надходжень, що, без сумніву, є найвищою пропорцією в ЄС. На відміну від цього, внески працівників на соціальне страхування складають лише 1,5 % від усіх податкових надходжень.

У Латвії з 1995 року пенсійна система базується на концепції уявних внесків на рахунках. Пенсії обчислюються на основі персональних внесків на уявний індивідуальний рахунок, використовуючи норму доходності, визначену урядом, і беручи до уваги економічні та демографічні індикатори. Жодні реальні кошти не акумулюються на рахунках і фінансування поточної групи пенсіонерів базується на внесках з фонду оплати праці. Ставка цих внесків зросла з січня 2011 року до 35,09 %. Вона включає 24,09 %, що накладаються на роботодавців, та 11 %, що сплачуються працівниками. Ставка для самозайнятих трохи нижча – 31,52 %. Мінімальна оподатковувана база для самозайнятих становить 20-ти кратний розмір мінімальної місячної заробітної плати (близько 3382 євро).

В Угорщині соціальні внески складаються з внесків на пенсійне страхування та страхування здоров'я. У випадку сплати внесків працівниками застосовується гранична межа. Додатково здійснюються відрахування на охорону здоров'я. Одноразово виплачувана сума на охорону здоров'я була анульована 1 січня 2010 року. Податковий кредит для платежів до добровільних фондів чи пенсійних заощаджувальних рахунків був знижений від 30 до 20 % з 2011 року. Обов'язкові платежі до недержавних пенсійних фондів були скасовані і загальна сума внесків на соціальне страхування надходить до державного бюджету (що стосується членів недержавних пенсійних фондів, то попередньо 8 % надходить до недержавних пенсійних фондів і 1,5 % до державного бюджету).

Внески на соціальне страхування включають внески роботодавців у розмірі 27 % та внески працівників у розмірі 17,5 %, і ці ставки включають внески роботодавців та працівників, які надходять до фонду зайнятості (1 та 1,5 % відповідно).

У Литві базовий внесок на соціальне страхування становить 30,8 %, з якого 27,8 % вноситься роботодавцем і 3 % працівником. Базова ставка на страхування здоров'я становить 9 % (роботодавець – 3 %, працівник – 6 %). Загальна ставка на страхування від професійних захворювань та нещасних випадків установлена на рівні 0,3 %, але існує 3 спеціальні групи, які стосуються диференційованих ставок. Поправка до закону про державне соціальне страхування вступила в дію з 1 серпня 2010 року. Було введено допомогу у внесках на соціальне страхування, що стосуються працівників-початківців. Поправки відносяться до всіх осіб, найнятих за трудовим договором перший раз з 1 серпня 2010 року по 31 липня 2012 року. За умови, що їх загальна місячна заробітна плата не перевищує 3-х кратного розміру законодавчо встановленої мінімальної місячної заробітної плати, вони не здійснюють внесків на пенсійне страхування, що сплачуються роботодавцем та найманим працівником (23,3 та 3 % відповідно), на період, що не перевищує 1 рік.

Внески на соціальне страхування в Румунії сплачуються як об'єднана ставка для роботодавців та працівників. З 1 лютого 2009 року наймані працівники з нормальними умовами роботи повинні сплачувати внески на соціальне страхування в розмірі 10,5 %. Роботодавці сплачують ставку 20,8 %. Вищі ставки для роботодавців залежить від визначених випадків. Додатково і роботодавці, і наймані працівники здійснюють внески до фонду страхування здоров'я та національного фонду допомоги по безробіттю.

У Польщі і роботодавці, і наймані працівники повинні сплачувати соціальні внески на пенсійну програму за віком у рівних частинах, що становлять 9,76 % від загальної суми винагороди за працю. Внески працівників утримуються роботодавцем. Існує обмеження щодо внесків на пенсійну програму за віком та страхування на випадок непрацездатності, що еквівалентне 30-ти прогнозованим середнім місячним заробітним платам у календарному році – з сум понад цю межу зазначені внески не сплачуються. Додатково до обов'язкової програми, для працівників є можливість обирати добровільні недержавні пенсійні програми та страхування життя.

Загалом принципи пенсійної системи Польщі визнаються вдалими [1, с. 374].

Система соціального страхування включає також внески на страхування на випадок непрацездатності (1,5 % сплачується працівником та 4,5 % – роботодавцем), страхування здоров'я та материнське страхування (сплачується 2,45 % працівником), страхування від нещасних випадків (сплачується роботодавцем від 0,67 до 3,33 % залежно від фактора професійного ризику). Додатково існує обов'язковий внесок на страхування здоров'я з метою покриття медичних витрат (сплачується у розмірі 9 % працівниками), який автоматично зараховується як податковий кредит при обчисленні податкових зобов'язань з податку на прибуток.

У Словаччині наймані працівники та роботодавці зобов'язані сплачувати внески на пенсійне страхування (4 та 14 % відповідно), страхування здоров'я (4 та 10 % відповідно), страхування на випадок непрацездатності (по 3 %), страхування на випадок відпустки по хворобі (по 1,4 %) та страхування на випадок безробіття (по 1 %). Додатково роботодавці зобов'язані сплачувати 0,8 % від заробітної плати працівників на страхування від нещасних випадків, 4,75 % до резервного фонду та 0,25 % фонду гарантування. Межа нарахування внесків застосовується до всіх видів страхування, крім страхування від нещасних випадків. Частина соціальних внесків (9 %) акумулюється у недержавних пенсійних фондах. З 1 липня 2010 року до 30 червня 2011 року межа нарахування соціальних внесків для роботодавців та найманих працівників складала 2978 євро для пенсійного страхування, страхування на випадок непрацездатності, на випадок безробіття та внесків до резервного фонду; 2233,5 євро для страхування здоров'я (з 1 січня 2011 року) та 1116,75 євро для внесків до гарантійного фонду та страхування на випадок відпустки по хворобі.

Соціальні внески в Болгарії відповідають державним фондам соціального страхування та покривають пенсійне страхування, страхування на випадок захворювання та материнства, страхування здоров'я та на випадок безробіття. У 2011 році соціальні внески досягли максимальної величини у 30,3 % відносно мінімального місячного оподатковуваного доходу у вигляді оплати праці. З них, найбільшу частку займає внесок до Пенсійного фонду, який зріс у 2011 році з 16 до 17,8 %. Додатково держава надає щорічні трансферти Пенсійному фонду в загальній сумі, що становить 12 % від загального доходу від соціального страхування всіх застрахованих осіб у календарному році. Внески до Пенсійного фонду становлять 10 % для роботодавців та 8 % для найманих працівників. Частка соціальних внесків роботодавців залишається на рівні 60 %, тоді як найманих працівників – 40 %. Більше того, роботодавець повинен сплачувати додаткові внески у фонд нещасних випадків та професійних захворювань (0,4–1,1 %) та фонду гарантування виплат (0,1 %, призупинено у 2011 році). Самозайняті особи самостійно визначають базу нарахування своїх внесків відповідно до початкової суми 230, 256 та 550 євро і гранична межа нарахування внесків становить 12271 євро.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу висловити такі положення:

1) частка соціальних внесків у ВВП України перебуває приблизно на тому ж рівні, що й у більшості постсоціалістичних країн ЄС;

2) у постсоціалістичних країнах ЄС частка роботодавця переважно менша, ніж у нашій державі, та спостерігається тенденція до її зниження у структурі соціальних внесків, що в подальшому варто рекомендувати і Україні;

3) максимальна межа, з якої сплачуються соціальні внески у постсоціалістичних країнах ЄС є значно вищою, ніж у нашій державі, тому в Україні доцільно її також підвищити, якщо не говорити про її повне скасування;

4) на сучасному етапі розвитку необхідно встановлювати величну єдиного соціального внеску в Україні на рівні, що пов'язується з результатами діяльності підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Карлін М. І.** Фінанси країн Європейського Союзу : навч. посіб. / М. І. Карлін. – К., 2011. – 639 с.
2. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897
3. European Commission. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/
documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2011/report_2011_en.pdf
4. Ukraine: Resent Economic Developments. IMF Staff Country Report No. 99/42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/1999/cr9942.pdf
5. Ukraine: Statistical Appendix. IMF Country Report No. 01/28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2001/cr0128.pdf
6. Ukraine: 2002 Article IV Consultation – Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 02/146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2002/cr02146.pdf
7. Ukraine: Request for Stand-By Arrangement – Staff Report; Staff Supplement; and Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 04/129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2004/cr04129.pdf
8. Ukraine: 2008 Article IV Consultation — Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08227.pdf
9. Ukraine: Request for Stand-by Arrangement – Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion, and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08384.pdf
10. Ukraine: Second Review Under the Stand-By Arrangement and Request for Modification of Performance Criteria-Staff Report; Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 09/270 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2009/cr09270.pdf
11. Ukraine-Request for Stand-By Arrangement and Cancellation of Current Arrangement Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 10/262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/ external/pubs/ft/scr/2010/cr10262.pdf

Надійшла до редколегії 03.02.2012

УДК 330.322:[338.246.87.001:332](477)

П. І. Коренюк, Л. А. Горошкова
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

В. П. Волков
Запорізький національний університет

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проведено аналіз особливостей та ролі інвестицій як важливого фактора інноваційного розвитку науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора національної економіки.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиції, інновації, науково-технологічна складова економічної безпеки.

Проведен анализ особенностей и роли инвестиций, как важного фактора инновационного развития научно-технологической составляющей экономической безопасности отраслей реального сектора национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиции, инновации, научно-технологическая составляющая экономической безопасности.

The peculiarity's and role of the invests as the main factors of the innovation development of the scientifically-technological parts of economical safety of the real industry of the national economics were determined.

Key words: economical safety, black metallurgy, invests, innovation, scientifically-technological parts of economical safety.

Особливої актуальності питання економічної безпеки набувають насамперед для країн, економіка яких трансформується. До таких країн належить і Україна. Проблема економічної безпеки поєднує питання розвитку окремих галузей економіки з пріоритетами та національними інтересами держави. Економічна безпека формується за рахунок багатьох складових, серед яких суттєвою є науково-технологічна. У зв'язку з цим існує об'єктивна необхідність вивчення особливостей інвестицій, як фактора розвитку науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора національної економіки в умовах її сталого розвитку.

Проблемами економічної безпеки держави займаються такі вчені, як О. Барановський, В. Бордюк, З. Варналій, В. Венгер, О. Власик, В. Волошин, А. Гальчинський, Б. Гунський, В. Геєць, М. Єрмоленко, Я. Жаліло, С. Кирєєв, В. Кириленко, Ю. Макогон, П. Мельник, С. Мочерний, В. Точілін та інші [1–6]. Результати досліджень проблем економічної безпеки чорної металургії наведені в роботах [7–15].

Слід зазначити, що проблеми економічної безпеки провідних галузей економіки ще не достатньо досліджені. Особливо це стосується окремих складових економічної безпеки галузей реального сектора економіки та можливостей підвищення рівня безпеки в умовах сталого розвитку.

Метою роботи є з'ясування ролі інвестицій, як фактора розвитку науково-технологічної складової економічної безпеки реального сектора економіки України.

Науково-технологічну безпеку можливо трактувати, як здатність системи зберігати і підтримувати необхідний рівень технологічного стану, що забезпечує

© Н. І. Коренюк, Л. А. Горшкова, В. П. Волков, 2012

можливість сталого розвитку. Це можливість впливати на несприятливі процеси в науково-технологічній сфері; прогнозувати і попереджувати небезпечні явища в економічному, екологічному, соціальному і політичному середовищі, на ринках сировини і готової продукції.

Основу науково-технологічного розвитку складають інновації. Спрямованість інноваційних процесів в Україні не відповідає світовій економічній динаміці з її високим технологічним укладом. За останні роки національна економіка виявилася орієнтованою на розвиток виробництв, що відрізняються низькою наукоємністю. У [14] встановлено, що питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП зменшилась з 1,36 % у 1996 до 0,90 % у 2010 році. Враховуючи, що гранично-критичним рівнем за критеріями світової практики є 2 % ВВП, є підстави говорити про наявність загроз безпеці суспільства й економіки.

Інвестиційний стан українського суспільства в останні роки став однією з суттєвих причин економічної кризи 2009 року. У таблиці 1 наведені дані щодо обсягів та джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні впродовж 2000–2010 рр.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Роки	Загальна сума витрат	Власні кошти	Державний бюджет	Іноземні інвестори	Інші джерела	Питома вага джерел у загальній сумі витрат, %			
						Власні кошти	Державний бюджет	Іноземні інвестори	Інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0	79,64	0,44	7,57	12,35
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1	83,90	2,83	2,97	10,30
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4	71,07	1,51	8,76	18,66
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4	70,21	3,04	4,25	22,50
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3	77,22	1,40	2,48	18,91
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	5202,0	87,72	0,49	2,75	90,44
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0	84,60	1,86	2,86	10,68
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7	73,72	1,33	2,97	21,98
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9	60,56	2,81	0,96	35,67
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6	65,02	1,60	19,03	14,35
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9	59,35	1,08	29,97	9,59

Авторська розробка за даними сайту http://www:ukrstat.ua .

Як бачимо, основним джерелом фінансування інновацій є власні кошти, питома вага бюджетних засобів – зменшується. Загрозливою є також тенденція одночасного збільшення обсягів іноземних інвестицій, що призводить до зменшення впливу держави на розробку техніки і технологій нових поколінь.

Знизилась питома вага інших джерел фінансування інновацій, що свідчить про неготовність залучати до процесу фінансування інновацій кредити банків, кошти фінансових структур та інших організацій (чи про небажання останніх виділяти кошти на виконання відповідних робіт, що найбільш ймовірно).

Специфіка сучасного періоду розвитку економіки Україні пов’язана з тим, що, не дивлячись на наявний інвестиційний і інноваційний потенціал і відповідні ресурси, українська економіка має всі ознаки зниження інвестиційної й інноваційної активності, що позначається на рівні економічної безпеки країни.

Серед причин недостатнього рівня економічного розвитку України є застарілий науково-технічний рівень виробництва. На існуючих потужностях можна на якийсь час стабілізувати виробництво, але не забезпечити стійке зростання економіки. Вирішити останню задачу неможливо без оновлення виробничих фондів, освоєння сучасних технологій, і, як наслідок – значних інвестицій.

Не дивлячись на наявність у реальному секторі Україні на даний час значних виробничих потужностей, вони фізично і морально застарілі. На таких потужностях складно випускати конкурентоспроможну продукцію, що відповідає світовим стандартам якості.

Зростання економіки завжди ґрунтується на випереджальному зростанні інвестицій, що дозволяє активізувати відновлення виробничих фондів при переході в нову фазу розвитку. Інвестиційне зростання повинне спиратися на комплекс ефективних інновацій. Інновації є фактором виходу із застою та депресії, і, як наслідок – забезпечення позитивної економічної динаміки.

Існує можливість вибору: жорстка фінансова політика, що стимулює згортання виробничої економічної активності, або політика виробничо-інвестиційної активності. Оптимальний шлях, на нашу думку, пов'язаний з формуванням інвестиційно активної економічної державної політики.

Майбутнє економіки країни – інвестиції й інновації, за рахунок чого відбудеться відновлення інвестиційно-інноваційного потенціалу і ефективного відтворення виробничих фондів. Це повинно стати пріоритетною задачею, реалізація якої вимагає розробки структурно-інвестиційної політики, що є основою всіх економічних реформ в країні.

Серед теоретичних принципів інвестиційної політики, одним з основних є стимулювання надходження в економіку коштів приватних інвесторів і, насамперед, великого корпоративного національного капіталу. Однак на практиці ситуація інша. Фінансування інвестицій з бюджету неповне і несвоєчасне, існує недолік власних коштів у підприємств, кредитна ставка банків – занадто висока. Несприятлива інвестиційна ситуація склалася під впливом наступних факторів: обмеженості доступних фінансових ресурсів; недостатньої мотивації до інвестицій; відсутності ефективних механізмів трансформації заощаджень населення в інвестиції; збереження високих інвестиційних ризиків; проведення податкових реформ із запізненням; нерозвиненості ринку корпоративних цінних паперів; скорочення діяльності держави в інвестиційній сфері. Систематизація факторів здійснена у табл. 2.

Україна, в силу своїх стратегічних позицій у світі, повинна належати до групи країн з активною інвестиційною політикою. Для цього необхідно, насамперед, відновлення довіри вітчизняних і іноземних інвесторів та населення до політики держави. Треба чітко визначити пріоритети національної економіки на середньострокову перспективу, механізми їх підтримки і масштаби державної участі у фінансуванні галузей реального сектора економіки. Необхідно забезпечити безумовність виконання державних зобов'язань і законодавчо закріпити стабільність прав інвесторів у випадку зміни умов їхньої господарської діяльності. Вирішення ключової проблеми відновлення довіри до держави з боку інвесторів і фізичних осіб важливо для мобілізації «довгих» фінансових ресурсів, у тому числі через систему кредитно-ощадних установ.

До можливих напрямів активізації інвестицій, на нашу думку, варто віднести:

– активізацію довгострокових інвестицій в основний капітал для створення нових виробництв;

– вкладення в оборотні фонди для більш активного використання виробничого і трудового потенціалу.

Таблиця 2

Взаємозв'язок загальносистемних факторів нестабільності та економічних ризиків, кризових ситуацій і загроз безпеці в інвестиційній сфері країни

Загальносистемні фактори нестабільності	Інвестиційно-економічні ризики	Загрози безпеці
1. Фактори непередбачених змін у глобальній світовій економіці: – нестабільність політичних умов; – нестабільність економічних і фінансових умов.	Ризики з виходом на зовнішні ринки. Ризики нестабільності інвестиційної політики при виборі стратегії і пріоритетів вкладення капіталів. Ризики в отриманні доходів від інвестицій і вкладень грошей в акції.	Створення передумов для відтоку капіталу. Відтік капіталу. Згортання економічної діяльності.
2. Фактори, пов'язані з труднощами переходу до нових технологічних укладів в економіці.	Ризики при реалізації інновацій, впровадження нових технологій, «ноу-хау». Ризики, зумовлені неконкурентоспроможністю продукції.	Загрози, пов'язані з відставанням від світового рівня розвитку.
3. Фактори непередбачених змін у багатогалузевих структурах виробництва і бізнесу.	Нестійкість ринкових і інституціональних структур.	Розриви в розвитку реального і фінансового секторів економіки. Розширення монопольних процесів за межі традиційної конкурентної боротьби.
4. Фактори активізації корупційних і кримінальних процесів в інвестиційній сфері.	Відтік інвестиційних ресурсів, ризики криміналізації контролю за інвестиційними потоками.	Створення кримінальної економіки, економічні і правові проблеми.
5. Фактори непередбаченості дій держави в інвестиційній сфері.	Ризики забезпечення повернення інвестиційних коштів, із пріоритетами вкладення капіталу. Ризики помилок у прийнятті інвестиційних рішень.	Загрози активізації відтоку капіталу. Збільшення термінів окупності. Уповільнення інвестиційно-інноваційної активності.

Розглянемо їх докладніше:

1. Перший напрям має стратегічне значення. Однак залучення нових довгострокових інвестицій обмежене високим рівнем їх вартості. Джерела залучення довгострокових інвестицій взагалі обмежені. На сьогодні держава не має достатньої кількості коштів. Комерційні банки не охоче йдуть на довгострокове кредитування. Обсяг іноземних інвестиції в умовах високої ризикованості вкладень, нерозвиненості інститутів страхування і гарантій недостатній. Таким чином, за сучасних умов створити можливості для стійкого економічного зростання на основі довгострокових інвестицій практично неможливо.

2. Проаналізуємо другий напрям. Капіталовкладення в оборотний капітал у галузях реального сектора економіки дозволять підвищити рівень використання накопиченого виробничого потенціалу та внутрішній попит на робочу силу, сировину, напівфабрикати. Але, як доведено в [16], необхідна виважена політика щодо використання виробничих потужностей технологічно споріднених галузей за різних економічних умов. До таких галузей можна віднести, перш за все, металургію, машинобудування, виробництво мінеральних добрив, суднобудування, потужності легкої і харчової промисловості.

У сучасних умовах можливо активізувати інвестиційну діяльність за другим напрямом. Але, ставлячи на меті забезпечення сталого розвитку та підвищення рівня економічної безпеки галузей реального сектора національної економіки розглянуті напрями доцільно використовувати одночасно.

Необхідно також забезпечити систему заходів щодо ефективного використання заощаджень в інвестиційному процесі.

Суттєвою загрозою економічній безпеці є низький рівень інвестиційної активності. З метою запобігання критичного для економічної безпеки стану, необхідно:

- розробити параметри економічної безпеки і визначити граничні значення цих показників;

- визначити конкретні заходи і розробити механізми реалізації державної політики щодо підвищення рівня економічної безпеки галузей економіки, регіону і країни. Одним з таких механізмів є активізація інвестиційної діяльності в країні.

Традиційні підходи і методи управління економічною безпекою орієнтовані на відносно стабільне, детерміноване за складом і характером ризиків середовище. Їх використання на практиці не спроможне у повному обсязі забезпечити планування і управління процесами в динамічному, невизначеному за структурою ризиків середовищі. Щодо розв'язання цих проблем доцільним, на нашу думку, є підхід, заснований на концептуальному розумінні економічної безпеки як системи мінімізації ризикової складової в моделях стратегічного комплексного планування інвестицій. У практичному плані реалізація такого підходу призводить до створення комплексної системи економічної безпеки інвестицій, а методологічна і економетрична база дозволяють планувати систему комплексних інвестицій при кількісній і якісній детермінованості ризиків. Цей напрям є перспективним для подальших досліджень.

Глобалізаційні процеси мають небезпечний характер для слаборозвинених у науково-технічній сфері країни, до числа яких належить Україна. Однак економічна безпека недосяжна при повній ізоляції внутрішньої сфери країни від впливу екзогенних факторів загальної глобалізації. Оптимальним у цій ситуації рішенням є побудова ефективної національної інноваційної системи, що дозволить використовувати вітчизняні та світові досягнення науки, технології й організації виробництва.

Висновки. Виходячи з досвіду розвинених країн, до основних заходів щодо підтримки науково-технічного прогресу, інноваційного розвитку галузей реального сектора економіки України можливо віднести наступні:

– стимулювання інвестиційної активності корпоративного сектора, здійснення інвестиційних науково-технічних програм;

– створення наукових, науково-технічних, науково-виробничих фірм, організацій, лабораторій, асоціацій, центрів у формі наукових і технологічних парків, технополісів біля великих наукових центрів;

– здійснення бюджетних асигнувань і заохочення інвестицій у нову науково-технічну інфраструктуру;

– удосконалювання законодавства щодо стимулювання інвестицій в інноваційну діяльність.

Бібліографічні посилання

1. Концепція економічної безпеки України / кер. проекту В. М. Геєць; Ін-т екон. прогнозування. – К., 1999. – 56 с.
2. **Жаліло Я.** Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К., 2001. – 224 с.
3. **Кирєєв С. І.** Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення / С. І. Кирєєв // Матеріали круглого столу «Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України». – К., 2000.
4. **Макогон Ю.** Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон // Зеркало недели. – 2008. – № 34. – С. 3.
5. **Точілін В.** Економічна безпека і ринкова влада / В. Точілін, В. Венгер // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 3. – С. 60–68.
6. **Молдован О. О.** Корпоративний сектор чорної металургії: проблеми становлення та формалізації / О. О. Молдован // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 14–20.
7. **Горошкова Л. А.** Стан та динаміка розвитку чорної металургії України та забезпечуючи галузей / Л. А. Горошкова // Вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 10. – С. 132–137.
8. **Горошкова Л. А.** Економічна циклічність розвитку металургійної та забезпечуючих галузей / Л. А. Горошкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Вип. 17/2. – С. 47–54.
9. **Горошкова Л. А.** Уточнення виробничої функції Кобба-Дугласа для металургійної галузі / Л. А. Горошкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Вип. 16/2. – С. 85–88.
10. **Горошкова Л. А.** Розробка методів і моделей основних факторів розвитку чорної металургії України / Л. А. Горошкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Вип. 17/1. – С. 53–62.
11. **Горошкова Л. А.** Моделирование цикличности развития черной металлургии и обеспечивающих отраслей в условиях трансформации экономики / Л. А. Горошкова // Экономический бюллетень Научно-исследовательского института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2011. – № 10. – С. 37–42.
12. **Горошкова Л. А.** Розробка методів і моделей основних факторів розвитку чорної металургії України / Л. А. Горошкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Вип. 17/1. – С. 53–62.
13. **Горошкова Л. А.** Перспективи розвитку чорної металургії України у контексті забезпечення економічної безпеки галузі / В. П. Волков, Л. А. Горошкова // Науковий вісник Полтавського національного університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 5 (44), ч. ІІ. – С. 81–89.
14. **Горошкова Л. А.** Науково-технологічна складова економічної безпеки чорної металургії / Л. А. Горошкова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 2. – С. 126–132.
15. Економічна безпека : наук.-метод. вид. / за ред. П. І. Коренюка, В. П. Волкова, Л. А. Горошкової. – Запоріжжя, ЗНУ. – 86 с.
16. **Горошкова Л. А.** Оптимізація обсягів виробництва в металургійній галузі за умов кризи / Л. А. Горошкова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія економічна. – 2011. – № 2 (22). – С. 124–135.

Надійшла до редколегії 06.02.2012

УДК 334.711.84

В. В. Македон, Д. О. Баканов
Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля

ПРОВІДНІ ТЕНДЕНЦІЇ І СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ

Досліджено еволюційні процеси та стратегічні основи формування і поступового становлення системи корпоративної власності в Україні.
Ключові слова: корпорація, корпоративна власність, приватизація, акціонерне товариство, державне регулювання, суспільство.

Исследованы эволюционные процессы и стратегические основы формирования и постепенного становления системы корпоративной собственности в Украине.
Ключевые слова: корпорация, корпоративная собственность, приватизация, акционерное общество, государственное регулирование, общество.

In the article evolutional processes and strategic bases of forming and gradual becoming of the system of corporate property are investigational in Ukraine.
Key words: corporation, corporate property, privatizing, joint-stock company, government regulation, company.

Право власності закріплює матеріальну основу будь-якого суспільства – економічні відносини власності. Тому відносини власності і право власності є юридичним вираженням, формою закріплення економічних відносин власності. Власність є відношення певних осіб до матеріальних благ як до своїх, як до належним їм. Відповідно всі інші особи відносяться до цих благ як до чужих, їм не належить. Можна сказати, що власність являє собою відносини з приводу матеріальних благ, які полягають у приналежності даних благ одним особам (чи їх колективам) і у відчуженості від них усіх інших осіб.

Тенденція до формування корпоративної власності в Україні посилюється з причин закономірностей розвитку економіки ринкового типу, а також впливом світової тенденції переходу до інституціональної економіки. З точки зору структурування відносин власності корпоративна її форма найбільш відповідає цим процесам. Проте, національна економіка надає чимало особливостей формуванню корпоративної власності, які й підлягають науковому дослідженню.

Питання становлення та функціонування інституту корпоративної власності розглядає ряд провідних вітчизняних вчених таки як: А. Бандилет, М. Белоусенко, Т. Дяченко, В. Євтушевський, І. Кітела, В. Семенюк, А. Сірко, З. Шершньова. Хоча еволюційно питання розвитку корпоративних відносин та становлення системи регулювання корпоративною власністю розглянуті не досить системно і достатньо.

Метою статті є виявлення у ході дослідження особливостей корпоративної власності в Україні, її функціонування на сучасному етапі та обґрунтування пропозицій відносно поліпшення умов її розвитку на шляху до інституціональної економіки.

Методологічними основами такого аналізу можна вважати те, що, по-перше, відправною точкою є загальна економічна теорія власності, по-друге, доцільність врахування закономірностей становлення корпоративної власності за досвідом розвинених країн, по-третє, виявлення тих особливостей, які є характер-

© В. В. Македон, Д. О. Баканов, 2012

ними для процесу формування корпоративної власності в Україні протягом перехідного періоду до ринку і на тепер.

Відомо, що відносини власності за будь яким напрямом економічної теорії визнаються такими, що відіграють у суспільстві значну (або вирішальну) роль. Органічне поєднання в них економічного змісту і права власності трактуються неоднозначно, проте, в аналізі багатьох теорій та концепцій присутніми є і те і інше. Нагадаємо, що марксистський напрям виділяє більшу значимість економічного змісту відносин власності, тоді як теорії неокласицизму і інституціоналізму переносять центр аналізу на «пучок» прав власності, що, з нашої точки зору, однаково науково. Більше того, за сучасних умов української економіки, слід визнати майже об'єктивне посилення саме прав власності, що підтверджується науковими дискусіями з приводу процесів роздержавлення і приватизації державного майна і законотворчою роботою парламенту – зокрема, з приводу прав власності на землю та її надра.

Отже, викладемо власну точку зору на особливості формування корпоративної власності в Україні. У ході дослідження виявилося принаймні п'ять особливостей.

Першою уявляється така, що випливає із особливостей становлення ринкових відносин у країні як певний феномен, оскільки природний процес еволюції товарного виробництва і відносин власності (від простого товарного господарства до державно-монополістичного товарного середовища) був на багато років перерваний існуванням планово-командної економіки, де товарно-грошові відносини відігравали допоміжну, а не основну роль. Перехід до ринкових відносин від регламентованої економіки, таким чином, є певним історичним феноменом. Тому перша особливість формування корпоративної власності в Україні прямо витікає, на наш погляд, із тієї економічної структури, яка передувала ринковим перетворенням.

З цього приводу наведемо думку А. Сірко, який стверджує, що «По суті, корпоративна власність як розвинута форма ринкового підприємництва механічно перенесена (трансплантована) у неринкове середовище, чим, власне, і зумовлюється її теперішня дискредитація через нестандартну, з точки зору загальноприйнятих постулатів економічної теорії, поведінку акціонованих підприємств» [8, с. 59]. Розглянемо цю сентенцію. Перше за все слід погодитися з цим автором відносно того, що корпоративна власність дійсно є розвинутою формою ринкового підприємництва. І в цій якості її не було у попередній економіці. Можна визнати й те твердження, що теперішня поведінка акціонованих підприємств є нестандартною. Частково тому, що все ж головні організаційні принципи побудови і функціонування акціонерних товариств (АТ) зберігаються. Незгоду викликає лише твердження цього автора відносно «механічного перенесення» корпоративної власності до неринкового середовища. По-перше, чому «у неринкове середовище», коли мова йде про ринкове середовище на стадії його створення? Скоріше можна вважати, що планову форму корпорації трансплантовано у ринкову, а не навпаки. По-друге, «нестандартна» поведінка українських АТ зумовлена, на наш погляд, дещо іншими причинами – зокрема, швидкістю створення АТ, відсутністю практики їх діяльності, участю держави через контрольний пакет акцій, тобто певну регламентацію їх діяльності.

Спробуємо через такий аналіз обґрунтувати першу особливість корпоративної власності в Україні. Теза перша. Якщо виходити з історичного процесу еволюції відносин власності, то очевидним є її поступове перетворення від об-

щинної до державно-корпоративної (чи державно-монополістичної) капіталістичної чи соціалістичної форми на основі розвитку продуктивних сил, суспільних форм їх усуспільнення, розподілу праці тощо. За певних припущень, з точки зору загальної теорії економічної організаційної еволюції індустріальної економіки [4, с. 374–384] принципової різниці між державно-монополістичним капіталізмом і державно-монополістичним соціалізмом не існує – принципова різниця міститься у виробничих відносинах, відносинах власності зокрема. Ступінь усуспільнення виробництва (і капітальних засобів) за часів планово-регламентованої економіки зокрема в УРСР була надзвичайно високою, доказом чого є підприємства-гіганти хоча б на території Донецької області. Отже, з цього боку створення у ході роздержавлення і приватизації переважно такої форми власності, як акціонерна, не є випадковим. І хоча підприємства стратегічного призначення, як правило, підлягали приватизації в останню чергу (а деякі з них взагалі не мають бути приватизованими) рівень усуспільнення виробництва суттєво вплинув на процес формування корпоративної власності в Україні. Теза друга. За часів планово-командної економіки створювалися й існували міжгалузеві зв'язки, що приймали своєрідні корпоративні форми – КАМАЗ, ЗАЗ, «Азовсталь» та ін., які за сучасних умов являють собою великі корпорації у вигляді державно-колективних чи державно-приватних холдингів. Отже, і з цих позицій сучасні українські корпорації не є штучно перенесеними, а існують як суттєві структурні суб'єкти ринкових відносин. Теза третя. Фактом є й те, що за регламентованої економіки Україна входила до великих корпорацій РЕВ, тобто сумісно, нехай за планом, із капіталом країн-членів цієї організації (нафтопровід «Дружба», єдина енергетична система тощо). Тому і тут існували передумови створення корпоративної власності в Україні. Теза четверта. Не слід уявляти (бо такі намагання є), що СРСР і УРСР були ізольовані від світової економіки – досить широкі міждержавні економічні відносини існували і мали тенденцію до зростання [6].

Таким чином, першою особливістю формування корпоративної власності в Україні слід вважати наявність її передумов у попередній планово-регламентованій економіці у вигляді державно монополізованих структур, які не механічно, а органічно вписалися у ринкове середовище. Вадами можна вважати тут лише те, що деякий час ці корпорації перебудовувалися за умови відриву від єдиного народногосподарського комплексу і переорієнтовувалися на ринкові принципи господарювання. Одночасно зауважимо, що для створення нових і кількісних об'єктів дрібної чи середньої приватної власності сприятливих умов не існувало (якщо не враховувати кримінальний характер первісного нагромадження капіталу окремими суб'єктами): відсутність у більшості населення первісного капіталу, надзвичайно високий процент по кредитах комерційних банків, відсутність чинного законодавства тощо [1, с. 56].

Другою особливістю формування корпоративної власності в Україні, як уявляється, слід вважати відсутність принаймні до середини 90-х років минулого століття будь-яких наукових досліджень українських учених з проблем корпоративної власності, яка практично вже формувалася за процесами роздержавлення і приватизації. Дослідження цього плану почали з'являтися наприкінці 90-х років – на початку нового століття. Тобто, науково-теоретична розробка цих проблем відставала від практики процесів переходу, а отже, і створення цієї форми власності і корпоративного сектора економіки. Ця обставина не найкращим чином вплинула на процес формування корпоративної власності, оскільки

він відбувався, по-перше, стихійно і межувався із кримінальними методами залучення капіталу, по-друге, через вельми часту змінюваність урядів поза програмою влади, яка була б спроможною заповнити хоча б частково відсутність наукових розробок з цього приводу. В результаті, як справедливо відзначає Сірко, ні теоретично, ні практично не було розмежовано капітал-власність і капітал-функція і не склався прошарок менеджерів, спроможних узяти на себе функцію управління корпоративною власністю [3]. До того ж, дослідженню підлягала й така проблема, як розмежування реального і фіктивного корпоративного капіталу. Серед публікацій українських авторів слід відзначити статтю В. Семенюк [7], в якій вже постфактум аналізуються особливості функціонування корпоративного сектора української економіки та методів корпоративного управлінні ним. Увагу автор концентрує на відсутності цілісної системи управління державними корпоративними правами, що привело до розпорошення корпоративних прав, а створення у 1998 р. Національного агентства України з управління державними корпоративними правами привело лише до його протистояння з Фондом державного майна України, що, по-перше, блокує подальшу приватизацію, по-друге, провокує тіньову приватизацію, по-третє, зменшує корпоративний портфель держави (за 2006–2010 роки втричі) [9].

Третя особливість корпоративної власності в Україні міститься у відсутності наукового підходу до визначення її форми – приватна, колективна, змішана із державною чи інша за суттю. Серед учених немає єдиної точки зору, що позначається не тільки на різному трактуванні цієї проблеми навіть у підручниках для студентів, а й на статистичних даних, за якими не можна визначити ту частку капіталу і майна, яка належить до корпоративного сектора національної економіки – принаймні у динаміці. Без будь-яких пояснень одні вчені трактують корпоративну власність однозначно як приватну, інші – як колективну. А. Бандилет, наприклад, однозначно не вважає корпоративну власність приватною. Він пише: «Яким би не був рух приватного капіталу, він віднині не може підірвати панівної позиції корпоративної системи. Сьогодні швидкість відтворення сукупного корпоративного капіталу є більш значущою, ніж цикл кругообігу розрізнених приватних капіталів» [10, с. 28-29]. Навіть з оглядом на дискусії з цього приводу, не можна не враховувати тієї обставини, що корпоративна власність сьогодні не є тією формою приватної власності, що існувала і існує у звичайному її розумінні, а форма організації і діяльності її підприємств суттєво відрізняється від звичайних приватних підприємств. Указаний автор далі відзначає, що за умов корпоративної власності колишні галузеві підприємства стають підрозділами багатогалузевої корпорації, а структура власності вертикально інтегрованої компанії забезпечує нижчі затрати розширеного відтворення порівняно з не інтегрованою компанією, забезпечується відносно висока оплата праці, зберігаються об’єкти соціальної сфери, посилюються можливості мобілізації інвестиційних ресурсів, установлюються гарні відносини з органами влади. Великі структури функціонують як складна економічна система [2, с. 56–61].

Прибічники трактування корпоративної власності як приватної її форми примушені визнати, що вона є просто новим виразом свого існування. Тоді виникає питання: якщо це новий вираз, то чого – нового змісту? Адже форми без змісту не буває. Отже, логічніше за теорією і очевидно за практикою, що корпоративна власність вже не є приватною формою, а наповнена новим змістом, який за суттю і є колективною її формою. Навіть організаційний устрій корпорації відображає саме таке бачення, оскільки капітал корпорації є сумісним. Еволюція

розвитку приватної власності за відомим сценарієм (від індивідуального до суспільного капіталу, від дрібної приватної власності до великої монополізованої, корпоративної і державно-корпоративної) свідчить про природний процес модифікації відносин власності. Не слід забувати і про те, що саме корпоративна власність і корпоративний сектор економіки можуть забезпечити реальні економічні умови більш високого рівня задоволення соціальних потреб членів корпорації і всього суспільства, оскільки забезпечення мети корпорації (прибуток) за сучасних умов може бути здійснено лише через забезпечення цілей суспільства (життєвий рівень населення), що обґрунтував ще Дж. К. Гелбрейт.

На практиці, на наш погляд, подібне вже відбувається в Японії, де вирішення соціальних проблем здійснюється в єдності з економічними. 90-ті роки XX ст. тут позначилися структурними змінами, які передбачали впровадження системи «кейрецу» – взаємозв'язок головного і суміжних підприємств з одночасним контролем якості і розробок. Створення нових сфер промисловості супроводжувалося будівництвом житла, реформою системи соціального забезпечення, медичного обслуговування, освіти, впровадженням інформатики у засоби зв'язку та в охорону довкілля. Одночасно трудові відносини базуються на філософії народу і п'яти системах: довічного найму, кадрової ротації, підготовки на робочому місці, репутації і оплати праці, що є підсистемами єдиної системи високоефективної роботи корпорації – мобілізації творчості, інтелектуальних здібностей і фізичних можливостей людини, забезпечуючи високий життєвий рівень її членів і населення країни. До речі, продуктивність праці в Японії розуміють як стан розуму. Не останню роль відіграє тут принцип трипартизму: громадськість – трудівники – роботодавці. Роль держави виявляється лише у визначенні соціальних стандартів, а соціальний захист людей забезпечується в основному корпорацією. Отже, з певною часткою припущення можна вважати японський досвід корпоративної власності таким, що найбільше відповідає тенденції до інституціональної економіки, в якій корпоративна власність виступає чи не головним інститутом. Сучасні японські корпорації контролюють за деякими оцінками до 75 % промислових активів країни [2].

Таким чином, досягнення наукового консенсусу за більш чітким визначенням форми корпоративної власності, її функцій і досягнення двоєдиної мети (корпорації і суспільства) має практичне значення для України.

Четверта особливість формування корпоративної власності уявляється в тому, що період завершення ринкових перетворень в Україні співпав із періодом всесвітньої тенденції до інституціональної економіки. Таке в цілому сприятливе співпадіння надає можливостей передбачення науково-теоретично і розробки науково-практично програми активної «участі» корпоративного сектора української економіки в інституціональному процесі. У цьому контексті важливим є визначення корпорації як певного інституту. За відомою і прийнятою концепцією Д. Норта поняття інституту зводиться до формальних правил і неформальних обмежень поведінки людей, які структурують політичні, економічні і соціальні взаємодії, а також правила і механізми, що забезпечують їх виконання. Як витікає із самої теорії інституціоналізму, інститутом є «соціальне створення», що формується із взаємодії людей один з одним, природою і культурою. Таке уявлення інституту дозволяє віднести до цієї структури будь-яку сукупність відносин між агентами на принципах взаєморозуміння, що діють за певними правилами: ринок, держава, власність, корпорація тощо. Незважаючи на те, що інституціоналізму, як важливому напряму економічної теорії, сьогодні

виповнюється 100 років, його постулати поширюються, поглиблюються і практично втілюються у життя.

З цих позицій корпоративна власність в Україні є інститутом, який поступово, еволюційно і одночасно створює умови завершення перехідного періоду від регламентованої економіки до економіки, що функціонує за ринковими принципами господарювання, і умови переходу української економіки до інституціональної. Саме корпорація, як досить складний техніко-технологічний і соціально-економічний інститут, поєднує в собі задатки майбутнього органічного поєднання технологічного, економічного, соціального прогресу – віковічну мрію видатних представників людства [5; 10].

П'ята особливість формування корпоративної власності в України виявляється, на жаль, в очевидному процесі перерозподілу економічної влади через боротьбу за об'єкти власності, розпорошення прав власності і політичну складову цієї боротьби. На наш погляд, цей процес почався з того хаосу, що існував за часів ринкової ейфорії першої половини 90-х років минулого століття, коли багатьом, навіть ученим, здавалося, що ринок вирішить якщо не всі, то більшість економічних і соціальних проблем суспільства, коли державні органи планування і організації було майже знищено і було проголошено гасло: можна все, що не заборонено законом. Безглузде гасло за умови, коли ще не було ніякого законодавства відносно ринкових реформ. Саме тоді широким фронтом відбувався процес первісного нагромадження капіталу за рахунок зубожіння широких верств населення під привабливою вивіскою сертифікатної приватизації. Хоча процес роздержавлення і приватизації було все ж поставлено у певні законодавчі рамки, незаконні дії щодо державної власності не припинилися, а прийняли інші форми, в результаті чого з'явився в нашій країні такий феномен, як власність і влада директорів. Реструктуризація корпоративної власності відбувається тепер на основі перерозподілу її об'єктів, у тому числі і через так звану реприватизацію.

Крім означених особливостей формування корпоративної власності в Україні слід звернути увагу на ті проблеми, що існують завдяки недосконалому впровадженню звичайних атрибутів її функціонування. Мова йде про такі з них, як корпоративне управління, корпоративний контроль, участь держави в діяльності корпоративного сектора економіки, формування інвестиційного фонду. І хоча ці проблеми підлягають дослідженню в якості самостійних, коротко означимо їх тут.

Перш за все, відзначимо, що сучасна українська наукова література значно більшої уваги приділяє корпоративному управлінню, ніж корпоративній власності, що теж можна віднести до особливостей її формування і розвитку. Причини, на наш погляд, містяться як в об'єктивних обставинах розвитку національної економіки, так і суб'єктивному підході до проблем управління. До об'єктивних причин слід віднести ті особливі умови, за яких формувалася корпоративна власність, що розглянуто тут, первісну відсутність чи нестачу професійних менеджерів для управління корпорацією – особливо на тлі зростаючої ролі персоналу корпорації в її діяльності, а також те, що корпорація, як відзначалося, є складним техніко-технологічним і соціально-економічним інститутом, що потребує вивчення. До суб'єктивних – відносна легкість досліджень проблем корпоративного управління порівняно із проблемами власності, оскільки в західній економічній літературі методи, моделі і механізми корпоративного управління вже досить глибоко розроблено (Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер,

О. Тоффлер та ін.) [2; 7]. Потяг до дослідження проблем корпоративного управління українських учених підсилюється й тим, що досі не створено законодавчої регламентації його формування, захисту прав акціонерів і немає такої державної установи, яка б реально займалася корпоративним управлінням. Практика дійсно потребує створення теоретичної національної моделі ефективного корпоративного управління, яка б сприяла поєднанню інтересів членів корпорації і суспільства.

Чимало досліджень присвячено й корпоративному контролю [1; 3], його внутрішнім (рада директорів, загальні збори акціонерів, діяльність опозиції) і зовнішнім (банківській контроль, контроль фондового ринку, ринок корпоративного контролю) механізмам. Головною метою таких досліджень, як уявляється, повинен бути аналіз причин невиправданого нерівного доступу до власності корпорації її членів і пропозиції щодо послаблення такої нерівності (хоча сама організаційна структура корпорації передбачає її – інсайдери і аутсайдери), тобто послаблення у рамках статутної справедливості.

Проблемою є участь держави в корпоративній власності, корпоративному управлінні і контролі. Тут є різні рівні аналізу: через аналіз тих корпорацій (АТ), в яких держава має контрольний пакет акцій; через аналіз публічних акціонерних товариств (ПАТ) і приватних акціонерних товариств (ПрАТ); через аналіз АТ з іноземним капіталом; через аналіз виконання стратегічних програмно-цільових програм. Оскільки діяльність корпорацій все більше впливає на розвиток національної економіки (а економіку сучасних розвинених країн можна визнати економікою великих корпорацій), науково-теоретичні дослідження в цьому напрямі набувають чималого значення. Хоча на сьогодні, як відзначає В. Євтушевський [4], вплив держави на корпоративний сектор економіки має чимало вад: навіть для тих АТ, де відсутня державна акціонерна участь, держава опосередковано є власником, оскільки привласнює значні кошти підприємств через прямі і непрямі податки і нарахування на оплату праці; держава «регулює» привілеї й пільги, порушуючи принцип справедливості по відношенню до різних АТ; держава залишає за собою право використання дійових механізмів перерозподілу власності корпорацій на користь вирішення бюджетних проблем, оскільки є значним кредитором і може реалізуватися через податкову заставу та продаж заставного майна. З іншого боку, практично втрачено вплив держави на холдингові компанії та фінансово-промислові групи (ФПГ). Отже, державне втручання у корпоративний сектор української економіки є суперечливим. Це підтверджується, наприклад, досвідом Південної Кореї, де держава, з одного боку, сприяла становленню корпоративного сектора економіки практикою планування, протекціоністською політикою, підтримкою розвитку корпоративної форми організації виробництва і його реструктуризації, з іншого боку, висока частка державної участі заважає більш ефективному використанню капіталу – зокрема, через сильну експортну залежність, загальної некредитоспроможності корпоративного сектора та гальмування діяльності ФПГ. Тому уявляються більш перспективними наукові дослідження сумісних державно-корпоративних структур з виявленням їх позитивів і негативів для України.

Щодо формування інвестиційного фонду корпоративного сектора економіки, то воно теж є як теоретичною, так і практичною проблемою. Справа в тому, що використання звичайних джерел інвестування діяльності корпорацій не забезпечує сучасних потреб розвитку цієї форми власності. До звичайних джерел інвестування, як відомо, відносяться: частина прибутку корпорації, амортиза-

ційний фонд (внутрішні ресурси), фондовий ринок, банківські кредити, іноземне інвестування (зовнішні джерела). Зазначений вище автор бачить можливості додаткового інвестування з таких джерел, як залучення коштів тіньової економіки, заощадження та накопичення населення, венчурний капітал (інноваційний розвиток), кластери для регіональних компаній [6]. У цьому контексті слід зазначити, що не тільки інвестиційна проблема стоїть перед корпоративним сектором економіки України, а й інноваційна, оскільки на сьогодні цю діяльність зведено до мінімального рівня, що обумовлює, на жаль, падіння частки високотехнологічних виробництв у промисловості, конкурентоспроможності її продукції на світовому ринку, а науково-технічні кадри нерідко використовуються не за призначенням, а це є прямим свідоцтвом від'ємності національного багатства країни. Наслідком цього є те, що «...в Україні дедалі більше місця у структурі виробництва посідають галузі проміжного продукту, тоді як розвиток економіки пов'язаний передусім із зростанням кінцевого продукту з високим змістом доданої вартості» [7]. Оскільки сьогодні не можна відділити корпоративний сектор від національної економіки, про що вже йшлося, то, з одного боку, його функціонування суттєвого впливає на всю економіку країни, з іншого боку, тенденції, що є характерними всій економіці, обумовлюють розвиток і корпоративної власності.

Висновки. Аналіз особливостей формування корпоративної власності в Україні доводить:

а) Корпоративна власність сьогодні є спадкоємницею тієї монополізованої державної власності, що існувала за часів попередньої жорстко регламентованої економіки УРСР, якщо мати на увазі ступень усуспільнення продуктивних сил на той час. Разом з тим, не слід вважати, що її просто трансплантовано у нове ринкове середовище, оскільки протягом перехідного періоду відбулася реструктуризація і переорієнтація корпоративних структур, які зараз виступають повноцінними суб'єктами ринкових відносин.

б) Корпоративний сектор економіки створювався майже стихійно, оскільки за часом практика випереджала теорію – до середини 90-х років минулого століття не було науково-теоретичного обґрунтування цього процесу. Лише постфактум з'являються публікації українських вчених, присвячених проблемам корпоративної власності, корпоративного управління і корпоративного сектора національної економіки.

в) Проте, існуючі наукові розробки й досі не визначили важливе теоретичне і практичне питання відносно того, яку форму власності являє собою корпорація – приватну, колективну, приватно-колективну, державно-колективну чи ще якусь. До 2010 р. статистичні органи держави однозначно відносили АТ до колективної форми власності, а у довідниках за 2010 рік вони вже опинилися у графі «приватна власність», що без пояснень не є зрозумілим. Авторська аргументація доводить, що корпоративну власність за суттю слід вважати колективною формою власності, оскільки вона є інтегрованою, і за організаційною структурою є сумісною.

г) Корпоративна власність за техніко-технологічними і соціально-економічними ознаками є інститутом, який поступово, еволюційно і одночасно суттєво впливає на процес завершення переходу до ринкових принципів господарювання і процес переходу суспільства до інституціональної економіки, що означає поступове входження України до світового прогресу.

д) Особливістю формування корпоративної власності є, на жаль, і те, що відбувається перерозподіл і розпорошення її об'єктів – спочатку за процесом первісного нагромадження капіталу за рахунок зубожіння населення і кримінальних дій, за процесом непрозорої приватизації державного майна, а згодом і за процесом прямого перерозподілу цієї власності.

До цих особливостей слід додати загальні тенденції національної економіки, що впливають на функціонування корпоративної власності як-то: недосконалість системи управління (у тому числі корпоративного), державного і корпоративного контролю; економічна політика держави і її вплив на корпоративний сектор економіки – зокрема інвестиційна і інноваційна політика. Отже, на особливості формування і функціонування корпоративної власності в Україні впливає сукупність обставин, дія яких не є однозначною.

Бібліографічні посилання

1. **Бандилет А.** Стан і перспективи розвитку корпоративних структур / А. Бандилет // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 55–61.
2. **Белоусенко М. В.** Общая теория экономической организации. Организационная эволюция индустриальной экономики : монография / М. В. Белоусенко. – Донецк, 2006. – 429 с.
3. **Дяченко Т. О.** Сучасні проблеми корпоративного управління в Україні / Т. О. Дяченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6 (73) – С. 71–75.
4. **Євтушевський В. А.** Основи корпоративного управління : навч. посіб. / В. А. Євтушевський. – К., 2009. – 486 с.
5. **Кваснюк Б.** Структурна перебудова економіки та її ресурси / Б. Кваснюк // Економіка України. – 2010. – № 11. – С. 8–28.
6. **Кітела І.** Практика корпоративного управління в Україні / І. Кітела, О. Кіняєв. – К., 2008. – 87 с.
7. **Семенюк В. П.** Розвиток корпоративного сектора економіки та корпоративного управління в Україні / В. П. Семенюк // Економіка прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 78–88.
8. **Сірко А.** Корпоративна власність у транзитивній економіці / А. Сірко // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 57–64.
9. Україна у цифрах 2010: стат. довідник. – К., 2011. – 247 с.
10. **Шершньова З. Є.** Ідентифікація бар'єрів впровадження корпоративного управління в Україні / З. Є. Шершньова // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Євтушевського В.А., канд. екон. наук, доц. Бутенко Н. В. – К., 2005. – Вип. 8. – С. 27–33.

Надійшла до редколегії 21.02.2012

УДК 332.13 (477)

В. Ю. Медвідь
Донбаська національна академія будівництва і архітектури, м. Макіївка

ЕКСПЛІКАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН»

Уточнюється соціально-економічна сутність та зміст поняття «регіон» на засадах використання процесу експлікації. Визначено, що поняття «регіон» у даний час має декілька підходів до визначення сутності та змісту, які дозволяють розглядати його розуміння через призму території, населення (що проживає на цій території), економічних зв'язків і стосунків (що складаються як у межах даної території, так і за її межами). Ця обставина дає можливість застосовувати системний підхід у дослідженні регіональних проблем і ситуацій у встановленні відповідності рівнів розвитку продуктивних сил і виробничих стосунків і вирішення виникаючих протиріч.

Ключові слова: регіон, територія, система, економічний простір, територіальна система.

Уточняется социально-экономическая сущность и содержание понятия «регион» посредством использования процесса экспликации. Установлено, что понятие «регион» имеет несколько подходов к определению сущности и содержания, позволяющие рассматривать его понимание через призму территории, населения (проживающего на данной территории), экономических связей и отношений (складывающихся как в границах данной территории, так и за ее пределами). Это обстоятельство дает возможность применять системный подход к исследованию региональных проблем и ситуаций в установлении соответствия уровней развития производительных сил и производственных отношений и решения возникающих противоречий.

Ключевые слова: регион, территория, система, экономическое пространство, территориальная система.

In the article socio-economic essence and maintenance of concept «region» is specified by means of the use of process of eksplikacii, it is set that a few going near determination of essence and maintenances, which allow to examine his understanding through the prism of territory, population (resident on this territory), economic connections and relations, has a concept «region» (accordion both within bounds of this territory and after its limits). This circumstance is given by possibility to apply approach of the systems to research of regional problems and situations in establishment of accordance of levels of development of productive forces and production relations and decision of nascent contradictions.

Key words: region, territory, system, economic space, territorial system.

Останніми роками значно активізувалися процеси регіоналізації не лише в окремих країнах, але і у світі в цілому. Особливо це виразно видно на прикладі Європи. Після створення Європейського Союзу в його кордонах виникли 254 регіони, що стало відповіддю на прийняття Асамблеєю Регіонів Європи Європейської декларації по регіоналізму. У документі визначено, що «регіон є територіальним утворенням державного законодавства, рівнем, що володіє, наступним за рівнем держави і таким, що має політичне самоврядування» [1]. На цьому фоні Україна не стала виключенням, що знайшло своє віддзеркалення в офіційно узаконеному терміні «регіон». У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» під цим терміном розуміється «територія Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя» [2].

Хоча в Конституції України (стаття 2) проголошено, що «Україна є унітарною державою» [3, с. 3]. Крім того, стаття 132 Конституції України підкреслює, що «територіальний устрій України базується на основах збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, з врахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій» [там же, с. 42–43]. Протиріччя, що видається на перший погляд, між формою територіального устрою країни і змістом її основних

© В. Ю. Медвідь, 2012

складових – областей – викликає необхідність ретельнішого підходу до розуміння суті регіону і виділення найбільш характерних ознак, за якими він може асоціюватися з областю.

Теоретичні та прикладні аспекти сучасних проблем регіонального розвитку знайшли відображення в численних працях провідних науковців-сучасників. Проблема ефективного розвитку регіонів висвітлюється у багатьох працях українських учених: Б. І. Адамова, С. В. Богачова, В. Н. Василенка, З. В. Герасимчук, С. І. Дорогунцова, Л. Л. Ковальської, М. Д. Стеченка, І. З. Сторонянської, В. В. Третяка, Т. В. Уманець та ін. Серед зарубіжних фахівців можна назвати О. Г. Гранберга, В. В. Маркіна, В. М. Лєксіна, П. А. Минакира та ін., що дослідили сутність, типологію, видову класифікацію регіонів та особливості їх розвитку.

На базі аналізу наявного теоретичного матеріалу ми зробили спробу дослідження соціально-економічної сутності та змісту категорії «регіон» на засадах використання процесу експлікації.

Багаточисельні теоретичні дослідження відносно вибору визначення «регіон» можна звести до наступного твердження: кожне визначення поняття «регіон» несе свій авторський погляд на даний термін. Відсутність чіткості у визначенні поняття «регіон» є одним з чинників існування різноманіття тлумачень. Однією з причин такої ситуації є те, що регіон може мати економічну, географічну, політичну, історичну або іншу природу, і це значно розширює методологічні кордони поняття [4, с. 15].

Регіон в економічному тлумаченні може розглядатися як деяке конкретно історичне явище, що містить у собі віддзеркалення домінуючої сукупності виробничих стосунків, деяких спільних соціальних, національних, конфесійних, культурних, політичних особливостей як всієї держави, так і конкретних особливостей відповідної території у певний проміжок часу. При цьому регіон як суб'єкт економічної діяльності є територією, яка має свою, трохи відмінну від інших, спільність географічних, економічних, соціальних і політичних чинників або умов.

Одними з таких істотних властивостей, за якими можуть розрізнятися регіони між собою, виступають розміри і структура відповідних територій. Серед фахівців, що займаються рішенням проблем на регіональному рівні, існують різні тлумачення відносно того, що таке територія. Наприклад, О. Г. Гранберг вважає, що «територія – обмежена частина твердої поверхні Землі, що характеризується певною площею, географічним положенням і іншими ознаками» [5, с. 15]. У даному визначенні основна увага робиться на географічну складову. В той же час В. М. Лєксін і О. М. Швецов вважають, що «територія» розуміється як сукупність просторово співпадаючих частин соціального, природно-ресурсного та інших потенціалів держави, по відношенню до якої (сукупності) можна проводити відповідні регулятивні дії як з боку держави, так і з боку органів влади або самоврядності цієї території» [15, с. 25] У цьому визначенні основна увага робиться вже на економічну складову, як таку, що визначає можливості використання наявних різних потенціалів: природно-ресурсного, економічного, соціального та інших.

Отже, можна погоджуватися з думкою, що «регіон – це певна територія, що відрізняється від інших територій по ряду ознак і володіє деякою цілісністю, взаємозв'язаністю складових її елементів» [5, с. 16], або з думкою, що «регіон як територія виступає своєрідною ареною, на якій забезпечується і здійснюється поєднання матеріальних і нематеріальних чинників (умов) суспільного виробництва» [6, с. 5].

У той же час «в процесі суспільного відтворення регіон виконує двоєдину функцію. З одного боку, він є територією, де здійснюються взаємозв'язані господарські процеси, на якій живуть люди, об'єднані спільними інтересами, здійснюється відтворювальний процес з властивими йому особливостями. З іншого боку, регіон є частиною спільної соціально-економічної системи держави, і на його розвиток впливають спільні закономірності процесу відтворення» [7, с. 4]. Розгляд регіону як системи обумовлено тією обставиною, що її форма містить у собі різні елементи. Елементний набір територіальної системи залежить від того, наскільки великим і складним буде організоване в його кордонах суспільне господарство: для невеликих регіонів цей набір буде менш складним, ніж для великих регіонів.

У даному контексті кожен регіон є певною територіальною системою, що включає чотири компоненти: населення (людське або соціальне середовище), територію в певних регіональних кордонах (природне середовище), економіку як сукупність господарюючих суб'єктів на цій території і, нарешті, владно-управлінську підсистему регіону (територіальні органи влади і управління). Перші три компоненти утворюють так звану тріаду (населення – природа – господарство) як об'єкт управління в регіонах, а останній є суб'єкт управління (рис. 1). У статиці всі вказані компоненти – це потенціали регіону (їх засоби, які є в наявності і можуть бути використані для досягнення певної мети). Їх можна розділити на 4 типи: людський, природний, економічний і адміністративний. У динаміці вони втілюють більш менш збалансоване відтворення цих потенціалів, що характеризує розвиток регіону в цілому [8, с. 22].

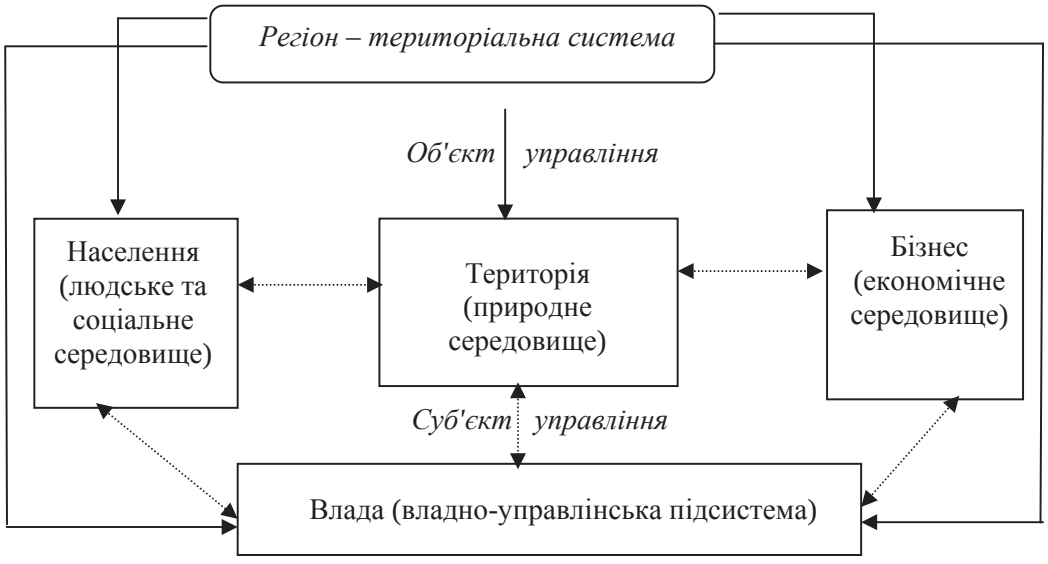

Рис. 1. Регіон як сукупність і взаємозв'язок елементів територіальної системи

Одночасно з цим розуміння регіону як економічної системи ґрунтується на тому, що всі елементи продуктивних сил, у тій чи іншій мірі, вступають у взаємодію між собою, продукуючи, таким чином, відповідні економічні процеси або явища (від наявності і можливої їх комбінації або поєднання повністю залежить міра складності регіональної системи). З певною мірою умовності (яка залежить від глибини абстрагування даного об'єкта) можна передбачити, що основними елементами регіону як економічної системи виступають продуктивні сили,

виробничі, техніко-економічні, організаційно-економічні стосунки і господарський механізм. При цьому одним з основних системоутворюючих елементів є продуктивні сили, взаємодія яких між собою власне і утворює як форму, так і вміст функціонування регіональної системи. Без наявності природних, людських і матеріальних ресурсів не може не лише функціонувати, але і виникнути будь-яка по своїй складності регіональна система [9, с. 5].

Крім того, останніми роками значно активізувалися наукові пошуки у напрямі осмислення і розуміння регіону як економічного простору. В зв'язку з цим можна послатися на думку, згідно якої «у загальному регіоноведенні прийнято розуміти регіон як простір, що довільно обмежений і виділяється людиною на основі відомих критеріїв. При цьому виділяються два основні види регіонів: гомогенні – по якомусь одному певному критерію (наприклад, південні, сировинні, трудонедостатні і тому подібне) і функціональні – за співвідношенням центру і місцевості. Тут, як правило, використовуються комплексні характеристики: соціально-економічні, державно-адміністративні і так далі. Дана типологія містить лише фрагментарну соціально-просторову локалізацію умов життєдіяльності соціально-територіальних співтовариств, слабо відображаючи інституційну суть регіону» [10, с. 105].

У даному випадку регіон як просторово-часова і смислова одиниця організації суспільного життя є порівняно стійким утворенням. Його конфігурація визначається статикою пейзажу, що історично склався, відбився в системі адміністративно-територіального поділу країни і динамікою поєднання внутрішніх і зовнішніх зв'язків, баланс яких відображається на життєздатності і стійкості території в існуючих кордонах [11, с. 9–10].

Не дивлячись на те, що значні зусилля в пізнанні суті регіонального економічного простору запобігаються у Сполучених Штатах Америки, Європейському Союзі, Австралійському Союзі, Російській Федерації вітчизняні фахівці також роблять певні спроби, щоб глибше знатися на його природі. Так, запропоновано вважати, що «регіональний економічний простір є реальною сукупністю господарських зв'язків або економічних стосунків, що виникають на певній території, кордони якої встановлюються відповідно до змісту і закінченості процесів відтворення, між суб'єктами господарювання і між групами і верствами населення по виробництву, обміну, розподілу і вжитку створюваних товарів і послуг» [12, с. 148–149]. Крім того, зроблена спроба уніфікувати визначення «регіонального економічного простору». Дано доктринальне його визначення, «а саме: економічним простором є (виступає) або може вважатися відповідна рівню розвитку економічних і соціальних стосунків, що склався, форма координації (організації) і позиціювання окремих матеріальних об'єктів або елементів продуктивних сил, така, що виявляється у встановленні певного порядку їх залучення і взаємодії в суспільному виробництві (за допомогою господарських зв'язків) і дотримання закономірностей руху в часі (у будь-який момент і без обмежень його тривалості). У коротшій формі визначення економічного простору може бути сформульоване як деяка форма організації і позиціювання матеріальних об'єктів або елементів продуктивних сил, що виявляється в порядку їх залучення і взаємодії в суспільному виробництві і в забезпеченні закономірностей руху в часі» [13, с. 9–10].

З точки зору наявності територіальних систем регіональний економічний простір представлений як «єдність економічних систем і середовища їх функціонування. Зовнішні прояви економічного простору полягають в тому, що еконо-

мічні системи розташовані (розміщені) відносно один одного, займають його певну частину, між ними існують матеріальні і нематеріальні зв'язки, обумовлені різними характеристиками точок простору. З цього, зокрема, витікає, що за визначенням економічний простір не є однорідним, а основними його елементами виступають територія, розміщення, потоки товарів, послуг і ресурсів» [14, с.15].

Таким чином, у даний час існує декілька підходів до визначення регіону, які дозволяють розглядати його розуміння через призму території, населення (що проживає на цій території), економічних зв'язків і стосунків (що складаються як у межах даної території, так і за її межами). Цю обставину дає можливість застосовувати системний підхід до дослідження регіональних проблем і ситуацій у встановленні відповідності рівнів розвитку продуктивних сил і виробничих стосунків і вирішення виникаючих протиріч.

Бібліографічні посилання

1. Европейская декларация по регионализму: Ассамблея Регионов Европы 4 декабря 1996 г. в Базеле [Електронний ресурс]. – Режим доступу : aer/eu/fileadmin/user/vplad/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/dam/
2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 40. – Ст. 2529.
3. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К., 1996. – 54 с.
4. **Алимусаев Г. М.** Региональные аспекты управления бизнесом с учетом эффективных зарубежных подходов / Г. М. Алимусаев // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2008. – № 2. – С. 15–20.
5. **Гранберг А. Г.** Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – 2-е изд. – М., 2001. – 495 с.
6. **Василенко В. Н.** Оценка изменения потенциала территории как начальная стадия экономической диагностики ее развития / В. Н. Василенко // Экономика и право. – 2010. – № 1. – С. 5–12.
7. **Новоселов А. С.** Регион как исходное понятие теории регионального воспроизводства / А. С. Новоселов // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 3. – С. 3–14.
8. **Сигов И. И.** Критерий эффективности национальной (региональной) экономики – благосостояние экономики / И. И. Сигов // Экономика и управление. – 2007. – № 3. – С. 22–25.
9. **Василенко В. Н.** К особенностям исследования региональной экономической системы / В. Н. Василенко // Экономика и право. – 2010. – № 3. – С. 5–13.
10. **Маркин В. В.** Социальное моделирование российских регионов: инновационный фактор устойчивого развития / В. В. Маркин // Инновации. – № 10 (120). – 2008. – С. 105–111.
11. **Козин В. В.** Глобализация, глокализация, регионализм: дискурс становления и развития / В. В. Козин, В. А. Писачкин // Регионология. – 2007. – № 1. – С. 5–15.
12. **Василенко В. Н.** Архитектура регионального экономического пространства : монография / В. Н. Василенко; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исслед. – Донецк, 2006. – 311 с.
13. **Василенко В. Н.** Об основных конструктивных элементах экономического пространства / В. Н. Василенко // Экономика и право. – 2009. – № 2. – С. 5–10.
14. **Бутенко Т. О.** К вопросу о сущности экономического пространства / Т. О. Бутенко // Экономика и право. – 2010. – № 2. – С. 13–17.
15. **Лексин В. Н.** Государство и регионы / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов // Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – 3-е изд., стереотип. – М., 2000. – 368 с.

Надійшла до редколегії 13.01.2012

УДК 336.76(477)

В. В. Нікончук
Національний університет ДПС України

ФОРМУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ: ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ТА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ

Досліджено процеси формування інституціональної теорії регулювання фондового ринку через основні складові його інституційного забезпечення. Указані недоліки, що призвели до недоінвестування економіки України та зробили фондовий ринок непривабливим поряд із глобальними та локальними ринками. Запропоновано шляхи удосконалення інституційного забезпечення фондового ринку України.
Ключові слова: фондовий ринок, інституції, інститут, інституційне забезпечення, інституційно-правове забезпечення, інституційно-організаційне забезпечення, етапи становлення фондового ринку.

Исследованы процессы формирования институциональной теории регулирования фондового рынка из основных составляющих его институционального обеспечения. Указанные недостатки, приведшие к недоинвестированию экономики Украины сделали фондовый рынок непривлекательным наряду с глобальными и локальными рынками. Предложены пути усовершенствования институционального обеспечения фондового рынка Украины.
Ключевые слова: фондовый рынок, институты, институт, институциональное обеспечение, институционально-правовое обеспечение, институционально-организационное обеспечение, этапы становления фондового рынка.

This article explores the processes of formation of the institutional theory of stock market regulation through the main components of its institutional support. These shortcomings have led to nedoinvestuvannya Ukraine's economy and made the stock market unattractive, along with global and local markets. The ways of improvement Institutional provision Stock Market Ukraine.
Key words: stock market, institution, institution, institutional capacity, institutional and legal framework, institutional and organizational support, stages of the stock market.

Світові глобалізаційні процеси призвели до значної трансформації економічної системи України, основними ознаками якої стали макроекономічна нестабільність та значні інституційні зміни.

Інституційна теорія стала актуальною в процесі глобалізації. Вона дає змогу проаналізувати, скомпонувати та узагальнити дані для того, щоб спрогнозувати подальші дії з подолання перешкод, трансформації економічної системи.

Засновником інституціоналізму прийнято вважати Т. Веблена (1857–1929). Він розглядав економічні явища з точки зору соціальних підходів, і намагався дати психологічне пояснення економічним процесам, ставлячи мету створити психологічну теорію економічного розвитку.

Вагоме значення для історії інституціоналізму мають праці нобелівського лауреата в області економіки професора Д. Норта. В наукових джерелах починаючи з 1997 року з'явилося поняття «інституційно-еволюційна теорія» основоположником якої він і став. Основною особливістю даної теорії вважається підвищена увага до проблем економічного розвитку.

Інституціоналізм виник у непростий для людства час – період між двома світовими війнами. Більшість парадигм та корінних теорій зазнали краху, виникла необхідність поглянути на все з іншої точки зору та знайти відповіді на велику кількість економічних явищ. Інституціоналізм почав формуватися в США, як течія, яка ставила перед собою мету пошуку нових методів економічної саморегуляції суспільства.

В економічній літературі зустрічається дві інституційні теорії, одна з них неоінституціоналізм – орієнтована на максимальне зближення з «неокласикою» і не

© В. В. Нікончук, 2012

заперечує основні концепції, які формують так зване «тверде ядро» даної «дослідної програми» включаючи до себе ряд аксіом, які не підлягають сумнівам та не можуть бути фальсифіковані.

Інша називається «новою інституційною економічною теорією». Її представники вважать інституційний підхід принципово несумісним з елементами твердого ядра неокласики.

Однак останнім часом термін «неоінституціоналізм» частіше використовується для визначення всього спектра сучасних інституційних підходів. Неокласичний підхід став більш доповнювати, а не суперечити неоінституціоналізму. Що стосується «нової інституційної економічної теорії», то вона займає місце серед великої кількості підходів, якими керується неоінституціоналізм.

З часу виникнення інституціоналізм зазнав багато перетворень та поділився на різні течії. Однак, усіх вчених які досліджували дану економічну теорію об'єднував не лише предмет вивчення, а і метод аналізу. Узагальнюючи статистичні дані, вчені створювали інституційні парадигми, за допомогою яких прогнозували циклічний розвиток економік.

Вагоме значення для історії інституціоналізму мають праці нобелівського лауреата в області економіки професора Д. Норта. У наукових джерелах починаючи з 1997 року з'явилося поняття «інституційно-еволюційна теорія» основоположником якої він і став. Основною особливістю даної теорії вважається підвищена увага до проблем економічного розвитку.

Норт став першим вченим, який розділив і дав визначення поняттям «інституції», «інституціоналізм» та «інституційне забезпечення». Згідно із підходом Норта «інституції» – це будь-які види обмежень, а формою їх прояву є «інститути», які є суб'єктами «інституційного забезпечення».

Трансформаційні та глобалізаційні процеси поставили економіку України в досить складне становище. Макроекономічна нестабільність та значні інституційні зміни призвели до активних змін на фондовому ринку.

Необхідно поглянути на фундаментальні основи фондового ринку. Серед вітчизняних науковців існує багато його визначень. Однак майже у всіх фондовий ринок (ринок цінних паперів) характеризується або як система економічних відносин, або як технічна сукупність його інститутів.

У першому випадку, фондовий ринок визначається як «система економічних відносин між тими, хто випускає і продає цінні папери, і тими, хто їх купує і стає їх власником» [6] або характеризується як обмін, організований за законами товарного виробництва та обігу товару, в ролі якого виступають цінні папери.

У другому випадку під фондовим ринком розуміється система складових його інститутів: учасники обміну (емітенти та інвестори), посередники (брокери і дилери), інституційно організовані ринки (фондові біржі, позабіржові торгівельні системи), ринкова інфраструктура (депозитарії, реєстратори, розрахунково-клірингові організації), механізм взаємодії між ними (технології ринку) і власне товар – коштовні папери у всій їх різноманітності.

Такий підхід, за нашим переконанням, відкриває можливість поєднувати в дослідженні, присвяченому його розвитку і регулюванню, два підходи. З одного боку – відтворювальний (або функціональний): попит на коштовні папери та їх пропозицію, зв'язок з економічними циклами, взаємодія з іншими формами руху позикового капіталу, дія економічних інтересів, пов'язаних із структурою власності і т. п.

Однак при дослідженні сутності даного визначення автори зустрілися із проблемою співвідношення понять «фондовий ринок» та «ринок цінних паперів». М. Батунін проаналізував визначення «фонд» із морфологічної та економічної точки зору. Першочергово воно було еквівалентом поняттю «первинний капітал», тобто субстанція яка ще не приносила дохід, але вже була цінністю [1].

Слово «фонд» (франц. «Fond», від лат. «Funds») по-перше означає – запаси, ресурси, нагромадження, капітал; по-друге кошти чи матеріальні цінності, нагромаджувані з певною метою (енциклопедія).

У даному сенсі необхідною умовою початку і розвитку діяльності підприємства, примноження капіталу являється створення фондів, які в подальшому можна буде використовувати на дані цілі. Інструментами реалізації виступають цінні папери.

М. Батунін зробив висновок, що поняття «ринок цінних паперів» безсумнівно є ширшим за поняття «фондовий ринок», виходячи з того, що не всі цінні папери виступають фондовими цінностями, а лише інвестиційні папери. Однак більшість вчених прирівнюють дані поняття та не заглиблюються до сутності їхніх відмінностей.

Загалом трансформаційні процеси є невід'ємними на фондовому ринку, що обумовлюється його безпосередньою залежністю від національної економіки. Фондовий ринок формується за рахунок коштів підприємств, організацій і населення й обслуговує обіг платіжних коштів, кредитів та цінних паперів.

У розвиненому конкурентному середовищі фондовий ринок створює гнучкий механізм мобілізації та перерозподілу вільних коштів для забезпечення фінансування витрат підприємств та організацій.

Становлення й розвиток фондового ринку України відбувалося в несприятливому соціально-економічному середовищі, застаріла технологічна база, залишена у спадок від Радянського Союзу, тотальне безробіття, величезний рівень інфляції, політична нестабільність не могли створити сприятливі умови для його існування.

Виділимо основні етапи створення та еволюції фондового ринку України, які надані в табл. 1.

Перший етап припадає на 1988–1991 рр. Його не можна назвати першим етапом створення фондового ринку України, однак він став початком зародження фондового ринку в СРСР та розпочав загальноорганізаційні дії задля його розвитку. 15 жовтня 1988 року Радою Міністрів СРСР прийнято постанову «Про випуск підприємствами й організаціями цінних паперів».

Основною метою її було бажання партійної еліти усталити пануюче становище й узаконити передачу майнових прав, що перебувають в їхньому керуванні, у спадщину.

До основних характеристик даного етапу можна віднести відсутність професіоналів і нерозуміння суті процесів, що мають відбуватися на фондовому ринку. А ні населення, а ні чиновниками, що керували даними процесами не мали чіткої картини організації діяльності фондового ринку. Цей період іншими словами можна назвати періодом «невизначеності та суцільного хаосу».

Починаючи з 1991-го та до 1995 року можна виділити перший етап становлення фондового ринку України. Саме в цей час починається процес роздержавлення власності, який став основним поштовхом для становлення та більш серйозного відношення до фондового ринку. Вагоме значення займає прийняття Законів України «Про цінні папери й фондову біржу» й «Про господарчі товариства».

Таблиця 1

Етапи розвитку фондового ринку України

Періоди, рр.	Етапи	Особливості
1998–1990	Початковий	Прийнято постанову «Про випуск підприємствами й організаціями цінних паперів» 15 жовтня 1988 року Радою Міністрів СРСР
1991–1995	Перший – законотворчий	Прийняття перших українських законодавчих актів: Закону України «Про цінні папери й фондову біржу», «Про господарчі товариства»; з'явилися перші ліцензовані фінансові брокери; з'явилася Позабіржова фондова торговельна система та Державна комісія із цінних паперів і фондової біржі; виникнення й крах «фінансових пірамід»; початок випуску й обігу цінних паперів недержавними інститутами
1995–1999	Другий – приватизаційних сертифікатів	Прийняття Закону «Про участь Української фондової біржі в приватизаційних процесах» та «Про національну депозитарну систему й особливості електронного обігу цінних паперів в Україні»; утворення Державної комісії з цінних паперів і фондової біржі; створення Першої фондової торговельної системи; поява українських «блакитних фішок» і рейтингових таблиць
2000– перша половина 2008	Третій – розквіту	Публікація перших фондових індексів; формування ринку корпоративних облігацій й українських єврооблігацій; різке зростання капіталізації; завершення формування соціально-економічних інститутів ринку цінних паперів облігацій; зміна законодавчої бази, зокрема Закон «Про цінні папери й фондову біржу» 1991 року замінений Законом «Про цінні папери й фондовий ринок» 2006 року, Закон «Про господарчі товариства» доповнюється Законом «Про акціонерні товариства»
Друга половина 2008–2009	Четвертий – кризовий	Вартість фінансових активів впала до найнижчих значень; виведення інвесторами коштів із економіки; появи Української біржі; запровадження інтернет-трейдингу, сформовано «Концепцію розвитку ринку цінних паперів до 2010 року».
2010 – теперішній час	П'ятий – трансформаційний	Сформовано «Концепцію розвитку ринку цінних паперів до 2015 року», збільшення кількості інвесторів.

Перший етап характеризується тим, що єдиним – головним регулюючим органом із боку держави стало Міністерство фінансів. Воно і було основним «творцем» фондового ринку, займалося нормативно-правовим забезпеченням, реєстрацією і обліком випусків цінних паперів та ін. Однак з початком приватизаційних процесів, які розпочалися в Україні Міністерство фінансів звимушене було передати частину своїх повноважень на фондовий ринок Фонду державного майна та Антимонопольному комітету.

З 12 червня 1995 р. до 1999 р. розпочався другий етап становлення фондового ринку із прийняттям Указу Президента №446/95 «Про державну комісію з цінних паперів та фондового ринку». Відповідно до цього Указу в Україні з метою забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо цінних паперів і функціонування фондового ринку, координацію діяльності міністерств та інших органів державної виконавчої влади створено Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку.

Однак, законодавчо не підтверджено який же орган має право регулювати діяльність фондового ринку. Прийняття закону України «Про державне регулювання фондового рину» виділило його основного регулятора – Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, всі інші органи мали право контролювати діяльність лише в межах своїх повноважень.

Необхідно звернути увагу на одну з найбільших особливостей – в кінці 1995 року сформовано Асоціацію професійних учасників фондового ринку України «Позабіржеву Фондову Торгівельну Систему», скорочено ПФТС. У вересні 1998 року прийнято сучасну назву Асоціації – «Перша фондова торгівельна система».

Третій етап розпочався у 2000 році та продовжувався до середини 2008 р. Даний етап характеризувався розробкою системи інформаційного забезпечення по обігу цінних паперів, випущених у бездокументарній формі та програмного забезпечення по веденню реєстрів державних прав, публікацією перших фондових індексів; формуванням ринку корпоративних облігацій й українських єврооблігацій; виникненням ринку похідних цінних паперів; різким зростанням капіталізації; завершенням формування соціально-економічних інститутів ринку цінних паперів.

Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку значну увагу почала приділяти проблемам розкриття інформації підприємствами-емітентами цінних паперів та розбудові інформаційно-прозорого національного ринку цінних паперів. Саме в цей час розроблено та прийнято «Положення про надання регулярної інформації відкритими акціонерними товариствами та підприємствами-емітентами облігацій», затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17 січня 2000 р. №3 та зареєстроване в Міністерстві юстиції України № 63/4284 від 3 лютого 2000 р.

Принципово новим підходом стало використання диференційованого підходу до емітентів з метою отримання від них інформації (залежно від розміру активів емітента). Упровадження Положення дозволило здійснювати збір, обробку та оприлюднення інформації з використанням сучасних інформаційних технологій.

З метою вдосконалення порядку надання особливої інформації відкритими акціонерними товариствами та підприємствами-емітентами облігацій Комісією було прийнято Положення про порядок надання особливої інформації відкритими акціонерними товариствами та підприємствами-емітентами облігацій (рішення №5 від 10 лютого 2000 р., зареєстровано в Міністерстві юстиції України № 108/4329 від 28 лютого 2000 р.). Уперше визначено детальний перелік особливої інформації, яку необхідно згідно з Законом України «Про цінні папери і фондову біржу» надавати до Комісії та інформувати громадськість.

Четвертий етап розпочався в 2008 р. і став одним із найважчих в історії існування фондового ринку. Він викрив усі недоліки та слабкі місця фондового ринку. Виникнення фінансової та економічної кризи в Україні стало очевидним восени 2008 р. після погіршення ряду економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми ряду провідних комерційних банків країни.

Так, ЗМІ повідомляли про істотне скорочення попиту на залізо і сталь, що призвело до зменшення обсягів експорту та надходження валюти до Української економіки. Восени і на початку зими ціни на нерухомість впали на 25 %, було призупинено понад 80 % будівельних проектів. За оцінкою МВФ, обчислений у доларах США ВВП України за 2009 р. скоротився на 35.6 % (179.6 млрд. дол. 2008-го проти 115.7 млрд. дол. 2009-го).

Фондовий ринок є найчутливішим індикатором кризових явищ у фінансовому секторі. Криза 2008 року це чітко підтвердила: більшість ринків відреагувала падінням фондових індексів та значними змінами обмінних курсів основних валют. Недосконаліть законодавчих актів, політична криза в країні лише підсилили проникнення економічної кризи та занепад фондового ринку.

Поступово економіка стала адаптуватися та стабілізуватися але лише в 2010 році можна констатувати факт повного виходу із кризової ситуації. Нова влада розпочала формування нової економічної політики, яка розглядає фондовий ринок як один із ключових елементів стабільної економічної системи.

Основними характеристиками даного періоду є: превалювання неорганізованого ринку над організованим; наявність кількох торгових площадок, на яких здійснюються торги цінними паперами; низька ліквідність фондового ринку; обмежена кількість інструментів фондового ринку; учасники фондового ринку маніпулюють цінами; застаріла законодавча база; низький рівень кваліфікованих кадрів; відсутність якісної та перевіреної інформації на ринку.

Висновки. У перші роки свого створення фондовий ринок був безсумнівно привабливішим для інвесторів, так як швидко розвивався та був легкодоступним. Однак глобалізаційні процеси винесли основні його недоліки та причини їх виникнення на поверхню, а саме: бажання влади за короткий проміжок часу побудувати розвинений ринок, який має необхідні інститути та інструменти, призвело до постійних пошуків нових фінансових інструментів та зробило його спекулятивним; відсутність зв'язку між розвитком економіки та динамікою фондових індексів, що призвело до фальсифікації оцінки та прогнозування ефективності інвестицій; відсутність ієрархічної структури органів інституційного забезпечення фондового ринку, призводить до виникнення суперечностей в його регулюванні; відсутність міцного законодавчого підґрунтя, призвело до постійного внесення великої кількості поправок, що вносить дисбаланс між його суб'єктами; відсутність інформаційного простору та законодавчих актів в його регулюванні призвело до його закритості та низької кількості економічно активного населення.

Вище вказані недоліки призвели до недоінвестування економіки України та зробили фондовий ринок непривабливим поряд із глобальними та локальними ринками.

Дана періодизація фондового ринку проведена на основі аналізу кон'юнктурної ситуації, відповідно до якої визначені еволюційні границі п'яти етапів становлення й розвитку українського ринку цінних паперів.

Бібліографічні посилання

1. **Батунін М. К.** Співвідношення фондового ринку та ринку цінних паперів / М. К. Батунін // Господарське право. – 2006. – № 5. – С. 109–112.
2. **Бившев Р. А.** Етапи становлення та розвитку фондового ринку / Р. А. Бившев, О. О. Волошина. – М., 2008. – 156 с.
3. **Норт Д.** Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К., 2000. – 198 с.
4. **Разумова В. В.** Неоинституциональная экономическая теория: учеб. пособ. / В. В. Разумова. – М., 2005. – 338 с.
5. **Шапран В.** Інформаційна концепція розвитку фондового ринку: чи підтримують її в Україні? / В. Шапран // Цінні папери України. – 2002. – № 11. – С. 8.
6. Экономическая теория (политэкономия): учебник / под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М., 1997. – 443 с.

Надійшла до редколегії 22.01.2012

УДК 332.14(477)

М. О. Панкова
Запорізький національний університет, нікопольський факультет

КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено можливості кластерізації у сучасних умовах та вплив кластерів на економічний розвиток регіонів.
Ключові слова: стратегічний менеджмент, регіон, регіональна стратегія, кластерна політика, кластерізація, регіональні кластери, конкуренція.

Исследованы возможности кластеризации в современных условиях и влияние кластеров на экономическое развитие регионов.
Ключевые слова: стратегический менеджмент, регион, региональная стратегия, кластерная политика, кластеризация, региональные кластеры, конкуренция.

The article examined the clustering capabilities of current conditions and the impact of clusters on regional economic development.
Key words: strategic management, the region, the regional strategy, cluster policy, clustering, regional clusters, competition.

Стратегічний менеджмент, у сучасних умовах, є чинником забезпечення розвитку економічної системи, тому питання стратегічного менеджменту – один з основних напрямків дослідження сучасної світової економічної думки. Приділяти першочергову увагу стратегічному управлінню змушують зміни тенденцій економічного розвитку країн світу. Вчені шукають відповідні методи і інструменти стратегічного менеджменту на рівні регіональних економічно-соціальних систем, які дозволять вирішувати сучасні проблеми сталого економічного розвитку.

Сучасною теорією і практикою вироблено ряд загальних, які дозволили сформулювати поняття, сутність і принципи регіонального стратегічного управління. Однією з основних теорій стратегічного регіонального управління є кластерна теорія, яка дозволяє сформувати нові умови для сталого розвитку. Інтерес до кластерів в Україні обумовлений економічним ефектом, що дає їх функціонування в багатьох країнах світу для прискорення розвитку національної економіки, а також увагою, яка приділяється процесам кластеризації у європейських країнах.

Регіональне стратегічне управління, як цілеспрямована діяльність місцевих органів державної влади, за своїм змістом включає наступні види стратегій: політичну, спрямовану на зміцнення регіоналізму; соціально-економічну, орієнтовану на збільшення валового регіонального продукту (ВРП), стійкий розвиток економічного потенціалу регіону; демографічну, пов'язану з раціоналізацією природного приросту населення і його міграції [1]. Одним із засобів реалізації стратегій є кластерна регіональна політика.

Кластерна політика – система державних заходів і механізмів підтримки кластерів, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності регіонів, підприємств, що входять у кластер, а також забезпечують впровадження інновацій. Кластерна теорія є однією з сучасних економічних теорій регіонального

© М. О. Панкова, 2012

економічного розвитку, яка вже використовується різними країнами і довела свою ефективність на практиці.

При дослідженні сутності кластерної політики доцільно розглянути її класифікацію. Є чотири типа кластерної політики, що відрізняються за механізмами її проведення: каталітична, підтримуюча, директивна та інтервенціоністська [2]. У 40 % з 160 регіональних кластерів, що розвиваються в світі, місцеві та регіональні органи влади проводять підтримуючу кластерну політику. Каталітична політика проводиться національними, регіональними та локальними органами влади по відношенню до близько 20 % регіональних кластерів, директивна – до 5 % кластерів, а інтервенціоністська – до 2...3 % кластерів.

Прикладами проведення успішної кластерної політики є Фінляндія, Нідерланди і Данія. Фінляндія багато в чому завдяки кластерній політиці змогла за останні 15 років вийти у світові лідери з конкурентоспроможності та перетворитися на телекомунікаційну супердержаву [3].

Кластерний підхід у сучасній практиці управління витісняє галузеву логіку управління економічним розвитком, яка застаріла. Нові підходи до управління припускають непрямий вплив на промисловий розвиток через створення умов для розвитку бізнесу. Ефективність кластерного підходу визначається тим, що долається вузькогалузеве бачення економіки регіону, розвиток економіки регіонів шляхом кластеризації дозволяє збільшити приплив капіталів і технологій, прямих інвестицій, які привносять до регіону крім фінансових коштів і нові технології, і інтелектуальні ресурси, і управлінські навички, і всесвітньо відомі торговельні марки.

На наш погляд, кластерна політика являє собою нову форму (або, точніше, об'єднану форму) декількох напрямків у традиційній політиці, особливо, пов'язаних з регіональним розвитком і розвитком бізнесу. Відповідно, розробники кластерної політики уявляють собі просторове економічне зростання як явище, залежне від взаємодії підприємств, дослідницьких установ (таких як університети) і більш широких факторів «навколишнього середовища», таких як ринок праці та інфраструктура.

Аналіз різних видів кластерніх політик дозволяє зробити висновок, що вони мають якусь спільність. По-перше, для них характерна одночасна підтримка безлічі кластерів (або безлічі проектів). По-друге, багато видів кластерної політики є єднанням різних заходів у рамках однієї програми, що нагадує програми Структурних Фондів ЄС (та інші ініціативи щодо територіального розвитку). У результаті цього, лише деякі кластерні програми розвитку використовують один і той же комплекс заходів, що робить процес оцінки цих заходів досить специфічним. По-третє, кластерний підхід зосереджений в основному на підтримку інноваційної здатності локальних груп і фірм. Політика має бути націлена не на заповнення відсутніх чітко визначених ресурсів або ринків, а в багатьох випадках на способи, за допомогою яких ці ресурси взаємопов'язані.

Проведене дослідження свідчить, що існують розбіжності у визначенні сутності «кластерної політики». Різні інтерпретації кластерної концепції привели до розширення практичних підходів щодо розуміння кластерної політики.

На наш погляд, визначення кластерної політики потребує розширення, яке б дало змогу більш детально сформулювати цілі і завдання, а також відмінності кластерної політики від інших видів регіональної політики.

Тому ми пропонуємо таке визначення кластерної політики, кластерна політика – це система заходів, що проводяться муніципальними і державними органами влади щодо створення, розвитку кластерів і підтримки діючих кластерів, яка забезпечує конкурентоспроможність регіонів та підприємств що входять у кластер, за рахунок впровадження інновацій та мережевої організації території, та включає до себе заходи організаційного та нормативного правового забезпечення, інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційну і кадрову підтримку.

Цілі кластерної політики – підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу підприємств та окремих галузей, розвиток малого та середнього бізнесу, сприяння диверсифікації національної економіки, стимулювання та розвиток регіональних галузевих кластерів.

Кластерна політика розглядається як альтернатива заходам традиційної «промислової політики», в рамках якої здійснюється підтримка конкретних підприємств чи галузей. Кластерна політика фокусується як на підтримці вже існуючих кластерів, так и створенні нових.

Важливим методологічним питанням кластерної політиці є питання про роль уряду у формуванні кластера. Ми визначили наступні напрямки впливу держави на процеси кластеризації:

– формування чіткої позиції по відношенню до кластерного підходу – розмежування повноважень в області кластерної політики між центральними, регіональними і місцевими рівнями управління;

– сприяння формуванню і розвитку національних кластерів;

– створення сприятливих умов (організаційно-правових, соціально-економічних, фінансових та ін.) і усунення бар'єрів для розвитку конкурентного середовища і кластерів;

– розробка методологічного і методичного супроводу використання кластерного підходу в регіональному розвитку.

Напрями участі влади у процесі регіональної кластерізації наведено на рис. 1.

Підводячи підсумок дослідженню терміну «кластерна політика» можна зробити висновок що кластерна політика включає: ліквідацію бар'єрів для інновацій; інвестиції в людський капітал і фізичну інфраструктуру; підтримка географічної концентрації пов'язаних фірм. Тобто, кластерна політика є інструментом вирішення стратегічних питань економічного розвитку.

Зарубіжний досвід показує, що у великих розвинених економіках більшість кластерних ініціатив, які діяли в останні кілька років, були висунуті місцевими або регіональними урядами.

Головним завданням кластерної політики є: організація інформаційної взаємодії учасників кластера; розробка стратегії розвитку кластера; формування і просування іміджу кластера та його учасників; удосконалення всіх аспектів освіти у сфері діяльності підприємств-учасників кластера; розвиток кооперації в процесі реалізації спільних проектів підприємствами-учасниками кластера; розвиток інфраструктури, необхідної для розширення інноваційної діяльності підприємств-учасників кластера; сприяння розробці інвестиційних проектів; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу у сфері діяльності кластеру.

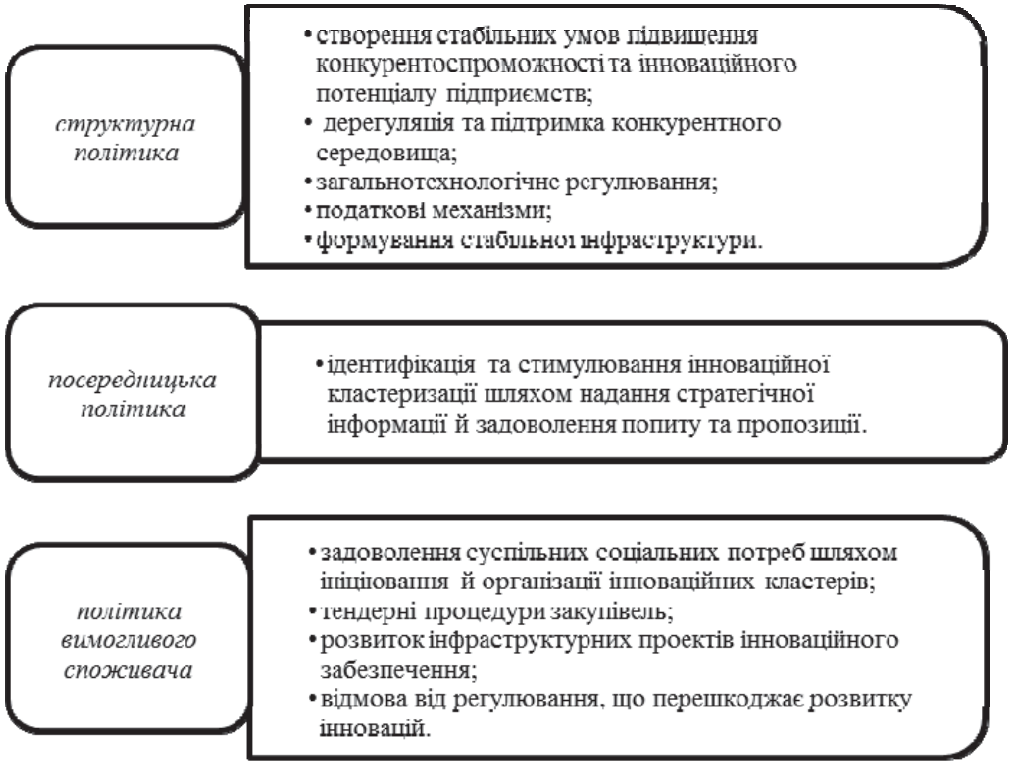

Рис. 1. Напрями участі влади у процесі регіональної кластерізації

До механізмів управління кластерною політикою відносяться: організаційні заходи, ініціативні зустрічі; зміцнення іміджу регіональних кластерів; полегшення інформаційного обміну між бізнес–середовищами; пряме фінансування окремих проектів та інше.

Змістовні розділи кластерної політики як програмного документу вказані на рис. 2.

Найбільша увага при розробці кластерної політики повинна приділятися наступним розділам:

1. *Витратно-розподільний.* Дозволяє забезпечити оптимальне використання виробничого потенціалу всіх компаній, що беруть участь у процесі кооперації на основі субконтрактинга і аутсорсингу. При цьому можливе спільне використання інформаційних і виробничих ресурсів з метою оптимізації витрат усіх учасників процесу кооперації.

2. *Кредитно-кооперaційний.* Дозволяє використовувати механізми взаємного кредитування учасників кластера, а також взаємні гарантії та поручительства в разі стійких довгострокових кооперaційних зв'язків. До складу кластера можуть входити не тільки промислові підприємства, а й фінансові та інвестиційні компанії, у тому числі спеціалізовані інвестиційні банки та лізингові компанії

3. *Податково-оптимізаційний.* Передбачає використання методів зниження рівня оподатковуваної бази. Податкові проблеми фінансового менеджменту компаній, що утворюють кластер, частково вирішуються шляхом операцій, що дозволяють використовувати схеми, спрямовані на зниження податкового тягаря [7].

4. *Інноваційний.* Передбачає використання механізмів пільгового технологічного трансферу для учасників кластера (у тому числі з використанням елементів франчайзинга), а також науково-технічну кооперацію в процесі НДР та ДКР.

5. *Інформаційний.* Має два аспекти: маркетинговий і комунікаційний. Маркетинговий механізм дає можливість використати переваги відомого бренду всім учасникам процесу кооперації. Комунікаційний механізм передбачає формування загального інформаційного простору для забезпечення ефективних комунікацій.

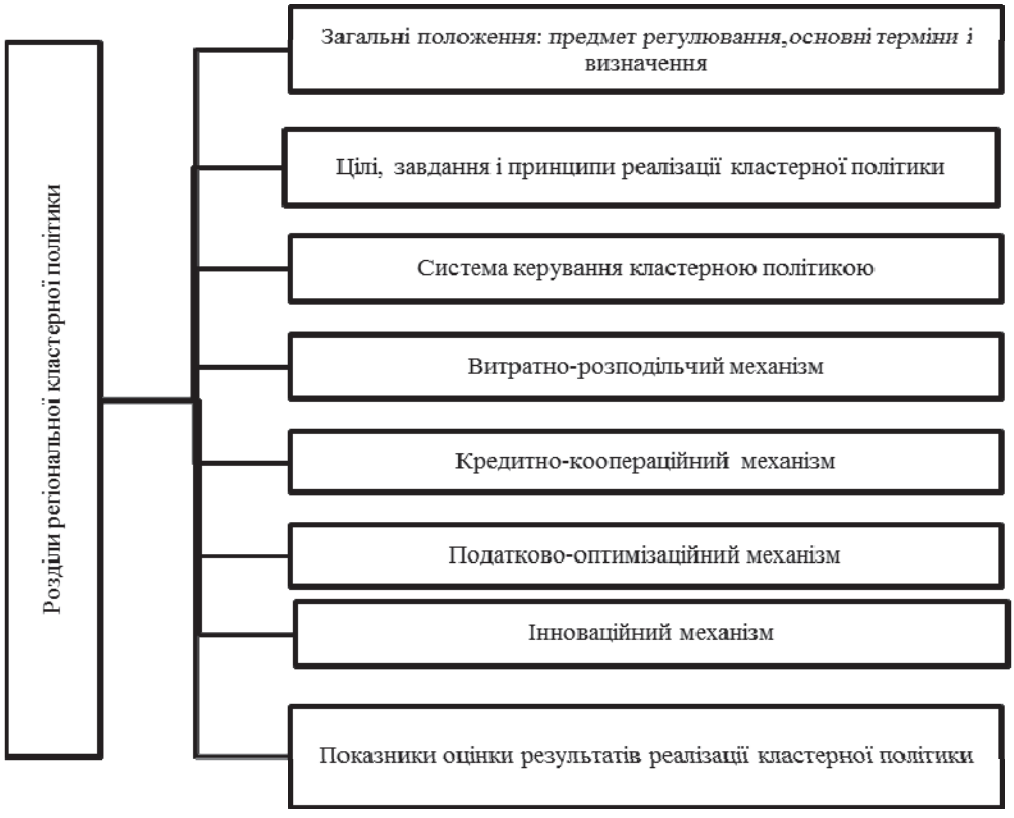

Рис. 2. Зміст регіональної кластерної політики

Висновки. Формування та розвиток економічних кластерів забезпечить:

– підвищення ефективності виробництва товарів та послуг на підприємствах-учасниках кластерів за рахунок результативного використання регіональних ресурсів і зменшення витрат на транспортну логістику;

– підвищення інвестиційної привабливості регіонів за рахунок чіткого визначення економічного профілю території та її конкурентних переваг і, тим самим, забезпечення зростання залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку регіонів;

– зростання інноваційної активності підприємств, які входять до складу кластерів, завдяки підвищенню обізнаності про новітні технології і використанню неявних «мережевих» знань;

– стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва завдяки зростанню ролі підприємницької ініціативи в умовах відкритої конкурентної боротьби, а також завдяки зростання попиту на інноваційні розробки і залученню інвестицій в економіку регіонів;

– збільшення кількості робочих місць, зростання заробітної плати та надходжень до бюджетів усіх рівнів завдяки збільшенню експорту і загальних обсягів реалізації товарів та послуг підприємствами-учасниками кластерів, які будуть постійно підвищувати свою конкурентоздатність у процесі впровадження стратегії розвитку своїх кластерів.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що впровадження кластерної політики є найважливішим кроком на шляху реформування та ефективного розвитку національної економіки. В умовах кластерізації економіки відбувається прискорення не тільки пріоритетних галузей економіки країни, а й регіональних галузей господарства.

Бібліографічні посилання

1. **Козловський С.** Стратегічне управління розвитком регіональних економічних систем / С. Козловський // Економіка України. – 2011. – № 4. – С. 28–38.
2. **Захарченко В. И.** Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Ч. 2: Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода. – О., 2010. – 236 с.
3. **Захарченко В. И.** Механизм государственной поддержки кластерних инициатив / В. И. Захарченко // Прометей: зб. наук. праць. – Донецьк, 2010. – Вип. 1 (31). – С. 133–135.
4. **Білоус Г.** Посібник з кластерного розвитку / Г. Білоус. – К., 2006. – 38 с.
5. **Портер М.** Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М., 2000. – 495 с.
6. **Solow R.** Growth Theory / R. Solow // Companion to Contemporary Economic Thought. – L., 1991. – P. 393–415.
7. **Зобова Л. Л.** Гегемония Германии в пространственной теории: загадка ли это? / Л. Л. Зобова // Известия Томского политехнического университета. – 2003. – Т. 306. – № 3. – С. 153–156.
8. **Бандман М. К.** Территориально-производственные комплексы: Прогнозирование процесса формирования с использованием сетей Петри / М. К. Бандман, О. Л. Бандман, Т. Н. Есикова. – Новосибирск, 1990. – 303 с.
9. **Held J.** Clusters as an Economic Development Tool:Beyond and Pitfalls / J. Held // Economic Development Quarterly. – 1996. – V. 10, № 3. – P. 249.
10. **Hill E.** A methodology for Identifying the Drivers of Industrial Clusters: The Foundation of Regional Competitive Advantage / E. Hill, J. Brennan // Economic Development Quarterly. – 2000. – Vol. 14, № 1. – P. 65–96.
11. **Родин С. А.** Процесс управления государственными инвестициями в инновационной сфере экономики с использованием концепции частно-государственного партнерства / С. А. Родин // Современные аспекты экономики. – 2005. – № 10 (77). – С. 30–35.

Надійшла до редколегії 14.01.2012

УДК 502.33

Н. Г. Сербов
Одесский государственный экологический университет

ВЛИЯНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАСХОДОВАНИЕ ПЕРВИЧНЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В ВОДНОМ БАССЕЙНЕ

Розглянуто результати досліджень впливу природоохоронної діяльності на витрати первинних природних ресурсів при здійсненні виробничо-господарської і побутової діяльності на території водних басейнів.
Ключові слова: природоохоронна діяльність, первинні, вторинні сировинні ресурси, ресурсозберігаючі технології.

Рассмотрены результаты исследований влияния природоохранной деятельности на расходование первичных природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов.
Ключевые слова: природоохранная деятельность, первичные, вторичные сырьевые ресурсы, ресурсосберегающие технологии.

In work results of researches of influence of nature protection activity on an expenditure of primary natural resources are considered at realization of industrial-economic and household activity in territory of water pools.
Key words: nature protection activity, a primary, secondary source of raw materials, resource-saving technologies.

Для Украины важным является вопрос решения проблем рационального природопользования при обеспечении производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов. Актуальность решения указанной выше проблемы подтверждается тем, что на производственных и хозяйственных предприятиях износ оборудования составляет более 50 %, применяются устаревшие технологии и приемы трудовой деятельности, в результате, при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности более 25 % первичных природных ресурсов уходит в отходы и безвозвратно теряется, при этом ухудшается экологическая ситуация на территории водных бассейнов.

В настоящее время имеется достаточно много публикаций по концептуальным и методологическим проблемам рационального природопользования в экономико-экологических системах [1; 2]. Указанные проблемы рассматриваются в работах ведущих отечественных ученых: Б. В. Буркинского, Т. П. Галушкиной, Б. В. Данилишина, О. Ф. Балацкого и др. Однако, проблема влияния природоохранной деятельности на эффективность использования природных ресурсов остается все еще недостаточно разработанной. Наименее разработана указанная проблема относительно совершенствования природопользования на территориях водных бассейнов.

Экономическая основа рационального природопользования состоит в достижении минимальных значений непроизводительных потерь природных и энергетических ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности на территории водного бассейна. Концептуальной, методологической и методической основой исследования основных направлений совершенствования производственно-хозяйственной деятельности должно быть развитие природоохранной деятельности на основе достижений науки и техники.

© Н. Г. Сербов, 2012

Целью данной работы явилось развитие теоретических и научно-методических основ оценки основных направлений природоохранной деятельности, оказывающих влияние на расходование первичных природных и энергетических ресурсов.

Достижению сформулированной цели оказывало содействие решение таких научных задач:

– определение экологически приемлемого развития производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов;

– определение системы показателей, оценивающих развитие производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах;

– формирование функциональных зависимостей, характеризующих расходование природных ресурсов при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов;

– разработка научно обоснованных методических предложений по формированию природоохранных программ, обеспечивающих снижение расходования первичных природных ресурсов.

При исследовании влияния природоохранной деятельности на производственно-хозяйственную деятельность на территории водных бассейнов необходимо учитывать территориальные особенности каждого водного бассейна, а также его производственно-хозяйственную специализацию.

При проведении указанных выше исследований необходимо учитывать также климатические условия, в которых существует данный водный бассейн, а также вероятность возникновения различных кризисных ситуаций.

Проведенные исследования по влиянию природоохранной деятельности на эффективность природопользования основывались на решениях конференции в Рио-де-Жанейро (1992 г.) и затем в Йоханнесбурге (2002 г.), была разработана и затем получила дальнейшее развитие концепция устойчивого, ресурсосберегающего и экологически приемлемого развития цивилизации на нашей планете.

Такое существование цивилизации может быть обеспечено при соблюдении условий соответствующего развития мировой, а также региональных экономико-экологических систем [1; 2].

При развитии природоохранной деятельности, направленной на уменьшение расходования первичного исходного природного сырья, необходимого для осуществления производственной и хозяйственно-бытовой деятельности на территории водных бассейнов, необходимо учитывать особенности конкретного водного бассейна, особенности специализации в производственно-хозяйственной деятельности, особенности условий добычи, особенности транспортной системы, доставляющей его из мест добычи к местам переработки, необходимость первичной подготовки к переработке в основных технологических операциях.

Под ресурсосберегающим развитием экономико-экологической системы следует понимать такое развитие производственно-хозяйственной деятельности, при котором минимизируется расходование первичных природных и энергетических ресурсов с получением максимального экономического эффекта от их использования при получении готового продукта.

Под экологически приемлемым развитием цивилизации на нашей планете следует понимать такое развитие производственно-хозяйственной и бытовой деятельности, при которой обеспечивается защита качественных и количественных характеристик природных ресурсов и природных сфер от негативного

воздействия на них развивающейся производственно-хозяйственной и бытовой деятельности.

Результаты выполненных исследований показали, что условия, обеспечивающие минимальное расходование первичных природных и энергетических ресурсов при существовании экономико-экологической системы, ресурсосбережение и экологическая приемлемость развития цивилизации должны базироваться на:

– расширенном использовании достижений науки и техники, которые в свою очередь:

– обеспечат повышение эффективности использования природных и энергетических ресурсов при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности, реализацию циклов воспроизводства природных ресурсов, использование нетрадиционных методов энергообеспечения производственно-хозяйственной деятельности, улучшение экологической ситуации, использование отходов производственной и хозяйственной деятельности в качестве вторичного сырья [3].

Развитие производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов оценивается по следующим показателям:

– тенденции изменения объёмов производственной и хозяйственной деятельности;

– объёмы и тенденции изменения расходования природных ресурсов;

– объёмы и тенденции изменения поступления загрязняющих веществ в природные сферы;

– объёмы и тенденции инвестиций в развитие производственно-хозяйственной деятельности на основе достижений науки и техники;

– объёмы и тенденции развития природоохранной деятельности;

– значения ёмкостных показателей готовой продукции и тенденции изменения этих показателей;

– объёмы и тенденции изменения экономического, экологического и социального ущербов от производственной и хозяйственной деятельности.

Перечисленные выше показатели позволяют получить достаточно полную картину о направлениях развития производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов, влиянии природоохранной деятельности на состояние природопользования [4].

В своей совокупности, перечисленные выше показатели, обеспечивают системный и комплексный анализ состояния развития экономической, экологической и социальной подсистем экономико-экологической системы водных бассейнов [5].

К первичным природным ресурсам в данной работе относятся природные ресурсы, извлекаемые из природных сфер и используемые при осуществлении производственной, хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов в качестве сырьевой базы.

К вторичным природным ресурсам, используемым при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов в качестве сырья в данной работе относятся сырьевые ресурсы, образующиеся в результате развития циклических технологических процессов и приёмов трудовой деятельности.

При совершенствовании технологий производственной, хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов может появиться

дополнительный источник природных ресурсов из-за извлечения необходимых сырьевых ресурсов из отходов, образующихся при осуществлении различных видов деятельности на территории водных бассейнов.

Расходование природных ресурсов $(Р_н^{пр})_i$ i=1;2;……n определяется соответствующими нормативами, техническими и технологическими регламентами и может быть определено в соответствии с формулой (1)

$$(Р_н^{пр})_i = (Р_п^{пр})_i + (Р_{вт}^{пр})_i + (Р_{отх}^{пр})_i - (Р_{пот}^{пр})_i \quad (1)$$

i= 1;2;……..n,

где $(Р_п^{пр})_i$ – расходование i-х первичных природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов; $(Р_{вт}^{пр})_i$ – потребление i-х вторичных природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов; $(Р_{отх}^{пр})_i$ – потребление i-х природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности, извлечённых из отходов, образовавшихся в результате указанной деятельности; $(Р_{пот}^{пр})_i$ – потери i-х природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов.

Потребление i-х первичных природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов может быть определено в соответствии с формулой (2)

$$(Р_п^{пр})_i = (Р_н^{пр})_i - (Р_{вт}^{пр})_i - (Р_{отх}^{пр})_i + (Р_{пот}^{пр})_i \quad (2)$$

i= 1;2;……. n.

Как следует из формулы (2) при неизменных значениях $(Р_н^{пр})_i$ количество первичного природного ресурса необходимого для осуществления производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов может уменьшится за счет увеличения количества вторичного природного сырья и за счет увеличения количества природного сырья, извлекаемого из твёрдых, жидких и газообразных отходов. Кроме того, уменьшение количества первичных природных ресурсов необходимых для функционирования производственных, хозяйственных и бытовых предприятий может быть достигнуто также за счёт уменьшения непроизводительных потерь природных ресурсов как первичных, так и вторичных.

При осуществлении производственной, хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов необходимо стремиться к минимизации расходования первичных природных ресурсов. Это становится возможным при реализации целенаправленных природоохранных мероприятий, обеспечивающих развитие циклических технологических процессов; процессов, обеспечивающих извлечение из отходов производства природных ресурсов, используемых в дальнейшем в производственно-хозяйственной и бытовой деятельности; повышение культуры производства, обеспечивающей снижение непроизводительных потерь всех видов сырья [6].

Условия, обеспечивающие минимизацию расходования первичного природного сырья, могут быть сформированы при реализации природоохранных мероприятий следующей направленности:

– модернизация устаревшего технологического оборудования в направлении повышения коэффициента использования исходных первичных природных ресурсов за счет снижения непроизводительных их потерь при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности, увеличения выхода готовой продукции из единицы исходного, первичного природного сырья;

– совершенствование транспортных систем в направлении уменьшения непроизводительных потерь исходного первичного природного сырья при его транспортировке от мест добычи к местам переработки;

– разработка и практическое использование замкнутых технологических и хозяйственных циклов в производственной и хозяйственно-бытовой деятельности;

– расширенное внедрение в практику производственно-хозяйственной деятельности производственных процессов, использующих вторичные исходные ресурсы;

– расширенное внедрение в практику производственно-хозяйственной деятельности производственных процессов, использующих в качестве исходного сырья отходы производства;

– внедрение в производственно-хозяйственную деятельность научно-обоснованных нормативов расходования первичного исходного природного сырья;

– повышение культуры производственной и хозяйственно-бытовой деятельности за счет повышения квалификации обслуживающего технологические операции персонала.

Учитывая приведённые выше результаты исследований, можно предложить следующие методические основы формирования природоохранных программ, обеспечивающих минимизацию расходования первичных природных ресурсов:

– наибольшим приоритетом в природоохранной программе должны пользоваться мероприятия, обеспечивающие на основе достижений науки и техники развитие циклических технологий и соответствующей аппаратуры;

– приоритетными должны быть мероприятия, обеспечивающие извлечение из отходов производственно-хозяйственной и бытовой деятельности ценных сырьевых компонентов;

– в природоохранные программы должны быть включены мероприятия, обеспечивающие необходимую подготовку вторичного сырья и сырья, извлечённого из производственно-хозяйственных и бытовых отходов, к дальнейшему использованию в качестве сырьевой базы при осуществлении соответствующих видов деятельности;

– все перечисленные выше мероприятия целесообразно объединить в специальный раздел природоохранной программы и необходимо предусмотреть соответствующее финансирование для обеспечения их разработки и практической реализации;

– природоохранные программы должны носить системный и комплексный характер;

– природоохранные программы должны обеспечивать стабильную устойчивость экологической ситуации в водных бассейнах, а также сбалансированность развития социо-экономико-экологических систем.

При формировании природоохранных программ необходимо учитывать вероятность возникновения различных климатических кризисных ситуаций. Для ликвидации последствий этих ситуаций необходимо предусматривать в указанных природоохранных программах соответствующие мероприятия по ликвидации последствий таких ситуаций.

Комплекс мероприятий по ликвидации кризисных ситуаций природного характера необходимо объединить в специальный раздел природоохранной программы. Это позволит свести к минимуму потери первичных природных ресурсов необходимых для обеспечения производственной и хозяйственной

деятельности в условиях кризисной ситуации природно-климатического характера.

Для водных бассейнов подверженных воздействию различных кризисных ситуаций природно-климатического характера необходимо разрабатывать специальные природоохранные программы, обеспечивающие минимизацию разрушительных последствий в результате появления этих климатических кризисных ситуаций.

Выводы.

1. Целенаправленная природоохранная деятельность, на основе использования достижений науки и техники, позволяет значительно снизить расходование первичных природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов.

2. Снижение расходования первичных природных ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной и бытовой деятельности на территории водных бассейнов обеспечивает улучшение экологической ситуации на их территории за счёт снижения поступления загрязняющих веществ и уменьшения сбросов производственных, хозяйственных и бытовых отходов в природные сферы.

3. Минимизация расходования первичных сырьевых и энергетических природных ресурсов обеспечит значительное уменьшение затрат на обеспечение производственной и хозяйственной деятельности на территории водного бассейна за счет значительного уменьшения значений экономического, экологического и социального ущербов.

4. Дальнейшие исследования необходимо проводить в направлении получения экономических оценок комплекса природоохранных мероприятий, влияющих на расходование первичных природных ресурсов.

Библиографические ссылки

1. **Буркинский Б. В.** Экономические проблемы природопользования / Б. В. Буркинский, Н. Г. Ковалёва. – К., 1995. – 141 с.
2. **Буркинский Б. В.** Природопользование: основы экономико-экологической теории / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – О., 1999. – 350 с.
3. **Лукинов И. И.** Инвестиционная политика в стабильном экономическом развитии / И. И. Лукинов // Экономика Украины. – 1999. – № 10. – С. 4–9.
4. **Ковалев В. Г.** Производственно-хозяйственная и природоохранная деятельность в водных бассейнах Украины / В. Г. Ковалев, Н. Г. Сербов, А. А. Рекиш. – О., 2011. – 117 с.
5. **Лацко Р.** Экономические проблемы окружающей среды / Р. Лацко. – М., 2004. – 256 с.
6. **Джигирей В. С.** Екологія та охорона навколишнього природного середовища / В. С. Джигирей. – К., 2007. – 422 с.

Надійшла до редколегії 22.02.2012

УДК 347.775

В. А. Федорова
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІЦНЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Досліджено сучасний стан енергетичної безпеки України та визначені перспективи її зміцнення.
Ключові слова: енергетична безпека, сучасний стан, проблеми, перспективи, Україна.

Исследовано современное состояние энергетической безопасности Украины и определены перспективы ее укрепления.
Ключевые слова: энергетическая безопасность, современное состояние, проблемы, перспективы, Украина.

The current status of Ukraine's energetic safety has been studied and the prospects of strengthening it have been identified.
Key words: energy security, current status, problems, prospects, Ukraine.

Зважаючи на високу енергоємність української економіки, значну залежність від імпорту енергоносіїв, відсутність принципової альтернативи національного видобування паливно-енергетичних ресурсів, усе частіше енергетичні питання набувають політичного змісту та виступають інструментом тиску з боку стратегічних партнерів України. Враховуючи перелічені аргументи можна констатувати, що необхідність підвищення національної енергетичної безпеки є нагальною проблемою, яка набуває зростаючої актуальності. Визначення напрямів та заходів зміцнення енергобезпеки України, а також їх реалізація відносяться до першочергових завдань українського уряду. Паливно-енергетичні ресурси дістаються Україні великою ціною, і саме це сприяє зниженню економічної безпеки країни в цілому. Тому для України питання енергетичної безпеки є однією з головних умов її існування як самостійної держави.

В Україні багато років ця проблема обговорюється в наукових колах, видаються укази Президента України, приймаються закони Верховною Радою України і ухвали Кабінету Міністрів України. Теоретичні аспекти енергетичної безпеки досить детально висвітлено в роботах Д. Єргіна, В. М. Гейця, А. І. Шевцова та Д. В. Зеркалова. Проблеми міжнародної енергобезпеки стали об'єктом дослідження Й. Хімельрайха, О. С. Власюка, А. Чубик, Т. Темнюк і В. І. Харченко. Вивченням перспектив підвищення енергетичної безпеки України займалися П. Ван Даеле, Ф. Майсснер, Ф. Укердт, Р. В. Палагусинець, В. П. Горбулін, О. П. Кошарна та інші. На регіональних рівнях також ця проблема знаходиться постійно в центрі уваги. Але кардинальних зрушень в енергобезпеці країни не спостерігається.

Основною метою даної роботи є дослідження сучасного рівня енергетичної безпеки України та визначення основних шляхів зміцнення національної енергобезпеки. У роботі використані методи наукового аналізу та дослідження міжнародних економічних відносин (метод порівняльного аналізу, статистичного аналізу, логічного аналізу). Для подання фактичного матеріалу задіяний табличний та графічний методи; для визначення змін у часі – динамічний метод. У процесі підготовки роботи опрацьовані результати досліджень, викладені у виданнях сучасних вітчизняних вчених та спеціалістів з цієї проблеми.

Під енергетичною безпекою України слід розуміти спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази,

© В. А. Федорова, 2012

здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в Україну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та воєнного стану, попередити різкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси [1]. Незважаючи на наявність на території України покладів нафти, газу, вугілля, сланцевого газу, Україна є енергодефіцитною країною, бо задовольняє власні потреби в енергоресурсах лише наполовину:

– нафти видобуває 10–12 % загального споживання;

– природного газу – 20–25 %;

– вугілля – 90–92 % [2].

Сучасний стан паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України характеризують дані табл. 1 [3, с. 21].

Таблиця 1

Основні показники діяльності ПЕК України

Показники	2001	2010
Видобуток природного газу (млрд. куб. м)	18,4	20,2
Імпорт газу в Україну (млрд. куб. м)	52	32
Загальне споживання газу (млрд. куб. м)	80	52
Обсяг перероблення нафти (млн. т)	15,4	10,2
Виробництво основних нафтопродуктів − бензин − дизпаливо	 3,6 4,6	 2,8 3,1
Видобуток нафти (млн. т)	3,71	4,27
Виробництво електроенергії (млрд. кВт·ч)	174	185

Дані табл. 1 свідчать про те, що видобуток природного газу зріс несуттєво і в основному за рахунок діяльності спільних та недержавних підприємств. Але, у зв'язку з повним виснаженням запасів, завершено розробку восьми газових родовищ, на яких створено підземні сховища, тому видобуток постійно скорочуватиметься, а собівартість – зростатиме. Попри достатні поклади газу для забезпечення споживання в Україні, через відсутність фінансування геологорозвідувальних робіт зменшуються обсяги його видобутку. Україна не має заводу з розрідження природного газу. Можливості і ресурси у шельфі Чорного моря не використовуються. Роботу над розробкою родовищ сланцевого газу, які за прогнозами експертів здатні забезпечити Україну газом на 30 років, не розпочато – для того, щоб видобуток цього газу вийшов на комерційні обсяги, потрібно ще 15–20 років.

Залежність України від енергоресурсів Росії значна, зокрема на 75–80 % від імпорту російського газу і 85–90 % – нафти. За вимогами стандартів економічної безпеки держави, імпорт енергоресурсів з одного джерела не повинен перевищувати 25–30 % загального обсягу, тобто необхідно 3–4 різних закордонних постачальника ресурсів [2].

Непрозорість і передбачуваність політичних рішень призводять до того, що вітчизняна економіка весь час перебуває у стресовому стані, а тема газопостачання постійно залишається вкрай неприємною для українських політиків. Ситуація ускладнюється активізацією використання монопольної влади російським газовим монополістом – «Газпромом». За даними МВФ, середня контрактна ціна російського газу в липні 2010 р. порівняно з аналогічним періодом 2009 р. зросла на 24,9 % – до 305,3 дол. за 1 тис. куб. м. Тим часом нестабіль-

ність міжнародних газотранспортних потоків продукує нестабільність газового бізнесу всередині країни. Відомо, що газ українського видобутку транспортується в загальному потоці газу, що імпортується, і транзитного газу. Падіння обсягів подавання транзитного газу автоматично призведе до проблем з подаванням газу власного видобутку [4, с. 50].

Зменшення загального споживання газу не пов'язане із впровадженням енергозберігаючих технологій, що є скоріше результатом масової зупинки підприємств.

Таблиця 2

Структура споживання енергоресурсів в Україні та Європі

Первинні джерела енергії	Україна	Європа
Ядерна енергія та інше	16 %	16 %
Нафта	18 %	42 %
Вугілля	23 %	21 %
Газ	43 %	21 %

Як витікає з табл. 2, за обсягами споживання первинних джерел енергії природний газ посідає першу позицію в енергобалансі України, його частка складає 43 %. У той час, як у загальному обсязі споживання енергоресурсів Європи та світу перше місце зберігається за нафтою [2].

Незважаючи на те, що наша країна володіє значним потенціалом для розвитку відновлюваних нетрадиційних джерел енергії (ВНДЕ): технічно досяжний рівень у перерахунку на умовне паливо становить близько 63 млн. тонн [4, с. 48]. Зараз частка енергії добутої за рахунок ВНДЕ становить лише 3 % [5], з яких 2,4 % припадають на гідроенергетику. Для порівняння, частка відновлюваної енергії перевищує 6 % загальних первинних обсягів постачання енергії у країнах ОЕСР і 13,5 % у світі загалом.

У 2001 р. реальне бюджетне фінансування енергозберігаючих заходів склало 7 млн. грн. замість запланованих 25 млн. грн., а в 2010 р. – близько 100 млн. грн. замість запланованих 4 млрд. грн. (потім скорочених до 600 млн. грн.). Роздержавлення і приватизація нафтопереробних заводів не сприяли поліпшенню роботи галузі, про що свідчать падіння обсягів перероблення нафти і виробництво основних нафтопродуктів. Незначне зростання видобутку нафти – за рахунок спільних підприємств і приватних компаній (1 млн. т.) [6].

Показники виробництва електроенергії з 2001 р. по 2010 р. не дозволяють виявити певну стійку тенденцію цієї галузі. Разом з тим заслуговує на увагу той факт, що у бюджеті 2011 р. фінансування розвитку енергогалузі скорочено у п'ять разів відносно 2010 р. – з 5 млрд. грн. до 1 млрд. грн. При цьому фінансування вугільної галузі збільшено в 2011 р. в шість разів, незважаючи на те, що вітчизняна теплова енергетика нерентабельна [7].

Ефективність використання палива практично в усіх теплоенергетичних установках значно нижче, ніж на Заході. Так, коефіцієнт корисної дії (ККД) енергоблоків, що виробляють електроенергію, на 7–10 % нижче, ніж у США або Германії. Втрати енергії палива в газових турбінах, двигунах внутрішнього згорання на 5–13 % вище, ніж у зарубіжних. Теплові втрати у вітчизняних промислових котлів в 1,5–2 рази більші, ніж західних [7].

У силу географічного розташування та історичних особливостей Україна відіграє особливу роль на європейському та світовому енергетичному ринку. З точки зору енергетичної безпеки, транзитні потужності є особливо важливими

для України, оскільки завдяки їм країна може не лише отримувати значні валютні надходження до бюджету, але й відігравати помітну роль на міжнародному енергетичному ринку. Показники транзиту нафти та газу враховуються при розрахунку показника енергетичної безпеки України. Український транзит також є невід'ємною частиною енергетичної безпеки Європи. За висновком Міжнародного енергетичного агентства, територією України «відбувається транзит найбільших у світі обсягів газу, проходять найголовніші маршрути транспортування нафти», українськими транспортними системами Європа отримує близько 80 % російського газу та до 17 % нафти [8]. Це робить Україну найважливішою у світі транзитною країною вуглеводнів.

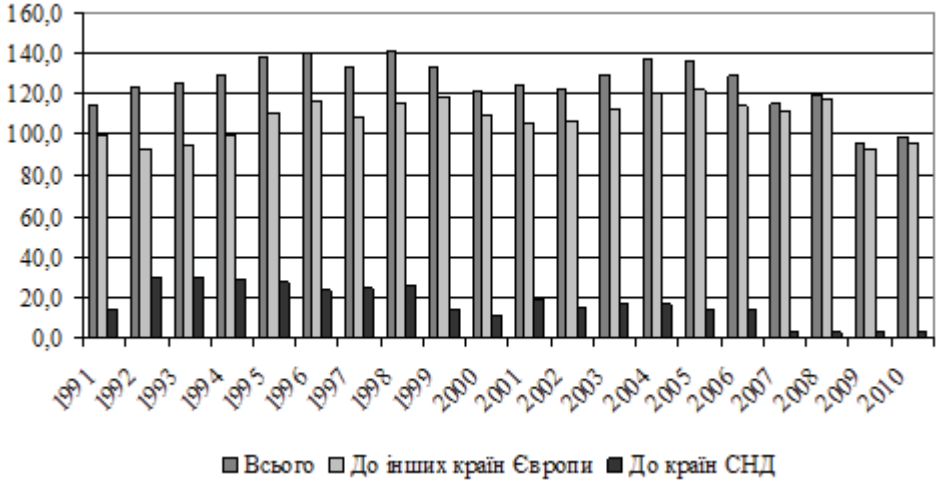

Рис. 1. Обсяги транзиту природного газу територією України, млрд. м³

Виходячи з даних, зображених на рис. 1, обсяги транзиту природного газу територією України впродовж останніх 20 років поступово скорочувалися: з 140 млрд. м³ у середні 1990-х років до менше 100 млрд. м³ у 2009–2010 рр. Упродовж даного періоду відбулися певні зміни і структури транзиту: на початку 1990-х частка країн ЄС не перевищувала 80 % загального обсягу транзиту природного газу, а в 2009–2010 рр. вона становила біля 97 %.

Варто зазначити, що на цей час Україна залишається ключовим транзитером російського газу до країн ЄС, однак існують реальні ризики втрати нею цих позицій. З одного боку, цьому сприятимуть заходи ЄС зі зменшення залежності від поставок російського газу, серед яких: диверсифікація джерел і маршрутів постачання газу; підвищення рівня енергоефективності в рамках Плану ЄС «20–20–20», який передбачає до 2020 р. зменшення шкідливих викидів в атмосферу на 20 %, доведення до 20 % отримання енергії з відновлювальних джерел та підвищення на 20 % енергоефективності, а також збільшення потужностей підземних сховищ газу тощо [9, с. 25].

З іншого боку, реалізація російських проектів «Північний потік» і «Південний потік», потенційно може відволікти від української ГТС до 118 млрд м³ газу на рік, що на 5–10 млрд. м³ на рік перевищує обсяги, які транспортувалися нею до Європи протягом останніх 10 років [9, с. 24]. Однак варто зазначити, що кожен з проектів окремо несе в собі різну загрозу для України: після введення в експлуатацію у 2012 р. газопроводу «Північний потік» транзит російського

газу територією України в 2013–2020 рр. зменшиться на 30–40 %, відносно 2008 р.; у разі реалізації проекту «Південний потік», ГТС України втратить загальноєвропейське значення, оскільки обсяги транзиту скоротяться майже в 6 разів порівняно з 2008 р. [9, с. 72].

На сучасному етапі енергобезпека України, яка є однією з ключових складових економічної безпеки нашої країни, знаходиться на доволі низькому рівні і складає близько 70 %. До основних факторів, що стримують збільшення інтегрального показника енергобезпеки України, належать невисокий рівень задоволення енергетичних потреб за рахунок власного видобутку енергоресурсів (приблизно 40 %); значний ступінь залежності від імпорту енергоносіїв з однієї країни (Російської Федерації); а також поступове зменшення обсягів транзиту нафти та газу українськими нафто- і газотранспортними системами [10, с. 15].

Виходячи з результатів проведеного аналізу рівня енергетичної безпеки України та її окремих складових, запропоновано основні напрями зміцнення енергобезпеки нашої країни:

– підвищення ефективності видобутку та споживання енергії (проведення геолого-розвідувальних робіт, технологічна модернізація основних виробничих фондів підприємств ПЕК, впровадження енергоощадних технологій);

– оптимізація структури паливно-енергетичного балансу країни (збільшення частки власних ПЕР у структурі споживання енергії, видобуток ПЕР за межами країни, активний розвиток відновлюваної енергетики та об'єктів, що працюють на базі ВНДЕ)

– диверсифікація джерел зовнішнього постачання ПЕР (розширення кола постачальників енергоносіїв за рахунок співпраці з такими країнами як: Азербайджан, Казахстан, Туркменістан, Узбекистан, Іран, Алжир, Лівія, Єгипет, арабські країни Перської затоки) [11]

– закріплення в міжнародній системі транспортування енергоносіїв (залучення України до проектів будівництва нових нафто- і газотранспортних систем, підвищення фізичної надійності українських НТС та ГТС, вдосконалення механізму енергетичного співробітництва між Україною, Росією та ЄС) [12].

Висновки. У результаті проведеного дослідження встановлено, що рівень національної енергобезпеки становить лише 70 % від офіційно заданого рівня. Україна має недосконалу структуру енергетичного балансу, енергоспоживання, найгірші показники енергоефективності, окрім цього суттєво залежить від монопольного постачання природного газу (на 70 %) та ядерного палива (на 100 %).

Найбільш перспективними напрямами зміцнення національної енергобезпеки є наступні:

1. Диверсифікація забезпечення суспільного виробництва первинними енергетичними ресурсами; створення для цього 3–4 незалежних одне від одного джерел енергоресурсів.

2. Здійснення широкого технічного переозброєння й модернізації обладнання енерговидобувних галузей, використання у господарській діяльності сучасних енергоефективних технологій.

3. Зміцнення енергетичної безпеки України на основі посилення боротьби з тіньовою економікою.

4. Вдосконалення механізму енергетичного співробітництва між Україною, Росією та ЄС.

5. Зменшення частки традиційних енергоносіїв в енергоспоживанні країни за рахунок впровадження та розвитку відновлюваних джерел енергії.

6. Здійснення переходу до інноваційного розвитку вітчизняної енергетики.

7. Надання державних гарантій щодо послідовності дій з реалізації стратегії розвитку ринків енергоносіїв, порядку і процедури внесення поточних і перспективних коректив, компенсація збитків учасникам у разі порушення правил функціонування ринків.

8. Створення загальнодержавного позабюджетного фонду енергозбереження.

9. Суворий облік та контроль за енергоспоживанням в усіх галузях виробництва.

Також особливо важливе значення, з точки зору забезпечення енергетичної безпеки, має створення в Україні власного ядерно-паливного циклу. Це дасть змогу гарантувати незалежність забезпечення АЕС паливом та зекономити валютні кошти [13, с. 150].

Без зміни структури вітчизняного виробництва, без впровадження енергозберігаючих технологій Україна й надалі змушена буде залежати від імпорту нафти і газу, втрачаючи значні кошти.

Бібліографічні посилання

1. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd07.htm?
2. Виклики для енергетичної безпеки України (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/files/articles/58/24/Energy_ Strategy_UKR.pdf
3. **Дарнопих Г. Ю.** Паливно-енергетичний комплекс України в умовах глобалізації / Г. Ю. Дарнопих // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 2 (5). – С. 19–29.
4. **Дарнопих Г. Ю.** Сучасні проблеми енергетичної безпеки України / Г. Ю. Дарнопих // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – №4. – С. 46–54.
5. Альтернативні джерела енергоресурсів в Українському Причорномор'ї. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/232
6. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні: потенціал, перешкоди і рекомендації щодо економічної політики [Електронний ресурс] / Ф. Майсснер, Ф. Укердт. – Режим доступу : http://www.kiew.diplo.de/contentblob/2968224/Daten/958255/studie_ erneubarer_ energie_download.pdf
7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 246.
8. **Єпішенкова Г. О.** Енергетична безпека України в механізмі державного управління сталим розвитком [Електронний ресурс] / Г. О. Єпішенкова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdduu/du/2010_151/g% 20(5).htm
9. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 р. / С. Єрмілов, В. Геєць, В. Лір та ін.; – К., 2009. – 93 с.
10. Україно-російське співробітництво в нафтогазовому секторі: аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 6. – С. 13–31.
11. Програма диверсифікації джерел постачання нафти в Україну на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1572-2006-%EF
12. Характеристика сучасного стану та розвиток нафтотранспортної системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://qclub.org.ua/energy_issues/ energy_transportation/oil/
13. **Овсієнко О. В.** Економічні механізми підвищення енергоефективності у системі економічної безпеки / О. В. Овсієнко // Економіка і регіон. – 2008. – № 2. – С. 148–152.

Надійшла до редколегії 11.01.2012

УДК 336.77. 067

О. В. Фіногеєва
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУСПІЛЬНОМУ ВІДТВОРЕННІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ КРИЗИ

Проаналізовано проблему недостатності забезпечення фінансовим ресурсом промислового сектора Україні. Окреслено роль позичкового капіталу в процесі суспільного відтворення та надано рекомендації щодо ефективного використання кредитних коштів.
Ключові слова: капітал, кредит, позичковий капітал, банківський капітал, фінансовий капітал, виробництво, фінансові ресурси.

Проанализирована проблема недостаточности обеспечения финансовым ресурсом промышленного сектора Украины. Очерчена роль ссудного капитала в процессе общественного воспроизводства и разработаны рекомендации эффективного использования кредитных средств.
Ключевые слова: капитал, кредит, ссудный капитал, банковский капитал, финансовый капитал, финансовые ресурсы.

The financial problems have been analyzed for development of industry in Ukraine. The article reveals the role and basic function of the credit as essential capital accumulation. The emphasis is made to the role of the credit capital in the course of public reproduction. Recommendations of an opportunity of an effective utilization of a financial resource are submitted.
Key words: capital, credit, loan capital, bank capital, financial capital, financial resources.

Сучасна глобальна фінансова криза поставила питання про необхідність реформування існуючої банківської системи шляхом пошуку механізму посилення системи контролю та забезпечення прозорості її функціонування. Одним із актуальних питань, що постає у процесі розробки антикризових заходів є перегляд ролі банківського капіталу при відтворенні та визначенні його структури, що здатна витримувати напругу кризового періоду.

Сьогодні весь світ та кожна країна зокрема, незалежно від рівня розвитку її економіки та ступеня інтеграції до світової фінансової системи, шукає шляхи виходу з кризового стану економіки. З метою мінімізації збитків та прискорення процесу виходу з кризи уряди держав запроваджують різноманітні антикризові заходи та розробляють стратегічні програми економічного розвитку відповідно до сучасних вимог. Головною причиною нової фінансової кризи провідні науковці та аналітики вважають суттєвий розрив між зростаючим фінансовим капіталом та реальним сектором економіки. Існуюча проблема вимагає зміни підходу до визначення ролі фінансового капіталу в процесі відтворення та механізмів його застосування до сфери реального виробництва шляхом удосконалення системи банківського кредитування.

Уперше суть капіталу почали досліджувати ще представники класичної школи – Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс. Питання концентрації фінансових ресурсів, поєднання промислового і фінансового капіталів та функціонування позичкового капіталу розкривались у працях Р. Гільфердінга, Дж. Гобсона, С. Ф. Фармаковського та інших.

На сучасному етапі розвитку економічної думки різні аспекти дослідження капіталу та кредиту розкривають праці українських економістів: В. Базилевича, А. Бут, О. Василика, В. Власюк, Я. Гуляєвої, А. Гальчинського, Н. Жукової, І. Поченчук та інших. Сутність кредиту розглядається з позицій його ролі в забезпеченні руху реального капіталу в натурально-речовій формі, а також

© О. В. Фіногеєва, 2012

надається увага питанню відносно самостійного руху грошового капіталу і його впливу через кредит на розвиток суспільного виробництва та бізнесової сфери.

Проблему позичкового капіталу в процесі реструктуризації промисловості досліджував російський науковець О. Зобнін [4]. Роль позичкового капіталу в структурі капіталу підприємства вдало викладено в дослідженні І. Бланка про принципи формування капіталу підприємства [1; 2]. Н. Дучинською розглядається позичковий капітал як ефективний чинник нагромадження реального капіталу [3].

Вимоги сучасного кризового стану світової економіки змушують критично переглянути підходи до структури капіталу, а разом з тим, дослідити роль кредиту в забезпеченні капітальним ресурсом процесу відтворення.

Метою дослідження є аналіз сутності сучасного капіталу та визначення ролі банківського капіталу в процесі суспільного відтворення. Розглянуто банківський кредит як механізм руху позичкового капіталу, а також виявлено негативні наслідки зміни джерел нагромадження капіталу для світової економіки.

Історично світові економічні кризи несуть із собою не лише спад економічної активності, викликаний погіршенням умов для успішної діяльності суб'єктів господарювання, в той же час вони виявляють сформовані еволюційні протиріччя розвитку економічних явищ. Криза стає викликом суспільству та є своєрідним трампліном для стрибка на якісно новий етап розвитку людської діяльності. Головним у процесі виходу з економічної кризи є розуміння причин її виникнення, разом з тим, необхідно проаналізувати основні вимоги до змін та своєчасно з професійним прорахунком впроваджувати адекватну економічну політику.

Теорію циклічних коливань на основі аналізу взаємодії реального (основного) та вільного грошового капіталу (позичкового) розроблену М. Туган-Барановським можна застосовувати до виявлення причин сучасної економічної кризи. Досліджуючи марксистську теорію капіталу М. Туган-Барановський зазначав, що кредит є лише умовою кризи, а не його причиною, натомість як неорганізованість національного виробництва, непропорційний розподіл виробництва неодмінно призводять до кризових явищ [9]. Надлишок капіталу, який не знаходить власного розміщення, пояснюється невідповідністю між обсягами зростаючих потреб у капіталі під час економічного зростання та темпами його утворення [9]. Проте М. Туган-Барановський підкреслює, що в період промислового застою в економіці країни відбувається нагромадження вільного грошового капіталу, який шляхом його розміщення в банки перетворюється на позичковий капітал (при цьому даний процес не пов'язаний з реальним зростанням виробництва). Такий вільний капітал вступає у супротив з промисловістю та не може знайти собі застосування, перетворюючись на продуктивний капітал. За умов неорганізованості національної економіки вільний грошовий капітал не може розподілитися пропорційно між усіма галузями та забезпечити розширене відтворення без переповнення товарного ринку та як наслідок породження нової економічної кризи [9]. Нагромадження значного об'єму вільного капіталу дає можливість йому подолати промисловий супротив та долучатися до процесу розширеного відтворення, забезпечуючи промислове піднесення.

М. Туган-Барановський підкреслював активну роль банків та позичкового капіталу, вкладеного у промисловість, у процесі розвитку економіки. Щодо джерел утворення вільного грошового капіталу дослідник поділяє їх на такі, що залежать від промислового коливання та мають тенденцію до зменшення під час

економічного спаду – це прибуток підприємця і заробітна плата. Ґрунтуючись на зазначених позиціях можемо наголосити, що за сучасних умов розвитку економіки питання організації національної економіки, побудова оновленої галузевої структури промислового комплексу країни, контрольованість процесу нагромадження та руху капіталу набувають актуального значення при розробці економічної політики та її реалізації. Так, вільний грошовий капітал, що утворюється як при розширенні, так і при звуженні виробництва [9] у формі кредиту та інвестиційних вкладень повинен спрямовуватись не до відтворення старої структури основного капіталу, а залучатись до промислових галузей інноваційної направленості, забезпечувати процес модернізації економіки, формуючи довгострокові стратегії якісного економічного зростання.

З огляду на наведений поділ капіталу необхідно зазначити, що банківський капітал безпосередньо бере участь у кругообігу фінансового капіталу та може бути використаний як фінансовий ресурс у реальному секторі через кредитування підприємств, а також залучатись до здійснення спекулятивних операцій. Грошові кошти, які функціонують за межами системи відносин товарного виробництва, є лише частиною перерозподіленої вартості, що створена у реальному секторі. Надаючи кредитні кошти виробничому сектора, банк долучає капітал до процесу виробництва та прагне отримати винагороду у вигляді відсотку. Таким чином, позичковий капітал перетворюється на виробничий та створює додаткову вартість. Кредит являє собою механізм створення капітального ресурсу, що працює в інтересах розвитку виробництва.

Позичковий капітал – це акумульовані тимчасово вільні кошти, що використовуються для стимулювання господарської діяльності шляхом кредитування; він приносить дохід завдяки тому, що використовується як функціонуючий капітал, переходячи з грошової форми в продуктивну. Здійснюючи такий обіг, кредитні кошти забезпечують розширене відтворення капіталу.

Спорідненість банківського капіталу з позичковим надає йому такі характерні риси як обмеженість, здатність нагромаджуватись та змінювати форму відповідно до ліквідності. Банківський капітал представлений власними та залученими коштами банку. Суть діяльності банку полягає у формуванні на основі нагромадження тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб, власних доходів та інших залучень позичкового капіталу, який надається позичальнику у формі кредиту за винагороду у вигляді відсотка.

Фінансова криза значно погіршила ліквідність банківських капіталів за рахунок зростання частки проблемних активів та скорочення обсягу пасивів, підвищила ризик банкрутства банків. Негативні наслідки економічної напруги зумовили перегляд структури банківського капіталу та визначили необхідність поставити питання пошуку ефективних регуляторних інструментів, що здатні забезпечити стійкість банківської системи. Банківська спільнота, представлена Світовим банком, новим Базельським стандартом у 2010 р. ввела в дію вимоги щодо збільшення нормативу співвідношення власного капіталу банку до його активів, який встановлено у розмірі 8 %.

Нагромадження банківського капіталу являє собою оновлення та збільшення обсягу фінансових ресурсів шляхом трансформації доходів економічних суб’єктів та власних доходів банку як організаційної одиниці ринку фінансових послуг, що перетворюються на капітал, залучаючись до процесу розширеного суспільного відтворення та забезпечують подальший економічний розвиток. Нагромадження банківського капіталу є механізмом, що забезпечує в умовах

економічного зростання, кругообіг продуктивного капіталу, поєднуючи всі його форми.

Становлення взаємозв'язку промислового та банківського капіталу, що зумовлює появу фінансового капіталу, досліджено у роботі Р. Гільфердінга «Фінансовий капітал» [8].

Головною причиною розвитку фінансового капіталу є концентрація промисловості, що призводить до збільшення грошових потоків та зростання ролі банків в економіці. Банківське кредитування промислових підприємств зумовлює збільшення обсягів виробництва, що, в свою чергу, викликає зростаючу потребу виробництва у більшій кількості грошових ресурсів. Таким чином, є очевидним тісний зв'язок концентрації банків та підприємств. Залежність промисловості від банків, на думку Р. Гільфердінга, ґрунтується на відносинах власності на капітал [8].

Фінансовий капітал має двоїсту природу, що пояснюється виконанням ним функцій грошового та промислового капіталу. Отже, фінансовий капітал можна визначити як систему певних економічних відносин, що виникають під час руху фінансових ресурсів та забезпечують процес розширеного відтворення у виробничій сфері. Еволюція фінансового капіталу значно розширює його структуру – промисловий капітал об'єднався з торгівельним, а до фінансового капіталу, крім капіталу банківської системи, можна віднести капітал страхових компаній, інвестиційних фондів тощо. Інтеграційні процеси, що відбуваються з розвитком фінансового капіталу та охоплюють все більше різних сфер економічної діяльності, потребують побудови високоорганізованої інституціональної структури економіки та, зокрема, фінансового ринку.

Фінансовий капітал, за словами Р. Гільфердінга, прагне до панування та потребує політично та економічно сильної держави, що здатна захистити його перевагу в системі економічних відносин у середині власної країни та забезпечити завоювання зовнішніх ринків [8]. Одним із головних завдань держави для забезпечення стабільності економіки є проведення фінансової політики з урахуванням потенційно необхідних умов, що стимулюють розвиток фінансового ринку, та одночасне здійснення постійного контролю за роботою фінансового сектора, підтримка структурного балансу фінансового та реального секторів економіки.

В умовах розвитку комунікаційних, інформаційних технологій фінансовий капітал поступово змінює свою природу. Сьогодні можна виділити фінансовий капітал, що приймає участь у процесі виробництва, функціонує в реальному секторі, спрямований на суспільне й індивідуальне відтворення, та капітал у сфері фінансових спекуляцій, що не має здатності до створення вартості і являє собою особливу форму товару, вартість якого відображена у вигляді відсотків. Він функціонує відокремлено від процесу суспільного виробництва та породжений спекулятивними операціями, бажанням отримати прибуток за допомогою штучно утвореної ринкової кон'юнктури. Перенакопичення такого виду спекулятивного капіталу є однією з причин існуючої економічної кризи. Внутрішнє протиріччя сучасного капіталу, яке виникає між спекулятивним та реальним капіталом, що використовується в сфері виробництва, потребує розв'язання.

Величина фіктивного капіталу, який лежить в основі світової фінансової системи, залежить від випадкових факторів та постійно змінної кон'юнктури на ринку фіктивних капіталів. Комп'ютеризація та розвиток телекомунікаційних

мереж створили можливості для існування нового виду капіталу – віртуального, який постійно змінює свого власника та є майже неконтрольованим, позбавленим регулювання з боку держави [9]. Внутрішнє протиріччя форм сучасного капіталу – спекулятивної та капіталу, що приймає участь у процесі виробництва, переросло в конфлікт між реальним та фінансовим секторами економіки.

Необхідно наголосити, що зупинити зростання частини фінансового капіталу, відтворення якого безпосередньо не пов'язано з роботою реального сектора, в умовах переходу до інформаційної економіки є неможливим. При цьому, необхідно прагнути до максимальної синхронізації розвитку реального та фінансового секторів економіки та використовувати властивості власного відтворення сучасних форм капіталу для фінансування виробничих проектів, оновлюючи основний капітал, впроваджуючи інноваційні технології, здійснюючи модернізацію.

Світова практика свідчить, що навіть відчуваючи суттєвий дефіцит фінансових ресурсів, урядова політика країн, як правило, направлена на стратегічні проекти підтримки виробництва завдяки можливостям банківського сектора, в той час як в Україні подібна практика відсутня. Недооцінена роль позичкового капіталу як дієвого чинника нагромадження реального капіталу і ефективного суспільного відтворення. Реальний сектор вітчизняної економіки відчуває суттєву недостатність кредитних коштів. За перше півріччя 2011 р. приріст виданих кредитів склав 31 млрд. грн., однак кредитні ресурси залучаються не в сферу реального виробництва. Половина кредитів, виданих нефінансовим корпораціям, припадала на торгівлю, ремонт автомобілів, операції з нерухомістю тощо. На виробництво ж машин і устаткування, включаючи машини та електричне обладнання, спрямовано лише близько 7 % [6].

Зв'язок між фінансовим та реальними секторами економіки тісний та нерозривний. Не дивлячись на те, що фінансові ринки набувають більшої самостійності, утворюючи самодостатню систему і мають суттєвий вплив на роботу реального сектора, слід наголосити, що передумовою виникнення фінансового сектора є реальний сектор.

З'ясовуючи роль позичкового капіталу в сучасній економіці, необхідно враховувати світові тенденції переходу суспільства до постіндустріальної економіки, де головним виробничим ресурсом є знання та інформація, а інструментами накопичення та виробництва – відрегульована система організації процесів, інноваційна направленість розвитку та визначена роль раціональних рішень економічного суб'єкта.

Українська економіка сьогодні, як і вся світова економічна система, потребує впровадження нової фінансової моделі, яка б відповідала вимогам розвитку суспільства в умовах глобалізації. Найбільш чутливою ланкою в економічній системі виявився банківський сектор. Слід зауважити, що причини погіршення стану банківської системи України відрізняються від проблем іноземних банків, однак їх об'єднує непрогресивний підхід до використання банківського ресурсу та позичкового капіталу.

Розвиток промислового комплексу будь-якої країни зумовлює стан її економіки. У свою чергу, саме ефективність та надійність використання джерел фінансування виробництва впливає на процес суспільного відтворення. Роль банківського сектора як інструмента стимулювання економічного розвитку є вирішальною, оскільки саме банківська система концентрує та розподіляє фінансові ресурси через систему кредитування.

Сучасна роль банківського капіталу полягає в цільовому спрямуванні вільних фінансових ресурсів на модернізацію виробництва, впровадження інновацій, на покращення організаційної структури економіки, на встановлення пропорційності системи відтворення та забезпечення прогресивного економічного розвитку.

Фінансові потоки, що підтримуються діяльністю банківської системи, являють собою механізм розподілу грошових коштів та забезпечують національну економіку капіталом. Важливу роль у процесі розподілу капіталу повинна відігравати держава через монетарну, кредитну політику НБУ та через спеціальні гарантійні цільові урядові програми фінансування певних галузей і окремих проектів.

Пріоритетним завданням Національного банку України повинна стати орієнтація кредитної політики комерційних банків на реальний сектор економіки та сприяння розвитку інвестиційного кредитування. Контроль за рухом фінансового капіталу, своєчасне коректування об'ємів грошових коштів та їх цільове призначення мають суттєве значення для стабілізації економіки в країні, виведення її із кризи.

Бібліографічні посилання

1. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента. Т. 1 / И. А. Бланк. – К., 1999. – 592 с.
2. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента. Т. 2 / И. А. Бланк. – К., 1999. – 512 с.
3. **Дучинська Н. І.** Нагромадження капіталу в умовах трансформаційної економіки України : монографія / Н. І. Дучинська. – К., 2007. – 400 с.
4. **Зобнин О. В.** Ссудный капитал в реструктуризации промышленности : дис…. канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / О. В. Зобнин. – Екатеринбург, 2002. –142 с.
5. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. І. Лазепко та ін.] ; під ред. М. І. Савлука. – [4-е вид.]. – К., 2006. – 744 с.
6. Нацбанк: В Україні видано багато кредитів, але вони не продуктивні [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. Україна. – Режим доступу : http://news.dt.ua/ECONOMICS/natsbank_v_ukrayini_vidano_bagato_kreditiv,_ale_voni_ne_produktivni-92508.html
7. **Новицький В.** Глобальна фінансово-економічна криза: сутність, системність проявів та перспективи подолання [Електронний ресурс] / В. Новицький. – Режим доступу : http://www.soskin.info
8. **Гильфердинг Р.** Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг. – 4-е изд. – М., 1924.
9. **Туган-Барановский М. И.** Переодические промышленные кризисы / М. И. Туган-Барановский. – М., 2008. – 479 с.

Надійшла до редколегії 27.02.2012

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.34

О. М. Грабчук
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ЗОВНІШНЬОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Представлено результати дослідження невизначеності характеристик зовнішнього сектора економіки України. Описано стан фінансового гомеостазу за двома структурованими групуваннями показників платіжного балансу України. Визначено параметри міжнародних резервів, необхідні для підтримання фінансової рівноваги зовнішнього сектора.
Ключові слова: зовнішній сектор, платіжний баланс, міжнародні резерви, ентропія, виробництво ентропії, фінансовий гомеостаз.

Представлены результаты исследования неопределенности характеристик внешнего сектора экономики Украины. Описано состояние финансового гомеостаза по двум структурированным группам показателей платежного баланса Украины. Определены параметры международных резервов, необходимые для поддержания финансового равновесия внешнего сектора.
Ключевые слова: внешний сектор, платежный баланс, международные резервы, энтропия, производство энтропии, финансовый гомеостаз.

In the article are represented the results of research of vagueness of descriptions of external sector of economy of Ukraine. Is described the production of financial homoeostasis on two the groups of indexes of balance of payments of Ukraine. Are certain the parameters of international backlogs, necessary for maintenance of financial equilibrium of external sector.
Key words: external sector, balance of payments, international backlogs, entropiys, production of entropiys, financial homoeostasis.

Сучасний етап розвитку економічних систем характеризується певними загальними закономірностями, що проявляють себе найчастіше як вихід із стану рівноваги. Порушення всієї системи економічних відносин стало закономірним результатом посилення таких диспропорцій у розвитку світового і національних господарств, як: асинхронність розвитку та дедалі більший відрив фінансової сфери від реального сектора економіки; нестійкість співвідношення між нагромадженням і споживанням, зростання дисбалансів між обсягами заощаджень та інвестицій; зміна спрямованості та структури транскордонних потоків капіталу; тривала незбалансованість рахунків поточних і капітальних операцій [7, с. 79]. При цьому виникає проблема досягнення сталості поступального розвитку економіки, еквівалентного стану гомеостазу інших видів систем. Стан зовнішнього сектора є важливим чинником досягнення загальної рівноважності економіки країни, про що свідчить, зокрема, результати дослідження чинників останньої фінансової рецесії. Актуальність досягнення рівноважності зовнішнього сектора зростає і з огляду на підвищення значущості зовнішньоекономічних

© О. М. Грабчук, 2012

розподільних процесів, їх впливу на фінансові процеси в межах національної економіки.

Проблеми врівноваження зовнішніх платежів становили предмет колишніх і сучасних досліджень таких науковців як М. Вітман, Г. Джонсон, Дж. М. Кейнс, Т. Кілліка, П. Коурі, П. Кругман, А. Лернер, П. Х. Ліндерт, Р. Манделла, А. Маршалл, Ф. Махлупа, М. Обстфелда, Дж. Робінсон тощо. Проблемі рівноважного стану української економіки присвячені теоретичні та прикладні розробки широкого кола вітчизняних учених. Зокрема у працях А. Гальчинського, В. Гейця, В. Литвицького, О. Осауленка, А. Філіпенко, А. Чухно, В. Юрчишина розглянуто загальні проблеми макроекономічної стабілізації. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі та міжнародних валютно-фінансових відносин висвітлюють І. Бураковський, Ю. Василенко, Т. Вахненко, А. Кияк, І. Крючкова, В. Лисицький тощо. Оцінюванню впливу макроекономічних факторів на зовнішню рівновагу присвячені роботи О. Береславської, І. Копича, Є. Корнієнко, Ю. Макогона, М. Меламеда, В. Шевчука, С. Шумської та ін. Однак, при тому, що існуючі дослідження носять системний характер, найчастіше у працях сучасних науковців не наводяться кількісні характеристики невизначеності зовнішнього сектора економіки як онтологічно існуючої дійсності, що, зокрема, пов'язано, з нерозповсюдженістю індетерміністської парадигми наукового мислення.

Виходячи з актуальності дослідження і існуючого доробку сучасних науковців щодо розуміння сталості розвитку зовнішнього сектора, його структурної організації, метою дослідження є виконати кількісну характеристику невизначеності зовнішнього сектора та визначити найбільш доцільні напрями досягнення стану його фінансової рівноваги. Об'єктом дослідження є специфічні властивості формування невизначеності зовнішнього сектора економіки України як онтологічно існуючої дійсності. Методологічне підґрунтя дослідження представлене методами R/S-аналізу, імовірнісного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу та іншими методами математичної статистики.

Національна економіка будь-якої країни представляє собою цілісну економічну систему, параметри стану якої обумовлюються специфічними закономірностями розвитку. Міжнародні потоки капіталу впливають на фінансову стабільність країни за допомогою різних каналів. Приплив капіталу, доповнюючи внутрішні заощадження для фінансування економічного зростання країни-реципієнта, стимулюючи диверсифікацію інвестиційного ризику, сприяє розвитку фінансових ринків. Тим не менш, раптове збільшення надходження в країну капіталу може ускладнити керування економікою, насамперед, проведення незалежної грошово-кредитної політики та валютного регулювання, «роздути» ціни на активи і підвищити системний ризик у фінансовому секторі [6, с. 153]. У зв'язку із поширенням глобалізації, експоненціальним розвитком сукупності економічних зв'язків, національна економіка не є закритою економічною системою, а, отже, повинна мати риси фракталоподібного утворення. Чим більше відкритою є економіка окремої країни, тим більше відрізняється її власна розмірність від топологічної. Оцінювати ступінь відкритості економіки, а також вплив характеристик зовнішнього сектора на невизначеність її функціонування можна з двох точок зору: екзогенно та ендогенно. Ендогенний розгляд невизначеності характеристик зовнішнього сектора має на увазі дослідження невизначеності внутрішніх фінансових процесів та визначення напряму та міри їх впливу на невизначеність характеристик зовнішнього сектора. Розглядаючи невизначеність характеристик зовнішнього сектора екзогенно, досліджуємо їх

власну хаотичність, визначаємо існування у їх сукупності фракталоподібних утворень та співвідносимо отримані результати з невизначеністю загальних характеристик фінансових процесів усередині країни.

Найбільш узагальнено стан і динаміка розвитку зовнішнього сектора відображена в характеристиках платіжного балансу країни, невизначеність яких і було оцінено в даній частині дослідження. Серед таких характеристик: сальдо поточного рахунку (млн. дол. США, % до ВВП), відкритість економіки (відношення зовнішньоторгівельного обороту до ВВП), експорт товарів та послуг (млн. грн., % до ВВП), прямі іноземні інвестиції в Україну та з України (млн. дол. США), валовий зовнішній борг (млн. дол. США), міжнародні резерви (млн. дол. США), невизначеність яких було оцінено за період 2004–2011 рр.[1] у поквартальному розрізі. Одним із наслідків світової фінансової кризи для України є погіршення стану її платіжного балансу, а точніше виникнення ситуації, коли платежі перевищують валютні надходження. В Україні спостерігається тривалий дефіцит поточного рахунку платіжного балансу. Стан платіжного балансу потребує врегулювання, що можливо провести за допомогою корекції балансу або фінансування дефіциту балансу. Корекція поточного платіжного балансу є набагато складнішим завданням, ніж фінансування дефіциту, адже вона передбачає значно продуктивнішу працю чи зменшення витрат. Разом з тим суспільно-політична ситуація в країні призвела до зволікання й відкладання корекції, що разом із світовою рецесією стало причиною виникнення надто загрозливого стану – кризи платіжного балансу країни [1].

Дослідження розмірності характеристик зовнішнього сектора підтверджує їх фракталоподібний характер, оскільки для жодної з показників власна розмірність є меншою від топологічної. Однак отримані результати є дещо суперечливими. Так, валовий внутрішній продукт, який прийнято вважати системною характеристикою національної економіки, має розмірність меншу, ніж імпорт товарів у до ВВП, який є відносним показником рівня відкритості економіки. Найвищу розмірність, близьку до топологічної (1,97) має не узагальнююча характеристика, така як сальдо платіжного балансу, ВВП тощо, а міжнародні резерви, що відображають, з одного боку, обсяг ресурсів, вилучених з активного обігу, а з іншого – обумовлюють платоспроможність країни. Характеристики, що стосуються руху фінансових ресурсів, як правило, мають найменшу власну розмірність.

Дослідження фрактальної організації показників зовнішнього сектора дали змогу виявити два фрейми, що мають подібні слоти. До складу першого слоту входять сальдо платіжного балансу (млн. дол. США), валовий зовнішній борг (млн. дол. США), експорт товарів (% до ВВП), імпорт товарів (% до ВВП), що формують структуру фрейму А (рис. 1).

Показник ВВП виключено із дослідження невизначеності показників платіжного балансу, оскільки характеристики його невизначеності описано раніше, проте відображено у сукупності характеристик фрейму для візуалізації зв'язків із іншими елементами слоту. Показники інвестицій в Україну та з України не утворюють сукупності зв'язків з іншими характеристиками, а є авто-регресійними. Фрейм B (рис. 2) сформовано показниками: імпорту товарів (млн. грн.), експорту товарів (млн. грн.) (формують сталий фрактал), сальдо платіжного балансу

[1] Розрахунки за 2011 р проводились для I-III кварталів, джерелом даних є http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464

(млн. дол. США) (окремий фрактал) та валовий зовнішній борг (млн. дол. США), що формує несталий фрактал із ВВП, який не входить до складу характеристик зовнішнього сектора.

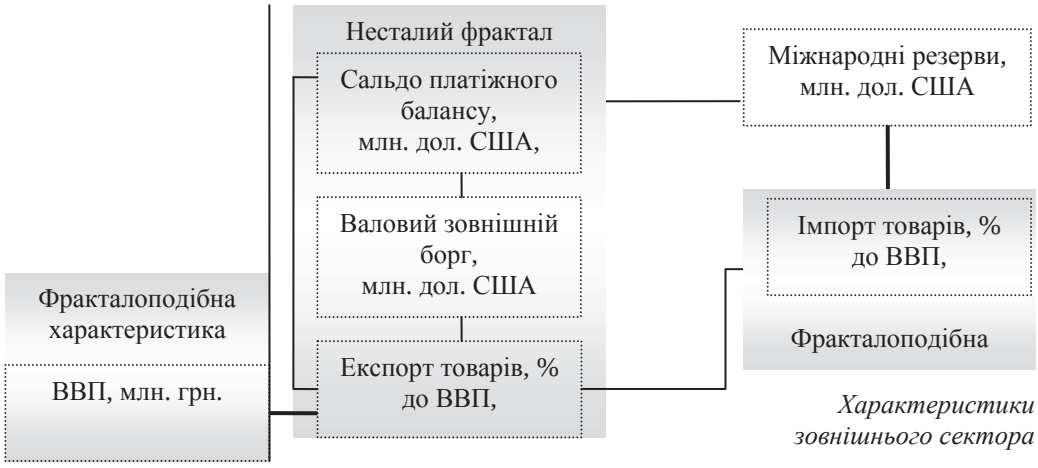

Рис. 1. Фрейм *A* зовнішнього сектора

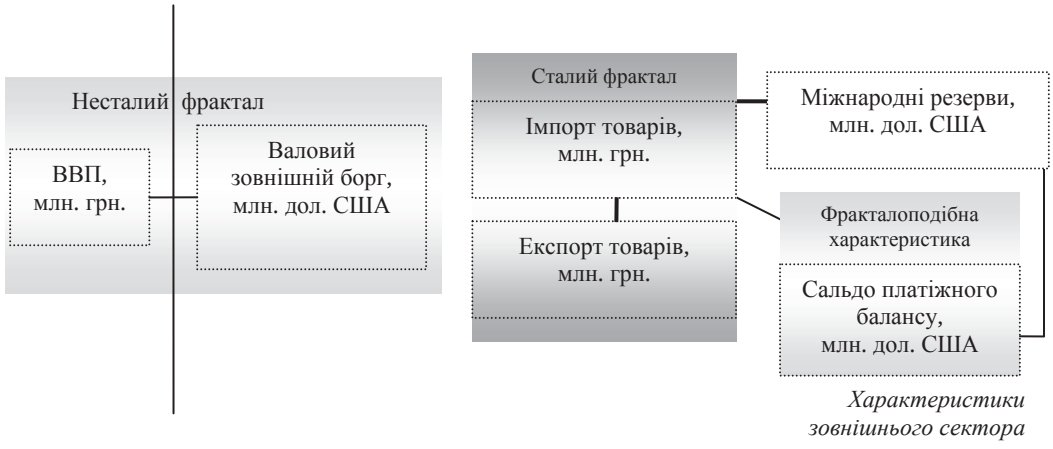

Рис. 2. Фрейм *B* зовнішнього сектора

Дослідження власної безумовної ентропії окремих показників платіжного балансу та виробництва ентропії виявили певні риси схожості стосовно їх динаміки.

По-перше, для всіх характеристик спостерігається зростання ентропії у 2004–2005 рр., що свідчить про збільшення рівня невизначеності та зменшення організованості зовнішніх фінансових процесів. По-друге, дисипація зовнішнього сектора відбувається переважно у 2006–2007 рр., тобто передує виникненню кризових явищ в економіці. По-третє, стан рівноваги виникає переважно у 2009–2011 рр., однак оскільки зростання характеристик зовнішнього сектора є меншим, ніж зростання інфляції, то можна констатувати, що період 2009–2011 рр. відзначається експліцитним та імпліцитним негативним розвитком, тобто передує стадії зростання.

Порівнюючи ентропію показників платіжного балансу (зокрема валового зовнішнього боргу та сальдо платіжного балансу, що є в обох слотах) та

ентропію показників інфляції, відзначимо, що їх динаміка має поліноміальний характер, за виключенням 2008 р., коли ентропія сальдо платіжного балансу різко зменшилась.

Тенденція до зменшення виробництва ентропії за показниками інфляції на 1 рік передувала подібній же тенденції за показниками платіжного балансу, що, швидше за все обумовлено індукцією невизначеності з боку реального сектора економіки через зв'язки за ВВП (за рахунок невизначеності експорту у % до ВВП).

Зважаючи на високу розмірність міжнародних резервів, що відображає цілісний замкнений характер їх формування, доцільним було визначити існування чи відсутність взаємозв'язку між величиною міжнародних резервів, їх ентропією, ентропією фреймів, виробництвом ентропії міжнародних резервів та виробництвом ентропії за фреймами. Попередні дослідження дали змогу тільки виявити протилежність впливу невизначеності міжнародних резервів на невизначеність фреймів A та B (рис. 3).

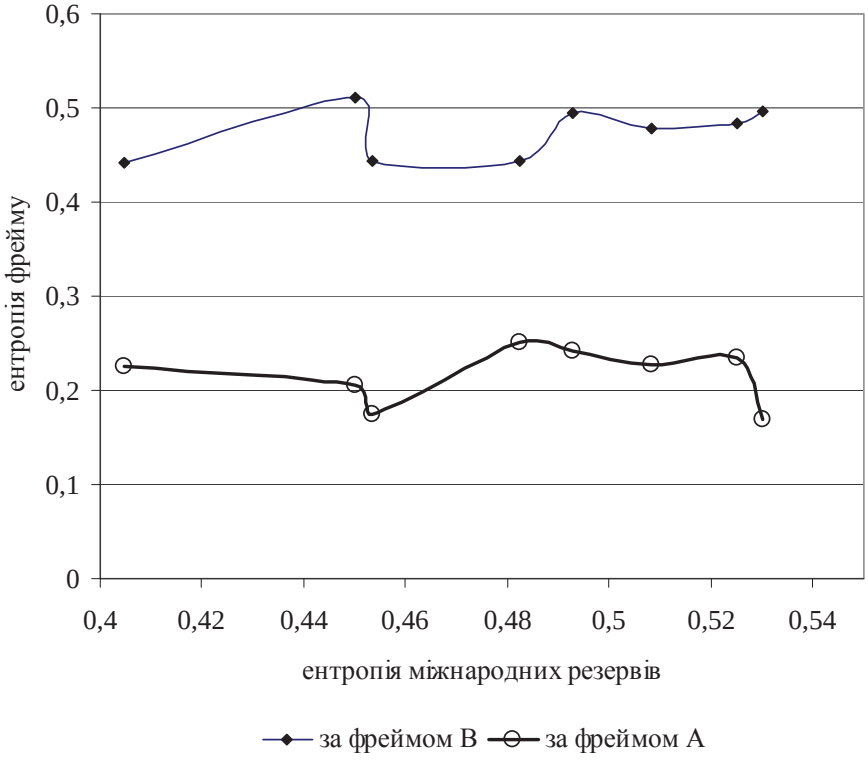

Рис. 3. Взаємозв'язок ентропії міжнародних резервів та ентропії фреймів *A* і *B*

Отримані залежності мають вид стохастичних, однак результати дослідження дали змогу стверджувати існування певних контингентних взаємозв'язків:

– з достовірністю $P = 0{,}99$ за F -статистикою існує лінійна залежність між величиною міжнародних резервів та величиною ентропії за фреймом B, що описується як $H_B = -0{,}00000105 \cdot Q_p + 0{,}501455$, що утилітарно є зрозумілим: чим більшим є обсяг міжнародних резервів, тим більше ресурсів вилучено з активного обігу, отже, невизначеність системи повинна бути меншою. Для фрейму A

достовірність наближення є меншою ($P = 0{,}86$), а лінійна залежність ентропії від обсягу міжнародних резервів має вигляд $H_A = -0{,}000003 \cdot Q_p + 0{,}415118$, що похідним чином відповідає більшій волатильності компенсаторного синергетичного ефекту за даним фреймом. Вільні коефіцієнти в рівняннях залежності ентропії фрейму від величини міжнародних резервів також відрізняються, що ілюструє суттєві відмінності у структурі фреймів;

– чим більшою є ентропія міжнародних резервів, тим більшою є ентропія фрейму B ($P = 0{,}99$) за залежністю $H_B = 0{,}0182 \cdot H_p + 0{,}4669$, при цьому момент біфуркації наступає при ентропії міжнародних резервів, що дорівнює 0,4933 (для фрейму B), отже, найбільш доцільна ентропія міжнародних резервів, перевищення якої недоцільне з огляду на запобігання кризі, становить 0,4933. Для фрейму A точка біфуркації знаходиться на рівні 0,5296, а залежність ентропії фрейму від ентропії міжнародних резервів описується як $H_A = -0{,}4793 \cdot H_p + 0{,}571$ із достовірністю $P = 0{,}99$, що підтверджує протилежну спрямованість синергетичного ефекту несталого фракталу фрейма A та сталого фракталу фрейма B;

– виробництво ентропії за фреймом також залежить від виробництва ентропії міжнародних резервів за поліноміальною залежністю (з достовірністю $P = 0{,}99$) та для підтримання стану гомеостазу не може бути меншим -0,00063 чи більшим 0,000629 (для фрейму B) та меншим -0,003 чи більшим 0,003 (для фрейму A).

При цьому поріг біфуркації для фрейму B за ентропією міжнародних резервів було перевищено з 3 кварталу 2005 р. по 2 квартал 2010 р. (окрім 4 кварталу 2006 р., 2 та 3 кварталів 2008 р.), для фрейма A поріг біфуркації було перевищено у період з 2 кварталу 2009 р. по 2 квартал 2010 р. Стан рівноваги було досягнуто за фреймом B у 2 кварталі 2007 р. та у 2 кварталі 2010 р., за фреймом A – у період з 2 кварталу 2009 р. по 2 квартал 2010 р. Карта періодів дисипації та ентропійності фреймів A і B зображена на рис. 4.

Таким чином, у стані рівноваги зовнішній сектор України перебував до початку рецесії (2 квартал 2007 р.) та під час її завершення (2 квартал 2010 р.), найбільш активні дисипативні процеси відбувались саме у цей період, проте розпочались процеси самоорганізації задовго до виникнення рецесії (наприкінці 2005 року). Вплив фрактальної організації є найбільш суттєвим за сталими фракталами, однак існування несталих фракталів є передумовою гнучкості економічної системи в її реакції на рівень невизначеності фінансових процесів.

За своїми властивостями фрейм A має менш жорстку структурну організацію, що відображається у більшій волатильності синергетичного ефекту та більшій ширшій амплітуді виробництва ентропії за міжнародними резервами, при якій система перебуватиме у стані рівноваги ([-0,003; 0,003]), ніж фрейм B, для якого рівновага підтримуватиметься при виробництві ентропії в діапазоні ([-0,00063; 0,000629]). Разом з тим ентропія у точці біфуркації для фрейму A становить 0,5296, а для фрейму B – 0,4933. Обсяг міжнародних резервів, визначених із врахуванням впливу їх невизначеності на невизначеність фреймів показників платіжного балансу повинен коливатись (для IV кварталу 2011 р.)

від 34800 млн. дол. США до 3600 млн. дол. США (за фреймом *A*) чи 36400 млн. дол. США (за фреймом *B*). Міжнародні резерви України у 3 кварталі 2011 р. складали 35000 млн. дол. США.

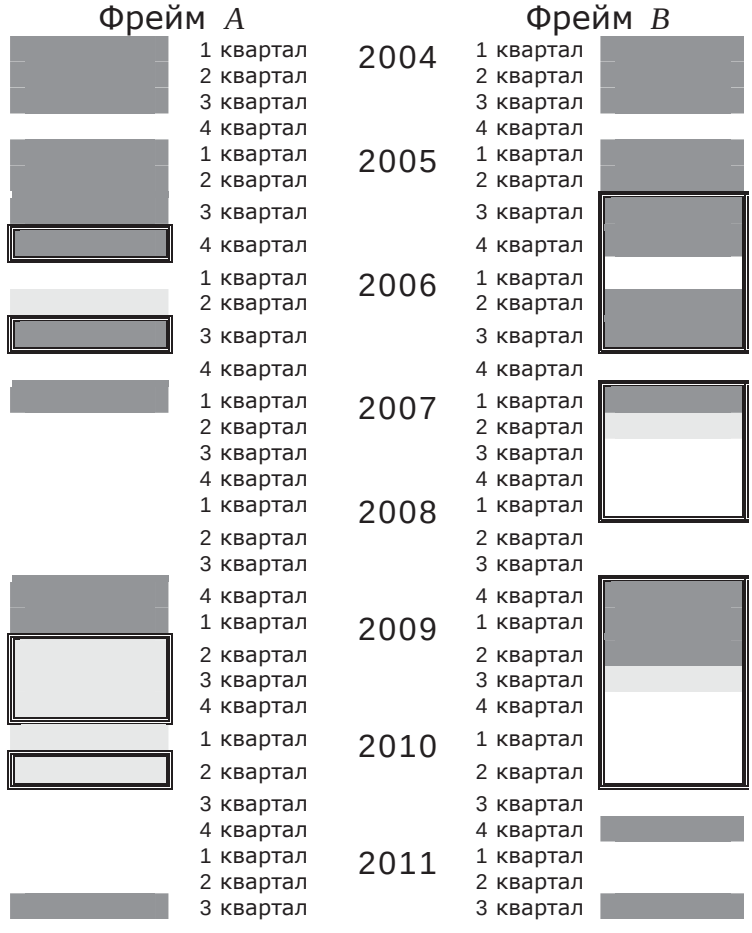

Рис. 4. Карта періодів рівноваги, дисипації, ентропійності розвитку зовнішнього сектора та перевищення невизначеності за точку біфуркації[1]

Загальна проблема української економіки у зв'язку із зовнішнім сектором обумовлена диспропорційним нераціональним розподілом ресурсів, спрямованим на короткострокове одержання доходу, і, як наслідок, неефективною міжнародною спеціалізацією. Остання сформувала небезпечну залежність національної економіки від кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків, обумовивши високу вразливість для макроекономічної стабільності. Різке скорочення зовнішнього попиту та зниження цін на основні позиції українського експорту призвело до виникнення валютної, згодом банківської кризи, значного

[1] – період рівноваги;
– період дисипації;
– період ентропійності;
– період перевищення рівня невизначеності понад рівень біфуркації

скорочення фіскальних надходжень і розширення дефіциту бюджету в умовах звуження джерел його фінансування [4, с. 61]. Проте, основним інструментом мінімізації рівня невизначеності зовнішнього сектора економіки буде регулювання міжнародних резервів, які повинні підлягати поступовому збільшенню таким чином, щоб їх ентропія не перевищувала критичних значень, а виробництво ентропії коливалось у межах, відповідних стану рівноваги.

Висновки. Суттєве значення у підтриманні рівноважного стану економіки, виходячи із невизначеності фінансових процесів, є забезпечення рівноважності параметрів зовнішнього сектора, невизначеність яких впливає на розвиток економіки країни екзогенно. Виходячи із розмірності характеристик зовнішнього сектора, збіжності їх динаміки та сукупності контингентних взаємозв'язків було сформовано два фрейми показників платіжного балансу, кожен з яких суттєво пов'язаний за рівнем невизначеності із ВВП. Встановлено, що невизначеність кожного фрейму обумовлюється невизначеністю міжнародних резервів України, єдиним показником зовнішнього сектора, що має розмірність, близьку до топологічної. Із достовірністю 0,99 доведено, що величина міжнародних резервів обумовлює як значення ентропії фреймів, так і її виробництво, тобто перехід із стану дисипації у стан рівноваги чи ентропійності і навпаки.

Бібліографічні посилання

1. **Андрійчук В.** Шляхи оптимізації платіжного балансу України та зовнішньоторгівельного балансу регіонів в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / В. Андрійчук. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/22.htm
2. **Барановський О. І.** Предтечі фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.
3. **Барановський О. І.** Сутність і різновиди фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 19–32.
4. **Волощенко Л. Ю.** Зовнішній сектор економіки України: уроки для посткризового періоду / Л. Ю. Волощенко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 61–73.
5. **Науменкова С. В.** Проблеми подолання негативного впливу глобальних диспропорцій та формування нового геофінансового механізму / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 23–36.
6. **Підхомний О. М.** Вплив міжнародних потоків капіталу на фінансову політику країн з неусталеною економікою / О. М. Підхомний, В. А. Вишневський, В. С. Хар // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 153–157.
7. **Солодовнік О. А.** Диспропорції розвитку зовнішнього середовища корпоративного сектора економіки України / О. А. Солодовнік // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 73–80.

Надійшла до редколегії 19.03.2012

УДК 336.71 (477)

Б. А. Дадашев
Севастопольський інститут банківської справи
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

З'ясовано сутність регулювання ліквідності банків та проаналізовано її вплив на фінансову стабільність. Сформовано комплексну систему регулювання ліквідності банківської системи. Проведено систематизацію інструментарію за складовими системи управління ліквідністю та визначено перспективи подальших досліджень, що стосуються порушеної проблеми.
Ключові слова: банк, ліквідність, ризик, фінансова стабільність.

Выяснена сущность регулирования ликвидности банков и проанализировано ее влияние на финансовую стабильность. Сформирована комплексная система регулирования ликвидности банковской системы. Проведена систематизация инструментария за составляющими системы управления ликвидностью и определены перспективы дальнейших исследований, которые касаются нарушенной проблемы.
Ключевые слова: банк, ликвидность, риск, финансовая стабильность.

In the article essence of adjusting of liquidity of banks is found out and her influence is analysed on financial stability. The complex system of adjusting of liquidity of the banking system is formed. Systematization of tool is conducted after the constituents of control system by liquidity and the prospect of further researches which touch the broken problem are certain.
Keywords: bank, liquidity, risk, financial stability.

Ліквідність банківської системи відіграє дуже важливу роль як у діяльності банків, так і у фінансовій системі країни. Ліквідність є однією з умов збереження банку на ринку, оскільки підтримання належного її рівня дає змогу банкам постійно залишатися платоспроможним.

За час кризи банки зіткнулися із гострою проблемою ліквідності. Нестабільність макроекономічної та політичної ситуації негативно вплинула на банківську систему. Основним аспектом погіршення ліквідності банківської системи є різке зростання проблемних кредитів в портфелях банків. Досягнутий рівень ліквідності банківської системи впливає на економічне зростання в державі. Тому, вирішення питань щодо забезпечення достатнього рівня ліквідності банківської системи є актуальною темою.

Слід зазначити, що регулювання ліквідності банківської системи здійснюється в першу чергу Центральним банком держави на підставі використання оптимальної системи інструментів, зокрема – операцій рефінансування.

Велике значення розв'язання проблеми забезпечення фінансової стабільності банків для України зумовило постійну увагу наукових кіл до різних її аспектів. Важливий внесок до вирішення питань управління ліквідністю банку зроблено такими науковцями, як О. Криклій [16], В. Крилова [7], Р. Набок [1], Л. Примостка [12], І. Сало [16] та ін.

Різноманітні питання державного регулювання банківської діяльності і зокрема ліквідності банків є на сьогодні вкрай актуальними. Управлінню ліквідністю банківської системи присвячені роботи таких економістів як В. І. Жданов [3], А. В. Сомик [17], І. М. Лис [8], Д. В.Тарасов [19]. Інструментарій державного управління ліквідністю можна зустріти у дослідженнях С. Р. Моісєєва [9], О. В. Костюк [5], В. С. Стельмаха, В. І. Міщенко [18], В. В. Коваленко [4] та ін.

© Б. А. Дадашев, 2012

Незважаючи на значну увагу вітчизняних дослідників до теоретичних, методичних і практичних питань банківської ліквідності, вони розглядались у розрізі окремого банку (на мікрорівні), а не всієї банківської системи. В Україні питання аналізу, прогнозування та регулювання ліквідності усієї банківської системи залишаються малодослідженими. На противагу цьому зазначені питання глибоко вивчені та висвітлені в зарубіжних джерелах, зокрема, в матеріалах досліджень Центру досліджень діяльності центральних банків Банку Англії [20; 21]. З огляду на ту роль, яку відіграє ліквідність банківської системи у фінансовій стійкості та економічному розвитку країни, проблема ефективного управління ліквідністю банківської системи України має стати одним із важливих завдань центрального банку і ґрунтуватися на методичних підходах до аналізу та регулювання, ефективність яких доведена світовою практикою, максимально адаптованих до вітчизняної специфіки.

Метою даної статті є розробка моделі оцінювання впливу макроекономічних та мікроекономічних чинників для вибору стратегії управління ліквідністю банківської системи.

Реалізація даної мети зумовила необхідність постановки та вирішення таких **завдань**:

– дослідити сутність поняття «ліквідність банківської системи»;

– комплексно проаналізувати підходи до регулювання ліквідності з боку Національного банку України;

– проаналізувати міжнародний досвід регулювання ліквідності банківської системи;

– розробити модель впливу макроекономічних та мікроекономічних факторів на ліквідність банківської системи України для вибору стратегії управління нею.

Своєчасність і повнота виконання своїх функцій банківськими установами та банківською системою в цілому значною мірою залежить від їх ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банків, що обумовлює їх надійність, стійкість та конкурентоспроможність. У процесі своєї діяльності банківські установи постійно наражаються на ризик ліквідності, тобто ймовірності настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією коштів та неспроможності банків своєчасно й у повному обсязі виконати свої грошові зобов'язання. Варто зазначити, що негативний вплив на діяльність банків здійснює як надлишкова, так і недостатня ліквідність. Низький рівень ліквідності банків обмежує їх платоспроможність, спричиняє втрату довіри клієнтів, зниження доступу та підвищення вартості зовнішніх джерел фінансування для підтримання ліквідності, а відповідно й фінансові проблеми. Надлишкова ліквідність банків свідчить про їх неспроможність ефективно розпоряджатися наявними вільними ресурсами і спричиняє збитки та проїдання капіталу. Надлишкова ліквідність усієї банківської системи знижує дієвість інструментів грошово-кредитної політики, а відповідно й її ефективність щодо досягнення поставлених цілей.

Банківська ліквідність є багатоаспектним поняттям, тому механізм державного регулювання ліквідності банків варто розглядати на мікро- і макрорівні і в комплексі (рис. 1).

На наш погляд, під ліквідністю банківської системи будемо розуміти її здатність швидко та без зусиль, вчасно та з мінімальними витратами виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, вкладниками та акціонерами банківських установ, можливість залучати в повному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надавати кредити й інвестувати розвиток економіки країни з метою виконання покладених на неї функцій (трансформаційної, емісійної, стабілізаційної).

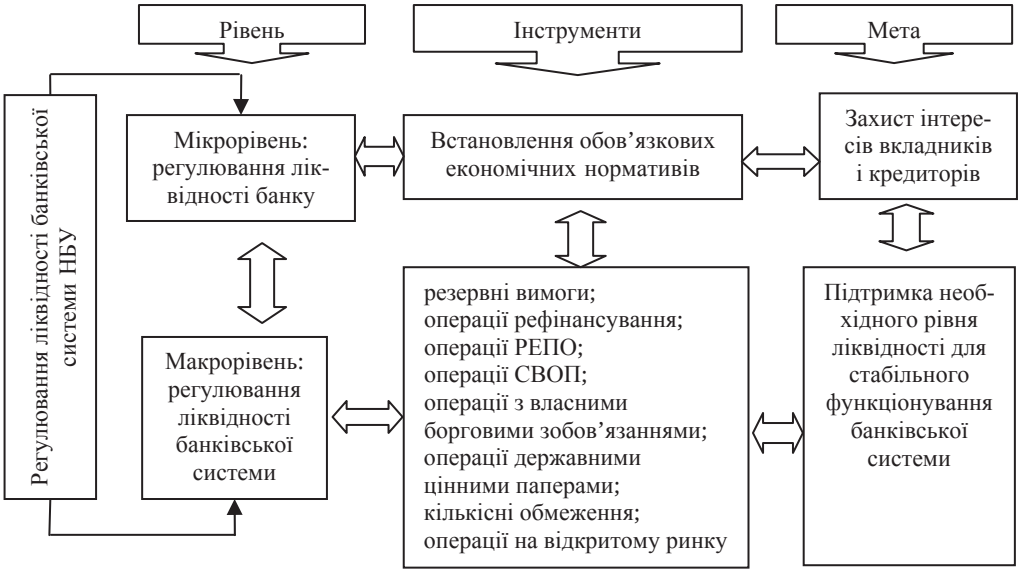

Рис. 1. Система регулювання ліквідності банківської системи

Погіршення економічної ситуації у світі, з огляду на високий рівень вразливості економіки України, призвело до розгортання системної економічної кризи. Внаслідок зменшення як зовнішнього, так і внутрішнього попиту відбулося істотне зниження обсягів виробництва у всіх основних секторах економіки, крім сільського господарства. Це призвело до падіння ВВП у 2009 році на 15,1 % порівняно з попереднім роком. 2010 рік продемонстрував незначне покращення ситуації, проте банківська система зазнала колосальних збитків за часів кризи.

Проведемо аналіз діяльності банківської системи за 2006–2010 рр. У таблиці 1 наведена інформація щодо кількості банків в банківській системі України та частки іноземного капіталу в ній за 2006–2010 роки.

Таблиця 1

Динаміка кількісного складу банківської системи України в період 01.01.2007–01.01.2011 рр.

Показник	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
Кількість зареєстрованих банків	193	198	198	197	194
Виключено з Державного реєстру банків	6	1	7	6	6
Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації	19	19	13	14	18
Кількість діючих банків	170	175	184	182	176
з них: з іноземним капіталом	35	47	53	51	55
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	13	17	17	18	20
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	27,60	35,00	36,70	35,80	40,60

Як видно із даних таблиці 1, починаючи з 2009 року кількість зареєстрованих банків зменшується. Також зменшується кількість діючих банків за рахунок збільшення кількості банків, що знаходяться в стадії ліквідації та банків, виключених із державного реєстру. На фоні даної ситуації, за період аналізу значно зросла частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків на 13 %, що пов'язано із значними вливаннями в статутні капітали банків зі сторони іноземних материнських банків за час кризи. На початок 2011 року частка іноземного

капіталу в банківській системі України сягає 40,6 %. Дана тенденція може свідчити про привабливість українського банківського ринку для іноземних інвесторів, або вихід з ринку вітчизняного капіталу.

Аналізуючи власний капітал банків України, варто відмітити, що на 01.01.2011 порівняно з 01.01.2008 обсяг власного капіталу зріс на 95,2 млрд. грн., або більше ніж у 3 рази. Дане зростання зумовлене в основному зростанням статутного капіталу на 119,6 млрд. грн., або майже в 5,5 разів. За останні 2 роки банківська система була збитковою, що негативно вплинуло на обсяг власного капіталу. В розрізі груп найбільше збільшення власного капіталу продемонстрували банки 1 групи – капітал зріс на 51 млрд. грн., або в 2,3 рази, при чому, статутний капітал цих же банків зріс на 65 млрд. грн., або майже в 4 рази. Дане збільшення зумовлене значними вливаннями іноземних материнських компаній в статутні капітали українських банків для підтримки стабільності своїх структур. Друга група банків також значно збільшила статутний капітал (на 24 млрд. грн., або більше, ніж в 4 рази). Дану ситуацію легко пояснити тим, що найбільша кількість банків з іноземним капіталом розташовуються в першій та другій групах.

Варто зазначити, що банки 4 групи, не отримувавши кредитів рефінансування, зуміли збільшити обсяг власного капіталу в 2010 році на 31,78 %, при чому 1 група банків збільшила даний показник лише на 12,41 % при значних обсягах рефінансування. Можна сказати, що 4 група банків виходила з кризи без допомоги регулятора.

Однією з причин фінансової кризи в Україні є значне проникнення іноземного капіталу в економіку країни, в тому числі і в банківську систему. Україна виявилася неготовою до функціонування відкритих систем, а тому, світова криза легко проникла в нашу країну.

Обмеження доступу до міжнародних фінансових ринків, зменшення показників прямих іноземних інвестицій і високий рівень попиту громадян на готівкові кошти в іноземній валюті призвели до різкої зміни показників руху капіталу (з підвищення на 9,5 млрд. дол. США у 2008 році до дефіциту обсягом 11,79 млрд. дол. США у 2009 р.). Обсяг чистого притоку прямих іноземних інвестицій у 2010 році був на 23,7 % вищим, ніж у 2009 році – 5,8 млрд. дол. США (4,2 % від ВВП порівняно з 4 % від ВВП у попередньому році), однак ще не досяг докризового рівня (6-7 % від ВВП) [2].

Найбільшим реципієнтом прямих іноземних інвестицій залишається фінансовий сектор, в якому сконцентровано 33 % іноземного капіталу.

На відміну від реального сектора, банківський у 2010 році в цілому продовжував скорочувати свою зовнішню заборгованість – чисте погашення становило 1,8 млрд. дол. США (в 2009 році – 7,6 млрд. дол. США).

Така ситуація склалася в умовах низького попиту на споживчі кредити в Україні, з одного боку, а з іншого – за умов відсутності достатньо надійних позичальників. Рівень покриття виплат за раніше залученими кредитами та облігаціями банківського сектора (rollover) в цілому за 2010 рік зріс до 90 % [13].

Кредитуючи реальний сектор, українські банки надавали перевагу стабільним та надійним фінансовим інструментам. За рахунок цього, вкладення за депозитами в банках-нерезидентах протягом року зросли на 2,1 млрд. дол. США (у 2009 році лише на 401 млн. дол. США). Особливо значними темпами це відбувалось у IV кварталі 2010 року.

За попередні роки (2007–2010) НБУ активно використовував інструменти рефінансування для підтримки банків України. Тому, вважаємо за доцільне оцінити обсяги та структуру операцій рефінансування на рівні усієї банківської

системи України протягом останніх чотирьох років. За період аналізу найбільші обсяги кредитування банків спостерігались у 2008 році (222,3 млрд. грн.) та 2010 році (270,01 млрд. грн). Порівняно з 2007 роком даний показник зріс більше, ніж у 4 рази, а порівняно із 2009 р. – більше, ніж у 3 рази. Це пов'язано із фінансовою кризою, загальноекономічною нестабільною ситуацією в країні та падінням рівня ліквідності банків України. Порівняно з 2008 роком, у 2009 році спостерігаються досить незначні обсяги наданих кредитів (97,45 млрд. грн.), що можна пояснити покращенням ситуації в банківській сфері або, з іншої точки зору, вичерпанням банками можливості отримання кредитів від НБУ (банк має право отримати кредитів на суму, що не перевищує 50 % регулятивного капіталу).

У 2007 році найбільша кількість кредитів була надана шляхом проведення тендеру з підтримання ліквідності на суму 1,9 млрд. грн., а у 2008 році – через постійно діючу лінію рефінансування на суму 87,68 млрд. грн. Стосовно 2009 року, то кредити рефінансування надавалися шляхом проведення тендеру з розміщення депозитних сертифікатів на суму 83,75 млрд. грн., аналогічно для 2010 року – найбільшу кількість коштів було надано через тендер з розміщення депозитних сертифікатів на суму 245,99 млрд. грн. Дану тенденцію і такі значні обсяги можна пояснити надлишковою ліквідністю, яка була притаманна банківській системі у даний період. Таким чином, НБУ здійснював вилучення коштів з банківської системи за допомогою проведення тендерів з розміщення депозитних сертифікатів.

Стосовно процентних ставок, то слід зазначити, що зростання ставок рефінансування спостерігається починаючи з 2007 року, в 2010 році ставки знизились. Аналізуючи 2010 рік варто зазначити, що найбільші ставки рефінансування за операціями овернайт.

Найбільші обсяги рефінансування за даним напрямом спостерігалися в кінці 2008 року, що говорить про активне втручання НБУ саме в цей період. Також за цей період з'являється інформація про банки, яким надано кредити рефінансування. Рефінансування від НБУ отримали як державні банки – «Укрексімбанк», «Ощадбанк», – так і ряд великих комерційних банків: «Приватбанк», «Надра», «Промінвестбанк», «Альфа-банк», «Укргазбанк», «Фінанси та кредит», «Укрпромбанк», «Родовідбанк», «Південний».

Найбільший обсяг рефінансування отримали: банк «Надра» (7,1 млрд. грн.), «Промінвестбанк» (5,85 млрд. грн.), «Ощадбанк» (4,6 млрд. грн.), «Приватбанк Дніпро» (3,41 млрд. грн.), банк «Фінанси і кредит» (2,698 млрд. грн.), «Родовідбанк» (2,172 млрд. грн.), «Укрпромбанк» (1,348 млрд. грн.), банк «Фінансова ініціатива» (1,285 млрд. грн.), «Укргазбанк» (1,229 млрд. грн.) [14].

НБУ прийняв постанову № 367 від 11 листопада 2008 р., якою змінював механізм рефінансування банків, прописаний в постанові НБУ № 319 Про додаткові заходи щодо діяльності банків [6]. Ключовою нормою постанови № 367 стало те, що отримати рефінансування при відтоку депозитів зможуть тільки найбільші банки, а саме ті, які організовані у формі відкритих акціонерних товариств і сплачений статутний капітал яких складає не менше 500 мільйонів гривень. На той момент цим вимогам відповідали лише 16 банків з 181 діючих. Учасники ринку вважали, що решті банків варто розраховувати тільки на підтримку своїх акціонерів, а у разі її відсутності – розпродавати активи або залучати інвесторів щоб уникнути банкрутства.

Програма «Фінансового оздоровлення», що існувала в кінці 2008 року, давала змогу банкам отримати кредит строком до одного року не менше, ніж під 15 % річних в обсязі до 60 % регулятивного капіталу і 90 % вартості поданого забезпечення.

Постановою № 328 від 16 жовтня 2008 року Про внесення змін до Постанови № 319 НБУ також дозволив банкам у разі зменшення об'єму термінових депозитів на 2 % протягом п'яти робочих днів отримувати від регулятора кредит на суму до 60 % статутного капіталу банку з одночасним наданням в якості застави акції власників понад 5 % [6]. Крім того, у разі відтоку депозитів у заставу потрібні 51 % акцій банку. При кредиті на «оздоровлення» банку його об'єм більше не обмежується 60 % регулятивного капіталу, а в заставу серед іншого приймаються акції власників понад 5 % акцій.

За офіційними даними, у 2009 році НБУ надав комерційним банкам рефінансування на загальну суму 64,4 млрд. грн. [1]. Власний капітал банків 01.01.2010 становив 120,2 млрд. грн. Це означає, що НБУ влив у банківську систему рівно половину власного капіталу банків. Крім цього за 2009 рік банківській системі були надані кошти шляхом отримання трьома великими проблемними фінансовими установами коштів на поповнення власного капіталу: «Укргазбанк» – 3,2 млрд. грн., «Родовід Банк» – 2,8 млрд. грн. і банк «Київ» – 3,5 млрд. грн. Пізніше їх було докапіталізовано, зокрема, «Родовід Банк» отримав ще 5,6 млрд. грн. [1]. Загальна сума отриманих ними для збільшення власного капіталу коштів становила 21 млрд. грн.

Незважаючи на досить серйозну фінансову допомогу НБУ становище деяких фінансових структур виявилося невтішним. Станом на вересень 2010 року, тимчасова адміністрація працювала у 16 фінансових установах, а на 1 лютого 2011 всього в 6 банках. Стосовно ще кількох закладів ухвалено рішення про ліквідацію.

У таблиці 2 наведені дані щодо ефективності роботи банків, що отримували найбільші обсяги рефінансування з боку НБУ.

Таблиця 2

Результат роботи банків України, що отримали найбільші обсяги рефінансування з боку НБУ за 2009-2010 роки

Банк	Сума рефінансування, млн. грн.	Фінансовий результат, тис. грн	
		2009	2010
Родовідбанк	10,57	–4 215 998	–4 264 124
Надра	7,10	–1 363 775	4 740
Промінвестбанк	5,85	–2 750 815	–844 981
Ощадбанк	4,60	692 696	460 601
Укргазбанк	4,43	–4 415 600	10 058
Київ	3,50	–2 987 940	–220 702
Приватбанк Дніпро	3,41	15 730	4 567
Фінанси і кредит	2,70	–449 978	–188 637
Фінансова ініціатива	1,29	1 494	1 476

Серед банків, що отримували найбільші обсяги рефінансування лише 3 банки отримували прибуток у 2009 і 2010 рр., серед них Ощадний банк України, «Фінансова ініціатива», «Приватбанк Дніпро». «Надра» та «Укргазбанк» показали значне покращення результатів діяльності в 2010 році, вийшовши на прибуткову діяльність. Особливо слід відмітити «Укргазбанк», який продемонстрував найбільші темпи зростання прибутку в 2010 році. Промінвестбанк, банк «Фінанси і кредит», банк «Київ» покращили своє становище, проте ще не вийшли на прибуткову діяльність. Родовідбанк за 2010 рік тільки погіршив свій стан, тому було прийнято рішення щодо призначення Ощадного банку агентом по виплаті депозитів Родовід банку. Недоліками політики рефінансування виступають досить високі ставки рефінансування НБУ, особливо в 2009 році, при цьому кредити, як правило, виділяються на досить короткий строк (до 1 року). Також,

протягом 2009 та 2010 року НБУ активно мобілізував (вилучав) гроші з фінансового сектора. За весь минулий рік регулятор вилучив з банківської системи 245,99 млрд. грн. Мета мобілізації коштів – боротьба з інфляцією. Зрозуміло, що за таких обсягів вилучення грошей з банківської системи рефінансування НБУ особливо не допомогло банкам. У 2008 р. обсяги мобілізації коштів були значно меншими – 57,06 млрд. грн. при 165,23 млрд. грн. рефінансування.

Ще одним із недоліків існуючого механізму рефінансування є недостатнє здійснення контролю за цільовим використанням кредитів рефінансування. Серйозною проблемою для банківської системи може стати спрямування кредитів рефінансування НБУ не за призначенням. Йдеться про можливість використання банками отриманих коштів з метою валютних спекуляцій на міжбанківському валютному ринку, а також для виведення валюти за кордон. Очевидно, за таких умов потрібно посилити індивідуальний контроль з боку НБУ за роботою керівних органів тих банків, котрі отримали відповідні кредити. Цього можна досягти шляхом призначення спеціального представника НБУ, який би виконував наглядові функції за цільовим використанням коштів. За таких умов може бути розглянуто можливість надання в окремих випадках кредитів рефінансування без застави як більш оперативний інструмент політики рефінансування [10].

Позитивним моментом у розвитку банківської системи країни в 2010 році було збільшення рівня її ліквідності, про що свідчить збільшення високоліквідних коштів банків на 01.01.2011 майже на 15 % порівнюючи із початком року та на 35 % порівнюючи із 01.01.2009 р. Частка високоліквідних активів в загальних активах зросла до 14,4 %. Також слід звернути увагу на дотримання банками нормативів ліквідності.

Для ефективної та стабільної діяльності банківської системи необхідний своєчасний контроль з боку регулятора.

Отже, за останні три роки НБУ проводив досить активну політику рефінансування, особливо активно він діяв в кінці 2008 року, що засвідчують наведені дані. Хоча, слід зазначити, існували деякі недоліки при виборі банків, яким надавалися кредити рефінансування НБУ, тим не менше, його дії призвели до покращення загальної ситуації в країні. [15].

Таким чином, ураховуючи багатофакторність явища ліквідності банківської системи, важливого значення набуває комплексний підхід до розв'язання проблеми підвищення ефективності регулювання ліквідності в Україні. Він, на нашу думку, має полягати в реалізації заходів, спрямованих на посилення ролі банківського нагляду та економічних нормативів діяльності банків у регулюванні ліквідності на мікрорівні; посиленні ролі механізму обов'язкових резервних вимог у розв'язанні проблеми строкових і валютних дисбалансів активних і пасивних операцій банків шляхом звільнення від необхідності обов'язкового резервування зобов'язань банків у національній валюті терміном виконання понад два роки; посиленні координації грошово-кредитної та фіскальної політики з метою підвищення прогнозованості руху коштів Уряду на Єдиному казначейському рахунку в НБУ та мінімізації впливу цього чинника на ліквідність банківської системи; посиленні гнучкості обмінного курсу гривні до долара США, що дозволить зменшити вплив валютних інтервенцій центрального банку на зміну ліквідності банківської системи України тощо.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Гребеник Н.** Шляхи вдосконалення політики рефінансування Національним банком України / Н. Гребеник // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 3–11.

2. **Давыдова Л. В.** Теоретические аспекты проблемы финансовой стабильности коммерческих банков / Л. В. Давыдова, С. В. Кулькова // Финансы и кредит. – 2005. – №2. – С.2–6.
3. **Жданов В. І.** Грошові агрегати та забезпечення потреб ліквідності банківської системи в зоні Євро / В. І. Жданов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 4. – С. 41–46.
4. **Коваленко В. В.** Обґрунтування стратегії управління ліквідністю для забезпечення достатності ресурсного потенціалу банків / В. В. Коваленко, Ж. І. Торяник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8. – С. 106–110.
5. **Костюк О. В.** Управління ліквідністю грошового ринку на основі моделювання попиту на банківські резерви : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Костюк Олена Володимирівна. – Суми, 2006. – 18 с.
6. **Костюк О. В.** Моделювання поведінки ставок грошового ринку у форматі існуючої операційної структури монетарної політики НБУ/ О. В. Костюк // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 2(16). – С. 101–109.
7. **Крилова В.** Складові процесу управління ліквідністю банку / В. Крилова, Р. Набок // Вісник національного банк України. – 2008. – № 6. – С. 24–29.
8. **Лис І. М.** Вплив іноземного капіталу на рівень ліквідності банківської системи України / І. М. Лис // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми, 2007. – Т. 20 – С. 344–350.
9. **Моисеев С. Р.** Роль коридора процентних ставок центрального банка в управлении банковской ликвидностью / С. Р. Моисеев // Банковское дело. – 2008. – № 2. – С. 15–19.
10. **Непомящій С. М.** Удосконалення механізму рефінансування банків в Україні в період світової фінансової кризи / С. М. Непомящій // Науковий вісник Одеського економ. ун-ту: збірник наук. праць. – 2009. – № 19(97). – С. 27–37.
11. Огляд банківської системи України. Випуск 1 [Електронний ресурс] / Форум Провідних Міжнародних Фінансових Установ. – Режим доступу : http://www.flifi.org.ua/wp-content/uploads/2011/02/FLIFIJointReport_Feb11_Ua.pdf
12. **Примостка Л. О.** Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К., 2004. – 468 с.
13. Про стан платіжного балансу 2010 рік [Електронний ресурс] / Сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/State.pdf.
14. Рефінансування від НБУ отримали 88 українських банків (оновлено) [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – Режим доступу : http://dt.ua/articles/55731.
15. **Руденко В.** Подайте бідному банкіру / В. Руденко, О. Шкарпова // Контракти. – 2010. – № 3. – С. 6.
16. **Сало І. В.** Фінансовий менеджмент банку : навч. посібник / О. А. Криклій, І. В. Сало. – Суми, 2007. – 314 с.
17. **Сомик А. В.** Управління ліквідністю банківської системи: досвід Словаччини / А. В. Сомик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми, 2007. – Т. 20. – 352 с. – С. 296–304.
18. **Стельмах В. С.** Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко. – К., 2008. – 287 с.
19. **Тарасов Д. В.** О ликвидности банковской системы / Д. В. Тарасов // Банковское дело. – 2008. – № 3. – С. 30–31.
20. **Ganley J.** Surplus Liquidity: Implications for Central Banks Lecture Series no.3 / Centre for Central Banking Studies Bank of England // http://www.bankofengland.co.uk/education/ccbs/handbooks_lectures.htm.
21. **Grey S.** Central Bank management of surplus liquidity / Handbooks in Central Banking Lecture Series. – 2006. – August – No. 6 // http://www.bankofengland.co.uk/education/ccbs/handbooks_lectures.htm.

Надійшла до редколегії 17.01.2012

УДК 336.719

А. П. Дучинський
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

ДОСТАТНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено сутність та охарактеризовано основні види банківського капіталу. Розглянуто поняття ресурсного потенціалу банків. Поставлено проблему необхідності встановлення ефективного рівня достатності капіталу для забезпечення інвестиційної діяльності економічних суб'єктів.
Ключові слова: банківський капітал, ресурсний потенціал банку, інвестиційна діяльність банку.

Исследована сущность и охарактеризованы основные виды банковского капитала. Рассмотрено понятие ресурсного потенциала банков. Поставлена проблема необходимости установления эффективного уровня достаточности капитала для обеспечения инвестиционной деятельности экономических субъектов.
Ключевые слова: банковский капитал, ресурсный потенциал банка, инвестиционная деятельность банка.

The main types of bank capital have been researched in the article. The resource potential of bank is defined. The problem of the need to establish an effective level of capital adequacy for investment activities of economic entities is posed.
Key words: bank capital, resource potential of bank, investment activity of bank.

Капітал банків відіграє важливу роль в активізації ділової активності в країні, фінансовому забезпеченні розвитку інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. Це пояснюється тим, що банки виступають як учасниками, так і посередниками інвестування.

Сутність банківського капіталу аналізується працями М. Алексеєнка, Л. Васюренка, І. Федосика, В. Лаврушина, С. Мочерного, достатність його для забезпечення виконання основних функцій банку – В. Коваленко, Ж. Торяник та ін. Разом з тим, існують проблеми встановлення взаємозв'язку між капіталом банків та їх можливостями для забезпечення процесу інвестування економічних суб'єктів, що спонукало до вибору теми дослідження.

З метою захисту від ризиків капітал банку має бути достатнім для обслуговування його основних видів діяльності. Його величина визначає обсяги активних операцій, потребу в залучення коштів іззовні (на фінансових ринках), можливості для кредитування господарських суб'єктів, інвестування інноваційних проектів тощо. За влучним висловом В. Коваленко, Ж. Торяник, ресурсний потенціал має бути фінансово достатнім для забезпечення кредитних, інвестиційних та інших операцій [1]. Він являє собою:

– сукупність коштів, що знаходяться в розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення кредитних та інших активних операцій;

– сукупність власних, залучених і цільових фінансових коштів банку, які знаходяться в безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його власний розсуд з метою проведення повномасштабної банківської діяльності;

– власні кошти і кошти, залучені банком у результаті здійснення інших пасивних і активно-пасивних операцій банків [1; 2].

М. Алексеєнко розглядає ресурси банку як його власний капітал, що використовується для отримання доходу: «Банківський капітал – це грошові кошти і виражена в грошовій формі частина матеріальних, нематеріальних і фінансових

© А. П. Дучинський, 2012

активів, які знаходяться у розпорядженні банків і використовуються для здійснення операцій щодо розміщення коштів і здійснення послуг з метою отримання прибутку… банківський капітал виступає як частина банківських ресурсів, які залучені банками в обіг і використовуються ними з метою отримання прибутку» [3, с. 31].

О. Лаврушин дає наступне визначення: «Банківські ресурси являють собою сукупність власних і залучених коштів, що є у його розпорядженні та використовуються для проведення активних операцій» [5, с. 120]. Ми поділяємо думку В. Коваленко і Ж.Торяник, що банківські ресурси лежать в основі формування його ресурсного потенціалу, який використовується для проведення як активних, так і пасивних операцій.

Ресурсний потенціал залежить від низки чинників: грошово-кредитної політики Національного банку України (НБУ), доходів фірм та домашніх господарств, можливості банку купувати ресурси на грошовому ринку, достатності капіталу банку, якості активів. Способами посилення ресурсного потенціалу слугують також раціональне управління грошовими потоками, розширення клієнтської бази, стабільна відсоткова та податкова політика тощо.

За рахунок ресурсного потенціалу реалізовуються можливості банку відносно масштабів діяльності, тобто одержання переважної частини прибутків, а також гарантійні можливості з приводу захисту клієнтів банку, посилюється фінансова могутність банку та його інвестиційні можливості [1; 13].

«Економічна енциклопедія» за редакцією С. Мочерного поняття банківського капіталу трактує як капітал, вкладений у банківську діяльність банкірами чи акціонерами банку, що складається з власних, залучених та емітованих засобів і використовується банком для виконання передусім базових банківських операцій [7, с. 88, 92].

«Банківський капітал – це грошові та прирівняні до них кошти, що є у розпорядженні банку (власні, залучені або позичені), використовуються ним для проведення активних операцій, з метою одержання прибутку; компенсації збитків внаслідок впливу банківських ризиків; у якості індикатора довіри з боку населення, а також утримання конкурентних позицій на ринку» [8, с. 14–15].

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» капітал банку трактується як власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [9]. Власний капітал банків має невелику питому вагу в сукупному капіталі (10 %); комерційні банки користуються переважно позиченими і залученими коштами, власні кошти призначені для страхування інтересів вкладників і кредиторів банку.

Банківський капітал поділяють на основний та додатковий. Останній не може бути більшим за основний, величина субординованого боргу не може перевищувати 50% розміру основного, що ставить його потенційні можливості до певної межі.

Банки формують також регулятивний капітал. Це капітал, який банк повинен мати для проведення відповідних операцій, оскільки цього вимагає регулюючий орган, у своєму розпорядженні при здійсненні операцій чи послуг, виходячи із вимог регулюючого органу та розраховується за формулою (1) [Єпіфанов, с. 97; З. У «Про банки»]

$$РК = ОК + ДК – В, \quad (1)$$

де РК – регулятивний власний капітал; ОК – основний капітал; ДК – додатковий капітал; В – відрахування.

Аналіз динаміки показників діяльності українських банків свідчить, що станом на 01.01.2011 р. порівняно з 2007 р. загальна сума регулятивного капіталу

всіх банків зросла з 41148 до 160897 млн. грн., тобто майже у чотири рази. Сума регулятивного капіталу на один банк становить 829 млн. грн. (Для порівняння відмітимо, що 2010 року порівняно з 2005-м загальна сума регулятивного капіталу зросла у сім разів, і на один банк становила 746,2 млн. грн.).

Таблиця 1

Показники діяльності вітчизняних банків протягом 2007–2011 рр., млн. грн.[gov.ua]

№	Показники	Дата					
		01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	2011	
						01.01	01.09
1	Кількість зареєстрованих банків	193	198	198	197	194	198
2	Регулятивний капітал	41148	72265	123066	135802	160897	173149
3	Адекватність регулятивного капіталу (Н2)	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83	18,96

Зазначені дані доводять, що протягом 2005–2011 р.р., не дивлячись на кризовий стан в економіці України, регулятивний капітал банків зростав. Зокрема, темпи приросту у 2008 р. становили 75,6 % до попереднього року, у 2009 р. – 70,3 %, у 2010 р. – 10,3 %, на початку 2011 р. – 18,5 %.

Норматив адекватності регулятивного капіталу (Н2) характеризує платоспроможність банку та рівень стабільності у банківському секторі. Протягом останніх років він зменшився із 20,69 % у 2001 р. до 14,19 % у 2007 р., але станом на 01.01.2011 р. досяг 20,83 %, що майже у 2 рази перевищує мінімальне значення нормативу Н2, встановлене Національним банком України на рівні 10 %. Резерв нормативу адекватності регулятивного капіталу (10,83 %) викликає довіру під час несприятливих економічних обставин. Для порівняння відмітимо, що майже такий резерв мають банки Росії – 10,3 %, Білорусі – 10,2 [1, с. 27].

«Кожний банк повинен мати такий розмір регулятивного капіталу, який би давав змогу нейтралізувати ризики та отримувати при цьому достатній рівень прибутку. При цьому слід зазначити, що необхідно коригувати розмір регулятивного капіталу з огляду на ризики, тобто залежно від активності банку на фінансовому ринку, а також в умовах невизначеності» [8, с.14]. Виходячи з необхідності мати у своєму розпорядженні достатню кількість капіталу для покриття ризиків, кожен банк повинен дотримуватися вимог необхідної величини регулятивного капіталу банку, який використовують органи банківського нагляду для оцінки рівня достатності капіталу. Згідно з Базельською угодою про капітал 2004 року регулятивний капітал банку складається з капіталів трьох рівнів мінус відвернення.

Власний та залучений (тимчасово вільний) капітал банки надають позичальникам для реалізації інноваційних проектів, продуктивного нагромадження капіталу, розширеного відтворення і т. ін.

Основними джерелами поповнення власного капіталу є такі:

а) нерозподілений прибуток банку;

б) залучення банками субординованого боргу;

в) зростання статутного капіталу.

Чистий прибуток, що залишився в розпорядженні після виплати податків, може бути спрямований на здійснення дивідендних виплат акціонерам, а також на достатнє фінансування його діяльності. Реінвестування прибутку дає можливість уникнути нових власників капіталу, знизити витрати по його залученню ззовні, зберегти контроль за діяльністю банку і не знизити дивіденди акціонерів.

Поповнення капіталу шляхом використання внутрішніх джерел має свої пе-

реваги та недоліки. До перших можна віднести такі як простота і дешевизна застосування, незалежність від коливань попиту і пропозиції на фінансовому ринку. Серед недоліків слід звернути увагу на сповільнення темпів нарощування капіталу, вплив податкового тягаря на формування чистого прибутку.

Залучення за рахунок зовнішніх джерел можливе кількома способами: 1) шляхом емісії акцій; 2) завдяки емісії капітальних боргових зобов'язань (субординований борг); 3) шляхом продажу активів; 4) завдяки оренді нерухомості. Зупинимся на характеристиці кожного із них.

Емісія акцій являється найдорожчим способом нарощування капіталу, бо це пов'язано з високими витратами, значним ризиком, ймовірністю втрати контролю над банком з боку акціонерів. Банки здійснюють випуск звичайних і привілейованих акцій. Якщо емісія акцій значна й акціонери не в змозі викупити всі нові акції, то перед банками постає загроза зміни власників через концентрацію контрольного пакета акцій. Разом з тим, є й перевага – розширення кола акціонерів створює сприятливі умови для залучення додаткових коштів у майбутньому.

Законодавством передбачено державну реєстрацію емісії цінних паперів, до яких належать і банківські акції. У реєстрації може бути відмовлено, якщо виявлено фінансові зловживання та махінації, прострочені борги перед бюджетом і кредиторами, збиткову діяльність. Цей порядок характерний для розвинених країн світу і для України, тому не всі банки мають доступ до емісії акцій як способу нарощування капіталу.

Якщо коштів недостатньо для формування капіталу банку, останній може залучати їх на умовах субординованого боргу через емісію капітальних боргових зобов'язань. Залучення його сприяє розширенню кола інвесторів без зниження ваги в капіталі банків дійсних власників. За економічною сутністю субординовані зобов'язання є для банку позичковими грошовими коштами, які зрештою потрібно повертати власникам. Проте, з огляду на досить тривалий строк використання залучених коштів і можливість їх конвертувати, такі позичкові кошти прирівнюються до власних. Банки можуть погашати борги за рахунок нового запозичення, користуючись цим джерелом коштів необмежено довго [6, с. 97].

Залучення коштів на умовах субординованого боргу з метою врахування цих коштів до власного капіталу банків здійснюється шляхом випуску боргових цінних паперів у вигляді ощадних (депозитних) сертифікатів або облігацій.

Банки можуть емітувати цінні папери, погашення яких здійснюється лише через обмін на акції. Такий спосіб поповнення капіталу застосовується, коли відсоткові виплати за таким боргом відносяться на витрати емітента і не оподатковуються.

Банки мають право також здійснювати випуск облігації за умови сплати всіх випущених ними акцій. Банківські облігації в Україні не набули великого поширення, тому не є ефективним джерелом нарощування капіталу банків.

Слід відмітити, що зростання статутного капіталу спостерігається останнім часом в Україні за рахунок капіталізації групи банків, що контролюються іноземним капіталом [11, с. 13].

Для поповнення капіталу банки продають активи, зокрема будівлі, споруди, офіси, що належать банку, з одночасною довгостроковою їх орендою у нових власників. Такі операції стають успішними за умов, коли через інфляцію ринкова вартість майна зростає, а законодавством дозволена прискорена амортизація нерухомості.

Слід зауважити, що у банках періодично виникають резерви переоцінювання основних засобів для покриття різниці між ринковою та балансовою вартістю засобів. На суму дооцінки активів випускаються акції, що безкоштовно розміщуються між акціонерами. Капіталізація резервів розглядається як бонусна емісія. Вона збільшує розмір капіталу банку, не підвищуючи ризику втрати контролю над банком з боку акціонерів.

Проаналізуємо структуру ресурсів вітчизняних банків у 2001–2011 рр. та з'ясуємо напрямки їх використання (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Загальна структура фінансових ресурсів комерційних банків України

Рік (на 01.01)	Показники					
	Власний капітал, млн. грн.	Питома вага, %	Зобов'язання, млн. грн.	Питома вага, %	Усього пасиви, млн. грн.	Питома вага, %
2002	7915	16,6	39676	83,4	47591	100,0
2003	9983	15,6	53913	84,4	63896	100,0
2004	12882	12,9	87352	87,1	100234	100,0
2005	18421	13,7	115927	86,3	134348	100,0
2006	25451	11,9	188427	88,1	213878	100,0
2007	42566	12,5	297613	87,5	340179	100,0
2008	69578	11,6	529818	88,4	599396	100,0
2009	119263	12,8	806823	87,2	926086	100,0
2010	115175	13,1	765127	86,9	880302	100,0
2011	137725	14,6	876937	93,0	942088	100,0
2011 (на 01.09)	149136	14,5	804363	78,4	1026073	100,0

Як свідчать дані табл. 2, основою фінансових ресурсів банку є його зобов'язання, питома вага яких змінювалась непослідовно: то зростала з 83,4 % у 2002, до 88,4 % у 2007 р., в наступні два роки поступово зменшувалась, а на початок 2011р. знову стрімко збільшилась до 93 %. Разом з тим, спостерігається збільшення питомої ваги власного капіталу банків з 2005 року, хоча проблема капіталізації залишається гострою. Власний капітал зазнав незначного спаду лише на початок 2010 р., а в інші роки зростав, тому з 2005 року збільшився на 19,6 %.

Слід звернути увагу на те, що протягом зазначеного періоду спостерігалась позитивна динаміка не лише власного, але й статутного капіталів банків. Коефіцієнт капіталізації вів себе спорадично за вказаний термін, і в кінцевому результаті майже не змінився (2005 р. він становив 0,138, на початку 2011 р. – 0,148) [10]. При цьому зростання капіталу банків відбулося за рахунок сплаченого зареєстрованого статутного капіталу. Впродовж аналізованого періоду збільшилась частка статутного капіталу в структурі власного капіталу. У 2009–2010 рр., унаслідок непокриття збитків, сума статутного капіталу перевищила суму власного [11, с. 15].

Значна увага надається в Україні і за її межами проблемі недостатньої капіталізації банків. Низький її рівень, у тому числі, і за рахунок внутрішніх джерел у формі чистого прибутку обумовлено погіршенням якості активів кредитно-інвестиційного характеру і, відповідно, зростанням величини резервів під активні операції, які відповідно до нормативних документів відносяться до валових витрат банків [14]. За рахунок сформованих резервів списується безнадійна заборгованість за цими операціями. Якщо ж якість активів зростає, то

величина резервів зменшується і надлишкова сума резервів, яка раніше була віднесена до витрат, може бути направлена на збільшення доходів банку.

Доходи вітчизняних банків у 2009–2010 рр. у порівнянні з 2007 роком збільшились, відповідно, у 2,1 і в 2,0 раз, а витрати – у 2,95 і в 2,43 раз, відповідно. При цьому обсяг резервів під активні операції збільшився в 7,4 разів. У результаті цього збитки банків за результатами 2009 і 2010 р.р. становили, відповідно 38450 млн. грн. і 13027 млн. грн.

Станом на 01.01.2011 р. страхові резерви становили 148,8 млрд. грн., що на 11,1 млрд. грн. перевищує обсяг сукупного власного капіталу банків (рис. 1) [10]. Це призводить до значного скорочення чистого прибутку і власного капіталу банку, має негативний вплив на ресурсогенеруючий потенціал банківської системи [15, с. 162].

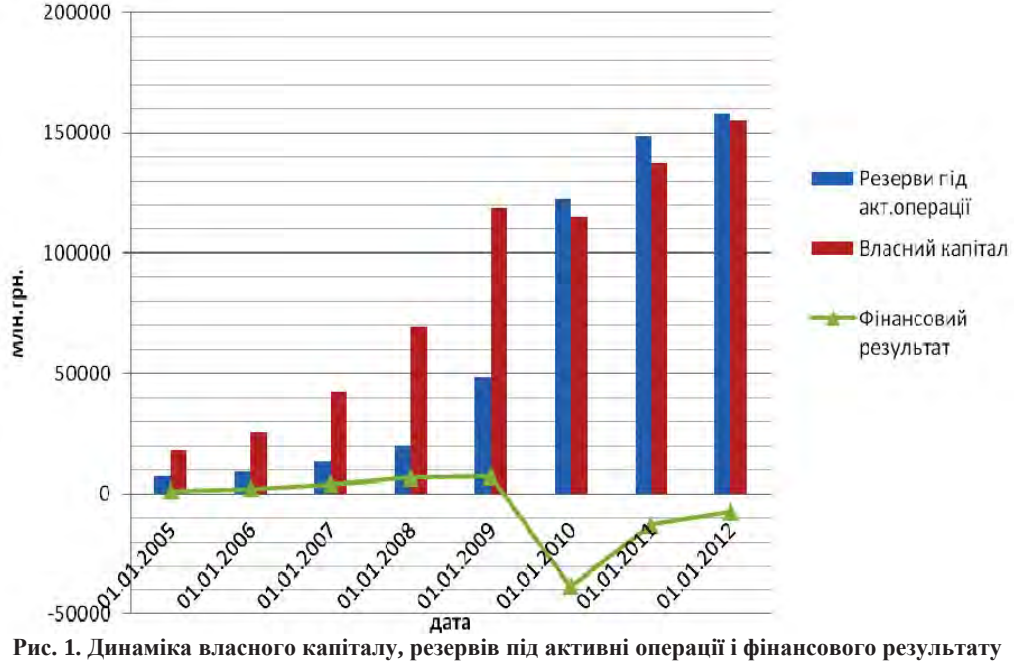

Рис. 1. Динаміка власного капіталу, резервів під активні операції і фінансового результату діяльності банків в Україні, млн. грн

Зазначена статистика є свідченням того, що банки є лише потенційними інвесторами, їхній власний капітал створив ресурсний потенціал для забезпечення інвестиційної діяльності.

Існуючий низький рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку, капіталізації фондового ринку пов'язується дослідниками з цілою низкою чинників. Капіталізація ринку визначається незначною кількістю емітентів паливно-енергетичного комплексу, металургійної галузі, машинобудування, які зорієнтовані на експорт, їхній фінансовий стан залежить від кон'юнктури світових товарних ринків та впливу світової фінансової кризи [12, с. 71].

Проведене дослідження наводить на думку, що вітчизняні банки концентрують капітал для здійснення інвестиційної діяльності, проте в умовах фінансової кризи несуть значні ризики неповернення інвестицій, банкрутства. Це потребує зваженої роботи по відбору інвестиційних проектів, дослідження кредитоспроможності реципієнтів, стратегії розвитку іноземних банків-конкурентів, поси-

лити роботу центральних банків по сприянню активізації інвестиційних процесів у вітчизняній економіці тощо.

Розробляючи стратегію структурного розвитку економіки, державі необхідно сприяти цільовому інвестуванню у пріоритетні галузі економіки, стимулювати підприємства до впровадження технологічних інновацій, оновлення реального капіталу, активізації інвестування шляхом компенсації відсотків (повної чи часткової) за довгострокові банківські кредити, що впроваджені в інвестиційний процес, та низького рівня оподаткування.

Розуміння місця банків у фінансовому забезпеченні інвестиційних процесів у зв'язку з вище зазначеними аргументами є загальноекономічною проблемою. Лише виважена державна інвестиційна політика, спрямована на перетворення вітчизняних банків в активних інвесторів української економіки забезпечить мобілізацію достатніх обсягів інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямах розвитку економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Коваленко В. В.** Функціональна достатність ресурсного потенціалу банків: методи оцінювання та напрями забезпечення : монографія / В. В. Коваленко, Ж. І. Торяник. – Х., 2010. – 180 с.
2. **Васюренко Л. В.** Ресурсы коммерческого банка: теоретический и прикладной анализ / Л. В. Васюренко, И. М. Федосик. – Х., 2003. – 88 с.
3. **Алексеєнко М. Д.** Капітал банку: питання теорії і практики / М. Д. Алексеєнко. – К., 2002. – 384 с.
4. Аналіз діяльності комерційного банку : навч. посіб. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця та проф. А. М. Герасимовича. – Житомир, 2001. – 384 с.
5. Банковское дело : учебник / под. ред. Лаврушина О. И. – М., 2005. – 672 с.
6. **Єпіфанов А. О.** Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України : монографія / А. О. Єпіфанов. – Суми, 2007. – 417 с.
7. **Мочерний С.** Економічна енциклопедія : в 3-х т. / С. Мочерний. – Т. ІІ. – К., 2001. – 848 с.
8. **Коваленко В. В.** Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення : монографія / В. В. Коваленко. – Суми, 2009.
9. Закон України «Про банки і банківську діяльність» N 3024-VI від 15.02.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page
10. Основні показники діяльності банків України на 01.01.2010 р. [Електронний ресурс] // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 43. – Режим доступу : http:// wwww.ukrstat.gov.ua
11. **Звєряков М. І.** Банківський капітал: вимоги Базеля ІІІ / М. І. Звєряков, В. В. Коваленко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С.13–23.
12. **Школьник І. О.** Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій / І. О. Школьник // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 65–74.
13. **Матвієнко П. В.** Інвестиційна діяльність вітчизняних банків / П. В. Матвієнко // Інвестиції: теорія та досвід. – 2007. – № 9. – С. 3–10.
14. Положення про порядок формування резерву під операції банків з цінними паперами : Постанова Правління Національного банку України від 02.02.2007 р. № 31 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2007. – Вип. 3 (132).
15. **Вожжов С. П.** Ресурсозберігаючий потенціал банківської системи як чинник підвищення її ліквідності та стабільності / С. П. Вожжов // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2(11). – С. 162–166.

Надійшла до редколегії 27.02.2012

УДК 336.71.073.3

В. В. Коваленко
Одеський національний економічний університет

МАКРОЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ

Розглянуто основні підходи до макроекономічного регулювання і нагляду. Визначено основні передумови та принципи макроекономічного регулювання та нагляду Розглянуто показники макроекономічного регулювання банків.
Ключові слова: комерційний банк, макроекономічне регулювання, банківський нагляд, фінансова стійкість.

Рассмотрены основные подходы к макроэкономическому регулированию и надзору. Определены основные предпосылки и принципы макроэкономического регулирования и надзора. Рассмотрены показатели макроэкономического регулирования банков.
Ключевые слова: коммерческий банк, макроэкономическое регулирование, банковский надзор, финансовая устойчивость.

In the article the basic going is considered near the macroeconomic adjusting and supervision. Basic pre-conditions and principles of the macroeconomic adjusting and supervision are certain the indexes of the macroeconomic adjusting of banks are Considered.
Keywords: commercial bank, macroeconomic adjusting, bank supervision, financial firmness.

Формування стратегії реформування української економіки, забезпечення стабільного економічного розвитку є на сьогодні в Україні першочерговим завданням. Його вирішення неможливе без динамічного розвитку банківської системи, яка виступає однією із головних структур ринкової економіки. Банківська система займає важливе місце у структурі руху капіталів, однак, одночасно вона несе у собі підвищений соціально-економічний ризик. Тому, своєчасне і ефективне регулювання та нагляд за діяльністю банків є одним із актуальних питань реалізації стратегії забезпечення стійкого розвитку банківської системи.

Питанням дослідження організаційної системи банківського регулювання і нагляду, а також пошуку ефективних методів та механізмів забезпечення стійкості банківської системи присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження провідних зарубіжних вчених Я. Міркіна, С. Моісєєва, Дж. Сінкі, В. Усоскіна, М. Ямпольського та ін. Належне місце в розробці цієї проблематики займають праці відомих українських економістів, до яких належать О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, В. Міщенко, А. Мороз, О. Петрик, К. Раєвський, М. Савлук, А. Яценюк та ряд інших.

Однак більшість наукових праць зосереджена на проблемах регулювання та нагляду за фінансовим сектором, а питанням упровадження макроекономічного регулювання та його впливу на якість нагляду за банківською системою уваги приділяється недостатньо.

Метою написання статті є обґрунтування концепції макроекономічного регулювання та нагляду та визначення показників макроекономічного регулювання банків.

Національні банківські системи виступають об’єктом регулювання з боку державних органів влади і вважаються найбільш зарегульованими. На перших стадіях формування і функціонування банківських систем регулювання банківської діяльності мало суто правовий характер з метою створення правого поля

© В. В. Коваленко, 2012

існування різних банківських структур. З визначенням ролі банківської системи в економіці регулювання набуває ознак системності за рахунок пошуку раціональних і ефективних форм втручання держави в банківську діяльність.

Як зазначає С. М. Лобизинська, банківська система – це особливий об'єкт, діяльність якого без регулюючого впливу держави набирає ознак хаотичності, не прогнозованості, призводить до фінансового краху. Саме тому державне регулювання банківських систем необхідно розглядати як цілісну систему взаємовідносин регулюючих органів та банківських структур, основними особливостями якої є специфічний спосіб взаємозв'язку та взаємодії її складових елементів [4]. Таким чином, державне регулювання відносин у банківській системі виступає ключовим компонентом загальнодержавної політики.

Слід зазначити, що будь-яка теорія управління серед параметрів її визначення виокремлює функцію регулювання. Так, на думку О. Кузьміна, регулювання здійснюють «…на всіх стадіях управління шляхом коригування планів, перебудови організаційної структури, впровадження нових методів впливу на об'єкт регулювання з метою усунення відхилень та недоліків у процесі управління» [12, с.10]. Тому, як зазначає О. М. Островська, регулювання – функція управління фінансами, яка є орієнтована на нормативність і має фіксувати будь-яке відхилення від норм. Безперервний зв'язок усіх ланок управління фінансами забезпечує фінансове регулювання [11, с. 13].

В. Міщенко та інші під регулюванням банківської діяльності розуміють насамперед створення відповідної правової бази. По-перше, це розробка та ухвалення законів, що регламентують діяльність банків. По-друге, ухвалення відповідними установами, уповноваженими державою, положень, що регламентують функціонування банків у вигляді нормативних актів, інструкцій, директив. Вони базуються на чинному законодавстві, конкретизують та роз'яснюють основні положення законів. Законодавчі та нормативні положення визначають такі межі поведінки банків, які сприяють надійному та ефективному функціонуванню банківської системи [1, с. 47-48].

О. Любунь та інші визначають банківське регулювання як систему заходів, за допомогою яких центральний банк забезпечує стабільне, безпечне функціонування банків та запобігає дестабілізуючим процесам у банківському секторі [9, с. 208-209].

Основну мету регулювання банківської діяльності викладено у Законі України «Про банки і банківську діяльність» – це правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків України та створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника [13].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про Національний банк України» банківське регулювання – одна із функцій Національного банку України, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства [14]. Реалізація даної функції відбувається відповідно до статті 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність» у формі адміністративного та індикативного регулювання [13].

Виходячи із вище наведеного визначення, система банківського нагляду є формою контролю за діяльністю банківських установ і входить до складу регу-

люючих функцій, а тому її не можна ототожнювати з категорією банківського регулювання, що зустрічається у наукових дослідженнях [2; 3]. Зазначений факт обґрунтовує і О.М. Островська – функція регулювання тісно пов'язана з функцією контролю, застосування якої дає змогу визначити правильність виконання фінансових управлінських рішень для досягнення запланованих результатів. Процес регулювання передбачає контроль за раціональністю здійснюваних фінансових управлінських рішень [11, с. 27]. У статті 55 Закону України «Про Національний банк України» визначено, що основною метою банківського регулювання і нагляду є безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів. Національний банк здійснює постійний нагляд за дотриманням банками, їх підрозділами, афілійованими та споріднеными особами банків на території України та за кордоном, банківськими об'єднаннями, представництвами та філіями іноземних банків в Україні, а також іншими юридичними та фізичними особами банківського законодавства, нормативно-правових актів Національного банку і економічних нормативів [14].

В умовах глобалізації фінансових ринків при розгляді питань формування системи регулювання та нагляду на перше місце висувається встановлення основних параметрів макроекономічного регулювання банківської діяльності, що пов'язано із рухом капіталів, створенням транскордонних корпорацій, стандартизацією принципів банківського регулювання та нагляду.

Як зазначає В. Міщенко удосконалення роботи центрального банку щодо фінансової стійкості має бути спрямоване на досягнення двох пріоритетних цілей. Перша полягає у посиленні мікропруденційного нагляду та забезпеченні ефективної взаємодії з макропруденціиним рівнем, а друга – в поглибленні співпраці між окремими країнами у сфері макропруденційного нагляду [5, с. 12].

Враховуючи взаємозалежність фінансової системи та монетарної політики, центральні банки зобов'язані забезпечувати фінансову стабільність. Їх важливу роль у відновленні фінансової стабільності підтвердила остання фінансова криза.

Відповідно до вітчизняного банківського законодавства макроекономічна складова має прояв через індикативні методи регулювання банківської діяльності. Так, відповідно до Закону України «Про Національний банк України» основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; процентну політику; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу; емісію власних боргових зобов'язань та операції з ними [14]. Зазначене, також визначається і у науковій праці «Банківський нагляд» [2].

Отже, макроекономічна складова має прояв через систему державного регулювання банківської діяльності сутність якого полягає в тому, що механізм регулювання здійснюється перш за все в межах банківської системи та виражається у впливі центрального банку на комерційні банки. Метою державного регулювання банківської системи є підтримка стійкості національної банківської системи, запобігання банкрутства окремих банків, підтримка конкуренції в банківській сфері, задоволення потреб суспільства та клієнтів банків у отриманні якісних банківських послуг.

Таким чином, основний вплив держави як регулятора макроекономічних процесів на банківську систему здійснюється через центральний банк, який виступає головним органом державного регулювання макроекономічних процесів за допомогою грошово-кредитних методів. Проте для забезпечення стабільності роботи банків та збереження довіри до банківської системи необхідні не лише своєчасні та ефективні дії основного регулятора банківського сектора – центрального банку, але й виважена та скоординована діяльність різних гілок влади, в першу чергу виконавчої.

У більшості країн центральні банки безпосередньо займаються банківським наглядом і тому утворюють своєрідний природний зв'язок між мікро- та макроекономічним рівнями пруденційного нагляду.

За цих умов центральним банкам слід перейти від існуючого мікропруденційного нагляду до макропродунційного нагляду. Макропруденційний нагляд, концепція якого розроблена під егідою Банку міжнародних розрахунків (BIS) у 2000–2006 рр., повинен концентруватися на системній стабільності фінансового сектора, а не на запобіганні проблемам в окремих фінансових установах (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика макрупруденційного та мікропруденційного нагляду*

Характеристика	Макропруденційний нагляд	Мікропруденційний нагляд
Місія	Зниження витрат, пов'язаних з фінансовою нестабільністю	Захист інтересів вкладників і кредиторів банків
Ціль	Підтримання фінансової стабільності в цілому	Запобігання проблеми окремих фінансових установ
Модель ризиків у фінансовому секторі	Зовнішні ризики	Внутрішні ризики

**Складено за матеріалами Банку міжнародних розрахунків, МВФ, Форуму фінансової стабільності.*

Інколи центральний банк також відповідає за здійснення нагляду за небанківськими фінансовими установами. Загалом, існують декілька моделей ролі центрального банку – залежно від того, чи бере центральний банк участь у моніторингу платіжної системи, забезпеченні додаткової ліквідності фінансовим ринкам, здійсненні банківського регулювання та нагляду, управлінні страхуванням депозитів або врегулюванні кризи.

Відповідно до структурної побудови банківської системи доцільно розглянути моделі регулювання фінансових установ. У міжнародній практиці виділяють декілька моделей регулювання [7, с. 90-91; 6, с. 4-9; 8].

Секторна модель регулювання ґрунтується на чіткому розподілі завдань і функцій наглядових органів за діяльністю окремих секторів фінансового ринку: банківського, страхового, ринку цінних паперів та інших [7, с. 90; 6, с. 11]. Зазначена модель виступає базовою для усіх країн, оскільки окремі сектори фінансового ринку історично з'явилися відокремлено і мали різну законодавчу базу функціонування, методи та інструменти регулювання. Починаючи з 2003 року, велика кількість країн Європейського Союзу поступово відійшли від секторної моделі регулювання.

Модель перехресного нагляду або на основі завдань передбачає розподіл функцій нагляду на пруденційний нагляд за діяльністю фінансових посередників і на регулювання бізнесу у фінансовій системі. Зазначена модель є перехідною від секторної до єдиного нагляду.

Модель мегарегулятора передбачає концентрацію усіх функцій регулювання у єдиного органу.

На підставі основних характеристик щодо функціонування різних моделей регулювання (системна розбудова існуючих регуляторів, створення окремого мегарегулятора, створення мегарегулятора при Національному банку України, запровадження двох окремих органів регулювання і нагляду «twin peaks») можна дійти висновку, що для системи стратегічного управління фінансовою стійкістю банківською системою найбільш доцільне створення мегарегулятора при Національному банку України, але при цьому необхідно посилити незалежність органів регулювання і нагляду в частині підзвітності перед суспільством, а також демократично узаконеними державними інституціями.

Так, С.В. Науменкова, В.І. Міщенко визначають таку незалежність з трьох позицій:

– інституційну – відокремленість регулятора від впливу виконавчої та законодавчої гілок влади (гарантія керівництву органу від необґрунтованого звільнення; наявності в структурі органу комісії експертів; відкритості й прозорості схвалення рішень [6, с. 5; 8, с. 9];

– операційну – незалежність у сфері регулювання та нагляду, яка передбачає, що, з одного боку, органи регулювання користуються значною автономією, встановлюючи пруденційні правила та нормативи, а з іншого боку, важливим є надання органу нагляду особливого статусу з метою забезпечення ефективного та непруденційного нагляду [6, с. 6; 8, с. 9];

– фінансову – роль виконавчої та законодавчої влади у визначенні бюджету регулятора та його використання. Якщо джерелом фінансування є державний бюджет, представляти і обговорювати бюджет органу нагляду повинен власне цей орган відповідно до об'єктивних критеріїв, пов'язаних із подіями та ситуацією на ринку. Деякі регулятори фінансуються за рахунок внесків галузі, що унеможливлює політичне втручання [6, с. 7; 8, с. 10].

Дослідження регулюючого впливу на банківську систему свідчить про циклічність даного механізму і потребує розгляду питання методів, що використовують суб'єкти стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи. Як зазначає Р. Бренд, методи банківського регулювання матеріалізуються через систему заходів, які умовно поділяють на превентивні (вимоги щодо розміру та структури капіталу банків, норми ліквідності, методи управління банківськими ризиками, обмеження на проведення банківської діяльності), які використовуються з метою уникнення можливих негативних наслідків за тієї чи іншої економічної ситуації, та протекційні (створення системи гарантування повернення вкладів, формування резервів на покриття ризиків під активні операції, рефінансування банківської системи), які вживаються для захисту від вже існуючої негативної ситуації в економічному розвитку [15].

О.П. Орлюк класифікує методи банківського регулювання як економічні – нормативні і коригуючі, які спрямовані на досягнення економічних цілей, і адміністративні – безспірне виконання заходів, які вживають регулюючі органи [10].

В Україні законодавче закріплення методів банківського регулювання викладене у статті 66 Закону України «Про Національний банк України», де зазначено, що державне регулювання діяльності банків здійснюється Національним банком України у таких формах:

1. Адміністративне регулювання: реєстрація банків і ліцензування їх діяльності; встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; застосування

санкцій адміністративного чи фінансового характеру; нагляд за діяльністю банків; надання рекомендацій щодо діяльності банків.

2. Індикативне регулювання: встановлення обов'язкових економічних нормативів; визначення норм обов'язкових резервів для банків; встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій; визначення процентної політики; рефінансування банків; кореспондентських відносин; управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції; операцій з цінними паперами на відкритому ринку; імпорту та експорту капіталу [14]. Вище викладене свідчить про те, що індикативні методи регулювання виступають методами грошово-кредитної політики Національного банку України, які викладені у статті 25 Закону України «Про Національний банк України» [14].

Індикативне регулювання передбачає використання комплексу змінних індикаторів банківської системи, що дають можливість центральному банку за допомогою інструментів (засобів та методів) грошово-кредитної політики здійснювати регулювання грошового обігу і кредитування економіки.

В цілому можна зробити висновок, що регулювання процесу функціонування банківської системи пов’язане в першу чергу з регламентацією руху грошових потоків, а тому самі методи регулювання направлені на виконання основних функцій банківською системою, і в першу чергу на підтримку стабільності національної грошової одиниці.

На наш погляд, при формуванні концепції макроекономічного регулювання та нагляду банківської діяльності доцільно використовувати наступні критерії класифікації регулювання:

– за сукупністю використовуваних методів:
  - пряме (передбачає безпосереднє втручання держави в діяльність суб’єктів господарювання; використовується для управління об’єктів загальнонаціонального значення). Розрізняють такі види прямого регулювання: за мірою охоплення: комплексне (об’єктом втручання є усі види діяльності суб’єктів господарювання); вибіркове (держава впливає на окремі аспекти банківської діяльності на постійній або тимчасовій основі);
  - непряме (регламентує поведінку суб’єктів ринку не прямо, а опосередковано, створюючи певне середовище, яке змушує банківські установи діяти у певному напрямку). Серед непрямого регулювання розрізняють такі види: системне (полягає у створенні комплексу макроекономічних передумов для функціонування банків та їхніх клієнтів – відповідна монетарна політика, сприятливі умови для різноманітної підприємницької діяльності); обмежувальне (передбачає встановлення обов’язкових нормативів для всіх банків, індивідуальних нормативів для окремих банків (їх груп), додаткові умови для виходу на певні сегмента ринку (ліцензійні вимоги) з метою обмеження ризиків в банківській діяльності, обсяги операцій певних видів); контрактне (угоди між державними органами та банківськими установами надають банкам додаткові можливості доступу до ресурсів центрального банку через механізм рефінансування, переобліку цінних паперів).
– залежно від тривалості: безперервне; періодичне.

До напрямів підвищення ефективності банківського нагляду можна віднести такі:

– запровадження інституту кураторства;

– здійснення куратором щоденного моніторингу банківської діяльності та виявлення ризикових тенденцій;

– моделювання можливих негативних ситуацій та сценаріїв їх вирішення;

– використання системи раннього реагування на фінансові проблеми на стадії їх зародження;

– використання стрес-тестування як важеля запобігання ризиків, притаманних банківській діяльності. Стрес-тестування повинно включати елементи кількісного та якісного аналізу;

– створення автоматизованої інформаційно-аналітичної системи для органів банківського нагляду;

– організація семінарів, конференцій, зокрема і на міжнародному рівні з метою обміну досвідом та підвищення кваліфікації працівників відділів банківського нагляду.

Актуальним питанням макроекономічного регулювання є її методичне забезпечення. У цьому процесі повинен використовуватися широкий спектр математичного інструментарію: моделі на основі класичних методів математичної статистики; сучасні методи математичного моделювання і статистики; динамічні моделі на основі системи рівнянь і часних похідних; моделі системного аналізу; дискретної математики, теорії ігор. Оскільки одним із завдань макроекономічного регулювання та нагляду за банківською діяльністю оцінка системних ризиків, необхідно також широко використовувати сучасні прийоми та інструменти ризик-менеджменту.

Дискусійним питанням методичного забезпечення макроекономічного регулювання залишається вибір оціночних показників (індикаторів). Зазначені показники характеризують стійкість банківської системи, перехід за межі якої оцінюється як прояв нестабільності, нестійкості.

Узагальнення та аналіз існуючих підходів до розробки індикаторів стійкості банківської системи дозволили структурувати їх наступним чином.

По-перше, це індикатори, які оцінюють виконання банківською системою основних функцій на макроекономічному рівні. У зазначену групу доцільно включати такі показники:

– динаміка розвитку банківської системи (капітал, активи, кредити, депозити), співвідношення з макроекономічними показниками (ВВП, доходи населення) розвитку країни;

– динаміка питомої ваги активів банківської системи у ВВП по відношенню до рівня монетизації економіки;

– індекси перерозподілу ресурсів між контрагентами, індекс перерозподілу ресурсів за термінами, трансформації ресурсів за термінами;

– стану розрахунків в економіці: структура дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств і організацій, коефіцієнт монетизації економіки, обсяг картотеки за банківськими рахунками клієнтів, які не сплачені через відсутність коштів на кореспондентських рахунках банків, обсяг неоплаченої картотеки на кореспондентських рахунках банків.

По-друге, це індикатори, за допомогою яких можна оцінити ефективність банківської системи (достатність капіталу, якість активів, дохідність та прибутковість, ліквідність, чутливість до ризику). До зазначеної групи доцільно також віднести показник відношення великих ризиків до капіталу, чистого спреду, відношення чистої відкритої позиції за акціями до капіталу.

По-третє, це індикатори, які оцінюють здатність банківської системи проти-

стояти дії внутрішніх і зовнішніх чинників, а саме: рівень концентрації банків; залежність банківської системи від міжбанківських кредитів; питома вага кредитного портфеля в активах; мультиплікатор розширення депозитної бази; питома вага іноземного капіталу в банківській системі.

Розглянемо основні монетарні параметри банківської системи України (табл. 2).

Таблиця 2

Монетарні параметри банківської системи України в 2005-2010 рр.*

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Грошова маса М3, млрд. грн.	194,1	261,4	396,2	515,7	487,3	601,2
% до попереднього року	154	135	152	130	94	123
Монетарна база, млрд. грн.	82,8	97,2	141,9	186,7	195,0	221,8
% до попереднього року	154	118	146	132	104,4	113,7
Вимоги банків за кредитами, млрд. грн.	143,4	245,3	426,9	734,0	723,3	731,2
% до попереднього року	162	171	174	172	99	101
ВВП, % до попереднього року	102,6	107,1	107,9	102,3	85,4	104,2
Банківські кредити до ВВП, %	33,8	45,8	59,3	77,4	79,2	66,8
Індекс споживчих цін, %	109,9	111,6	101,5	125,2	115,9	109,4
Індекс споживчих цін промислової продукції, %	109,5	114,1	104,7	123,0	114,3	118,7

**Складено автором за матеріалами: Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579. – Офіційний сайт Національного банку України.*

Як свідчать дані табл. 3.1 найбільш кризовий період для банківської системи виявився 2009 рік у якому спостерігається уповільнення темпів зростання грошової маси, монетарної бази, процесу кредитування валового внутрішнього продукту. Показник співвідношення банківських кредитів до валового внутрішнього продукту за аналізований період мають тенденцію до зростання, що в свою чергу свідчить про залежність економіки держави від кредитних ресурсів. При цьому зростання обсягів реального сектора економіки мають тенденцію до зменшення, що в свою чергу свідчить про ризик неповернення отриманих кредитів суб'єктами економічної діяльності.

У цілому слід відмітити, що в країнах з розвиненою економікою такі індикатори мають оптимальні значення, які підтверджують стійкість банківської системи. В умовах не співпадіння темпів розвитку економіки з темпами розвитку банківської системи ці індикатори повинні коригуватися з урахуванням динаміки і циклічності етапів розвитку ринкових відносин у державі.

Використання зазначених класифікаційних характеристик банківського регулювання та напрямів підвищення наглядових функцій надасть можливість забезпечити стійкий розвиток банківської системи та виконання нею власних функцій, виявляти проблеми в діяльності банків на ранніх стадіях їх виникнення, запобігати проблем, а також банкрутства та вживати адекватних заходів щодо їх уникнення.

Нова фінансова архітектура представляє значний крок в напрямку більш гармонізованого та координованого мікро- та макропруденційного нагляду. Вирішальним питанням в цьому плані є те, як макропруденційна та монетарна політики та їхні відповідні інструменти повинні прив'язуватися одне до одного. Центральні банки повинні бути залучені до макропруденційної політики. Для монетарної політики важливо більш ретельно розглядати новації на фінансових ринках, враховуючи їхній потенційно великий вплив на інфляцію та валовий продукт.

Бібліографічні посилання

1. Банківський нагляд : навч. посіб. / [В. І. Міщенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко, О. Г. Коренева] ; за ред. Міщенко В. І. – К., 2004. – 406 с.
2. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / [Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З.]. – К., 2000. – 592с.
3. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / [Чистов С. М., Никифоров А. Є., Куценко Т. Ф. та ін.]. – К., 2000. – 316с.
4. **Лобизинська С. М.** Правове регулювання банківської діяльності в Україні / С. М. Лобизинська // Науковий вісник. – 2006. – Вип.16.2. – С. 190–194.
5. **Міщенко В.** Методологічні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду / В. Міщенко, А. Крилова // Вісник Національного банку України. – 2011. – №3. – С. 12–15.
6. **Міщенко В. І.** Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / В. І. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 4–9.
7. **Мошенський С. З.** Моделі державного регулювання фінансових установ / С. З. Мошенський // Банківська справа. – 2008. – № 6. – С. 89–99.
8. **Науменкова С. В.** Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн : навч. посіб. / С. В. Науменкова, В. І. Міщенко. – К., 2010. – 170 с.
9. Національний Банк України: основні функції, грошово–кредитна політика, регулювання банківської діяльності / О. С. Любунь, В. С. Любунь, І. В. Іванець. – К., 2004. – 351с.
10. **Орлюк О. П.** Банківське право: посібник / О. П. Орлюк – К., 2004. – 376 с.
11. **Островская О. М.** Банковское дело: толковый словарь [уклад. О. М. Островская]. – 2–е изд. – М., 2001. – 400с.
12. **Примостка Л. О.** Фінансовий менеджмент у банку: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. О. Примостка. – 2–ге вид., доп. і перероб. – К., 2004. – 468 с.
13. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 07.12.2000 №2121–III / Офіційний сайт ВР України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
14. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : закон України від 20.05.1999, №679–X / Офіційний сайт ВР України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
15. **Carson C. S.** Financial Soundness Indicators / C. S. Carson S.Ingves // International Monetary Fund. – 2003. – May, 14. – P. 43.

Надійшла до редколегії 17.01.2012

УДК 339.13:330.131.7

М. О. Левченко
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Проаналізовано поняття фінансового та інвестиційного ризиків машинобудівного підприємства. Досліджено методику оцінки фінансового ризику за сучасних умов господарювання. Проведено аналіз рівня інвестиційних та фінансових ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини.
Ключові слова: ризик, машинобудівне підприємство, інвестиції, аналіз, рівень ризику, фінансовий важіль.

Проанализированы понятия финансового и инвестиционного рисков машиностроительного предприятия. Исследована методика оценки финансового риска в современных условиях ведения хозяйства. Проведен анализ уровня инвестиционных и финансовых рисков машиностроительных предприятий Хмельниччины.
Ключевые слова: риск, машиностроительное предприятие, инвестиции, анализ, уровень риска, финансовый рычаг.

In the article the concept of financial and investment risks of machine-building enterprise is analyzed. Method of financial risk estimation in the modern terms is examined. The analysis of investment and financial risks level of machine-building enterprises of Khmelnitskiy region is conducted.
Key words: risk, machine-building enterprises, investments, analysis, risk level, financial leverage.

Невід'ємною частиною діяльності підприємств, а, отже і управління ними, є ризики. Ризиків господарської діяльності практично неможливо уникнути, однак можливо і необхідно враховувати у процесі господарської діяльності. Особливої гостроти набуває питання визначення ризиків у разі здійснення підприємством діяльності на зовнішньому ринку, оскільки в даному випадку неврахування хоча б одного з них може спричинити значні збитки.

Вирішенню питань оцінки ризиків приділяється значна увага, про що свідчать дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів. Серед вітчизняних учених питання оцінки фінансових ризиків розглянуто в роботах В. В Вітлінського, І. В. Зайцевої, І. Р. Бузько, В. В. Лук`янової, А. Б. Камінського, Л. Л. Маханець. Проте цілісної теорії оцінки фінансового ризику у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняна наука не має, оскільки немає розробленої системи розрахунку оптимального рівня ризику для конкретного суб'єкта господарювання.

Метою даного дослідження є аналіз та оцінка фінансово-інвестиційних ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини; обґрунтування доцільності використання даних методів у конкретних умовах.

Ризики в контексті зовнішньоекономічної діяльності являють собою умови, що можуть викликати чи сприяти прояву причин нездійснення зовнішньоекономічної угоди підприємства. Для того, щоб машинобудівне підприємство мало змогу аналізувати істотність того чи іншого фактора ризику і достатність прийнятих запобіжних заходів, ризик повинен бути виражений у самостійних показниках. Загальною характеристикою ризику приймається рівень ризику зовнішньоекономічної угоди, що за результатом відповідного спеціального дослідження виражається кількісним показником рівня ризику [1; 3].

Під фінансово-інвестиційними ризиками діяльності підприємств розумітимемо всі ті події, які можуть спричинити зменшення фінансових ресурсів, збитковість фінансової або інвестиційної діяльності [2].

© М. О. Левченко, 2012

Для оцінки рівня фінансово-інвестиційного ризику діяльності обраної групи машинобудівних підприємств використовуватимемо ряд показників, які наведені у табл.1.

Таблиця 1

Показники діагностики рівня фінансово-інвестиційного ризику діяльності машинобудівних підприємств

Напрям аналізу	Показники
Оцінка рівня фінансового ризику	Ефект фінансового важеля, %
	Економічна рентабельність балансу
	Середньорозрахункова ставка проценту за кредит, %
	Сила впливу фінансового важеля
	Плече фінансового важеля
Оцінка рівня інвестиційного ризику та ризику банкрутства	Індекс дохідності
	Індекс конкурентоспроможності Альтмана

Фінансовий ризик діяльності підприємства є невід'ємним елементом його системи управління, оскільки прийняття будь-якого управлінського рішення призводить до появи фінансового ризику, але з різними наслідками та з різною вірогідністю настання [1].

Головною метою оцінки фінансових ризиків є виявлення рівня їх впливу на всі можливі сфери діяльності підприємства для його подолання. Ефектом фінансового важеля називається приріст чистої рентабельності власних коштів підприємства за рахунок використання кредиту [1]

$$ЕФВ = (1 - СП) \times (ЕР - СРСП) \times ЗК \div ВК, \quad (1)$$

де СП – ставка оподаткування прибутку; ЕР – економічна рентабельність балансу; СРСП – середня розрахункова ставка відсотка за кредит; ЗК – запозичені кошти; ВК – власні кошти.

Для розрахунку економічної рентабельності балансу будемо використовувати наступну формулу [Лук'янова, с. 180]

$$ЕР = (Пр_0 + Пр_ф + Пр_і) \div (ВК + ЗК) \times 100, \quad (2)$$

де $Пр_о$ – прибуток від операційної діяльності; $Пр_ф$ – прибуток від фінансової діяльності; $Пр_і$ – надзвичайний прибуток або збиток для оподаткування.

Для оцінки ступеня фінансово-кредитного ризику підприємства можна застосовувати і показник «сила впливу фінансового важеля» [1]

$$СВФВ = 1 + ФВК \div (Пр_0 + Пр_ф + Пр_і), \quad (3)$$

де ФВК – сума фінансових витрат на обслуговування кредиту за поточний період.

Отже, визначившись із показниками, проаналізуємо рівень фінансового ризику машинобудівних підприємств у табл. 2.

Використання підприємствами запозичених коштів дає змогу одержати приріст чистої рентабельності власних коштів за рахунок використання кредиту. Отже, показники ефекту фінансового важеля дають уявлення про ефективність використання залучених коштів підприємства. З огляду на дані табл. 2, можемо говорити про те, що практично в кожному з досліджуваних періодів з 2006 по 2010 рр. ефективність використання залучених коштів сильно знижувалася або взагалі була від'ємною. При цьому, досить часто відмічається і відсутність економічної рентабельності балансу машинобудівних підприємств.

Варто відмітити, що показник середньорозрахункової ставки за кредитами

досліджуваних підприємств у переважній більшості випадків не є надто високим, а тому можемо говорити про те, що умови кредитування машинобудівних підприємств на Хмельниччині є порівняно сприятливими для розвитку їх виробничої та збутової діяльності [4].

Таблиця 2

Показники рівня фінансового ризику машинобудівних підприємств Хмельниччини у 2006–2010 рр.

Показник	Рік					Темп зростання, % до базового року			
	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
ВАТ «Укрелектроапарат»									
Ефект фінансового важеля, %	3,38	6,53	4,46	115,00	–10,50	193,0	132,0	3401,4	–310,4
Економічна рентабельність балансу	3,89	6,56	10,49	–8,36	6,76	168,7	269,8	–215,1	174,0
Середньорозрахункова ставка процента за кредит, %	6,91	11,87	11,76	8,35	4,88	171,9	170,3	121,0	70,7
Сила впливу фінансового важеля	2,10	1,51	1,61	–0,15	3,13	71,8	76,7	–7,0	148,6
Плече фінансового важеля	1,60	1,75	5,01	9,83	7,45	109,7	313,4	614,4	465,9
ВАТ «ТЕМП»									
Ефект фінансового важеля, %	0	–71,4	40,6	20,3	10,6	0	56,9	28,4	14,8
Економічна рентабельність балансу	5,75	–2,85	1,82	3,67	15,40	–49,5	31,7	63,8	267,6
Середньорозрахункова ставка проценту за кредит, %	0	44,2	62,6	31,6	24	0	141,6	71,5	54,3
Сила впливу фінансового важеля	1,00	0,99	1,03	1,03	1,01	99,1	102,9	103,1	100,9
Плече фінансового важеля	0,06	0,71	0,93	0,93	0,63	1111,7	1461,9	1458,9	988,1
ВАТ «Красилівський машинобудівний завод»									
Ефект фінансового важеля, %	13,82	6,83	1,88	2,42	3,21	49,4	13,6	17,5	23,2
Економічна рентабельність балансу	0,82	1,14	0,88	0,46	0,33	138,1	106,9	55,7	39,5
Середньорозрахункова ставка процента за кредит, %	9,63	8,22	5,43	5,26	4,91	85,4	66,0	64,0	59,7
Сила впливу фінансового важеля	3,76	3,98	4,25	7,09	10,19	105,9	113,0	188,3	270,7
Плече фінансового важеля	2,24	1,38	0,59	0,72	0,93	61,4	26,3	32,0	41,6
ВАТ «Славутський ремонтно-механічний завод»									
Ефект фінансового важеля, %	1,92	57,43	1,42	1,46	–39,78	2990,8	74,1	76,0	2071,9
Економічна рентабельність балансу	–3,10	–0,37	4,65	2,27	–12,95	12,1	–150,1	–73,3	417,5
Середньорозрахункова ставка процента за кредит, %	8,82	12,5	6,13	3,53	3,87	141,7	4,9	2,8	3,1
Сила впливу фінансового важеля	0,91	0,43	2,51	5,20	0,38	47,1	276,4	572,0	41,8
Плече фінансового важеля	0,23	0,65	1,37	1,66	3,15	284,3	597,2	722,4	1370,2

Плече фінансового важеля є критеріальним показником, який допомагає визначити безпечний обсяг залучених коштів для нормального функціонування підприємства. Таким чином, величина цього показника не повинна перевищувати 1. Розглянемо динаміку даного показника на рис. 1.

Отже, з рис. 1 бачимо, що найкраща ситуація зі співвідношенням власних і позикових коштів спостерігалася в досліджуваному періоді на ВАТ «Темп» – плече фінансового важеля на підприємстві не перевищує одиниці. Тобто, дане підприємство у своїй діяльності орієнтується переважно на власні кошти, що і сприяє його високій фінансовій стійкості.

Найгірша ситуація спостерігається на ВАТ «Укрелектроапарат» – його власні кошти в кілька разів менші за обсяг залучених коштів, що не є позитивним явищем і є свідченням високої фінансової залежності товариства.

Варто відмітити, що на ВАТ «Красилівський машинобудівний завод» протягом досліджуваного періоду значення показника «плече фінансового важеля» з критичного знизилося до оптимального, однак це, в першу чергу, є свідченням скорочення обсягів діяльності підприємства і, відповідно, обсягів залучених коштів.

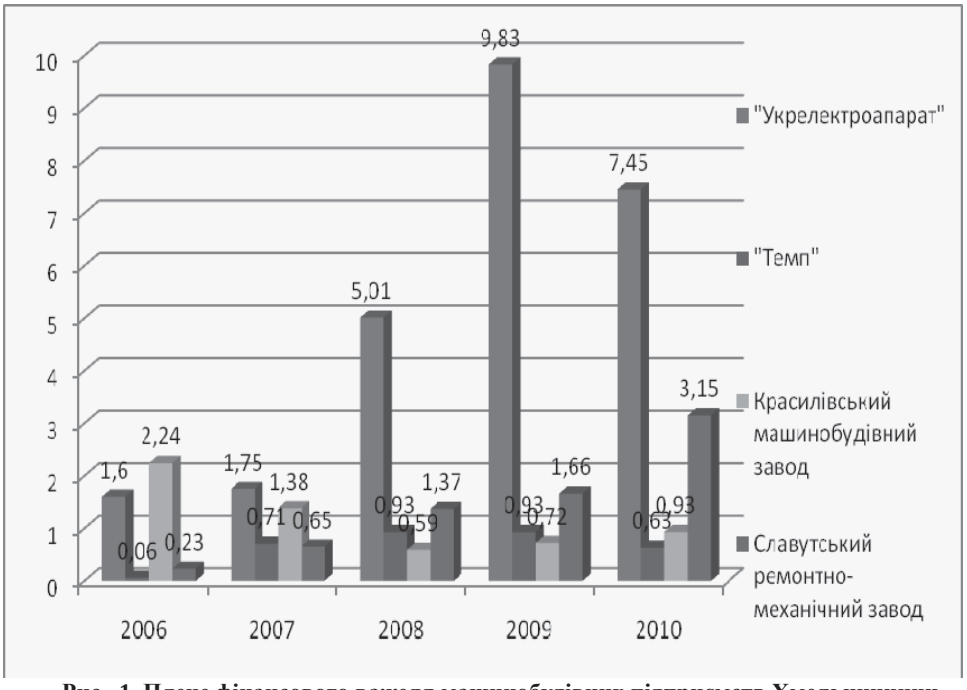

Рис. 1. Плече фінансового важеля машинобудівних підприємств Хмельниччини у 2006–2010 рр.

Показник «сила впливу фінансового важеля» характеризує рівень фінансового ризику підприємств. Для оцінки рівня ризику використовується наступна шкала (табл. 3).

Таблиця 3

Шкала оцінки рівня фінансового ризику підприємства

Сила впливу фінансового важеля (СВФВ)	Рівень ризику
СВФВ = 1	Ризик відсутній
1 < СВФВ < 1,25	Ризик мінімальний
1,25 < СВФВ < 1,5	Ризик малий
СВФВ ≈ 1,5	Ризик середній
1,5 ≤ СВФВ <1,75	Ризик допустимий
1,75 < СВФВ < 2	Ризик максимальний
2 < СВФВ < 3	Ризик критичний
СВФВ < 3	Ризик катастрофічний

Крім того, слід відзначити, що якщо показник сила впливу фінансового важеля менший одиниці, то це свідчить про його збитковість. Таким чином, розглянемо динаміку даного показника на машинобудівних підприємствах на рис. 2.

З проведеного дослідження бачимо, що практична відсутність фінансово-кредитного ризику спостерігається в досліджуваному періоді на ВАТ «Темп»,

стосовно ж інших підприємств, то рівень їх ризиковості є досить високим. При цьому, якщо рівень фінансово-кредитного ризику ВАТ «Укрелектроапарат» за досліджуваний період ще можна вважати не зовсім критичним, то ВАТ «Красилівський машинобудівний завод» має катастрофічний рівень ризику впродовж усього аналізованого періоду і, при цьому, спостерігається динаміка зростання рівня цього ризику на підприємстві.

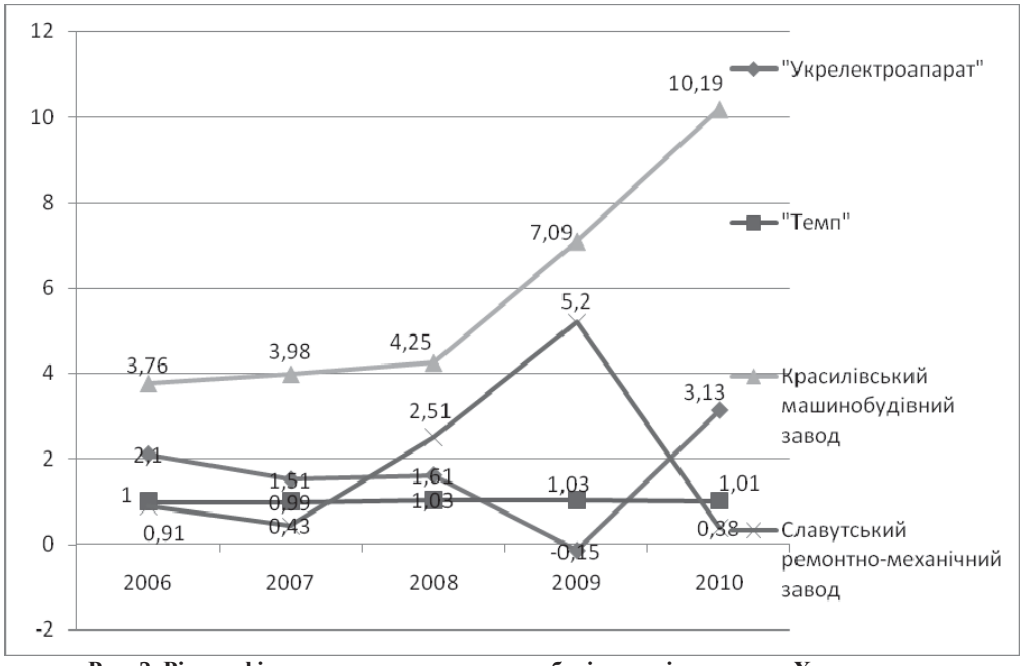

Рис. 2. Рівень фінансового ризику машинобудівних підприємств Хмельниччини у 2006–2010 рр.

Оцінити фінансово-інвестиційний ризик діяльності підприємства можна на основі індексу доходності [2]

$$ІД = Д_а \div В_ф, \quad (4)$$

де $Д_ф$ – фінансові доходи; $В_ф$ – фінансові витрати.

За ефективної інвестиційної діяльності підприємства, індекс доходності перевищуватиме 1.

Для оцінки ймовірності банкрутства досліджуваних підприємств використаємо поширену у Західній Європі модель Е. Альтмана, яка називається індексом кредитоспроможності. Даний індекс побудовано за допомогою апарата мультиплікативного дискримінантного аналізу. Він дозволяє приблизно розподілити підприємства на потенційних банкрутів і не банкрутів. За Альтманом, індекс кредитоспроможності підприємств розраховується за формулою [Ракицька]

$$Z = 0{,}717 \times X_1 + 0{,}847 \times X_2 + 3{,}1 \times X_3 + 0{,}42 \times X_4 + 0{,}995 \times X_5. \quad (5)$$

У даній моделі:

$$X_1 = ЧОА \div А; \quad (6)$$

$$X_2 = ЧП \div А; \quad (7)$$

$$X_3 = ПР_{оп} \div А; \quad (8)$$

$$X_4 = ВК \div ЗК; \quad (9)$$

$$X_5 = ЧВ \div А; \quad (10)$$

де ЧОА – чисті оборотні активи; ЧП – чистий прибуток; $ПР_{оп}$ – прибуток до оподаткування; ВК – власний капітал; ЗК – запозичений капітал; ЧВ – чиста виручка від реалізації продукції; А – загальна кількість активів підприємства.

Проаналізуємо розглянуті показники, табл. 4.

Таблиця 4

Оцінка інвестиційного ризику та ризику банкрутства машинобудівних підприємств Хмельниччини у 2006–2010 рр.

Показник	Рік					Темп зростання, % до базового року			
	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
ВАТ «Укрелектроапарат»									
Індекс доходності	0,04	0,1	0,2	0,33	0,33	157,2	572,2	862,9	870,1
Індекс Альтмана	4,0	4,7	5,1	4,9	5,0	117,4	127,1	123,0	125,4
ВАТ «ТЕМП»									
Індекс доходності	–	61,5	5,3	0,43	0,15	–	8,6	0,7	0,2
Індекс Альтмана	1,3	1,1	1,5	1,4	2,5	83,7	111,0	105,2	184,5
ВАТ «Красилівський машинобудівний завод»									
Індекс доходності	0,05	0,9	0,6	0,21	0,14	1935,3	63,7	23,2	15,2
Індекс Альтмана	2,4	1,6	0,9	0,6	0,4	66,0	35,9	24,8	17,4
ВАТ «Славутський ремонтно-механічний завод»									
Індекс доходності	0,18	–4,8	0,0	0,0	0,01	–2612,5	0,0	0,0	–0,2
Індекс Альтмана	1,4	1,4	1,5	1,7	1,5	100,0	106,5	117,4	104,7

Якщо говорити про індекс доходності машинобудівних підприємств, тобто про рівень їх інвестиційного ризику, то слід зазначити, що на жодному з досліджуваних підприємств за аналізований період не спостерігалося його абсолютно позитивної динаміки. Усі машинобудівні підприємства мають високий рівень ризику інвестиційної діяльності, що пояснюється специфікою їх господарювання.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи проведений аналіз портфеля фінансових ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини можемо зазначити, що досліджувані підприємства діють в умовах високої ризиковості і лише наявність фахового управління ризиками та їх визначення на окремих підприємствах дозволяє їм діяти з порівняно невисоким ступенем ризиковості.

Бібліографічні посилання

1. **Лук'янова В. В.** Економічний ризик : навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К., 2007. – 464 с.
2. **Лук'янова В. В.** Діагностика ризику діяльності підприємства / В. В. Лук'янова. – Хмельницький, 2007. – 312 с.
3. **Гранатуров В. М.** Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков. – О., 2003. – 164 с.
4. **Машина Н. І.** Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посіб. / Н. І. Машина. – К., 2003. – 188 с.

Надійшла до редколегії 16.01.2012

УДК 332.1:336(477.63)

А. О. Лобода
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Розглянуто трактування понять «фінансові ресурси» та «фінансовий потенціал»; досліджено класифікацію джерел фінансових ресурсів підприємства; акцентовано увагу на значенні розвитку підприємництва в регіоні.
Ключові слова: регіон, фінансове забезпечення, фінансові ресурси підприємства, прибуток, статутний капітал, самофінансування, амортизація, резервний фонд, кредиторська заборгованість.

Рассмотрена трактовка понятий «финансовые ресурсы» и «финансовый потенциал»; исследована классификация источников финансовых ресурсов предприятия; акцентировано внимание на значении развития предпринимательства в регионе.
Ключевые слова: регион, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы предприятия, прибыль, уставной капитал, самофинансирование, амортизация, резервный фонд, кредиторская задолженность.

Considered the interpretation of concepts «financial resources» and «financial potential»; investigational the classification of sources of enterprise financial resources; attention is accented on the value of development of enterprise in a region.
Key words: region, financial support, financial resources of the enterprise, profit, share capital, self-financing, amortization, reserve fund, accounts payable.

Регіональні фінансові ресурси є одним з основних критеріїв ефективного соціально-економічного розвитку регіону. Вони являють собою фінансові ресурси суб'єктів господарювання, які утворюють структуру народногосподарського комплексу регіону, коштами яких володіє населення, а також фінансові ресурси, які залучені зі сторони в результаті їх перерозподілу державою [1]. Фінансові ресурси суб'єктів господарювання займають важливе місце у формуванні ресурсного потенціалу регіону. Тому питання, яку ж саме роль відіграє фінансовий потенціал підприємства в розвитку регіону, сьогодні має велику актуальність.

Місце і роль фінансових ресурсів у розвитку економіки регіону можна чітко визначити лише тоді, коли матимемо їх теоретичне обґрунтування як економічної категорії. В економічній літературі досі немає єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх змісту, методів впливу на ефективність господарювання.

У словнику дається таке трактування фінансових ресурсів: «Це сукупність фондів грошових засобів, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств і організацій; створюються в процесі розподілу й перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу» [2].

Сутність поняття фінансових ресурсів дає В. К. Сенчагов. Він пропонує фінансові ресурси визначати як «фінансові ресурси народного господарства, що виражають собою сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань й інших грошових засобів, які формуються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту» [3]. У цьому визначенні зроблена спроба чіткіше показати джерела ресурсів, хоча їх перелік не зовсім повний, водночас нічого не сказано про цільове призначення фінансових ресурсів. На нашу думку, таке визначення більше підходить до фінансових ресурсів підприємства, про що йтиметься далі.

© А. О. Лобода, 2012

Існують різні підходи до трактування поняття фінансових ресурсів, що, в свою чергу, позначається на визначенні ролі фінансів у економіці.

Для подальшого розгляду даної категорії, на думку автора, необхідно визначитися з такими поняттями як «фінансові ресурси» та «фінансовий потенціал».

Фінансовий потенціал – поняття ширше за «фінансові ресурси». На нашу думку, його можна визначити як грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб як у теперішньому стані, так і на перспективу. Тобто фінансовий потенціал включає до себе окрім фінансових ресурсів, що характеризують теперішній розвиток економіки регіону або суб'єкта господарювання, ще й фонди – грошові накопичення, що будуть використовуються ними в майбутньому [4].

Більшість економістів, серед яких С. В. Вишняков, пропонують включати до складу фінансів регіону наступні: кошти державного бюджету для фінансування державних програм регіону; загальнодержавні та позабюджетні фонди; кредитні ресурси; іноземні інвестиції; доходи населення; інші фінансові ресурси, що перебувають у місцевому економічному обігу [5]. О. Б. Суховірська пропонує до складу фінансів регіону включати ще й муніципальні фінансові ресурси [6].

На наш погляд, муніципальні фінанси є найважливішим складовим елементом фінансових ресурсів регіону. За їх допомогою регіоном активно проводиться соціальна політика, здійснюється фінансування освіти, охорони здоров'я, будівництво та утримання доріг, комунальне обслуговування. Також з їх допомогою держава вирівнює соціальний і економічний розвиток регіонів, які з різних причин відстали від інших.

Д. М. Стеченко до складу муніципальних фінансів окрім місцевих бюджетів територіально-адміністративних одиниць регіону пропонує включати і фінанси суб'єктів господарювання – підприємств, що використовуються для задоволення територіальних потреб [7]. Саме на них ми і зупинимося в даній статті.

Отже, метою даної статті є розгляд джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, а також значення розвитку підприємництва для зміцнення економіки регіону.

Значний вклад у дослідження ролі розвитку підприємництва та його економічного потенціалу для країни внесли такі вчені як М. Долішній, С. Мочерний, І. Лукінов та інші. Вони приділяли значну увагу саме сталому розвитку регіонів. Проте на сьогодні література досить поверхнево розглядає соціально-економічне значення підприємництва для розвитку окремих регіонів, джерела формування фінансового потенціалу підприємств, його структуру [8].

Головною ланкою економіки в ринкових умовах господарювання є підприємства, які виступають у ролі господарюючих суб'єктів. Вони здійснюють виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність, у результаті якої виробляють відповідні види продукції, реалізують її, отримують доходи і накопичення, розподіляють, формують відповідні фонди грошових коштів.

Фінанси займають особливе місце в економічних відносинах. Їхня специфіка виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування і використання різноманітних видів прибутків і накопичень суб'єктів господарської діяльності. Тому фінансовий потенціал підприємства є одним з найважливіших видів фінансових ресурсів окремих регіонів та держави в цілому.

Розвиток підприємництва є одним з найефективніших важелів зміцнення економічної бази регіонів, її сталого зростання та впровадження інноваційних технологій. Крім того, розвиток підприємництва має велике соціальне значення. Це і нові робочі місця, і задоволення споживчих потреб населення, сприяння подоланню бідності та ін. Саме соціальна стабільність регіону забезпечує основу сталого його розвитку. Тому підприємництво, як самостійна складова ринкових відносин, є основним чинником ефективного розвитку регіональної економіки.

Відповідно до Закону України «Про підприємства в Україні» «підприємство – це самостійний суб'єкт, що господарює, створений для ведення господарчої діяльності, що здійснюється з метою отримання прибутку і задоволення суспільних потреб». Відповідно до цього ж Закону, фінансові ресурси підприємств – це переважно прибуток і амортизаційні відрахування, прибутки від цінних паперів, пайові внески, ресурси спонсорів [9]. Тобто під фінансовими ресурсами слід розуміти всі грошові фонди, що є в розпорядженні підприємств.

Фінанси об'єднань, підприємств і галузей являють собою систему економічних взаємозв'язків, пов'язаних із кругообігом ресурсів**,** утворенням, використанням грошових прибутків, контролем за виробництвом, розподілом, використанням національного продукту [10].

Фінанси підприємства займають одне з головних місць у відтворювальному процесі, формуванні власних грошових фондів і централізованих фінансових ресурсів держави, тому вимагають постійного контролю і належної уваги з боку керуючих органів.

Загалом, джерела формування фінансових ресурсів підприємства можна розділити на чотири види:

– формуються під час заснування підприємств;

– формуються за рахунок власних та прирівнених до них коштів;

– мобілізуються на фінансовому ринку;

– формуються в порядку розподілу грошових надходжень.

До першого виду джерел формування фінансових ресурсів відносяться внески засновників у статутні фонди.

Організація господарської діяльності вимагає відповідного фінансового забезпечення, тобто початкового капіталу, що утворюється з внесків засновників підприємства і приймає форму статутного капіталу. Це найважливіше джерело формування економічного потенціалу будь-якого підприємства.

При створенні підприємства статутний капітал направляється на придбання основних фондів і формування оборотних ресурсів у розмірах, необхідних для ведення нормальної виробничо-господарської діяльності, вкладається у придбання ліцензій, патентів, ноу-хау, використання яких є важливим чинником при утворенні прибутку.

До другого виду фінансових ресурсів відносяться різноманітні надходження та доходи підприємства. Надходження підприємства можуть включати наступні:

– амортизаційні відрахування;

– виручка від реалізації майна, що вибуло;

– цільові надходження;

– стійкі пасиви;

– цільові внески членів трудового колективу;

– інші види надходжень.

Амортизація – економічний процес, який кількісно відображає втрату знаряддями праці своєї вартості і поступове перенесення її на новостворену про-

дукцію з наступним нагромадженням ресурсів для відтворення основних засобів [10].

Амортизація є грошовим виразом фізичного та морального зносу основних фондів і здійснюється з метою повної заміни основних фондів при вибутті. Сума амортизаційних відрахувань залежить від вартості основних фондів, часу їх використання, витрат на модернізацію.

В умовах ринкових відносин амортизаційні відрахування є сталим джерелом формування фінансових ресурсів, розмір яких істотно впливає на економіку підприємства. Практика свідчить, що питома вага відрахувань збільшує витрати виробництва, знижує конкурентоспроможність продукції, зменшує обсяг прибутку і скорочує можливості підвищення економічного рівня розвитку підприємства. З іншого боку, знижена питома вага відрахувань продовжує строк обігу засобів, вкладених у придбання основних фондів, і, як наслідок, знижує конкурентоспроможність продукції, призводить до втрати позицій підприємства на ринку.

Кредиторська заборгованість – це, перш за все, заборгованість по заробітній платні, відрахуванням до позабюджетних фондів, пов’язані з фондом оплати праці, резерв майбутніх платежів і ін. Резерв майбутніх платежів створюється за рахунок нагромадження ресурсів, призначених на оплату майбутніх відпусток робітників. Вказані ресурси не належать підприємству або мають цільове призначення. Проте вони постійно знаходяться у підприємства, котре використовує їх на свій розсуд до моменту погашення даної заборгованості [10].

Самофінансування – обов'язкова умова успішної господарської діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Цей принцип базується на повній окупності витрат по виробництву продукції і поширенню виробничо-технічної бази підприємства. Він означає, що кожне підприємство покриває свої поточні і капітальні витрати за рахунок власних джерел.

Резервний фонд створюється підприємствами на випадок припинення їх діяльності для відшкодування кредиторської заборгованості. Він є обов’язковим для акціонерного товариства, кооперативу, підприємства з іноземними інвестиціями. Резервний фонд акціонерного товариства використовується на виплату процентів по облігаціям і дивідендів по привілейованим акціям у випадку недостатнього чистого прибутку для цих цілей. Відрахування до резервного фонду і в інші подібні за призначенням фонди відбувається до досягнення розмірів цих фондів, установлених засновницькими документами.

Не менш важливим є створення фондів спеціального призначення – це джерела власних ресурсів підприємства, утворені за рахунок відрахувань від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Доходи підприємства включають:

– валовий і чистий доход;

– прибуток від основної діяльності;

– прибуток від іншої реалізації;

– прибуток від фінансових інвестицій;

– доходи від позареалізаційних операцій.

Прибуток від реалізації – представляє собою різницю між виторгом від реалізації без податку на додану вартість, акцизів, експортних тарифів і витратами на виробництво і реалізацію, включених у собівартість продукції. Чистий прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства – це багатоцільове джерело фінансування його потреб, але основні напрями її використання можна

визначити як нагромадження і споживання. Пропорції розподілу прибутку на нагромадження і споживання визначають перспективи розвитку підприємства.

Прибуток має створювати умови для самофінансування поточної діяльності, інвестування розширеного відтворення підприємств. Отримання прибутку окремими суб'єктами господарювання свідчить про позитивні макроекономічні тенденції до зростання доходів місцевих та державного бюджетів.

Що стосується фінансових ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку, то до цієї групи можна віднести надходження коштів від акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також кредитні інвестиції.

До останньої групи джерел формування фінансових ресурсів підприємств, що поступають у порядку розподілу грошових надходжень відносяться:

– дивіденди, відсотки та цінні папери інших елементів;

– фінансові ресурси, утворені з пайових внесків;

– фінансові ресурси, які надійшли від галузевих структур, концернів, асоціацій;

– страхові відшкодування;

– бюджетні субсидії;

– інші види ресурсів [10].

Серед найважливіших шляхів зміцнення і ефективного використання ресурсного потенціалу регіону особливе місце посідає розвиток малого підприємництва. Мале підприємництво має найнижчі інвестиційні потреби та характеризується найшвидшим обігом капіталу. Воно забезпечує у двічі-тричі більшу ефективність капіталовкладень і за обсягом коштів, і за терміном віддачі.

Мале підприємництво є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого економіка регіону і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й існувати.

Підприємства та їх економічний потенціал на сьогодні не виконують властивих їм функцій щодо розвитку регіонів і не посіли належного їм місця у структурі регіональних економічних систем.

Розвиток підприємництва в регіонах практично не пов'язаний з динамікою основних економічних процесів. Створення сприятливих умов розвитку підприємництва в регіонах, значною мірою, залежить від комплексу відповідних дій та заходів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Виділимо основні завдання регіональної політики, що спрямовані на підтримку підприємництва:

– забезпечення активної участі суб'єктів малого підприємництва у розв'язанні соціально-економічних проблем регіонів;

– удосконалення структури економіки регіонів;

– запровадження інноваційної моделі розвитку регіональних економік;

– створення нових робочих місць та зниження рівня безробіття;

– формування соціального прошарку власників та підприємців [11].

Регіональну політику сприяння розвитку підприємництва необхідно розглядати як один з найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади із забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку територій. Важливість врахування регіональних особливостей щодо політики підтримки підприємництва пов'язана з тим, що вона переважно зорієнтована на місцеві ринки, а також допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку.

На наш погляд, перш за все, держава має розробити регіональні програми підтримки підприємництва, а саме:

– вдосконалення нормативно-правової бази;

– зменшення податкового тиску;

– впровадження системи фінансово-кредитної та ресурсної підтримки суб'єктів малого підприємництва;

– сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва.

Отже, діяльність підприємства як самостійної складової ринкових відносин є основним чинником ефективного розвитку регіональної економіки. Ефективність фінансування підприємства визначається стратегією формування його ресурсів, що залежить від форми власності, виду діяльності територіального розміщення та інших факторів впливу. На нашу думку, для розв'язання проблем формування й використання фінансових ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова стратегія щодо розвитку підприємництва та його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні основних соціально-економічних проблем у регіонах. Економічно обґрунтоване використання податкових, інвестиційних та цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, а також збільшенню дохідності підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Василик О. Д.** Державні фінанси України / О. Д. Василик. – К., 2005. – 383 с.
2. Регіональна економіка : словник-довідник / О. Д. Богорад, О. М. Невелєв, В. М. Падалка, М. В. Підмогильний. – К., 2004. – 346 с.
3. **Дронік С. В.** Методичні основи формування балансу фінансових ресурсів регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / С. В. Дронік. – К., 1999. – 16 с.
4. **Лобода А. О.** Регіональні фінансові ресурси як основа соціально-економічного розвитку регіону / А. О. Лобода // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 242. – Т. 1. – Д., 2008. – С. 106–115.
5. **Вишняков С. В.** Місцеві бюджети / С. В. Вишняков // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 11–16.
6. **Суховірська О. Б.** Фінансові ресурси місцевих органів влади / О. Б. Суховірська // Фінанси України. – 2002. – № 11. – С. 61–67.
7. **Стеченко Д. М.** Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – 2-ге вид., випр. і доп. – К., 2002. – 374 с.
8. **Долішній М.** Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішній, О. Мошенець // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 7.
9. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27.03.91. – №887-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:\\rada.gov.ua
10. **Коробов В. А.** Финансы предприятия / В. А. Коробов. – М., 2000. – 321 с.
11. **Лукінов І.** Концептуальні основи регіональної економічної політики / І. Лукінов // Економіка України. – 1993. – № 1. – С. 3–8.

Надійшла до редколегії 22.12.2011

УДК 336.532.2

Т. С. Нєвєшкіна
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

Розглянуто наукові підходи зарубіжних та вітчизняних науковців щодо оцінювання бюджетних програм. Досліджено показники ефективності та результативності виконання бюджетних програм, що регламентуються законодавством України. Розглянуто показники виконання програм на прикладі бюджетної програми у сфері освіти.
Ключові слова: бюджетна програма, програмно-цільове бюджетування, оцінювання державних цільових програм, результативні показники, методика рейтингової оцінки.

Рассмотрены научные подходы зарубежных и отечественных научных работников относительно оценивания бюджетных программ. Исследованы показатели эффективности и результативности выполнения бюджетных программ, которые регламентируются законодательством Украины. Рассмотрены показатели выполнения программ на примере бюджетной программы в сфере образования.
Ключевые слова: бюджетная программа, программно-целевое бюджетирование, оценивание государственных целевых программ, результативные показатели, методика рейтинговой оценки.

In the article the scientific approaches of foreign and domestic scientists concerning assessment of budgetary programs were considered. Performance effectiveness indicators budgetary programes which are govern by the legislation of Ukraine were investigated. The performance indicators of the programs were dealt with on an example of the budgetary program in education.
Key words: budgetary program, program-targeted budgeting, evaluation of state task programs, effectiveness indicators, the method of rating.

У даний час в Україні гостро стоїть проблема реформування та вдосконалення організаційно-правового механізму управління видатками бюджетів усіх рівнів. Ефективність управління видатковою частиною бюджету значною мірою залежить від ступеня комплексного застосування елементів програмно-цільового бюджетування. В Україні застосовуються лише окремі з них, тому на практиці не досягнуто основних переваг програмно-цільового бюджетування – встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання. Однією з головних перешкод реалізації в повному обсязі даного методу є труднощі з визначенням показників результативності виконання бюджетних програм. Тому питання щодо визначення методики оцінки бюджетних програм має велике наукове та практичне значення.

Розробленням методики оцінювання бюджетних програм та визначення їх результативних показників займалися такі науковці як Т. З. Бабич, А. В. Горбік, А. В. Мамишев, В. М. Молоканова, Ц. Г. Огонь, К. В. Павлюк, З. В. Перун, І. Ю. Потеряйло, В. М. Федосов, Т. В. Федченко, Т. В. Щетилова та інші. У даних дослідженнях розглядаються окремі питання та деякі елементи оцінювання результативності виконання бюджетних програм. Але бездоганної методики, яка б дозволяла враховувати в комплексі всі особливості системи бюджетних видатків України, досі не розроблено.

Основною метою статті є висвітлення законодавчо закріплених та наукових методичних підходів щодо визначення показників результативності виконання бюджетних програм в Україні.

Для ефективного управління бюджетним процесом обґрунтована оцінка дер-

© Т. С. Нєвєшкіна, 2012

жавних програм має велике значення. Так, стає можливим правильно визначати напрями соціально-економічної діяльності держави, оцінювати одержані результати та ефективність використання коштів, направлених на здійснення відповідних заходів. Інформація щодо фактичного виконання державних програм допомагає керівникам приймати зважені та умотивовані рішення. Але якщо показники та критерії виконання програм не досить вагомі та чіткі, виникає загроза прийняття неаргументованих суб'єктивних рішень щодо реалізації бюджетної політики. У результаті – можуть бути не досягнуті намічені цілі, а контроль за ефективністю витрачання бюджетних коштів втрачає значимість.

Показники виконання програм є доволі складними в обчисленні, оскільки вимагають врахування різносторонніх взаємозв'язків якості та ефективності, що не завжди піддаються кількісному оцінюванню. Найчастіше дані показники називають результативними, вказуючи на їх головне завдання – вимірювання результатів.

Для кращої деталізації результативні показники класифікують за певними ознаками. У зв'язку з тим, що досвід застосування програмно-цільового бюджетування в України, у порівняні зі світовим, є досить невеликим, для початку вважаємо доцільним розглянути підходи до класифікації результативних показників зарубіжних науковців.

Досить вагомим та змістовним є дослідження даного питання американським економістом Р. Зоді. Він виділяє наступні види показників оцінки програм: затрат, робочого навантаження, продукту, продуктивності, результативності та користі, причому робить акцент, що останні два показники мають найвагоміше значення. Також зазначає, що коли йдеться про показники бюджетної результативності, необхідно встановлювати чіткі взаємозв'язки між звітністю та відповідальністю. Так, якщо відповідальний виконавець не зміг досягти зазначених цілей бюджетної програми, необхідно проводити дисциплінарні дії, включаючи і звільнення. Річард Ю. Зоді, як представник Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), вніс значний вклад у впровадження програмно-цільового бюджетування в Україні [1].

Інший американський економіст Рональд Хакет виділяє дещо інші типи показників: якості, продуктивності, ефективності, робочого навантаження та рентабельності. Дуже вагомим, на нашу думку, є його зауваження з приводу визначення їх пріоритетності. Так, якщо виникає ситуація обмеженості необхідної інформації для розрахунків, нерідко задовольняються тільки наявними даними. Хакет наголошує, що показники мають бути точними та корисними, а якщо дані для їх розрахунку відсутні, про це необхідно вказувати у бюджетній інформації. Адже в бюджетній програмі є як головні, так і другорядні цілі та завдання, а тому і деякі показники якості мають більш практичне значення на результати програм [2].

Шведський професор Е. Ведунг у дослідженнях оцінки державної політики та державного управління вважає доцільним для оцінки програм використовувати показники продуктивності та ефективності. Причому зазначає, що ефективність можна виміряти двома способами: через аналіз витрат і вигід у грошовому виразі та як результативність витрат у фізичному. Характерним є те, що результативність в його трактуванні – це оцінювання мети без врахування нанесених витрат, бо якщо говорити про використання ресурсів для досягнення відповідних результатів, то йдеться вже не про результативність, а про ефективність [3].

Керол Вайс у навчальному посібнику «Оцінювання: методи дослідження програм та політики» детально розглядає питання оцінювання процесів і резуль-

татів, визначає відмінності між ними. Він робить акцент на якісних показниках оцінювання ефективності і результативності програм, аргументуючи це унікальністю кожної програми. Як результат – соціальні програми отримали нове значення, їх почали розглядати більш детально, враховуючи всі особливості виконання – складність реалізації з залученням значних людських ресурсів та специфіку вимірювання результатів [4].

Цікавими також є погляди Світового банку щодо використання показників результативності виконання проектів. Дуже точним та лаконічним, на нашу думку, є визначення поняття показників результативності виконання, під якими слід розуміти «міру оцінювання впливу проекту, його продукту, кінцевого результату та задіяних ресурсів, моніторинг яких здійснюється в процесі виконання проекту для оцінки ступеню досягнення його завдань. Показники організують інформацію таким чином, щоб виявити взаємозв'язок між впливом проекту, його продуктом, кінцевим результатом та задіяними ресурсами та допомогти окреслити поточні проблеми, що можуть зашкодити досягненню цілей проекту» [5].

Спеціалістами Світового банку було розроблено різні типи показників оцінювання виконання проектів: показники задіяних ресурсів, продукту, впливу і результатів, відповідності, ефективності, результативності та сталості. На нашу думку, дуже доречним є впровадження використання, крім загальновживаних, саме показників сталості, що відображають сталість переваг проекту в часі, зокрема після закінчення його фінансування [6].

У зарубіжній літературі для оцінки програм пропонується ще багато показників, такі як своєчасність, що характеризує вчасність або затримку надання послуг; рівень доступу, що визначає ступінь доступу окремих соціальних груп до певного виду послуг; фінансової діяльності та інші. Але, на наш погляд, вони не мають вагомого впливу в процесі оцінювання програм та не є пріоритетними для впровадження в Україні.

Проведений аналіз дозволяє визначити, що в процесі оцінювання виконання бюджетних програм може використовуватися велика кількість результативних показників, які суттєво відрізняються своєю сутністю. Деякі з них, наприклад, показники витрат, важко віднести до показників результативності, але вони також відіграють важливу роль для загального результату. Для продуктивного функціонування система оцінювання повинна бути злагодженою, без розбіжностей та протиріч. Кількість показників результативності, при цьому, повинна бути достатньою для визначення ступеня ефективності використання головним розпорядником бюджетних коштів. Зауважимо, що більшість країн також чітко обмежує їх кількість для того, щоб не обтяжувати розрахунки та забезпечити вибір найбільш достовірних і характерних показників.

Після переходу України від планового фінансування до управління видатковою частиною орієнтованою на результат, вітчизняні науковці почали розробляти власні підходи до визначення показників результативності виконання бюджетних програм, адаптовані до внутрішніх умов.

Так, Т. З. Бабич вважає, що хоч в українському бюджетному процесі використовують поняття «результативні показники», коректніше їх називати «показники виконання», оскільки існує показник результативності. Ми повністю підтримуємо думку автора з приводу даного зауваження. Також науковець звертає увагу на те, що лише деякі показники, такі як «затрати», «продукт» та «економічна ефективність» можна виміряти досить легко, спираючись на фінансову

звітність. Однак вони не дають повної оцінки доцільності самої програми. Найважливішим індикатором результативності самої програми автор вважає показник якості (або результативності). Зазначає, що часто він може бути суб'єктивним і не підраховуватися математично, але повинен бути всеохоплюючим і відображати загальний соціальний ефект від отримання послуги, як суспільного блага [7].

Також не можна не погодитись з думкою вітчизняного дослідника Т. В. Федченко, що бюджетні програми різняться між собою напрямами та цілями, засобами та ресурсами для реалізації, впроваджуються у різні галузі, отже розробка універсальної системи показників для визначення результативності та ефективності виконання всіх бюджетних програм є недоцільною. Таким чином, центральне місце у визначенні ступеня ефективності використання бюджетних коштів повинен зайняти узагальнюючий (інтегральний) показник ефективності виконання бюджетних програм, який би відображав підсумкові результати сумісної дії окремих чинників, що характеризують різні сторони ефективності та відображаються певною системою показників [8].

Український науковець К. В. Павлюк виконала ґрунтовний аналіз існуючих видів результативних показників. Розглянувши різні підходи зарубіжних авторів, головними вимогами до системи показників оцінки результативності бюджетних програм називає те, що дані показники повинні надавати комплексну, всебічну оцінку виконання бюджетної програми, забезпечувати повноту охоплення у поєднанні з відповідною простотою системи показників. Також зазначає, що при розробленні системи показників ставиться мета відбити широкий спектр економічних і соціальних процесів, що відбуваються під час виконання програми [9].

У своїх дослідженнях теоретик і практик Ц. Г. Огонь указує на те, що наявність результативних показників дає змогу провести якісний і кількісний аналіз практики застосування бюджетних технологій із виконання кожної бюджетної програми та оцінити ефективність використаних державних коштів у процесі надання суспільних благ і послуг населенню. Проаналізувавши результати виконання бюджетних програм в Україні, він виділив деякі недоліки. Так, бюджетні програми досить часто запроваджуються без реальних розрахунків і ґрунтовних вимірів для досягнення поставленої мети, без визначення чітких результатів їх реалізації, а найголовніше, однозначних, обґрунтованих обсягів і джерел фінансування. Рівень показників за результатами прийнятих управлінських рішень є досить низьким, а використання бюджетних коштів за окремими бюджетними програмами неефективним. Показники витрат і надалі зростають як у цілому, так і на одиницю одержаного продукту. Рівень охоплення громадян стосовно отримання ними суспільних благ і послуг залишається умовно стабільним відповідно до законодавства, але нестабільним на практиці та має негативну тенденцію щодо їх фінансового забезпечення. На нашу думку, зазначені зауваження, безумовно, є доречними та потребують негайного вирішення [10].

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що в українській науковій літературі немає єдиного погляду щодо показників оцінки результативності бюджетних програм, їхнього змісту та взаємодії. Але кожний підхід вносить свої особливості та компоненти в розвиток вітчизняної економічної думки, проектує моделі оцінювання, до яких варто прагнути з теоретичної точки зору, та такі, що можна ввести на практиці.

Зважаючи на всі зарубіжні та вітчизняні дослідження, вважаємо, що на даному етапі становлення програмно-цільового бюджетування в Україні система показників оцінки результативності бюджетних програм має включати:

– показники витрат;
– показники продукту;
– показники економічності;
– показники ефективності;
– показники якості;
– показники сталості.

Надалі спробуємо визначити, яким головним критеріям мають відповідати зазначені показники. На нашу думку, вони повинні надавати комплексну, розгорнуту оцінку виконання бюджетної програми, при чому забезпечувати повноту охоплення у поєднанні з простотою обчислення показників. До того ж, мають відображати широкий діапазон економічних і соціальних процесів, що відбуваються під час виконання програми. Система показників має бути реалістичною, тобто складатися з таких показників, які фактично можуть обчислюватися (порахуватися), а також надавати можливість відстеження процесів у динаміці. Не головним, але рекомендованим критерієм є відкритість інформації для користувачів. У результаті, така система показників не є громіздкою, перевантаженою інформацією. Водночас вона є достатньою для аналізу й оцінки ситуації, визначенні недоліків та перспектив розвитку.

Наступним кроком нашого дослідження є аналіз вітчизняної законодавчої бази з даного питання. Так, у Розпорядженні Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» зазначається, що «результативні показники – кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання бюджетної програми і підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю і які дають можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми». Також вказується, що застосування результативних показників дає змогу чітко показати ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів та витрат, тривалість виконання бюджетної програми, її необхідність і відповідність визначеній меті, а також порівнювати результати виконання бюджетних програм у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів, визначати найефективніші бюджетні програми при розподілі бюджетних коштів. Але на практиці, здебільшого, не досягається всіх зазначених переваг.

Згідно даної концепції результативні показники поділяються на такі групи: показники затрат, продукту, ефективності та якості.

На наш погляд, показники ефективності та якості більш вагомі для оцінювання програм, тому вважаємо доцільним розглянути їх більш детально. Показники ефективності визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту. Показники якості, у свою чергу, відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг).

У Методичних рекомендаціях щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетної програми

результативні показники також поділено на чотири групи [11]. Разом з тим, у них лише перелічені групи показників без акцентування уваги на методах їх визначення (окрім показників ефективності в класичному загальному вираженні без уточнень). Не здійснюється розрахунок таких показників і в самих бюджетних програмах.

Наказом Міністерства фінансів України від 20 грудня 2010 року № 1536 «Про результативні показники бюджетної програми» затверджено «Загальні вимоги до визначення результативних показників бюджетної програми». Ці вимоги передбачають, що результативні показники, зокрема мають визначатись на підставі фактично досягнутих показників; характеризувати динаміку досягнення мети, виконання завдань бюджетної програми та напрямів використання бюджетних коштів; узгоджуватись з показниками, визначеними прогнозними та програмними документами економічного та соціального розвитку, державними цільовими програмами; об'єктивно та реалістично відображати характерні особливості та специфіку діяльності головного розпорядника, визначати результати його діяльності; надавати можливість перевірки достовірності та точності їх розрахунків, співставності за окремі періоди; підтверджуватись офіційною звітністю та даними обліку, що є джерелами інформації для визначення результативних показників.

Також наказом установлено, що примірний перелік результативних показників затверджується Міністерством фінансів України, а головні розпорядники розробляють методику розрахунку для результативних показників, що потребують методологічних роз'яснень їх змісту.

Для прикладу розглянемо показники, які використовуються при оцінюванні бюджетної програми 2201160 «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації», головним розпорядником коштів якої є Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України.

Згідно паспорта, завданнями бюджетної програми є:

забезпечення виконання державного замовлення по підготовці фахівців, аспірантів та докторантів;

забезпечення організації навчального процесу ВНЗ III і IV рівнів акредитації;

утримання ВНЗ III і IV р. а.;

забезпечення гарантованого державного соціального захисту учасників навчального процесу;

забезпечення ефективності системи управління освітньою діяльністю.

Перелік результативних показників, що використовуються для оцінювання виконання даної бюджетної програми наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Результативні показники, що характеризують виконання бюджетної програми 2201160 «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації»

Типи показників		Од. виміру
1		2
Показники затрат		
1	Кількість навчальних закладів	од.
2	Середньорічне число посадових окладів, ставок професорсько-викладацького персоналу	од.
3	Середньорічне число штатних одиниць адмінперсоналу, за умовами оплати віднесених до науково-педагогічного персоналу	од.

Закінчення табл. 1

1		2
4	Середньорічне число штатних одиниць пед. персоналу	од.
5	Середньорічне число штатних одиниць спеціалістів	од.
6	Середньорічне число штатних одиниць робітників	од.
7	Всього середньорічне число ставок/штатних одиниць (2+3+4+5)	од.
8	Всього число ставок/штатних одиниць/на початок періоду	од.
Показники продукту		
1	Середньорічна кількість аспірантів, які навчаються без відриву від виробництва	чол.
2	Середньорічна кількість аспірантів, які навчаються з відривом від виробництва	чол.
3	Середньорічна кількість докторантів	чол.
4	Середньорічна кількість студентів вечірньої форми навчання	чол.
5	Середньорічна кількість студентів денної форми навчання	чол.
6	Середньорічна кількість студентів заочної форми навчання	чол.
7	Середньорічна кількість стипендіатів за рахунок коштів бюджету	чол.
8	Кількість студентів, що будуть прийняті на перший курс за денною формою навчання	чол.
9	Середньорічна кількість студентів відмінників	чол.
10	Середньорічна кількість дітей-сиріт на повному держ. забез.	чол.
11	Середньорічна кількість дітей-сиріт під опікою	чол.
12	Кількість випускників денної форми навчання(без перехідного контингенту)	чол.
13	Кількість випускників денної форми навчання які будуть працевлаштовані за фахом	чол.
14	Кількість осіб із числа дітей-сиріт, яким буде виплачуватись щорічна допомога для придбання навч. літератури	од.
15	Кількість випускників з числа дітей-сиріт, яким буде виплачуватись одноразова грошова допомога при працевлаштуванні	од.
16	Кількість одержувачів адресної допомоги випускникам, які навчались за педагогічними спеціальностями	од.
17	Випуск аспірантів, які навчаються з відривом від виробництва	од.
18	Випуск аспірантів, які навчаються з відривом від виробництва та успішно завершать навчання і захистять дисертації	од.
19	Випуск докторантів	чол.
20	Випуск докторантів, які успішно завершать навчання і захистять дисертації	чол.
21	Кількість студентів денної форми навчання на початок періоду	чол.
22	кількість студентів заочної форми навчання на початок періоду	чол.
23	Кількість стипендіатів за рахунок коштів бюджету на початок періоду	чол.
24	Кількість студентів денної форми навчання Укооспілки на початок періоду	чол.
25	Кількість студентів заочної форми навчання Укооспілки на початок періоду	чол.
26	Середньорічна кількість студентів денної форми навчання по навчальних закладах Укоопспілки	чол.
27	Середньорічна кількість студентів заочної форми навчання по навчальних закладах Укоопспілки	чол.
28	Середньорічний приведений контингент студентів закладів Укоопспілки	од.
Показники ефективності		
1	Витрати на 1 аспіранта, які навчаються без відриву від виробництва	грн.
2	Витрати на 1 аспіранта з відривом від виробництва	грн.
3	Витрати на 1 докторанта	грн.
4	Витрати на 1 приведеного студента	грн.
5	Витрати на 1 приведеного студента закладів Укооспілки	грн.
Показники якості		
1	Відсоток осіб, які отримають відповідний документ про освіту	відс.
2	Відсоток осіб, які будуть прийняті на денну форму навчання на держ. замовлення	відс.
3	Відсоток працевлаштованих випускників денної форми навчання у загальному обсязі випускників денної форми навчання	відс.
4	Відсоток аспірантів та докторантів, які успішно завершать навчання та захистять дисертації у загальному випуску	відс.

Як видно з табл. 1, для оцінки програми використовується достатньо велика кількість критеріїв. Але, на нашу думку, доцільно було б запровадити використання ще таких критеріїв, які б відображали сталість переваг проекту в часі, зокрема після закінчення його фінансування, а також критерії рівня доступності освіти, відповідно до сучасних стандартів для всіх категорій громадян незалежно від місця проживання, соціального і майнового статусу і стану здоров'я та критерії рівня відповідності освіти сучасним стандартам.

Зазначимо, що упроваджує систему рейтингового оцінювання діяльності вищих навчальних закладів III і IV рівнів акредитації. На даний час розробляється змістовна структура рейтингової системи, критеріальне дерево рейтингу, показники первинної інформаційної бази та рейтингові індикатори. Одним із цих критеріїв оцінювання діяльності є якість науково-педагогічного персоналу та науково й науково-технічна діяльність вищих навчальних закладів. Ці два критерії визначають успіхи, досконаліть та конкурентоспроможність вищих навчальних закладів. Якість науково-педагогічного персоналу характеризується показниками залучення викладачів з науковими ступенями та вченими званнями до навчально-виховного процесу. Критерії наукова та науково-технічна діяльність визначаються результатами діяльності у вищих навчальних закладах у сфері наукової та науково-технічної діяльності. До якості складової цього критерію входить субкритерій підготовка наукових та науково-педагогічних кадрів у площині оцінювання результатів роботи аспірантури та докторантури. Показниками є захист докторських та кандидатських дисертацій. У таблиці 2 наведено вірогідний перелік параметрів, який, при умові затвердження рейтингової методики, буде використовуватись при оцінюванні діяльності результатів наукової та науково-технічної діяльності вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації.

Таблиця 2

Параметри, що підлягають рейтинговій оцінці при оцінюванні діяльності вищих навчальних закладів III і IV рівнів акредитації

Параметри, які характеризують накопичений ВНЗ науково-технічний потенціал	
1.	Кількість штатних працівників, вибраних академіками НАН України та іншими державними академіями
2.	Кількість штатних працівників, вибраних членами-кореспондентами НАН України та інших державних академій
3.	Кількість штатних працівників нагороджених Державною премією у галузі науки і техніки, або Державною премією ім. Т.Г. Шевченка
4.	Чисельність докторів наук у складі ВНЗ
5.	Чисельність кандидатів наук у складі ВНЗ
6.	Чисельність професорів серед штатних працівників
7.	Чисельність доцентів серед штатних працівників
8.	Чисельність докторантів
9.	Чисельність аспірантів
10.	Кількість працівників у фахових радах по захисту докторських або кандидатських дисертацій
11.	Обсяг фінансування із загального фонду державного бюджету
12.	Балансова вартість наукового обладнання
13.	Кількість комп'ютерних робочих місць у ВНЗ
14.	Кількість проведених наукових семінарів, конференцій
15.	Кількість виставок, в яких ВНЗ брав участь
16.	Кількість студентів, які брали участь у 2-му турі олімпіад, або у Всеукраїнських конкурсах наукових студентських робіт

Закінчення табл. 2

	Параметри результатів наукової та науково-технічної діяльності ВНЗ
1.	Обсяг надходжень до спеціального фонду державного бюджету
2.	Обсяг надходжень до спеціального фонду державного бюджету, приведений до обсягу фінансування із загального фонду
3.	Обсяг фінансування із міжнародних фондів
4.	Ефективність докторантури – (кількість вчасно захищених докторських дисертацій до плану, у %)
5.	Ефективність аспірантури, у %
6.	Кількість захищених докторських дисертацій
7.	Кількість захищених кандидатських дисертацій
8.	Кількість науковців, що отримують стипендії кабінету Міністрів, та Президента України
9.	Кількість науковців, що отримують інші стипендії та премії
10.	Кількість експонатів, що надавались на виставки
11.	Кількість результатів роботи, впроваджених у виробництво
12.	Кількість проданих ліцензій
13.	Кількість одержаних охоронних документів
14.	Кількість доповідей на конференціях, зроблених науково-педагогічними працівниками
15.	Кількість опублікованих монографій
16.	Кількість опублікованих наукових робіт у видатних закордонних фахових виданнях
17.	Кількість фахових видань, засновником яких є ВНЗ
18.	Кількість публікацій науково-педагогічних працівників
19.	Кількість публікацій у співавторстві із студентами
20.	Кількість самостійних публікацій студентів
21.	Кількість доповідей студентів на конференціях
22.	Кількість студентів, що беруть участь у виконанні НДКР із оплатою праці
23.	Кількість студентів – переможців у 2-му турі олімпіад та у Всеукраїнських конкурсах студентських наукових робіт

Отже, оцінка результативності програм є ефективним інструментом управління видатковою частиною бюджету. Але сьогодні в Україні не існує чіткої методики щодо формування показників результативності бюджетних програм та переліку мінімально необхідних показників для кожної галузі. Як наслідок, у головних розпорядників коштів виникають труднощі з виокремленням таких показників, які б могли повністю охарактеризовувати стан виконання програми та визначати взаємозалежність між виділеними коштами та одержаними результатами.

Ми вважаємо, що процес управління бюджетними коштами може стати більш ефективним із проведенням таких заходів, як:

– розроблення критеріїв визначення пріоритетності бюджетних програм для суспільства, завдяки яким стане неможливим спрямування бюджетних коштів на реалізацію таких заходів, у виконанні яких зацікавлене обмежене коло осіб;

– дотримання вимоги, що цілі та завдання окремої бюджетної програми повинні бути чіткі, зрозумілі та лаконічні, а також відповідати загальнодержавному стратегічному плану. Відповідно і результативні показники мають виявляти переваги програм у просторі і часі, загальну їх корисність для суспільства;

– розроблення та затвердження типового переліку показників результативності по всім напрямкам програмного фінансування, що дозволить отримувати повну та своєчасну інформацію про використання державних ресурсів та позбавитися від практики оцінювання кінцевого результату тільки за показниками продукту;

– проведення семінарів, курсів навчання чи пояснювальної роботи для державних службовців при впровадженні нових вимог щодо методики обчислення результативних показників;

– розроблення системи заохочення для головних розпорядників бюджетних коштів при ефективному виконанні бюджетних програм;

– чітке визначення відповідальності кожного органу управлінської структури за нецільове, необґрунтоване та неефективне використання бюджетних коштів.

І головне, урядовці, приймаючи чи відхиляючи кожну конкретну програму, повинні пам'ятати, що це не просто дані та розрахунки, а численні долі членів суспільства – дітей, інвалідів, пенсіонерів та ін.

У подальших дослідженнях передбачається проведення ґрунтовного аналізу виконання конкретної бюджетної програми, оцінки її показників якості та ефективності, а також виявлення взаємодії та залежності між ними.

Бібліографічні посилання

1. **Зоді Р.** Бюджетування результативності (Бюджетний процес та результативність використання бюджетних коштів) : підручник / Р. Зоді; підготовлено Річардом Ю. Зоді, за участю М. Скота Лоуренса та Дональда П. Лейсі та ін. – К., 1987. – 147 с.
2. **Хакет Р.** Програмно-цільовий метод. Proqram Budgeting Manual. Barents Group / Р. Хакет. – Barents group, 1999. – Р. 111–112.
3. **Ведунг Е.** Оцінювання державної політики і програм / Е. Ведунг; [пер. з англ. В. Шульга]. – К., 2003. – С. 291.
4. **Вайс К.** Оцінювання: методи дослідження програм та політики / К. Вайс; [пер. з англ. Р. Ткачука та М. Корчинської; наук. ред. пер. О. Кілєвич]. – К., 2000. – С. 61–63.
5. Показники, що застосовуються для моніторингу результативності виконання проектів [Електронний ресурс]: посібник для керівників проектів, підготовлений Відділом оцінки операцій Світового Банку. – К., 2009. – С. 6. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/document/ 243708731/ pmi_final.doc
6. Там само. – С. 16.
7. **Бабич Т. С.** Бюджетування в Україні: становлення та перспективи розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т. С. Бабич. – К., 2008. – 22 с.
8. **Федченко Т. В.** Оцінка ефективності виконання бюджетних програм галузі охорони здоров'я / Т. В. Федченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 105–110.
9. **Павлюк К. В.** Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 70–77.
10. **Огонь Ц. Г.** Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // Фінанаси України. – 2009. – № 7. – С. 20–29.
11. Про вдосконалення проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм : Наказ ГоловКРУ України № 444 від 15.12.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrs.gov.ua

Надійшла до редколегії 10.02.2012

УДК 336.22:631.16

[1]Ж. В. Піскова, [2]І. М. Цуркан
[1]Дніпропетровська державна фінансова академія,
[2]Національний гірничий університет

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ВІД ОПЕРАЦІЙ З ОБ'ЄКТАМИ НЕРУХОМОГО ТА РУХОМОГО МАЙНА

Розглянуто механізми сплати податку на доходи фізичних осіб у разі отримання доходу від надання нерухомості в оренду, житловий найм, при здійсненні операцій з продажу об'єктів нерухомого і рухомого майна у відповідності до норм Податкового кодексу України.
Ключові слова: оподаткування, податок на доходи фізичних осіб, оренда, нерухоме та рухоме майно.

Рассмотрен механизм платы налога на доходы физических лиц в случае получения дохода то предоставления недвижимости в аренду, жилой наем, при осуществлении операций по продаже объектов недвижимого и движимого имущества в соответствии с нормами Налогового кодекса Украины.
Ключевые слова: налогообложение, налог на доходы физических лиц, аренда, недвижимое и движимое имущество.

The article reviews the mechanisms of tax on personal income for an income of real estate for rent, apartment rentals, in transactions of sale of immovable and movable property in accordance with the provisions of the Tax Code of Ukraine.
Key words: tax, tax on personal income, rent, real and personal property.

На теперішній час податок на доходи фізичних осіб є ключовим податком у більшості розвинутих країн світу. Таким його можна визнати і в Україні, адже надходження до бюджету від нього є досить вагомими та поступаються лише податку на додану вартість. Податок на доходи фізичних осіб в Україні належить до загальнодержавних податків. За бюджетною класифікацією, представленою у Бюджетному кодексі України [1], ці надходження є закріпленим джерелом доходів місцевих бюджетів, які сплачують платники податку на відповідних територіях.

Після прийняття Податкового кодексу України (далі – ПКУ) у всіх громадян України (фізичних і юридичних осіб) зросла відповідальність за своєчасну сплату податків. Стаття 15 ПКУ встановлює платників податків у податковій системі України і свідчить, що «…*платниками податків визнаються фізичні особи* (резиденти і нерезиденти України), *юридичні особи* (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з Податковим кодексом, і на яких покладено обов'язок зі сплати податків і зборів». Далі в цій статті зазначається, що «кожний з платників податків може бути платником податку за одним або кількома податками та зборами» [2].

У статті 36 Податкового кодексу України зазначено, що «*податковим обов'язком* визнається обов'язок платника податку обчислити, задекларувати та/або сплатити суму податку та збору в порядку і строки, визначені Кодексом. Податковий обов'язок виникає у платника за кожним податком та збором. *По-*

© Ж. В. Піскова, І. М. Цуркан, 2012

датковий обов'язок є безумовним і першочерговим стосовно інших неподаткових обов'язків платника податків. Виконання податкового обов'язку може здійснюватися платником податків самостійно або за допомогою свого представника чи податкового агента. Відповідальність за невиконання або неналежне виконання податкового обов'язку несе платник податків». Особливу увагу звертаємо на фізичних осіб-платників податків, тому що на відміну від юридичних, вони не мають у своєму розпорядженні фахівців у сфері оподаткування. Фізичних осіб як платників податків можна розділити на дві групи:

- фізичні особи, що мають статус суб'єктів підприємницької діяльності;
- фізичні особи, що не мають статус суб'єктів підприємницької діяльності.

Прийнятий Податковий кодекс передбачає суттєве розширення бази оподаткування у другої групи фізичних осіб. Звісно, що не всі фізичні особи мають вищу економічну або юридичну освіту для того, щоб докладно розібратись у тих видах доходів і ставках податку, які їм необхідно сплачувати до бюджету для того, щоб вчасно виконати свій податковий обов'язок перед державою.

Багато науковців та практиків присвятили свої численні публікації дослідженню питань проблемам оподаткування доходів фізичних осіб. Серед них Л. О. Березовська [3], О. С. Іванішина [4], В. О. Корецька-Гармаш [5], О. В. Покатаєва [6], А. М. Соколовська [7], Р. Ю. Шевченко [8] та інші.

Проблеми оподаткування окремих операцій згідно з Податковим кодексом України та іншими нормативно-правовими актами, що вступили в дію з 2011 року, досліджуються дуже активно. Але більшість досліджень спрямовані на проблеми оподаткування фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності (далі – СПД). Натомість проблематиці оподаткування фізичних осіб, які не є СПД не приділено наразі належної уваги вітчизняними науковцями, тому ця проблема потребує досліджень з питань оподаткування за новими правилами.

Головне завдання даної наукової статті – розглянути механізм сплати фізичними особами-платниками податків, які не мають статусу суб'єктів підприємницької діяльності, надходжень до бюджету у вигляді сплачених податків відповідно до норм Податкового кодексу України, адже безпосередньо у цій категорії платників податків суттєво збільшилась база оподаткування.

Для виконання податкового обв'язку фізичними особами-платниками податків у Податковому кодексі виділено спеціальний розділ IV «Податок на доходи фізичних осіб», в якому, згідно зі ст. 164 до бази оподаткування відносяться такі види отриманих доходів (рис. 1).

Як видно із рис. 1, законодавцем суттєво розширено базу оподаткування доходів фізичних осіб і цей процес продовжується. Хочеться відмітити, що Законом № 4238-VI від 22.12.2011 [9] доповнено базу оподаткування новим доходом, отриманим платником податку за зданий (проданий) ним брухт чорних або дорогоцінних металів, крім доходу, отриманого за брухт дорогоцінних металів, проданий Національному банку України.

Деякі види доходів можна отримати, працюючи на підприємстві. А є такі види доходів, які може отримати будь-яка фізична особа, не маючи статусу найманого працівника. До таких можна віднести дохід від надання нерухомості в оренду (суборенду), житловий найм (піднайм). Тобто, якщо будь-яка людина

(фізична особа) має зайву житлову площу і вирішує її здати в оренду чи продати, то відповідно виникає податковий обов'язок фізичної особи до сплати податку.

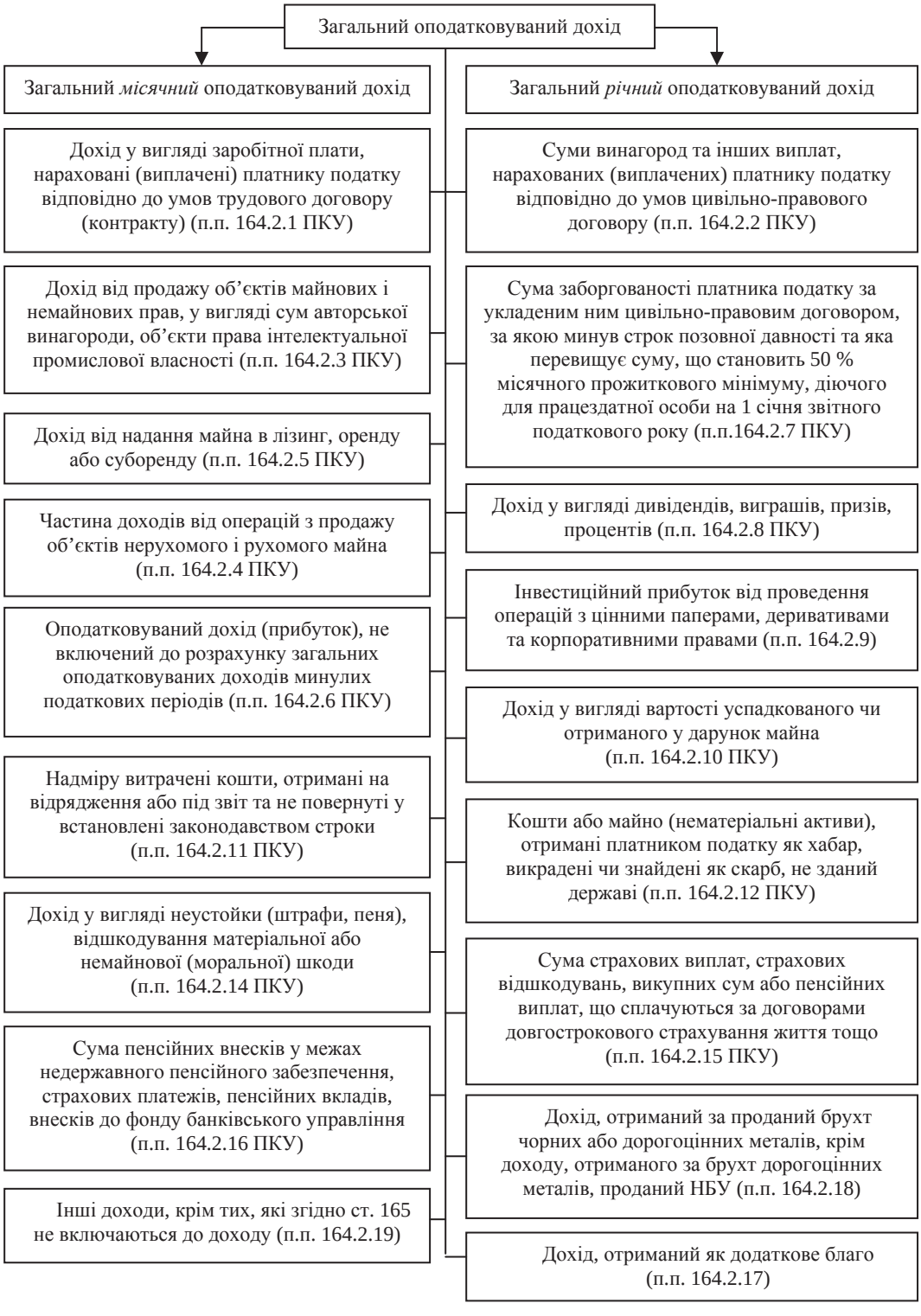

Рис. 1. Види доходів для обчислення податку

Тому пропонуємо систематизувати інформацію, яка представлена в податковому законодавстві, побудувати і розглянути механізм сплати податку на доходи фізичних осіб у разі надання нерухомості в оренду і житловий найм.

До речі, хотілося б звернути увагу на те, що платником податку на доходи може бути як сам платник податку, так і податковий агент – це особа, на яку покладається обов'язок з обчислення, утримання з доходів, що нараховуються платнику, та перерахування податків до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків.

Законодавець визначив три випадки щодо можливості отримання доходу:

– здача в оренду комерційної нерухомості;

– здача в оренду житлової площі;

– здача в оренду земельної ділянки.

У зв'язку з тим, що доходи фізичних осіб від надання свого майна в лізинг, оренду або суборенду (строкове володіння та/або користування) визначаються в порядку, що встановлений п. 170.1 ПКУ. Проаналізуємо ці норми.

ПКУ визначає однакові правила для оподаткування доходу фізичної особи від надання нерухомості в оренду (суборенду) та житловий найм (піднайм). Фактично це є одна операція з різними нюансами.

Розглянемо механізм сплати податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) у випадку здачі в оренду комерційної нерухомості, житлової площі та земельної ділянки (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, податковим агентом платника ПДФО – орендодавця відповідно до його доходу від надання в оренду земельної ділянки сільськогосподарського призначення, земельної частки (паю), майнового паю є орендар (п. 170.1.1 ПКУ).

Об'єкт оподаткування визначається виходячи з розміру орендної плати, зазначеної в договорі оренди, але не менше ніж мінімальна сума орендного платежу, встановлена законодавством з питань оренди землі (п. 170.1.1 ПКУ).

Податковим агентом платника ПДФО – орендодавця під час нарахування доходу від надання в оренду об'єктів нерухомості інших, ніж зазначені в п. 170.1.1 ПКУ (включаючи земельну ділянку, що знаходиться під такою нерухомістю, чи присадибну ділянку), є орендар (п. 170.1.2 ПКУ).

Об'єкт оподаткування ПДФО при отриманні доходу від надання в оренду об'єктів за виключенням земельної ділянки сільськогосподарського призначення, земельної частки (паю), майнового паю визначається виходячи з розміру орендної плати, що зазначена в договорі оренди, але не менше, ніж мінімальна сума орендного платежу за повний чи неповний місяць оренди (п. 170.1.2 ПКУ).

Доходи від надання нерухомості в оренду (суборенду) та житловий найм (піднайм) оподатковуються ПДФО податковим агентом під час їх виплати та за їх рахунок (п. 170.1.4 ПКУ).

Якщо орендар є фізичною особою, яка не є суб'єктом господарювання, особою, відповідальною за нарахування та сплату (перерахування) ПДФО до бюджету, є платник податку – орендодавець (п. 170.1.5 ПКУ).

У такому випадку слід діяти наступним чином:

– орендодавець повинен самостійно нарахувати та сплатити ПДФО до бюджету;

Таблиця 1

Механізми сплати податку на доходи фізичних осіб у разі здачі в оренду комерційної нерухомості, житлової площі, земельної ділянки

Показник	Податок на доходи фізичних осіб		
	при здачі в оренду комерційної нерухомості	при здачі в оренду житлової площі	при здачі в оренду земельної ділянки
1. Платник податку (орендодавець)	Податковий агент (п.п. 170.1.1)	Орендодавець (п.п. 170.1.5)	Податковий агент (п.п. 170.1.1)
2. Податковий агент	Орендар (п.п. 170.1.2)	–	Орендар (п.п. 170.1.1)
3. Об'єкт оподаткування	Розмір орендної плати, зазначений в договорі оренди (розмір повинен бути не менше ніж мінімальна сума орендного платежу, визначена за методикою, що затверджується Кабінетом Міністрів України (п.п. 170.1.2)	Розмір орендної плати, зазначений у договорі оренди (розмір повинен бути не менше ніж мінімальна сума орендного платежу, визначена за методикою, що затверджується Кабінетом Міністрів України (п.п. 170.1.2)	Розмір орендної плати, зазначений у договорі оренди (розмір повинен бути не менше ніж мінімальна сума орендного платежу, встановлена законодавством з питань оренди землі) (п.п. 170.1.1)
4. База оподаткування	Чистий оподатковуваний дохід дорівнює загальному оподатковуваному доходу за мінусом суми податкової знижки (п.п. 164.1)		
5. Загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід платника податку	Дохід від надання майна в оренду або суборенду (п.п. 164.2.5)		
6. Ставка податку	5 % бази оподаткування (п.п. 167.2)		
7. Звітність (ст. 179)	**Річна –** Податкова декларація про майновий стан і доходи (обов'язково заповнюється дод. 3)	**Квартальна** – Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма 1-ДФ) **Річна** – Податкова декларація про майновий стан і доходи (обов'язково заповнюється дод. 3)	**Річна** – Податкова декларація про майновий стан і доходи (обов'язково заповнюється дод. 3)
8. Період подачі податкової декларації	До 1 травня року, що настає за звітним (п.п. 49.18.4)	**Квартальна** – протягом 40 календарних днів після останнього дня звітного кварталу (п.п. 170.1.5.а) **Річна** – до 1 травня року, що настає за звітним (п.п. 49.18.4)	До 1 травня року, що настає за звітним (п.п. 49.18.4)
9. Період оподаткування	Доходи оподатковуються податковим агентом під час їх виплати за їх рахунок (п.п. 170.1.4)	Протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання звітності (п.п. 57.1)	Доходи оподатковуються податковим агентом під час їх виплати за їх рахунок (п.п. 170.1.4)
10. Дії нотаріуса	Зобов'язаний надіслати до органу державної податкової служби інформацію про оформлені договори оренди нерухомості (п.п. 170.1.5.б)		

– у разі здійснення нотаріальних дій відносно договору оренди об'єктів нерухомості нотаріус зобов'язаний направити інформацію про такий договір оренди органу державної податкової служби за податковою адресою платника ПДФО – орендодавця;

– форма та спосіб надання нотаріусом інформації органу державної податкової служби встановлюється Кабінетом Міністрів України;

– за порушення порядку або строків подання зазначеної інформації нотаріус несе відповідальність, передбачену законом за порушення порядку або строків подання податкової звітності [10].

Далі пропонуємо розглянути механізм сплати податку на доходи фізичних осіб при здійсненні операцій з продажу (обміну) об'єктів нерухомого і рухомого майна.

Оподаткування операцій з продажу (обміну) об'єктів нерухомого майна регулюється ст. 172 ПКУ, а оподаткування операцій з продажу (обміну) об'єктів рухомого майна регулюється ст. 173 ПКУ. На підставі цих статей побудуємо і розглянемо механізм сплати податку на доходи фізичних осіб (табл. 2).

Таблиця 2

Механізм сплати податку на доходи фізичних осіб у разі продажу (обміну) об'єктів нерухомого і рухомого майна

Показник	**Податок на доходи фізичних осіб**	
	при продажу (обміні) нерухомого майна	при продажу (обміні) рухомого майна
1	**2**	**3**
1. Платник податку	Фізична особа, що продає або обмінює нерухомість (п.п.172.5.а)	
2. Об'єкт оподаткування	Ціна, зазначена в договорі купівлі-продажу, але не нижче оціночної вартості об'єкта, розрахованої уповноваженим органом (п.п. 172.3)	**Рухоме майно** – ціна, зазначена в договорі купівлі-продажу, але не нижче оціночної вартості об'єкта (п.п. 173.1)
		Рухоме майно у вигляді легкового автомобіля, мотоцикла, мотороллера – ціна, зазначена в договорі купівлі-продажу, але не нижче оціночної вартості об'єкта та не нижче 25% вартості такого самого нового об'єкта (п.п.173.2)
3. База оподаткування	Частина доходів від операцій з майном (п.п. 164.2.4)	
4. Ставка податку	Якщо продаж здійснено не частіше одного разу протягом звітного податкового року – *не оподатковується* (п.п. 172.1)	Як виняток, під час продажу одного об'єкта не частіше одного разу протягом звітного податкового року – *оподатковується за ставкою 1 %* (п.п. 173.2)
	Якщо більш як один об'єкт нерухомості (п.п. 172.2) згідно з п.п.167.2 – *5 % бази оподаткування*	Якщо більш як один об'єкт рухомого майна – *5 % бази оподаткування* (п.п. 173.2)
5. Звітність (п.п.172.5, ст. 179)	**Річна** – Податкова декларація про майновий стан і доходи (обов'язково заповнюється додаток 2)	
6. Період подачі податкової декларації	До 1 травня року, що настає за звітним (п.п. 49.18.4)	
7. Період сплати податку	До нотаріального посвідчення договору купівлі-продажу, міни (п.п.172.5)	До нотаріального посвідчення договору купівлі-продажу, міни (п.п.173.4)

Закінчення табл. 2

1	2	3
8. Дії нотаріуса	**Щокварталу** зобов'язаний подавати до органу державної податкової служби інформацію про оформлені договори (п.п. 172.4)	**Щокварталу** зобов'язаний подавати до органу державної податкової служби інформацію про оформлені договори (п.п. 173.4)
9. Дії органів, що засвідчують державну реєстрацію транспортних засобів (п.п. 173.5)	-	Зобов'язані повідомляти до органів державної податкової служби про транспортні засоби, зареєстровані або зняті з реєстрації протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, а також про їх власників

Як свідчать дані табл. 2, платником податку ПДФО є фізична особа, що продає або обмінює нерухомість (п.п.172.5.а).

Об'єкт оподаткування визначається виходячи з ціни, зазначеної в договорі купівлі-продажу, але не нижче оціночної вартості об'єкта, розрахованої уповноваженим органом. Необхідно звернути увагу на те, що при визначенні об'єкта оподаткування рухомого майна, відбувається його розподіл на:

а) рухоме майно;

б) рухоме майно у вигляді легкового автомобіля, мотоцикла, мотороллера.

Залежно від такого розподілу рухомого майна змінюється і об'єкт оподаткування.

При визначенні ставки податку необхідно звернути увагу на кількість здійснюваних операцій продажу за один рік. Так, якщо продаж нерухомості було здійснено не частіше одного разу протягом звітного податкового року, то така операція згідно з п.п.172.1 ПКУ не оподатковується. Якщо ж було продано більше як один об'єкт нерухомості, ставка податку буде становити згідно з п.п. 172.2 – 5 % бази оподаткування.

Ставка податку при продажу об'єктів рухомого майна має дещо інший механізм. Під час продажу одного об'єкта рухомого майна не частіше одного разу протягом звітного податкового року згідно з п.п.173.2 ПКУ така операція оподатковується за ставкою 1 %. Якщо продається більш як один об'єкт рухомого майна – 5 % бази оподаткування (п.п. 173.2 ПКУ).

Для обов'язкової сплати податку від отриманого виду доходу законодавець запровадив такі запобіжники:

– щоквартальний звіт нотаріуса до органів державної податкової служби про оформлені договори;

– надання інформації органами, що засвідчують державну реєстрацію транспортних засобів до державної податкової служби про транспортні засоби, зареєстровані або зняті з реєстрації, а також про їх власників.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити такі висновки:

– систематизовано інформацію щодо оподаткування доходів фізичних осіб-платників податків, отриманих ними від здійснення операцій з нерухомим і рухомим майном. Однак у податковому законодавстві перелік видів доходів, які оподатковуються, ще не вичерпано. Тому до подальших досліджень слід віднести систематизацію інших видів доходів фізичних осіб, які підлягають оподаткуванню згідно з Податковим кодексом України;

– одним із основних напрямів та завдань Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року є забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків та забезпечення повного, своєчасного надходження законодавчо встановлених в Україні податків та зборів (обов'язкових платежів). У зв'язку з цим нашою задачею є роз'яснення фізичній особі-платнику податків (кожному громадянину України) його податкового обов'язку, адже Податковий кодекс написаний зі вживанням складної професійної економічної, юридичної термінології.

Бібліографічні посилання

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010, № 2456-17 поточна редакція від 01.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17
3. **Березовська Л. О.** Проблемні питання оподаткування доходів, отриманих фізичною особою-підприємцем від провадження господарської діяльності / Л. О. Березовська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2011_2/Makhmudov.pdf
4. **Іванішина О. С.** Концептуальні засади реформування системи прямого оподаткування / О. С. Іванішина // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – С. 154–159.
5. **Корецька-Гармаш В. О.** Проблемні аспекти в оподаткування доходів фізичних осіб України [Електронний ресурс] / В. О. Корецька-Гармаш, В. В. Злобіна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2011_7_2/Korecka-Garmasch.pdf
6. **Покатаева О. В.** Правові основи справляння податку з доходів фізичних осіб / О. В. Покатаева // Наше право. – 2010. – № 4, Ч. 2. – С. 161–166.
7. **Соколовська А. М.** Методологічні та методичні аспекти визначення податкового навантаження на працю, капітал і споживання / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 65–76.
8. **Шевченко Р. Ю.** Методологічні засади оподаткування доходів фізичних осіб у контексті впровадження Податкового кодексу України [Електронний ресурс] / Р. Ю. Шевченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2011_1/Shevchenko.pdf
9. Закон України від 22.12.2011 р. № 4238-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з дорогоцінними металами за участю Національного банку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4238-17
10. **Міронова О. І.** Відображення окремих операцій оренди основних засобів в обліку підприємства: наслідки зміни законодавчої бази в 2011 році / О. І. Міронова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2011. – № 2 (56), Ч.1. – С. 131–133.

Надійшла до редколегії 20.02.2012

УДК 330.322

В. В. Попова
Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта им. В. Лазаряна

РАСЧЕТ ПЕРИОДА ОКУПАЕМОСТИ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Розглянуті різні методики розрахунку періоду окупності. Проведено їх аналіз та встановлено, який саме спосіб найбільш наближений до реальності, що, у свою чергу, дає можливість більш достовірно оцінити надійність майбутнього інвестиційного проекту.
Ключові слова: період окупності, економічна надійність, період дисконтування, поставлені витрати.

Рассмотрены различные методики расчета периода окупаемости. Проведен их анализ и установлено, какой именно метод наиболее приближен к реальной ситуации, что, в свою очередь, дает возможность более достоверно оценить надежность будущего инвестиционного проекта.
Ключевые слова: период окупаемости, экономическая надежность, период дисконтирования, вмененные издержки.

Different methods of calculating payback period is opened in this article. The analysis is made and found out what method is most close to reality. It gives the opportunity to assess the reliability of future investment project.
Key words: pay-off period, economic reliability, discount period, imputed costs.

Фактор надежности в процессе инвестирования строительных проектов является актуальной проблемой для многих строительных компаний. Вопросом возврата вложенных средств задается каждый инвестор при рассмотрении альтернативных проектов. Но не всегда первоначально рассчитанные сроки окупаемости совпадают с фактическими, что и затрудняет квалифицированный анализ экономической эффективности проектов.

Под надежностью, в свою очередь понимают, основную характеристику качества функционирования технических, организационно-технологических, производственно-экономических систем, которые оказывают непосредственное влияние на период окупаемости инвестиций.

Проблемами повышения и оценкой надежности инвестиционных проектов занимались такие ученые: Е. Ю. Антипенко, Ф. Байхельт, А. А. Гусаков, Г. В. Дружинин, В. Ф. Залунин, В. Р. Млодецкий и др. Понятие надежности они раскрывают, как вероятность того, что в произвольный момент времени исследуемая система будет находиться в работоспособном состоянии. Ряд из них отмечают, что в отличие от технических систем, для которых характерны мгновенные отказы, в организационных системах имеет место параметрический отказ, когда система сохраняет работоспособность, но параметры, характеризующие ее эффективность, находятся ниже допустимого уровня и за счет мобилизации дополнительных ресурсов система управления стремится вернуть контролируемые параметры в заданные границы эффективности [4–6].

Цель работы: рассмотреть экономические показатели, характеризующие эффективность инвестиций. Обратить особое внимание на период окупаемости и сравнить различные методы его расчета. Выяснить, какой из предложенных

© В. В. Попова, 2012

способов расчета является наиболее достоверным, что, в свою очередь, является одним из главных факторов определения надежности инвестиционного проекта.

При сравнении альтернативных вариантов инвестирования критерием выбора является не только сравнение их по показателям экономической эффективности, но и этот выбор будет более обоснованным, если учесть и дополнительные факторы, сопутствующие процессу реализации инвестиций. Как известно, совокупным измерителем негативного влияния этих факторов является риск – вероятность, что реальные значения показателей эффективности будут ниже ожидаемых, на основании которых принимались решения о целесообразности инвестирования.

Влияние фактора неопределенности на развитие экономического процесса усиливается в зависимости от увеличения периода прогнозирования, поэтому при проведении анализа экономической эффективности инвестиций необходимо знать не только значения соответствующих показателей, но и время, когда они будут достигнуты. Очевидно, что при прочих равных условиях, преимущество будет иметь тот вариант инвестирования, у которого этот промежуток времени будет минимальным.

В инвестиционном анализе, в качестве такого показателя выступает период окупаемости. К сожалению, в современной литературе по данной теме этому показателю уделяется недостаточно внимания по сравнению с другими, такими как NPV, IRR, PI.

В [7] срок окупаемости рассматривается, как время t, необходимое для накопления хозяйственного денежного потока проекта, равного его стоимости

$$\text{t – такое, что } \sum_{1}^{i} Cp = I, \qquad (1)$$

где t – срок окупаемости; C_P – положительный денежный поток за i-ый период; I – стоимость инвестиций.

В литературе параллельно приводятся расчеты срока окупаемости без учета и с учетом дисконтирования денежного потока [3; 7; 9], где обращается внимание на объективную тенденцию «что, так как дисконтирование уменьшает денежные потоки, то дисконтированный срок окупаемости проекта всегда выше простого срока окупаемости».

Чем короче период окупаемости, тем большая величина ликвидности проекта.

В некоторых источниках [10] под сроком окупаемости понимается «продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме инвестиций». Отличие в данном подходе заключается в том, что применяя способ расчета периода окупаемости на базе дисконтированного денежного потока моментом дисконтирования выбирается не начало инвестиционных затрат, как традиционно принимается, а «момент завершения инвестиций».

В проведенном анализе литературных источников по оценке эффективности инвестиций, не приводится обоснований приоритетности применения способа расчета периода окупаемости без дисконтирования денежного потока и с ним. В табл. 1 и 2 приведены расчеты периода окупаемости для двух рассматриваемых способов.

Исходя из расчета, видна существенная разница полученных значений, которая для данного примера составляет 20 %.

Таблица 1

Расчет периода окупаемости без учета дисконтирования денежного потока

CF	–100	–200	–100	100	200	270	230
CF нарастающим итогом	–100	–300	–400	–300	–100	170	400
Период окупаемости (CF)	5+100/270=	**5,37**					

Таблица 2

Расчет периода окупаемости с учетом дисконтирования денежного потока

Показатели	**Время, годы**						
	1	2	3	4	5	6	7
Инвестиции	–100	–200	–100				
ЧОД				100	200	270	230
CF	–100	–200	–100	100	200	270	230
r,%	12						
Коэффициент дисконтирования	0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	0,507	0,452
DCF	–89	–159	–71	64	113	137	104
NPV	98						
DCF настоящим итогом	–89	–249	–320	–256	–143	–6	98
Период окупаемости (DCF)	6+6/104	**6,06**					

В некотором смысле период окупаемости отличается от остальных показателей эффективности. Это отличие заключается в том, что такие показатели, как NPV, IRR, PI по своей природе основаны на вычислениях на базе дисконтированного денежного потока, они определяют значения показателей на этапе принятия решения и все будущие стоимости, формирующие будущий денежный поток приводятся к текущему моменту времени, предшествующему непосредственному началу инвестиционного процесса. Инвестора интересует сегодняшняя стоимость будущих денег с учетом заявленной ставки дисконтирования, очевидно, что к моменту, когда необходимо будет выполнить реальные обязательства по платежам, они будут соответствовать параметрам не дисконтированного, а реального денежного потока. Иначе ситуация с периодом окупаемости – какой способ расчета имеет приоритет?

Событие, соответствующее наступлению периода окупаемости имеет место в будущем и его время наступления однозначно определено, что исключает возможность одновременного существования двух значений сроков окупаемости. Исходя из этого, логично определить момент этого события, перенося и условия расчета к этому моменту. В таком случае, находясь условно в периоде окупаемости средств инвестирования, мы уже имеем реальные денежные суммы по прошлым периодам реализации инвестиций и получения дохода и оправдано, для таких исходных условий, расчет выполнять без учета дисконтирования, т. к. анализируется не будущий, а прошедший временной этап. При таком подходе, как видно из данных сводной таблицы 3, значения периода окупаемости становятся более оптимистическими, но тем не менее реально отражающими период наступления окупаемости понесенных инвестиционных затрат при принятых условиях расчета.

Прежде чем обратить внимание на некоторые обстоятельства, не принимаемые во внимание в известных способах расчета периода окупаемости, рассмотрим скрытые потери (затраты), которые имеют место на инвестиционном (затратном) этапе денежного потока. В строительстве они называются потерями от «омертвления» средств.

Таблица 3

Расчет периода окупаемости различными способами

№ п/п	Способ расчета	Значение периода окупаемости
	А. Без учета вмененных издержек	
1.	Без учета дисконтирования	5,37
2.	С учетом дисконтирования	
2.1.	t_0 – начало инвестирования	6,06
2.2.	t_0 – конец инвестирования	5,79
	Б. С учетом вмененных издержек	
1.	Без учета дисконтирования	5,55
2.	С учетом дисконтирования	
2.1	t_0 – начало инвестирования	6,39
2.2	t_0 – конец инвестирования	6,05

В инвестиционном анализе существует практика учета «вмененных издержек» [2]. «Может показаться, что практика учета вмененных издержек при анализе инвестиционных проектов, когда никаких соответствующих денежных оттоков нет – нарушение правила, по которому инвестиции следует оценивать лишь в свете фактических денежных потоков, или исключение из правила. Включение вмененных издержек в анализ – не столько исключение из правил оценки денежных потоков, сколько их усовершенствование».

На эту особенность также обращено внимание в [1], предлагается общую сумму инвестиций определять с учетом их наращивания в период инвестирования до введения объекта в эксплуатацию и дисконтирования в период после введения в эксплуатацию

$$K_n = \sum_{t=1}^{m} K_t (1+r)^t + \sum_{t=m}^{n} \frac{K_i}{(1+r)^t}, \qquad (2)$$

где m – количество временных этапов до ввода объекта в эксплуатацию, n – количество временных этапов до завершения инвестирования после ввода в эксплуатацию.

Экономическая эффективность инвестиций определяется с помощью показателя дисконтированного срока окупаемости, который рассчитывается путем дисконтирования годовых значений чистой прибыли за такое количество лет, чтобы их сумма достигла первоначальных инвестиций

$$\sum_{i=m}^{T} \frac{П_t}{(1+r)^t} \geq K_n, \qquad (3)$$

где $П_t$ – чистая годовая прибыль в t-ом году, T – дисконтированный срок окупаемости.

Исходя из особенностей приведенных формул, что период окупаемости, если его отсчитывать от начального периода реализации инвестиций (на этапе принятия решения об их экономической целесообразности, а в большинстве литературных источников [2; 7–10] именно так и рассчитывается этот параметр) будет имеет вид

$$t_{ок} = m + T. \qquad (4)$$

Описанные выше процессы характерны для строительной отрасли, когда большие денежные средства осваиваются по этапам строительства, в соответствии с календарным планом, и остаются не задействованы в проектах приносящих прибыль, до момента ввода объекта строительства в эксплуатацию. Собст-

венник этих средств мог бы выбрать альтернативный вариант их использования (хотя бы положить на депозитный счет) и иметь определенную от них прибыль.

В финансовом анализе, для описания этих процессов, существует прием обратный дисконтированию – наращивание

$$FV_i = PV(1+r)^{(i-1)}, \quad (5)$$

где PV – исходная денежная сумма, FV_i – наращенная к i-му временному периоду (будущая) стоимость денег, i – количество временных интервалов, r – ставка дисконтирования.

На основе этих расчетов можно определить будущую стоимость понесенных по этапам строительства затрат. $З_i$ к концу периода строительства с учетом стоимости «омертвленных» затрат или, как их еще называют, «вмененных издержек»

$$СЗ_{(k)} = \sum_{i=1}^{k} З_i (1+r)^{k-(i-1)}, \quad (6)$$

где $СЗ$ – совокупные затраты к концу k-го периода, $З_i$ – затраты i-го этапа строительства, k – количество временных периодов строительства объекта (кварталы, годы).

Отсюда легко определить сумму вмененных издержек (ВИ)

$$ВИ = СЗ_{(k)} - \sum_{i=1}^{k} З_i. \quad (7)$$

В этом случае выражение для определения периода окупаемости можно записать в виде

$$t - \text{такое, что } \sum_{1}^{i} C_p = I + ВИ. \quad (8)$$

В сводной табл. 3 приведены результаты расчетов периода окупаемости различными способами.

Как видно из приведенных данных минимальное значение срока окупаемости t_0^{min} =5,37 года и соответствует способу расчета без расчета вмененных издержек и без дисконтирования, а t_0^{max} =6,39 при учете влияния вмененных издержек с учетом дисконтирования к периоду начала инвестиций. Разница составляет для условий данного расчета 19 % или практически один год, что для выбранного срока жизненного цикла 7 лет из которых 3 года инвестиционных, достаточно большой срок.

Проведенный анализ показывает, что ни для одного другого показателя эффективности инвестиций нет такого многообразия способов его расчета, как периода окупаемости, каждый из которых дает отличие, в той либо иной мере, значения показателя. Основные отличия заключаются в особенностях учета следующих факторов: дисконтирование; срок, от которого начинается отсчет периода окупаемости; вмененные издержки.

В начале статьи уже обращалось внимание на то, что в момент завершения периода окупаемости все отрицательные и положительные значения денежного потока, определяющие наступление этого срока находятся в прошлом и представляют собой свершившийся факт. Поэтому, если условно переместиться в этот временной период и выполнить расчет периода окупаемости, ни о каком дисконтировании речи не может быть т. к. мы ведем расчет не по будущему, а по прошлому денежному потоку. Поэтому, при таких условиях, по нашему мнению, допустимо выполнять расчет по реальным, а не дисконтированным,

значениям денежного потока (если не учитывать нарастание сумм вмененных издержек до конца периода окупаемости).

Если обоснованно отказаться от дисконтирования при расчете периода окупаемости, то нет разницы по отношению, к какому моменту времени вести расчет. Если же, в силу определения причин, задействован механизм дисконтирования, то логично расчет вести по отношению к периоду окончания инвестиционного этапа.

Теперь исследуем влияние вмененных издержек и на другие параметры эффективности, в частности NPV. Ниже приведены таблицы расчета NPV при различных условиях формирования дисконтированного денежного потока DCF (табл. 4, 5, 6).

Таблица 4

Расчет показателя NPV без учета ВИ при формировании итогового денежного потока

Временные периоды, год.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Параметры							
Инвестиции (I)	–100	–200	–100				
ЧОД				100	250	270	300
CF	–100	–200	–100	100	250	270	300
Коэффициент дисконтирования	0,877	0,769	0,675	0,592	0,519	0,456	0,400
DCF	–88	–154	–67	59	130	123	120
NPV	123						

Таблица 5

Расчет показателя NPV с учетом ВИ на конец инвестиционного периода

Временные периоды, год.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Параметры							
Инвестиции (I)	–100	–200	–100				
ЧОД				100	250	270	300
Периоды для расчета ВИ	2	1	0				
r, %	14						
Добавленная стоимость			–49				
CF	–100	–200	–149	100	250	270	300
Коэффициент дисконтирования	0,877	0,769	0,675	0,592	0,519	0,456	0,400
DCF	–88	–154	–101	59	130	123	120
NPV	**90**						

Таблица 6

Расчет показателя NPV с учетом ВИ до конца периода окупаемости

Временные периоды, год.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Параметры							
Инвестиции (I)	–100	–200	–100				
ЧОД				100	250	270	300
Периоды для расчета ВИ	2	1	0				
r, %	14						
Коэффициент наращивания	1,300	1,140	1,000				
Накопленная стоимость (I)	–130	–228	–100				
Суммарная стоимость	–458						
Добавленная стоимость			–49				
I+ВИ			–449	–503	–451	–225	
Непогашенная часть инвестиций				–403	–201	45	
Непогашенная часть ВИ за период окупаемости				–54	–48	–24	
CF	–100	–200	–149	46	202	246	300
Коэффициент дисконтирования	0,877	0,769	0,675	0,592	0,519	0,456	0,400
DCF	–88	–154	–101	27	105	112	120
NPV	**22**						
DCF нарастающим итогом	–88	–242	–342	–315	–210	–98	22
$T_{ок}$=6+98/120	**6,8**						

Сравнение результатов расчета NPV по различным вариантам показывает существенное их различие. Наиболее оптимистический результат получается при традиционном способе расчета этого показателя (табл. 4) и наименьшее значение получается при учете наращивания ВИ на протяжении всего периода окупаемости (табл. 6) соответственно NPV_A=123 и NPV_B=22. В обоих вариантах условие эффективности для принятия положительного решения об инвестициях сохраняется $NPV_{(A,B)} \geq 0$, но запас «экономической прочности» для компенсации возможных негативных тенденций на этапе реализации проекта, во втором случае значительно ниже и это позволяет иметь результаты анализа более реальные, учитывающие объективные экономические условия формирования денежного потока.

Выводы. Рассмотрены различные методы периода окупаемости и определено, какой из них наиболее достоверно отражает временной возврат вложенных инвестиций. Обосновано, что расчет периода окупаемости выполняется по отношению к моменту времени его наступления, а не к начальному периоду, как традиционно принимается, это приводит к необходимости дополнительного учета «вмененных издержек» в денежном потоке и корректировке значений других показателей эффективности (NPV; IRR; RI).

Библиографические ссылки

1. **Бень Т.** Порівняльний аналіз визначення економічної ефективності інвестиційних проектів за різними методиками / Т. Бень // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 34–41.
2. **Бирман Г.** Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; [пер. с англ. под ред. Л. Белых.] – М., 1997. – 631 с.
3. **Брігхем Е. Ф.** Основи фінансового менеджменту / Е. Ф. Брігхем ; [пер. з англ. В. Біленький, О. Медвідь та ін.]. – К., 1997. – 1000 с.
4. **Голенко Д. И.** Статические методы сетевого планирования и управления / Д. И. Голенко. – М., 1968. – 400 с.
5. **Дружинин Г. В.** Надежность автоматизированных производственных систем / Г. В. Дружинин. – М., 1986. – 480 с.
6. **Залунин В. Ф.** Стратегия и тактика строительной фирмы в условиях рынка / В. Ф. Залунин. – Днепропетровск, 1998. – 240 с.
7. **Коласс Б.** Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коласс ; [пер. с франц. под ред. Я. Соколова]. – М., 1997. – 576 с.
8. **Савчук В. П.** Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В. П. Савчук. – К., 2006. – 884 с.
9. **Тян Р. Б.** Управління проектами у виробничих системах : монографія / Р. Б. Тян, І. Д. Павлов, Л. С. Головков. – Запоріжжя, 2006. – 208 с.
10. **Четыркин Е. М.** Методы финансовых и коммерческих расчетов / Е. М. Четыркин. – М., 1995. – 320 с.

Надійшла до редколегії 20.02.2012

УДК 336.7

М. В. Сугоняка
ВТБ Банк Україна, м. Київ

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМНИМ БАНКОМ НА ОСНОВІ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Розглянуто значення антикризового управління системним банком. Запропоновано методику проведення стрес-тестування на основі макроекономічних показників.
Ключові слова: системний банк, антикризове управління, стрес-тестування, фінансова стійкість, криза.

Рассмотрено значение антикризисного управления системным банком. Предложена методика проведения стресс-тестирования на основе макроэкономических показателей.
Ключевые слова: системный банк, антикризисное управление, стресс-тестирование, финансовая устойчивость, кризис.

The value of crisis of management a system bank is considered in the article. The methods of realization are offered stress - testing on the basis of macroeconomic indexes.
Key words: system bank, crisis management, stress-testing, financial firmness, crisis.

Особливості вітчизняної економіки на сучасному етапі її розвитку у поєднанні з закономірностями циклічного розвитку соціально-економічних систем створили необхідність у детальному вивченні та вдосконаленні організаційно-економічного механізму антикризового управління системними банками для забезпечення подолання кризових ситуацій, стабілізації їх діяльності та подальшого ефективного розвитку.

Сучасна економічна та фінансова криза, яка вибухнула останнім часом, розорює компанії, банки, страхові організації, підприємства, які закриваються, і звільняють робітників, позбавляючи широкі верстви населення праці й засобів до існування.

Економічна криза в Україні почалася з проблем у банківському секторі. Ліквідність банків в Україні щодня ставала все меншою, що призвело до панічних настроїв населення, яке тримало свої кошти в банківських депозитах, що ще більше погіршило ситуацію. На сьогодні в 11 банках діє тимчасова адміністрація. Та, за прогнозами представників МВФ і Міністерства фінансів США, близько 50 українських банків можуть потребувати запровадження тимчасової адміністрації.

У сучасних умовах вітчизняна економіка характеризується політичною та економічною нестабільністю, про що свідчить фінансова криза. Дефіцит ліквідності на внутрішньому міжбанківському ринку, необхідність розраховуватися за своїми зобов'язаннями, зниження рівня довіри до банків значно погіршили платіжну позицію вітчизняних банків. Саме тому актуальним є дослідження системи антикризового управління на основі стрес-тестування з врахуванням макроекономічних показників.

Досліджено актуальну проблему формування системи антикризового управління системним банком на основі стрес-тестування з врахуванням макроекономічних показників.

© М. В. Сугоняка, 2012

Питанням формування системи антикризового управління та використанню певних інструментів присвячено наукові праці В. Білоцерківського, В. Бобиля, А. Віноградова, А. Єрмошенко [4], В. Коваленко [6], В. Міщенка [11], Б. Моісєєва [12], С. Науменкової [13], Е. Самойлова [15], А. Тавасієва [16] та інших.

Метою дослідження є обґрунтування методики антикризового управління системним банком на основі стрес-тестування з урахуванням макроекономічних показників.

Відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків» стрес-тестування – метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями. Стрес-тестування широко використовується для оцінки ризику ліквідності, валютного ризику та ризику зміни процентної ставки [9].

У методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України стрес-тестування – тестування чутливості або сценарне тестування з метою оцінки готовності страховика до можливих кризових ситуацій [10].

Методичними рекомендаціями щодо загальних підходів до застосування страховиками стрес-тестів – стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями [8].

Узагальнюючи світовий досвід [5; 18; 21], можна виділити чотири базових методи проведення стрес-тесту: 1. Метод еластичностей; 2. Метод оцінки втрат; 3. Сценарний метод; 4. Індексний метод.

Перший метод – метод еластичностей – найчастіше використовується в країнах, де існує невизначеність у часі щодо кількісної оцінки економічних зв'язків, відсутні адекватні або реалістичні прогнози параметрів економічної політики, значну роль відіграє тіньовий сектор економіки країни.

Суть цього методу полягає у визначенні односторонньої зміни об'єкта стрес-тесту внаслідок шокового коливання значень основних економічних показників, зокрема відсоткової ставки та валютного курсу. Такий формат стрес-тестування характеризується синтезом математичних інструментів і аналітичних експертних оцінок щодо рівня впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, а його результати мають вигляд кривої еластичності зміни показників діяльності банку в результаті зміни економічного середовища. Метод еластичностей за логікою побудови та інструментами проведення може проводитися в рамках будь-якої системи і не залежить від її рівня. Разом треба враховувати, що результати стрес-тестування, які будуть отримані за цим методом, не міститимуть інформації щодо подальшої поведінки об'єкта, який зазнав змін унаслідок шокового впливу макропоказника, і характеру впливу об'єкта стрес-тестування на інші показники фінансової стійкості.

Проведення стрес-тесту за методом еластичностей здійснюється шляхом ідентифікації кореляційного зв'язку між об'єктом стрес-тестування і окремим – макроекономічним фактором, з подальшою побудовою однофакторної регресії. У разі, коли основні базові характеристики є задовільними (найчастіше висновок робиться, виходячи з коефіцієнта детермінації в поєднанні з тестом на наявність автокореляції – в залишках), приймається рішення щодо можливості прийняття отриманих результатів.

Результатом стрес-тесту є значення коефіцієнтів регресії, які власне і є еластичностями зміни залежної змінної до незалежної. Їх економічна інтерпретація має такий вигляд: зростання на 1 одиницю вимірювання незалежної змінної дорівнює зростанню залежної на значення коефіцієнта останньої.

Незважаючи на відносну простоту наведеного підходу, є декілька важливих зауважень щодо його використання.

По-перше, обов'язковою умовою для змінних, що включені до складу регресії, є їх стаціонарність.

По-друге, застосування однофакторної регресії повинно бути обґрунтоване, принаймні з економічного погляду. Однак слід зауважити, що досить важко знайти економічний показник, який перебував би під впливом виключно одного динамічного фактора.

По-третє, незважаючи на переважаючу думку серед дослідників, що економічні взаємозв'язки мають, як правило, нелінійний характер використання лінійної форми регресії, є обґрунтованим, але потребує доведення за допомогою тесту Рамсея на лінійність форми представлення.

По-четверте, значення коефіцієнтів регресії не дають уявлення про тривалість взаємозв'язку. Може йтися лише про те, що на даний момент часу зростання одного показника призведе до зміни залежного.

Підсумком наведених вище зауважень є те, що в переважній більшості випадків оцінки еластичностей, які будуть отримані однофакторною лінійною регресією, будуть зміщеними і неефективними.

Означені проблеми в рамках цього методу усуваються в разі побудови коінтеграційних довгострокових співвідношень між показниками [21]. Доцільність використання саме цих економетричних інструментів випливає з принципів їх побудови і отриманих результатів.

Цей метод є невибагливим до масиву статистичних даних та їх якісних характеристик. Його результати дають уявлення про характер і оцінку впливу окремих показників у довгостроковому періоді. На наш погляд, цей підхід є найбільш вдалим для країн із недостатньо вивченим і оціненим ступенем зв'язку між секторами економіки, суб'єктами господарювання та ринками.

Другим методом проведення стрес-тестування є визначення втрат унаслідок реалізації економічних ризиків. Аналітичним інструментом для цього є модель VaR (Value at Risk) [15]. Економічна сутність отриманих за цим методом результатів полягає у виявленні максимального обсягу збитку, якого може зазнати інвестор за певний період часу за заданої ймовірності.

Результат, який отримується за допомогою VaR для портфеля заданої структури, являє собою найбільш очікуваний збиток і буде залежати від: визначеного часового горизонту; заданої ймовірності його не перевищення (довірчий інтервал); заданого припущення про характер поведінки ринку (метод розрахунку).

Головною перевагою VaR-методу є те, що зміну вартості портфеля в цьому методі представлено у вигляді лінійної комбінації дохідностей факторів ризику.

Істотним обмеженням застосовності цього методу є невиконання ключового посилання про нормальний розподіл факторів ризику. Натомість, сама ідея проведення стрес-тестування полягає у виявленні поведінки показника, який перебуває під впливом визначеного тренду. В будь-якому разі, щільність його розподілу буде швидко змінюватися в часі, а тому розраховувати на те, що числовий ряд можна буде описати за допомогою нормального розподілу, навряд чи має сенс.

Ще один метод, найпоширеніший серед центральних банків при проведенні стрес-тесту, – сценарний метод [21]. Його основна ідея полягає в порівнянні базового прогнозу динаміки об'єкта стрес-тестування за різних шоків з боку економічного середовища. З точки зору застосування інструментів економіко-математичного аналізу, він найскладніший серед усіх інших, і його використання потребує виконання таких умов.

По-перше, за своєю економічною сутністю він передбачає наявність чітко визначеної системи взаємозв'язків між банківською системою та базовими секторами економіки та макроекономічними показниками.

По-друге, апріорі передбачається наявність якісної системи державного прогнозування розвитку економіки принаймні в середньостроковому періоді (три роки).

Для побудови сценарію використовуються економіко-математичні моделі векторної авторегресії. Цей клас моделей являє собою систему взаємопов'язаних рівнянь, кількість яких строго відповідає значенню незалежних змінних. Вибір VaR-моделі зумовлюється можливістю виявлення одночасного та лагового взаємозв'язку між усіма внутрішніми змінними, що дає змогу більш реально оцінити вплив однієї змінної на іншу і представити результати у зручній формі функцій відгуків на імпульси.

Основною проблемою, що може вплинути на якість результату, є ймовірність структурних змін в економічній та фінансовій системах. Такі трансформації змінюють рівень зв'язку між позичальниками і кредиторами, що негативно впливає на якість аналізу, тому значення параметрів моделі слід контролювати і перевіряти як експертними оцінками розвитку секторів, так і результатами аналізу фінансової стійкості інших секторів економіки.

Останнім методом, який використовується центральними банками при проведенні стрес-тесту, є побудова так званих «індексів ризику», або індексний метод. Динаміка встановлених за результатами стрес-тесту значень індексів залежить від сукупного впливу основних ризиків, які на даний період часу вважаються суттєвими і впливають на стійкість. Результати, отримані за цим методом, є наочними і легко зрозумілими, проте використовувати його доцільно в межах лише окремої системи – на макро- чи мікро рівні (в межах одного банку).

Банківська криза виникає внаслідок дії дестабілізуючого чинника (нестабільність на стратегічних зовнішніх та внутрішніх ринках), що призводить до невиконання банківською системою основних функцій – трансформаційної, емісійної та стабілізаційної. Розвиток банківської кризи проявляється у неліквідності та неплатоспроможності банків.

Такий розвиток подій може обумовлюватись змінами у макроекономічних показниках. Вивчення теоретичних досліджень стосовно поведінки макроекономічних змінних, у тому числі праць Е. Корзова [7], Б. Ейхенгріна, А. Роуза [20], С. Пазарбашиогли [19], Р. Ентова, М. Синельникова [17] дозволило сформувати перелік макрофакторів, які складають основу для розробки стрес-сценаріїв: ВВП; золотовалютні резерви; експорт; індекс цін на нафту; індекс промислового виробництва; девальвація та ревальвація національної валюти; співвідношення ставок по кредитам та депозитам; індекс фондового ринку; співвідношення ставок за кредитом та депозитом; відношення грошової маси до золотовалютних резервів.

Таким чином, зниження темпу росту економіки (ВВП) знижує здатність національних позичальників розраховуватись за своїми зобов'язаннями, як наслідок збільшуючи кредитний ризик.

Перед кризою можливе прискорення темпу росту споживчих цін, а різке скорочення інфляції здатне призвести до зниження номінальних доходів та грошових потоків, що може вплинути на стабільність банків. Значне збільшення показника грошової маси до золотовалютних резервів може бути ознакою послаблення економіки, зокрема, тиск на курс національної валюти, і як наслідок вірогідність девальвації збільшується зі зменшенням золотовалютних резервів.

Зростання реальної процентної ставки підвищує нестабільність фінансової системи, сприяє збільшенню показника безнадійної заборгованості. Крім того, збільшення волатильності процентної ставки свідчить про збільшення процентного ризику, та як наслідок про збільшення нестабільності фінансової системи.

Збільшення розривів між ставками за кредитом та депозитом спостерігається перед початком валютних криз, це пояснюється тим, що валютній кризі передує експансія внутрішнього кредитування, зростає частка безнадійних кредитів, підвищуються ставки за кредитами з метою покриття збитків, ставки за депозитами збільшуються, але меншими темпами.

Даний перелік макроекономічних факторів є вичерпним для ефективного стрес-тестування, оскільки вони є робочими індикаторами-передвісниками фінансової нестабільності. Робочими їх можна вважати тому, що динаміка цих показників перед кризою відповідала прогнозам теоретичних досліджень у відношенні поведінки того чи іншого індикатора, які постфактум порівнювали з фактом кризи (по відношенню до кризи 1998 року та 2008–2009 років).

Розроблена методика стрес-тестування банку та оцінки його фінансової стійкості передбачає виконання наступних завдань: профілактика та попередження впливу кризових явищ в економіці на діяльність банку; оцінка потенційних збитків; створення запасу міцності або «подушки безпеки»; поточне та перспективне планування; кількісний та якісний аналіз факторів ризику; управління ризиками.

Слід зазначити, що періодичність проведення комплексного стрес-тестування у період кризи – не менше одного разу на місяць. Необхідність в цьому пояснюється динамікою змін у загальній економічній ситуації у країні, а також підготовкою звітності кредитної організації на щомісячній основі, а також щомісячним оновленням прогнозів макрофакторів. У період відносно стабільної економічної ситуації у країні стрес-тестування необхідно проводити не рідше раз у квартал.

Контроль за кожним етапом стрес-тестування ведеться комітетом управління активами і пасивами системного банку. На основі отриманих результатів відбувається розробка заходів для підвищення стійкості банку, яка проводиться групою зі стрес-тестування, відділом стратегічного планування та фінансово-економічного управління банку.

Методика стрес-тестування банку передбачає поетапне урахування впливу динаміки макроекономічних факторів, які є вирішальними в період економічної кризи, на внутрішні показники діяльності аналізованого банку, які, в свою чергу, є складовими елементами при оцінці валютного, процентного, кредитного ризиків та ризику ліквідності, зокрема вплив вищезазначених макроекономічних показників в розробленій методиці враховується таким чином:

– показник ВВП знаходиться в прямій залежності від обсягів виробленої продукції в країні і розраховується як сума доданих вартостей виробленої та реалізованої продукції, тому негативна динаміка росту даного показника в країні враховується як фактор зниження основних показників діяльності вітчизняного виробництва, що призводить до погіршення фінансового стану існуючих та потенційних позичальників банку та його кредитного портфелю;

– суміжним до ВВП показником є індекс промислового виробництва, який демонструє динаміку зміни обсягів виробництва в країні. Вищезазначений показник знаходиться в аналогічній залежності до стану кредитного портфелю банку, тому своїми даними підтверджує релевантність значення ВВП. Дані показники знаходяться в тісному взаємозв'язку з показниками ризику ліквідності банку, оскільки ліквідність, в свою чергу, обернено залежить від якості кредитного портфелю та суми сформованих резервів під активні операції;

– значення реальної ставки відсотку прямо впливає на рівень доходності цінних паперів в країні. Суть її впливу полягає в тому, що зниження реальної ставки відсотку призводить до зменшення ефективності інвестицій в країну та зниження реальної вартості цінних паперів в портфелях банку, що призводить до підвищення процентного ризику банку;

– показники девальвації та ревальвації в країні впливають на зміну доходів банку від операцій з валютними цінностями, що пов'язані з маніпуляціями з валютними курсами.

Варто зазначити, що зниження курсу валюти при довгій відкритій валютній позиції призводить до збитків банку і навпаки. При короткій відкритій валютній позиції зниження курсу призводить до прибутків в результаті курсових різниць. Нездатність банку впливати на подібні макроекономічні показники зумовлює валютний ризик банку.

Виходячи з даних оцінки фінансової стійкості та тенденцій зміни макрофакторів на щомісячній основі актуалізуються сценарії стрес-тестування банку. У результаті проведення стрес-тестингу визначається розмір потенційних збитків банку та необхідний запас міцності для їхнього нівелювання, а також можливо визначити за рахунок реалізації якого ризику банк отримає найбільші збитки.

На першому етапі розроблюються сценарії стрес-тестування та оцінюється їх вплив на поточний стан банку. У якості прикладу ми розробили три сценарії, виходячи з динаміки макроекономічних показників.

Сценарій перший – моделює слабкі коливання кон'юнктури ринку і імітує початок кризи банківської системи, внаслідок чого відбувається погіршення якості кредитного портфелю на 15 % за наступними галузями: виробництво, нерухомість, сільське господарство, торгівля (підтверджується даними Державного комітету статистики щодо основних параметрів роботи цих галузей), зміна середньозважених процентних ставок по портфелях цінних паперів банку на 15 %, збільшення резервів під кредитні операції на 15 % та збільшення поточних зобов'язань на 30 %, що пов'язано з можливістю дострокового зняття строкових коштів клієнтами банку, зниження середньозваженого курсу валют за довгими валютними позиціями та підвищення середньозваженого валютного курсу за короткими відкритими валютними позиціям банку на 5 % за євро, доларом США, російським рублем.

Другий сценарій – моделює рецесію в економіці, що проявляється у зниженні середньозваженого курсу валют за довгими валютними позиціями та підвищенні середньозваженого валютного курсу за короткими відкритими валютними позиціям банку на 10 % за євро, доларом США, російським рублем, погіршенні якості кредитного портфелю на 35 % за наступними галузями: виробництво, нерухомість, сільське господарство, торгівля, зміні середньозважених процентних ставок по портфелях цінних паперів банку на 35 %, збільшенні резервів під кредитні операції на 35 % та збільшенні поточних зобов'язань на 50 %, що пов'язано з можливістю дострокового зняття строкових коштів клієнтами банку.

Третій сценарій – відображає гостру фазу банківської кризи, що супроводжується збільшенням поточних зобов'язань на 70 %, зміну середньозваженого курсу валют за валютними позиціями банку на 15 % за євро, доларом США, російським рублем, погіршенням якості кредитного портфелю на 50 %, зміна середньозважених процентних ставок по портфелях цінних паперів банку на 50 %, збільшення резервів під кредитні операції на 50 %.

На другому етапі розраховується бальна оцінка фінансової стійкості банку, яка в основі має результати розрахунку п'ятнадцяти коефіцієнтів, сформованих за групами (табл. 1).

Технологія визначення фінансової стійкості банку ґрунтується на присвоєнні певного вагового значення кожному коефіцієнту у бальному вираженні, що в підсумку формують загальну суму балів банку станом на певну дату.

Дана бальна оцінка характеризує здатність банку витримувати вплив макроекономічних шоків. Якщо набрана сума дорівнює 701 бал, то банк визнається стійким до стресу, результат від 601 до 501 балу вказує на низьку фінансову стійкість, при рейтингу нижче 501 балу банк визнається нестійким до впливу стресів.

Розроблена модель дозволяє на основі зміни вихідних даних рейтингової моделі оцінки фінансової стійкості згідно з параметрами сценаріїв стрес-тестування визначити її адекватність порівняно з фактично отриманими даними, тобто провести бек-тестинг.

Також на основі отриманих даних спрогнозувати здатність банку протистояти змінам основних макроекономічних показників та їх впливу на внутрішньобанківські фактори ризиків.

Таблиця 1

Сутність коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості банку

Коефіцієнти достатності капіталу	
Д1	коефіцієнт показує наскільки вкладення банку у робочі активи захищені власним капіталом
Д2	коефіцієнт показує масштаб операцій, які здійснюються банком
Д3	коефіцієнт, який дає змогу оцінити частку власного капіталу сформовану за рахунок прибутку
Коефіцієнти ліквідності	
Л1	коефіцієнт показує наскільки використовуються кошти клієнтів у якості короткострокових кредитних ресурсів
Л2	показує, яку частину сумарних зобов'язань банк може повернути на першу вимогу клієнтів
Л3	показує частку ліквідних активів у загальній сумі активів
Коефіцієнти рентабельності	
Р1	характеризує ефективність використання залучених коштів
Р2	характеризує ефективність активних операцій
Р3	показує ефективність використання власного капіталу
Р4	показує розмір прибутку по відношенню до валюти балансу
Коефіцієнти якості активів	
А1	показує у якій мірі банк використовує наявні ресурси для отримання доходу
А2	характеризує якість кредитного портфелю з точки зору наявності простроченої заборгованості
А3	показує долю кредитів у сумі робочих активів
Коефіцієнти якості пасивів	
П1	характеризує стабільність ресурсної бази, яку забезпечують строкові зобов'язання
П2	показує долю депозитів фізичних осіб у залучених коштах

Таким чином на основі узагальнюючого висновку за результатами стрес-тестингу розроблюються рекомендації щодо заходів мінімізації потенційних ризиків, до яких банк є найбільш чутливим.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Белоцерковский В. И.** Стресс-тестирование величины обесценения портфеля финансовых активов коммерческих банков (Базель II, российская практика / В. И. Белоцерковский, М. В. Корнеев, В. В. Иноземцев // Финансы и кредит. – 2006. – № 10. – С. 2–6.
2. **Бобиль В.** Стрес-тестування кредитних установ у сучасних умовах: теоретичний аспект / В. Бобиль //Банківська справа. – 2010. – № 6. – С. 46–53.
3. **Виноградов А. В.** Комплекс моделей стресс-тестирования российского банковского сектора/ А. В. Виноградов, К. Б. Кузнецов, К. В. Шиманська // Деньги и кредит. – 2011. – № 3. – С. 29–34.
4. **Єрмошенко А. М.** Аналіз сценаріїв як інструмент протидії ризикам взаємодії страховиків і комерційних банків/ А. М. Єрмошенко //Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 88–97.
5. **Ковалев П. П.** Сценарный анализ. Структура метода / П. П. Ковалев // Управление финансовыми рисками. – 2007. – № 1. – С. 2–21.
6. **Коваленко В. В.** Банківська криза та інструменти антикризового управління / В. В. Коваленко, О. Г. Коренєва, О. В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 144–151.
7. **Корзов Е.** Модель виявлення та прогнозування банківської кризи / Е. Корзов // Міжнародні банківські операції. – 2004. – №3. – С.18–21.
8. Методичними рекомендаціями щодо загальних підходів до застосування страховиками стрес-тестів [Електронний ресурс]: розпорядження Державної комісії з регу-

лювання ринків фінансових послуг в Україні від 05.12.2006 № 6496. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.14952.0.

9. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]: затверджені правлінням Національного банку України від 15.03.2004 № 104. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.14952.0.
10. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]: затверджені правлінням Національного банку України від 02.08.2004 №361. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.14952.0.
11. **Мищенко В. В.** Стресс-тестирование риска ликвидности банка в условиях неопределенности финансовых рынков / В. В. Мищенко // Банковское дело. – 2009. – № 11. – С. 6–9.
12. **Моисеев Б. С.** О методике стресс-тестирования банка / Б. С. Моисеев // Деньги и кредит. – 2008. – № 9. – С. 55–64.
13. **Науменкова С.** Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко //Вісник Національного банку України. – 2008. – № 5. – С.18–23.
14. **Пашковская И. В.** Стресс-тестирование как метод обеспечения устойчивости банковской деятельности / И. В. Пашковская // Банковские услуги. – 2004. – № 4. – С. 4–26.
15. **Самойлов Е.** Стресс-тестирование платежной позиции банка / Е. Самойлов // Банковская практика за рубежом. – 2009 – № 5. – С. 21–26.
16. **Тавасиев А. М.** Специальные антикризисные меры в механизмах банковского правления / А. М. Тавасиев //Банковское дело. – 2006. – № 4. – С.13-22.
17. **Энтов Р.** Анализ макроэкономических и институциональных проблем финансового кризиса в России, разработка программы мер, направленных на его преодоление и осуществление финансовой стабилизации. Взаимодействие финансовых показателей и некоторых характеристик реального сектора / Р. Энтов, М. Синельников. – М., 2000. – 205 с.
18. **Blaschke W.** Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experiences / W. Blaschke, T. J. Matthew , G. Majnoni, S. M. Peria //IMF Working Paper. – 2001. – 01/88. – 56 p.
19. **Drees B.** The Nordic banking crises.Pitfalls in financial Liberalization / B. Drees, C. Pazarbasioglu: IMF Occasional Paper № 161. – 1998. – 31 p.
20. **Eichengreen B.** Staying afloat when the wind shifts : External factors and emerging and market banking crises / B. Eichengreen, A. Rose : NBER Working Paper № 6370. – 1998. – 45 p.
21. **Jurca P.** Stress Testing of the Slovak Banking Sector / P. Jurca, S. Rychtarik BIATEC, Volume XIV, 4/2006, National Bank of Slovakia. – 26 p.

Надійшла до редколегії 17.01.2012

УДК 336.146

І. В. Тімар
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ

Проведено аналіз штатної чисельності територіальних управлінь та відділень держказначейства України, визначено рівень навантаження на одного працівника за кількістю місцевих бюджетів, розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, яких обслуговує певне управління (відділення) держказначейства, результати чого покладені в основу розробки організаційних компонентів реформування Державної казначейської служби України.
Ключові слова: Державне казначейство, організаційна структура казначейства, штатна чисельність працівників казначейства.

Проведен анализ штатной численности территориальных управлений и отделений госказначейства Украины, определен уровень нагрузки на одного работника по количеству местных бюджетов, распорядителей и получателей бюджетних средств, которых обслуживают управления (отделения) госказначейства, результаты чего положены в основу разработки организационных компонентов реформирования Государственной казначейской службы Украины.
Ключевые слова: государственное казначейство, организационная структура казначейства, штатная численность работников казначейства.

Explored staff numbers of territorial administrations and Treasury's divisions of Ukraine, sized up standard amount municipal budgets, budgetary funds receivers and administrations per worker, that are served by special Treasury's division, research results are organizational elements development reform of the Treasury of Ukraine.
Key words: Treasury, organizational structure of Treasury, staff numbers of Treasury.

На шляху до євроінтеграції Україні потрібно здійснити реформування в політичній, економічній, суспільній, юридичній та інших сферах. У цих процесах важливе місце належить реформі державного управління, без якої неможливо ефективно впровадити жодну іншу реформу. З цією метою Президентом України запроваджена адміністративна реформа, яка передбачає зміни майже у всіх органах державного управління, в тому числі й Державному казначействі України, яке згідно з Указом Президента перетворено в Державну казначейську службу.

Актуальним і дискусійним є питання чи буде реформа дійсно дієвою та ефективною. Це залежить, насамперед, від того, що покладено до основи реформи, що пропонується змінити й удосконалити, які результати очікуються. Насамперед, реформа повинна мати на меті підвищення якості виконання державним органом влади своїх функцій при зменшенні видатків на його утримання. Досить часто реформування державних органів влади ототожнюють зі скороченням чисельності державних службовців з метою зменшення обсягів їх фінансування. Дійсно, основними статтями видатків на фінансування органів Державного казначейства України є заробітна плата та нарахування на неї. Це підтверджує проведений аналіз затверджених кошторисів та звітів про їх виконання ГУДКУ в Дніпропетровській області за 2008–2010 рр., який показав, що на ці статті припадало від 85,2 % до 94,1 % загального обсягу фінансування в аналізованому періоді [6, с. 56–57]. Цілком очевидно, що відчутного зменшення видатків на утримання органів держказначейства можливо досягти саме за рахунок скорочення чисельності працівників. Але, на відміну від сучасної практики простого встановлення квот та відсотків такого скорочення його критеріальні параметри потребують детального наукового обґрунтування, що й зумовлює актуальність проведеного дослідження.

© І. В. Тімар, 2012

Питанням організаційної структури Державного казначейства України приділяли увагу вітчизняні науковці та фахівці, зокрема С. І. Харченко, О. С. Даневич, Н. І. Сушко, Л. В. Гізатуліна, Н. М. Набедрик, Л. П. Стадник, Р. П. Лесик, Н. П. Гордієнко [2], В. І. Стоян, А. В. Лучка [5], В. І. Ракитський [4], С. Я. Кондратюк [3] та інші.

Але проблеми, пов'язані з розвитком організаційної структури та обґрунтуванням чисельності працівників, на відміну від визначення та розмежування завдань та функцій органів держказначейства, як повноважного учасника бюджетного процесу, вивчені недостатньо і потребують подальших досліджень.

Враховуючи викладене, для формування наукового підґрунтя процесу реформування організаційної структури Державного казначейства України виникає необхідність проаналізувати чисельність персоналу територіальних органів державної казначейської служби України та визначити залежність між нею та рівнем навантаження на одного працівника за кількістю місцевих бюджетів, розпорядників та одержувачів бюджетних коштів.

Державне казначейство як орган управління державними фінансами створено в Україні більше п'ятнадцяти років тому. Протягом свого існування казначейство досить динамічно розвивалося, розширювало свої функції та повноваження. Разом з цим збільшувалася чисельність підрозділів (відділень, управлінь) та чисельність персоналу. Так, в 1996 році Державне казначейство України налічувало 5,8 тис. чоловік, в 1996 році – 8 тис. чоловік, а в 2010 році – 16,3 тис. чоловік без урахування чисельності центрального апарату [1,17].

Нині Казначейська система України має трирівневу структуру і складається з:

Центрального апарату Державного казначейства України; Головних управлінь Державного казначейства (ГУДКУ) обласного значення (ГУДКУ в АР Крим, ГУДКУ у містах Києві та Севастополі, ГУДКУ в областях;

Районних, міських, районних у містах управлінь (відділень) Державного казначейства (УДК), зосереджених у найважливіших місцевих адміністративних центрах.

Структура та чисельність органів державного казначейства України в розрізі областей станом на 01.01.2010 р. наведена в таблиці 1, з якої видно, що кількість територіальних відділень (управлінь) не однакова в різних областях, але такий стан цілком виправданий, тому, що структура Державного казначейства України максимально наближена до адміністративно-територіального поділу і дає змогу максимально ефективно здійснювати казначейське обслуговування місцевих бюджетів. Загальна чисельність (чисельність апарату ГДКУ та чисельність територіальних органів) у цілому по Україні становить 16253 одиниць. Найменша кількість у Чернівецькій (327 шт. од.) та Закарпатській (328 шт. од.) областях, найбільша – в Дніпропетровській (1005 шт. од.) та Донецькій (1130 шт. од.). При цьому не спостерігається чіткої залежності штатної чисельності від кількості територіальних відділень (управлінь), які функціонують в області. Так, при середній по країні чисельності одного територіального відділення 6,42 штатних одиниці, цей показник коливається від 10,17 (Чернівецька обл.), 9,93 (Закарпатська обл.) до 3,96 (Дніпропетровська обл.) та 4,48 (Донецька обл.). Заслуговує на увагу ще одна тенденція. У середньому по Україні штатна чисельність апарату ГУДКУ складає біля 25 %, а територіальних ДКУ – 75 % до загальної чисельності по області. Але в деяких областях це співвідношення суттєво відрізняється від середніх показників. Наприклад, у Донецькій області штатна чисельність апарату ГУДКУ складає 16,6 %, а територіальних ДКУ – 83,4 % до загальної чисельності по області, в Дніпропетровській обл. – 17,7 та 82,3, в Закарпатській обл. – 36,3 та 63,7, в Чернівецькій обл. – 37,1 та 62,7 відповідно.

Таблиця 1

Структура та чисельність органів державного казначейства України в розрізі областей (стан на 01.01.2010 р.)

Область, місто	Кількість територіальних УДК	Штатна чисельність					
		Разом по ГУДКУ		У тому числі			
		Штатних одиниць	%	Апарат ГУДКУ		Територіальні ДКУ	
				Штатних одиниць	%	Штатних одиниць	%
АРК	22	643	100	162	25,19	481	74,81
Вінницька	29	571	100	155	27,15	416	72,85
Волинська	18	465	100	134	28,82	331	71,18
Дніпропетровська	45	1005	100	178	17,71	827	82,29
Донецька	42	1130	100	188	16,64	942	83,36
Житомирська	24	610	100	155	25,41	455	74,59
Закарпатська	14	383	100	139	36,29	244	63,71
Запорізька	28	717	100	155	21,62	562	78,38
Івано-Франківська	16	474	100	143	30,17	331	69,83
Київська	29	749	100	157	20,96	592	79,04
Кіровоградська	22	554	100	148	26,71	406	73,29
Луганська	30	791	100	184	23,26	607	76,74
Львівська	29	780	100	200	25,64	580	74,36
Миколаївська	21	502	100	163	32,47	339	67,53
Одеська	30	702	100	197	28,06	505	71,94
Полтавська	28	630	100	161	25,56	469	74,44
Рівненська	18	440	100	138	31,36	302	68,64
Сумська	19	518	100	135	26,06	383	73,94
Тернопільська	18	465	100	159	34,19	306	65,81
Харківська	38	941	100	197	20,94	744	79,06
Херсонська	20	476	100	163	34,24	313	65,76
Хмельницька	22	526	100	151	28,71	375	71,29
Черкаська	22	588	100	142	24,15	446	75,85
Чернівецька	12	327	100	122	37,31	205	62,69
Чернігівська	23	566	100	150	26,50	416	73,50
Усього	619	15553	100	3976	25,56	11577	74,44
м.Київ	10	535	100	244	45,61	291	54,39
м.Севастополь	4	165	100	112	67,88	53	32,12
Разом	633	16253	100	4332	26,65	11921	73,35

Розраховано автором за джерелом [1].

З метою кількісного обґрунтування штатної чисельності територіальних органів держказначейства України необхідно проаналізувати її співвідношення з такими показниками як:

– кількість місцевих бюджетів, які обслуговує певне управління (відділення) ДКУ;

– кількість розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, яких обслуговує певне управління (відділення) ДКУ;

– розмір доходів місцевих бюджетів по обласним управлінням ДКУ.

Аналіз чисельності органів держказначейства порівняно з кількістю місцевих бюджетів та кількістю розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ наведено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, навантаження на одного працівника за кількістю розпорядників і одержувачів бюджетних коштів у різних областях досить нерівномірне і при середньому по Україні показникові 3,81 коливається від 2,54 (Запорізька обл.) до 4,97 (Волинська обл.). Тобто, в розрізі областей навантаження на одну штатну одиницю за даним показником відрізняється майже в два рази. Кількість місцевих бюджетів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ

в розрахунку на одну штатну одиницю, також досить суттєво відрізняється в різних областях. Так, при середньому по Україні показнику 0,78, найнижчий показник у Донецькій області складає 0,37, а найвищий у Тернопільській – 1,36. Навантаження на одного працівника за даним показником відрізняється в різних областях більше ніж у 3,5 рази. Взаємозв'язок між сукупним впливом двох вищезазначених показників на штатну чисельність органів ДКУ також не встановлено.

Таблиця 2

Кількість місцевих бюджетів та розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ в розрахунку на одну штатну одиницю (стан на 01.01.2010 р.)

Область, місто	Штатна чисельність разом по області	Кількість місцевих бюджетів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ	Кількість розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ	Кількість розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ в розрахунку на одну штатну одиницю	Кількість місцевих бюджетів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ в розрахунку на одну штатну одиницю
АРК	643	315	2093	3,26	0,49
Вінницька	571	738	2625	4,60	1,29
Волинська	465	429	2312	4,97	0,92
Дніпропетровська	1005	387	4342	4,32	0,39
Донецька	1130	413	4247	3,76	0,37
Житомирська	610	657	2802	4,59	1,08
Закарпатська	383	351	1823	4,76	0,92
Запорізька	717	327	1818	2,54	0,46
Івано-Франківська	474	531	2128	4,49	1,12
Київська	749	685	2738	3,66	0,91
Кіровоградська	554	439	1992	3,60	0,79
Луганська	791	354	2819	3,56	0,45
Львівська	780	737	3005	3,85	0,94
Миколаївська	502	333	1810	3,61	0,66
Одеська	702	517	2765	3,94	0,74
Полтавська	630	535	2350	3,73	0,85
Рівненська	440	382	1641	3,73	0,87
Сумська	518	438	1973	3,81	0,85
Тернопільська	465	633	1941	4,17	1,36
Харківська	941	494	2672	2,84	0,52
Херсонська	476	320	1803	3,79	0,67
Хмельницька	526	626	2216	4,21	1,19
Черкаська	588	579	2093	3,56	0,98
Чернівецька	327	287	1188	3,63	0,88
Чернігівська	566	597	2084	3,68	1,05
Усього	15553	12104	59280	3,81	0,78
м.Київ	535	11	2867	5,36	0,02
м.Севастополь	165	11	475	2,88	0,07
Разом	16253	12126	62622	3,85	0,75

Розраховано автором за джерелом [1].

Наприклад, у Тернопільській області при максимальному в цілому по країні навантаженні за кількістю місцевих бюджетів (1,36) спостерігається досить високе навантаження на одного працівника за кількістю розпорядників та одержувачів бюджетних коштів (4,17). Досить високий рівень навантаження одночасно за двома показниками спостерігається також в Вінницькій, Хмельницькій, Івано-Франківській областях. У той же час, Запорізька область при найнижчому

в Україні навантаженні на одного працівника за кількістю розпорядників і одержувачів бюджетних коштів (2,54) має досить низьке навантаження за кількістю місцевих бюджетів (0,46). У Харківській області ці показники також досить низькі (2,84 та 0,52 відповідно).

Проведений аналогічний аналіз по управлінням (відділенням) Державного казначейства України в містах та районах показав тенденцію більш значних коливань досліджуваних показників. Навантаження на одного працівника відділень (управлінь) держказначейства в містах та районах значно коливається не тільки по Україні в цілому, а й на території однієї області. Таблиця 3 наводить найбільш яскраві приклади, які відображають значні розбіжності в навантаженні на одного працівника в різних містах. Максимальне навантаження на одного працівника за кількістю розпорядників і одержувачів бюджетних коштів спостерігається в м. Чернівцях (7,8), а в м. Слов'янську Донецької обл. цей показник складає 7,0 при найвищому по Україні навантаженні за кількістю місцевих бюджетів (0,66). Мінімальне навантаження за кількістю розпорядників і одержувачів бюджетних коштів встановлено в м. Синельникове (Дніпропетровська обл.) та м. Димитрові (Донецька обл.) (1,8). Тобто, в різних містах навантаження за цим показником відрізняється майже в 4,5 рази.

Таблиця 3

Штатна чисельність, кількість місцевих бюджетів та розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ в деяких містах України (стан на 01.01.2010 р.)

Місто	Штатна чисельність ДКУ у місті	Кількість місцевих бюджетів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ	Кількість розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ	Кількість розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ в розрахунку на одну штатну одиницю	Кількість місцевих бюджетів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ в розрахунку на одну штатну одиницю
АРК					
Керч	30	11	122	4,1	0,37
Феодосія	23	9	65	2,8	0,39
Сінельниково	12	2	22	1,8	0,17
Нікополь	22	3	134	6,1	0,14
Димитрів	16	2	28	1,8	0,13
Дзержинськ	16	6	73	4,6	0,38
Слов'янськ	32	21	225	7,0	0,66
Первомайськ	18	5	39	2,2	0,28
Стаханов	19	3	125	6,6	0,16
Іллічівськ	15	2	40	2,7	0,13
Теплодар	5	1	29	5,8	0,20
Чернівці	44	6	342	7,8	0,14
Разом по Україні	479	119	2050	**4,3**	**0,25**

Розраховано автором за джерелом [1].

Ще більш суттєві розбіжності в навантаженні на одного працівника спостерігаються у відділеннях держказначейства сільських районів. Наприклад, у Дніпропетровській області в Софіївському районі навантаження на одного працівника за кількістю розпорядників та одержувачів бюджетних коштів складає 8,1,

за кількістю місцевих бюджетів – 1,07, а в Апостолівському районі – 1,8 та 0,8 відповідно; у Вінницькій області в Невирівському районі ці показники складають відповідно – 7,3 та 2,37, а у Чечельницькому районі – 3,1 та 1,31; у Херсонській області в Великоолександрівському районі – 6,5 та 1,67, у Нижньосірогодському районі – 2,3 та 1,36 відповідно.

Крім цього, було проведено аналіз співвідношення чисельності працівників органів держказначейства з обсягами загального та спеціального фондів місцевих бюджетів, який показав відсутність впливу обсягів фінансових потоків місцевих бюджетів на штатну чисельність органів ДКУ. Так, у 2010 р. у середньому по Україні на одну штатну одиницю органів держказначейства припадало 4,2 млн. грн. загального та спеціального фондів місцевих бюджетів. У розрізі областей ці коливання були досить суттєвими – від 7,6 млн. грн. (Донецька обл.), 7,0 млн. грн. (Дніпропетровська обл.), 6,5 млн. грн. (АРК), 5,8 млн. грн. (Одеська обл.) до 2,3 млн. грн. (Кіровоградська та Волинська обл.), 2,5 (Житомирська обл.) [5].

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що штатна чисельність працівників ДКУ на сьогодні не має чіткої залежності від кількості місцевих бюджетів, які обслуговує певне управління (відділення), від кількості розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, яких обслуговує певне управління (відділення), від розміру місцевих бюджетів. Взагалі по ходу дослідження не встановлено будь яких чітких критеріїв визначення чисельності працівників держказначейства.

У зв'язку з цим, при проведенні реформи Державної казначейської служби України, вважаємо за доцільне, при визначенні штатної чисельності працівників виходити з функцій, які вони виконують, та враховувати навантаження на одного працівника за такими критеріями: кількість місцевих бюджетів, кількість розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які обслуговують управління (відділення) ДКУ, кількість відкритих в органах казначейства бюджетних та позабюджетних рахунків, кількість опрацьовуваних платіжних та інших документів. При цьому, скорочувати чисельності працівників необхідно в тих управліннях (відділеннях) в яких данні показники будуть значно нижче середніх.

Такий підхід дозволить скоротити не тільки чисельність працівників органів держказначейства, а й видатки на утримання казначейської системи в цілому без погіршення якості виконуваних функцій.

Бібліографічні посилання

1. Дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
2. Державне казначейство України у документах, цифрах та особах 1995–2010. Збірник матеріалів, присвячений 15-й річниці створення Державного казначейства України / С. І. Харченко, О. С. Даневич, Н. І. Сушко та ін. – К., 2010. – 416 с.
3. **Кондратюк С. Я.** Послуги Державного казначейства: сутність і тенденції розвитку / С. Я. Кондратюк // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 16–24.
4. **Ракитський В. І.** Реорганізація казначейської системи Донецької області на сучасному етапі її розвитку / В. І. Ракитський // Казна. – 2006. – № 11/12. – С. 27–28.
5. **Стоян В. І.** Розмежування повноважень між учасниками бюджетного процесу та організація взаємодії з ними органів Державного казначейства / В. І. Стоян, А. В. Лучка // Фінанси України. – 2005. – № 12. – С. 42–51.

Надійшла до редколегії 23.02.2012

УДК 336.71+658.14

М. Ю. Шевцова, Є. І. Бондар
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Розглянуто особливості розподілу банківських ресурсів та послуг у процесі їх реалізації. Рекомендовано використання маркетингових інструментів щодо стратегії розподілу та комунікативної стратегії банку.
Ключові слова: банк, маркетинг, інструменти управління, система управління.

Рассматриваются особенности распределения банковских ресурсов и услуг в процессе их реализации. Рекомендовано использование маркетинговых инструментов стратегии распределения и коммуникативной стратегии банка.
Ключевые слова: банк, маркетинг, инструменты управления, система управления.

This article discusses features of the distribution of banking services and resources during their implementation. Recommended the use of marketing tools and distribution strategy communication strategy of the bank.
Key words: bank, marketing, management tools, system management.

Ринок банківських послуг та продуктів за сучасних умов очікування відновлення темпів економічного розвитку характеризується достатнім рівнем конкуренції між окремими банківськими установами. Перспективним напрямком удосконалення системи управління банків визначається поширене використання маркетингових інструментів розподілу ресурсів банку та розподілу банківських послуг у процесі їх просування за різними каналами.

Метою даної роботи є визначення особливостей та протиріч у формуванні системи управління банком щодо маркетингової діяльності, розробка напрямків розвитку використання маркетингових інструментів

Теоретичні основи банківського маркетингу, його сутність, принципи, функції і організація добре розглянуті в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі банківського маркетингу та його планування знайшли своє відображення в працях І. В. Алексеева, О. В. Захарчика, Л. Ф. Романеско, З. Ф. Ляніна, І. Бушуєвої, І. О. Спіцина, Я. О. Спіцина та ін. Серед російських вчених найбільш відомі публікації О. І. Лаврушина, В. М. Усоскіна та ін. Оцінюючи вклад зарубіжних колег стосовно даного питання слід зазначити такі імена як Р. В. Джозмен, Д. К. Хамфрі та ін. Проте, варто зазначити недостатність наукової, методичної та періодичної літератури із вищезазначеного питання, що пояснюється тим, що до основи маркетингової діяльності українських банків закладено використання зарубіжного досвіду. Як показали дослідження, проведені українськими вченими українська модель банківського маркетингу орієнтується в основному на збільшення пропонованих послуг, каналів збуту, комплексне обслуговування клієнтів. Особливість банківського маркетингу в Україні полягає в тому, що діяльність банків активно регулюється державою. Це призводить до обмеження в самостійності прийняття управлінських рішень, що викликає необхідність розвитку маркетингових інструментів, формування маркетингових стратегій у загальній системі управління банком. Головними факторами, що викликають необхідність застосування маркетингу в банківських установах є [1]:

© М. Ю. Шевцова, Є. І. Бондар, 2012

– інтенсифікація розвиненої конкуренції у банківській сфері, що характеризується відсутністю вхідних бар'єрів та патентних обмежень;

– обмеження цінової конкуренції на ринку банківських продуктів, зумовлене державним регулюванням;

– упровадження новітніх інформаційних технологій і засобів комунікацій, що практично усуває територіальні обмеження роботи фінансово-кредитних установ;

– диверсифікація банківських послуг, поява небанківських методів і продуктів на банківському ринку;

– уніфікація банківських процесів, що супроводжується глобалізацією банківської індустрії.

Банківський маркетинг має суттєві особливості, зумовлені специфікою банківської діяльності, а саме [1–3]: мета діяльності банку – не виробництво суспільно необхідного продукту, а обслуговування та інтенсифікація його обороту; банк створює власний специфічний продукт у вигляді платіжних засобів, традиційних і нетрадиційних послуг. Продуктом діяльності банку є нематеріальні і інтелектуальні послуги; банківські продукти реалізуються завдяки договірним відносинам, які характеризуються протяжністю в часі; ціноутворення в банківській сфері має індивідуальні особливості, які визначаються специфікою структури ціни; на ринку послуг банк одночасно виступає і в ролі кредитора, позичальника і посередника, грошові потоки через банк проходять тільки у грошовій формі.

Р. Г. Сніщенко вважає, що можна визначити основні фактори у сфері банківського маркетингу, що впливають на його фінансову безпеку: індивідуальність та багатотрактовність договірних відносин при накопиченні, впровадженні та реалізації банківських продуктів; відсутність вхідних бар'єрів та патентних обмежень; залежність продажу банківських продуктів, притоку та залучення клієнтів від особистих рис конкретних працівників банку (інтерактивного процесу між банком та клієнтом); підвищена ризикованість бізнесу завдяки довготривалості надання послуг [4].

У теорії ринкової економіки категорія розподілу набуває нового забарвлення. Ф. Котлер у роботі, присвяченій основам маркетингу, характеризує природу каналів розподілу так: «Канали розподілу – сукупність фірм та окремих осіб, котрі приймають на себе або допомагають передати комусь іншому право власності на конкретний товар чи послугу на їхньому шляху від виробника до споживача» [5, с. 360]. Автор обґрунтовує необхідність посередників, характеризуючи функції каналів розподілу, називає його шляхом, за яким товари рухаються від виробника до споживача. На нашу думку, найбільш важливими функціями каналу розподілу слід вважати такі: дослідницька робота, стимулювання збуту, організація товароруху, вибір ризику (прийняття відповідальності за функціонування каналу).

У книзі «Маркетинг і логістика» Є. О. Голіков [6, с. 360] розвиває теорію каналів розподілу в напрямку змісту логістики в маркетинговій діяльності. Узагальнюючий висновок автора містить положення щодо орієнтації на продукт і на ринок та виникнення функції проміжної ланки між виробництвом і ринком як інструменту маркетингу.

Маркетингова діяльність на ринку банківських послуг та продуктів має ряд завдань щодо визначення потреб своїх клієнтів, клієнтів, які ще визначаються у виборі банківської установи. Задоволення потреб усіх груп клієнтів – це не

тільки і не стільки завдання, але й необхідність в умовах високої конкуренції за «свого клієнта». Саме це завдання й зумовлює потребу розвитку й оптимізації розподілу ресурсів, послуг і продуктів банківської установи.

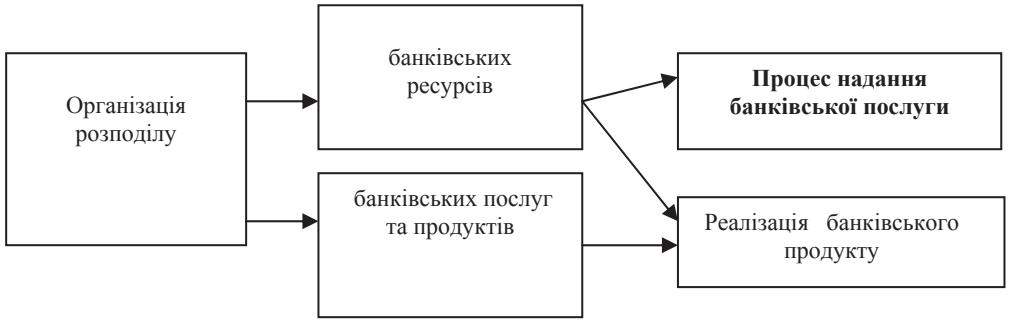

Рис. 1. Організація розподілу банківських ресурсів, послуг та продуктів
Джерело: побудовано авторами.

Фінансові ресурси розподіляються за напрямками операцій та фінансової діяльності у формі грошових потоків, що має ринковий розрахунковий апарат, може враховувати як ризики діяльності, інфляційні впливи, так і часові фактори розподілу ресурсів, що використовують відповідні галузеві дисконти. Інформаційні ресурси розподіляються в банківській установі за умов дії інформаційно-економічних систем, створення необхідних баз даних та систем їх обробки. Інші ресурси банку розподіляються за операціями та видами діяльності.

Розподіл послуг та банківських продуктів підрозділів, що використовується для внутрішнього банківського споживання, зумовлений необхідністю забезпечення виконання внутрішньобанківських обслуговуючих операцій. Але внутрішня мотивація діяльності має деякі характерні риси, які визначають ще одну особливість сучасного стану розподілу на мікрорівні. Ця мотивація ґрунтується на тому, що максимальна ефективність внутрібанківських операцій можлива за умов уніфікації та мінімального переліку послуг ті продуктів. Це дає краще використання часу, персоналу. Максимальна ефективність процесів надання банківських послуг визначається постійним зростанням попиту на послуги банку, збільшенням рівня задоволення потреб клієнтів, збільшення кількості клієнтів та послуг, що надаються кожному клієнтові. Для цього необхідно постійно змінювати перелік, типи, модифікації щодо ознак послуг. Відмінність у мотиваціях діяльності є основою наявного протиріччя щодо відносин.

Просування будь-якої послуги необхідно починати з позиціювання: хто ми (місія банку); для кого працюємо (цільова група, на яку орієнтований той чи інший банківський продукт); як хочемо виглядати (імідж). Далі необхідно визначити конкурентні переваги, сформувати цінову політику, визначити канали комунікації із представниками цільової групи; сформулювати й оформити аргументоване звертання до представників цільової групи; розписати заходи, що забезпечують контакт представників цільової групи із унікальною пропозицією. У цю просту теоретичну схему вписуються будь-які дії по просуванню.

Однак практика набагато різноманітніше й складніше, у т. ч. через існування персонально обумовлених зв'язків, але в подальшому зробимо припущення, що неринкові механізми не роблять істотного впливу на процес просування.

На практиці можна виділити три основні етапи заходів, спрямованих на формування ефективної рекламної політики:

- позиціювання, тобто визначення аудиторії, до якої буде спрямоване звернення і на яку орієнтується банк у процесі своєї діяльності, місця на ринку, що він займає на момент визначення і місця, що бажано зайняти. Чітко й грамотно сформульована позиція дозволяє, у тому числі, зрозуміти соціально-демографічну структуру, мотиви поводження й т. п. представників цільової групи рекламного впливу;
- розробка концепції просування й складу рекламного звернення. Адекватне рекламне звернення, тобто рекламна інформація формує у представників цільової групи бажану думку про банк і його продукт;
- програма розміщення (медіапланування): формування обґрунтованої програми розміщення рекламного матеріалу, що припускає використання в необхідному й достатньому обсязі різних носіїв.

Щодо інших проблем, що постають перед банками при плануванні ними рекламних кампаній, є проблема вибору найбільш ефективного медіаносія, про що буде сказано нижче.

Що стосується питання, при якому рекламному бюджеті варто проводити дослідження з оцінки ефективності реклами, важливо зрозуміти, що незалежно від обсягу рекламного бюджету, гроші на оцінку ефективності рекламних зусиль витрачати необхідно. Все питання тільки в обсязі вкладень у ці заходи. Для крупних банків, які є лідерами ринку і що витрачають на рекламу досить великі суми, економічно доцільно проводити спеціальні заходи щодо оцінки ефективності витрат і витрачати на це 2–10 % рекламного бюджету. Невеликим банкам з малими рекламними бюджетами економічно невигідно замовляти дослідження. Ці банки більше мають потребу в рекламному консалтингу, заснованому на стандартній інформації, що інтерпретується фахівцем.

Медіапланування – вибір конкретних ЗМІ й розробка програми розміщення рекламного матеріалу. Основа медіапланування – оцінка й прогнозування комунікативної ефективності комплексу рекламних заходів та вибір оптимальної програми розміщення рекламного матеріалу. Як критерій оптимальності використають, як правило, що випливають параметри комунікативної ефективності:

G.R.P. (Gross Rating Point) – це число можливих контактів з рекламою за певний проміжок часу, в якому враховуються й кількаразові контакти з рекламою тих самих осіб.

Coverage / Reach /Охоплення – «проінформоване» населення або представники цільової групи.

C.P.T. (C ost-per-thousand) – вартість 1000 рекламних контактів або C.P.R.P. (Cost-per-rating point) – вартість інформування 1 % цільової аудиторії.

Важливо зрозуміти, що при оцінці комунікативної ефективності рекламної кампанії можна рахувати людей, у цьому випадку одна людина, що 10 разів бачила рекламне оголошення, залишиться однією людиною, а можна рахувати рекламні контакти («GRP»), і тоді, якщо одна людина бачила 10 разів оголошення, а інша – 3 рази, то число контактів, що було досягнуто, дорівнює тринадцяти.

Необхідно відзначити винятково важливу роль немасових спеціалізованих каналів поширення галузевої інформації: Інтернет, виставки, організація семінарів, конференцій, тобто можна припустити, що значна частина «бюджету просування» повинна витрачатися на заходи BTL (Below-the-Line або «під ри-

сою») – заходи щодо просування, які не містять у собі розміщення прямої реклами.

Залучення рейтингових агенцій до оцінки банківських продуктів, їх якості [7; 8] можливо до використання для тих банків чий рівень розвитку відповідає міжнародними стандартам. Цей маркетинговий інструмент є достатньо потужним, але й витратним.

Для досягнення запланованого обсягу продажів банківських продуктів необхідно мати достатню кількість споживачів. Створення цього базового контингенту споживачів починається з досягнення певного рівня поінформованості (число осіб, що бачили рекламу), спонукання до контакту і консультації зі спеціалістами банку, забезпечення повторних звернень та формування прихильності до обслуговування саме в цьому банку. На підставі необхідних рівнів поінформованості, пробного користування й повторних покупок визначають необхідний ступінь охоплення й частотність впливу, розробляють план використання засобів реклами й дають орієнтовну оцінку витрат, виводять числовий показник бюджету.

Наряду з вибором найбільш ефективних медіаносіїв, формування адекватного рекламного звернення є найважливішим етапом на шляху створення ефективної реклами. Звернення повинне бути правильно сприйнято представниками цільової групи. Для оцінки якості рекламного матеріалу, доцільно проводити тестування (і чим більше ідей розроблено й протестовано, тим вище ймовірність знайти одну вірну). Тестування рекламного матеріалу – визначення його сильних і слабких сторін, а саме, наскільки повно й точно матеріал, що тестується передає представникам цільової групи необхідну інформацію або формує сприятливу думку. Тестування припускає оцінку основних параметрів рекламного впливу на представників цільової групи, інформативність й аргументацію рекламної пропозиції, ступінь довіри до інформації, індивідуальність стилю як у цілому, так і по елементах, особливості сприйняття сюжету, асоціаціям та емоційному фарбуванню.

Для досягнення запланованого обсягу продажів банківських продуктів необхідно мати достатню кількість відділень у різних регіонах. Банківський сектор активно розвивається, змінюючи свою структуру і присутність у різних регіонах України. Частина банків мають свої відділення у кількох регіонах України, інші зосередили свої відділення в якомусь одному регіоні, окремі банки взагалі не мають філій. Одним із найважливіших чинників, який зумовлює особливості розподілу банківських відділень по території України, є потреба місцевого бізнесу в банківських послугах. Таким чином, рівень розвитку банківської сфери в регіоні характеризує рівень розвитку економіки цього регіону в цілому: з одного боку, банківський сектор розвивається для забезпечення потреб небанківського бізнесу, а з іншого – сприяє створенню і зростанню цього бізнесу. У таких умовах питання про те, як саме банківські установи розподілені по території України може передбачати розгляд таких його аспектів:

– скільки банківських відділень працює у кожному регіоні;

– яку кількість відділень мають різні банки у різних регіонах та в Україні в цілому, і як це пов'язано з величиною банків за розміром чистих активів;

– у скількох регіонах філіали різних банків займають провідні позиції.

Найбільш яскравою характеристикою розподілу банківських відділень по регіонах України є його нерівномірність: усі регіони можна поділити на 4 групи. У групі лідерів (частка банківських відділень регіону більше 6 %), до якої нале-

жить лише м. Київ, Донецька та Дніпропетровська області, зосереджено майже 30 % всіх банківських відділень. Другу групу складають 10 регіонів з часткою у загальній кількості банківських відділень від 3 до 6 % – на цю групу припадає майже 42 % всіх банківських відділень. На території 10 областей, що належать до третьої групи (частка від 2 до 3 %), функціонують майже 27 % банківських відділень України. А у четвертій групі (аутсайдерів) (частка до 2 %), до якої увійшли 3 регіони, зосереджено лише 4,5 % всіх банківських відділень. Тенденція щодо активного скорочення мережі регіональних банківських представництв, ліквідації або реорганізації філій без використання обґрунтованого методичного підходу в перспективі також негативно позначиться на результатах діяльності банківських установ та їх конкурентоспроможності.

Стратегія розподілу ресурсів та послуг банку повинні бути збалансовані відносно концентрації клієнтів банку та банківських структурних підрозділів за різними регіонами. Ці стратегії виступають складовими маркетингової стратегії банку та стратегії його регіонального розвитку у загальній конкурентній політиці. Системний підхід на стратегічному рівні управління банком забезпечується адекватною оцінкою відповідності потужності окремих стратегій щодо результатів їх реалізації та взаємодії, моделюванням ресурсного потенціалу та результативності окремих інструментів управління. Важливість розвитку саме маркетингових інструментів визначена на рівні окремих територіальних підрозділів банку. Відповідність їх дії до регіональних особливостей. постійне корегування впливу на основі його моніторингу потребує особливої уваги до реалізації дії кожного маркетингового інструменту.

Бібліографічні посилання

1. **Романенко Л. Ф.** Банківський маркетинг : підручник / Л. Ф. Романенко. – К., 2004. – 344 с.
2. **Болгар Т. М.** Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Т. М. Болгар. – 2009.
3. **Шевцова О. Й.** Сучасні аспекти банківської безпеки / О. Й. Шевцова, Р. Г. Сніщенко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Д., 2005. – Вип. 209 ; в 4 т. – Т. ІІ. – С. 546–554.
4. **Сніщенко Р. Г.** Напрями банківського маркетингу в світлі вимог фінансової безпеки / Р. Г. Сніщенко // Збірник тез доповідей Другої Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіка-2008» (20–21 листопада 2008 р., м. Сєвєродонецьк). – Сєвєродонецьк, 2008. – С. 104–105.
5. **Котлер Ф.** Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М., 1990. – 672 с.
6. **Голиков Е. А.** Маркетинг и логістика / Е. А. Голиков. – М., 2001. – 410 с.
7. Офіційний сайт рейтингової агенції Standard & Poor's [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.standardandpoors.com/home/en/eu
8. Paying Taxes: The global picture 2010 / PricewaterhouseCoopers, World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes

Надійшла до редколегії 13.03.2012

УДК 338.94:622

І. Є. Афанасьєв
Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ЗАЛІЗНОЇ РУДИ

Дано теоретичне обґрунтування інструментарію моделювання відносних якісних показників запасів залізорудної сировини для підвищення ефективності використання основних фондів гірничорудного підприємства.
Ключові слова: основні фонди, використання основних фондів, відносні якісні показники залізної руди, ризик.

Дано теоретическое обоснование инструментария моделирования относительных качественных показателей запасов железорудного сырья для повышения эффективности использования основных фондов горнорудного предприятия.
Ключевые слова: основные фонды, использование основных фондов, относительные качественные показатели железной руды, риск.

The theoretic grounding of the relative quality indicators modeling's instruments of the iron ore reserves for the usage effectiveness rise of the mining enterprise's capital assets is presented.
Key words: capital assets, the use of fixed assets, the relative quality indicators of iron ore, risk.

Функціонування гірничорудних підприємств (ГРП) спрямовано на строге виконання заданих нормативних техніко-економічних показників (зокрема, коефіцієнтів ритмічності, пропорційності, безперервності, паралельності, прямоточності та ін.), які представляють собою регламент роботи технологічних процесів [1, с. 31]. Відхилення від установленого регламенту, в першу чергу, відбивається на ритмічності роботи підприємства та спричиняють порушення інших основних принципів раціональної організації виробництва, що в результаті негативно позначається на ефективності використання основних фондів.

Установлено, що основним показником ефективності управління виробництвом залізорудної продукції ГРП є стабілізація якісних показників рудопотоків у межах заданої величини коливань, які характеризуються дисперсією і середнім квадратичним відхиленням [2; 3; 4, с. 24]. Певною мірою забезпечити стабілізацію якісних показників рудопотоків у межах заданої величини коливань намагаються шляхом удосконалення процесів дорозвідки запасів залізорудної сировини (ЗРС) [5, с. 129–131].

Отже, актуальним для економіки України є проблема розробки напрямків підвищення ефективності використання виробничих та економічних можливостей гірничозбагачувальних комбінатів (ГЗК), які на сьогодні нагально потребують дослідження альтернативних варіантів раціонального використання їх потенціалу з урахуванням економічного ризику [6]. У зв'язку з цим моделювання, аналіз, оцінка, порівняння та прогнозування є невід'ємною частиною дослі-

© І. Є. Афанасьєв, 2012

дження. Ці питання характерні для методів виявлення суті явищ, що відбуваються за складних економічних систем і приховані від дослідника через велику кількість взаємопереплетених і взаємозалежних чинників, а також через неповноту інформації про систему [6–8].

Актуальність окресленої проблеми обумовила **мету даного наукового дослідження:** теоретичне обґрунтування і розробка інструментарію моделювання процесів дорозвідки запасів залізорудної сировини для підвищення ефективності використання виробничих потужностей ГРП у процесі переробки ЗРС у концентрат.

Основним завданням дослідження є удосконалення методології процесів дорозвідки запасів ЗРС з урахуванням ризику засобами імітаційного експерименту, як моделі, що враховує вплив на подрібнення ЗРС здійснення вибухових робіт у кар'єрі та змішування рудопотоків, які надходять на сортові акумулюючі склади ГЗК, що призначені для остаточної компенсації дисперсії видобутих обсягів ЗРС.

Наведемо процедуру алгоритму імітаційного моделювання якісних показників залізної руди, скоригованих відносно коефіцієнта використання потужностей [9].

1. Уведення: інформація про вміст заліза (α_M) у вихідній руді частини покладу корисної копалини, що залишається недоторканою при розробці родовища до проведення вибухових робіт (по цілику), систематизована за блоками (ділянками) кар'єру.

2. Формування ключових відносних якісних показників залізної руди (α_M/r) з урахуванням порушення основних принципів раціональної організації виробництва (ритмічності, пропорційності, безперервності, паралельності, прямоточності), що обумовлює певну стабілізацію якісних характеристик рудопотоку [9].

3. На основі емпіричних статистичних даних, будується інтервальний варіаційний ряд. При побудові інтервального варіаційного ряду визначається величина інтервалу, встановлюється повна шкала інтервалів, відповідно з якою групуються результати спостережень.

Для визначення оптимального інтервалу h, тобто такого, при якому побудований інтервальний ряд не був би занадто громіздкий і в той же час дозволив би виявити характерні риси досліджуваного процесу, доцільно використати формулу Стерджеса

$$h = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{1 + 3{,}322 \lg n} = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{1 + 3{,}322 \dfrac{\ln n}{2{,}30259}}, \qquad (1)$$

де $x_{\max}$ і $x_{\min}$ – відповідно максимальна і мінімальна варіанти випадкової величини X; n – загальна кількість спостережень.

Якщо h – дробове число, то за величину інтервалу слід брати або найближче ціле, або найближчий нескладний дріб.

За початок першого інтервалу рекомендується приймати величину

$$a_1 = x_{\min} - h/2; \qquad (2)$$

початок другого інтервалу співпадає з кінцем першого і дорівнює:

$$a_2 = a_1 + h \qquad (3)$$

і т. д.

Побудова інтервалів продовжується до тих пір, поки початок наступного по порядку інтервалу не буде більше $x_{\max}$.

4. Перевірка гіпотези про узгодженість з отриманими емпіричними статистичними даними теоретичного нормального закону з параметрами $N(\bar{x}; \sigma^2; \sigma)$,

де $\bar{x}$ – середнє значення випадкової величини; σ^2 – дисперсія випадкової величини; σ – середнє квадратичне відхилення випадкової величини.

В якості міри розбіжності береться значення критерію Пірсона χ^2.

Схема використання критерію χ^2 зводиться до наступного:

4.1. Визначається міра розбіжності емпіричних і теоретичних частот χ^2.

4.2. Для обраного рівня значущості α за таблицею χ^2-розподілу знаходять критичне значення $\chi^2_{\alpha;k}$ при числі ступенів свободи $k = m - r - 1$, де m – число інтервалів; r – число параметрів теоретичного розподілу, обчислених за експериментальними даними.

4.3. Якщо фактичне значення χ^2 більше критичного, тобто $\chi^2 > \chi^2_{\alpha;k}$, то нульова гіпотеза ($H_0$) відхиляється, якщо $\chi^2 \le \chi^2_{\alpha;k}$, гіпотеза H_0 не суперечить емпіричним статистичним даним. Тобто підтверджується гіпотеза про вибраний теоретичний нормальний закон розподілу з параметрами $N(\bar{x};\sigma^2;\sigma)$, що узгоджується з емпіричними даними.

Зауваження. Як уже відмічено, статистика $\chi^2 = \sum_{i=1}^{m}(n_i - np_i)^2 / np_i$ має χ^2 розподілення лише при $n \to \infty$ (рекомендується приймати $n \ge 100$), тому необхідно, щоб у кожному інтервалі була достатня кількість спостережень ($n \ge 5$). Якщо в якому-небудь інтервалі кількість спостережень $n_i < 5$, має сенс поєднати сусідні інтервали, щоб в об'єднаних інтервалах n_i було не менше 5.

З урахуванням зазначеного зауваження, на нашу думку, за початок інтервального варіаційного ряду можна рекомендувати мінімальне значення вибірки $a_1 = x_{\min}$.

Дослідження фактичного значення χ^2, отриманого для значень вибірки вмісту заліза магнітного ($\alpha_м$, %) за геолого-технологічними даними розвідувальних і розвідувально-експлуатаційних свердловин Інгулецького родовища в кар'єрному блоці №12 наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення статистики χ^2, отриманого для значень вибірки вмісту заліза магнітного ($\alpha_м$, %)

Інтервал $\alpha_м$	Імовірності p_i	Емпіричні частоти n_i	Теоретичні частоти np_i	$(n_i-np_i)^2$	$(n_i-np_i)^2/np_i$
4,02–8,02	0,017	8	4,861	9,8555	2,028
8,02–12,02	0,044	17	12,272	22,3535	1,822
12,02–16,02	0,089	27	24,711	5,2377	0,212
16,02–20,02	0,142	37	39,689	7,2278	0,182
20,02–24,02	0,182	41	50,844	96,9010	1,906
24,02–28,02	0,186	31	51,955	439,1276	8,4520
28,02–32,02	0,152	55	42,349	160,0514	3,779
32,02–36,02	0,099	51	27,534	550,6719	20,000
36,02–40,02	0,051	12	14,278	5,1905	0,364
Σ	0,962	279	268,493	–	38,745

Фактично спостерігаєме значення статистики значень вибірки вмісту заліза магнітного в блоці кар'єру №12 χ^2 = 38,745 (див. табл. 1).

У нашому випадку число інтервалів $m = 9$. Для нормального закону розподілу при $r = 2$, число степенів свободи $k = m - r - 1 = 9 - 2 - 1 = 6$. Відповідне критичне значення статистики χ^2 (табличне значення критерію Пірсона), при рівні

значущості, що зазвичай приймається рівним α = 0,10 (ймовірність похибки), дорівнює 10,6.

Так як 38,745 > 10,6, то гіпотеза про вибраний теоретичний нормальний закон з параметрами N(24,4; 8,3; 2,9) не узгоджується з експериментальними даними.

Отже, використання даних щодо якості залізної руди в блоці № 12 при моделюванні техніко-економічних показників процесів дорозвідки запасів залізорудної сировини з урахуванням ризику на відміну від існуючих моделей, заснованих на характеристиках нормального закону розподілу (далі – Модель 1), потребує використання підходів, що ґрунтуються на методиках дослідження експериментальних даних за довільним законом розподілу (далі – Модель 2). Останнє дозволяє налаштувати дробильно-збагачувальне обладнання ГРП на відповідно визначені середні якісні показники руд, що забезпечує його роботу в стабільному режимі, знижує собівартість переробки руди, втрати корисного компонента (Fe) і підвищує якість концентрату [4, с. 26-27].

Залежність втрат вилучення металу в концентрат від середнього квадратичного відхилення вмісту заліза у руді (рис. 1, [4, с. 26]) дає можливість отримати модель прогнозування резерву зменшення витрат від реалізації інструментарію імітаційного моделювання оцінювання числових характеристик ключових геолого-технологічних параметрів процесів дорозвідки запасів ЗРС, що базується на використанні системи коефіцієнтів відносної оцінки якості залізної руди α_M/r, де за базу порівняння приймаються коефіцієнти використання потужностей кар'єру ГЗК

$$\Delta z = f^{(\Delta\zeta)}\left[\sigma_1(\alpha_M) - \sigma_2(\alpha_M, r)\right] \cdot z_{(\mp\%)}\left(\zeta_{(\pm 1,0)}\right) \cdot \frac{z_{mt}}{100}, \qquad (4)$$

де Δz – прогноз резерву зменшення витрат на одиницю продукції від реалізації інструментарію імітаційного моделювання оцінювання числових характеристик ключових геолого-технологічних параметрів процесів дорозвідки запасів ЗРС, грн.; $f^{(\Delta\zeta)}\left[\sigma_1(\alpha_M) - \sigma_2(\alpha_M, r)\right]$ – функція зміни втрат вилучення металу в концентрат від середнього квадратичного відхилення вмісту заліза в руді визначеного за «Моделлю 1» і «Моделлю 2» відповідно; ζ – вилучення металу в концентрат, %; $z_{(\mp\%)}\left(\zeta_{(\pm 1,0)}\right)$ – процент зміни витрат на матеріально-технічне забезпечення при зміні вилучення металу в концентрат на один процент, %; z_{mt} – матеріально-технічні витрати виробництва тонни товарного концентрату, грн.

У нашому випадку, подамо (наближено) функцію розподілу випадкової величини X, яка задана на відрізку $[q_0, q_l]$, інтервально-постійною функцією щільності розподілу $f(x)$. Це означає, що відрізок розподіляється на l часткових відрізків так, щоб імовірність розподілу на кожному з них була (наближено) однаковою [8, с. 94–95].

Доцільно обрати величини q_k, k = 0, 1, ..., K так, щоб імовірності (p_k) потрапляння випадкової величини до будь-якого часткового відрізку були однаковими, тобто

$$\int_{q_{k-1}}^{q_k} f(x)dx = \frac{1}{K}, k = 1, ..., K. \qquad (5)$$

З умови, що $f(x)$ = const = c_k на кожному частковому відрізку, випливає, що випадкова величина X може бути визначена за формулою:

$$x_k = q_{k-1} + \xi(q_k - q_{k-1}), \qquad (6)$$

де ξ – реалізація випадкової величини, рівномірно розподіленої на відрізку (0; 1); q_{k-1} – ліва межа часткового відрізка; q_k – права межа часткового відрізка.

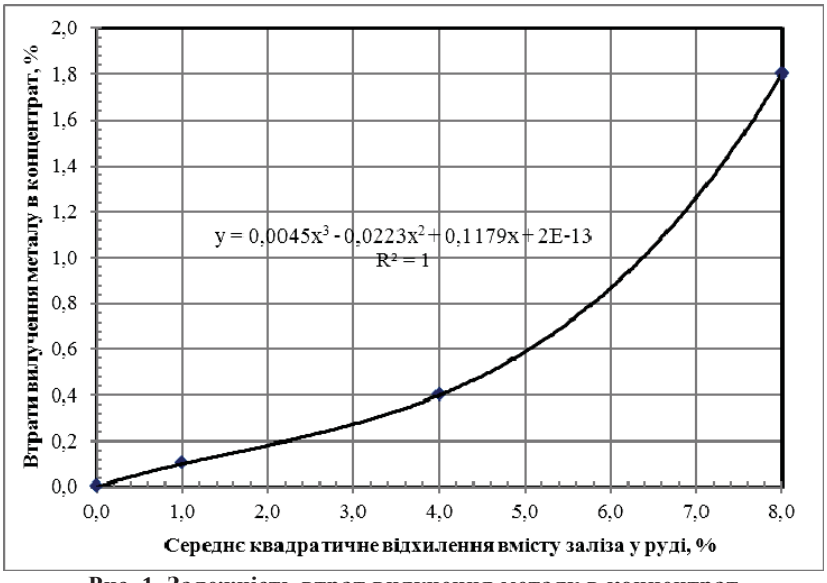

Рис. 1. Залежність втрат вилучення металу в концентрат від середнього квадратичного відхилення вмісту заліза в руді

Потрапляння у будь-який частковий інтервал можна розглядати як подію, що входить до складу повної групи несумісних подій. Тому процедура моделювання загального випадку полягає в наступному:

а) за допомогою генератора випадкових чисел, що виробляє величину ξ, моделюється дискретна випадкова величина – номер інтервалу k;

б) повторно розігрується випадкова величина ξ і визначається значення випадкової величини X за формулою (6).

7. Здійснюється імітаційне моделювання числових характеристик (математичне сподівання, середнє квадратичне відхилення) відносних якісних показників залізної руди, скоригованих відносно коефіцієнта використання потужностей [9].

При цьому ключовим показником оцінки коливання якості руд, у нашому випадку, є середнє квадратичне відхилення [2; 9]

$$\sigma(\alpha_M, r) = \frac{\sqrt{1-p}}{N} \sum_{j=1}^{N} \left| (\alpha_M / r)_j - M(\alpha_M, r) \right|, \qquad (7)$$

де $M(\alpha_M, r)$, $\sigma(\alpha_M, r)$ – математичне сподівання та середнє квадратичне відхилення відносного якісного показника залізної руди; p – імовірність прогнозу відносного якісного показника залізної руди; j – порядковий номер реалізації імітаційного експерименту, $j = 1 \div N$.

Аналіз якості прогнозів за результатами моделювання техніко-економічних показників процесів дорозвідки запасів залізорудної сировини з урахуванням ризику, отриманих за «Моделлю 1» і «Моделлю 2» здійснюється на основі показників, що дозволяють кількісно визначити величину похибки прогнозу в одиницях виміру прогнозованого об’єкта або у відсотках.

Аналіз якості прогнозів здійснено за наступними показниками [10, с. 198–202].

Абсолютна похибка прогнозу

$$\Delta_{np} = \sigma_t - \sigma_{ti}^*, \tag{8}$$

де σ_t – фактичне значення середнього квадратичного відхилення якісних показників залізної руди ретроспективного періоду, отримане в результаті експрес-аналізу проб, відібраних від конкретних об'ємів руди в контрольні зміни за кожну годину; σ_{ti}^* – відповідне прогнозне значення середнього квадратичного відхилення якісних показників залізної руди *i*-го варіанту моделювання (i = 1; 2).

Середнє абсолютне значення похибки

$$\overline{\Delta}_{np} = \frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T}\left|\sigma_t - \sigma_{ti}^*\right|. \tag{9}$$

Недоліком наведених показників є те, що значення цих характеристик суттєво залежить від масштабу виміру рівнів даних експерименту.

Тому абсолютну похибку прогнозу Δ_{np} важливо визначати у відсотках відносно фактичних значень показника

$$\varepsilon_{np} = \frac{\sigma_t - \sigma_{ti}^*}{\sigma_t}100, \tag{10}$$

а середня відносна похибка розраховується за формулою

$$\overline{\varepsilon}_{np} = \frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T}\frac{\left|\sigma_t - \sigma_{ti}^*\right|}{\sigma_t}\cdot 100. \tag{11}$$

В якості порівняльних показників точності прогнозів обрано коефіцієнти невідповідності.

Коефіцієнт невідповідності *КН*

$$КН = \sqrt{\sum_{t=1}^{T}\left(\sigma_t - \sigma_{ti}^*\right)^2 \Big/ \sum_{t=1}^{T}\sigma_t^2}\ . \tag{12}$$

У випадку досконалого прогнозу $КН = 0$ і $КН = 1$, коли прогноз має таку ж похибку, що й «наївна» екстраполяції незмінності. *КН* не має верхньої межі.

Модифікований коефіцієнт невідповідності $КН_1$ розраховується як відношення середньої квадратичної похибки до тієї ж похибки, що мала б місце, якщо в якості прогнозу прийняти середнє значення змінної за весь період

$$КН_1 = \sqrt{\sum_{t=1}^{T}\left(\sigma_t - \sigma_{ti}^*\right)^2 \Big/ \sum_{t=1}^{T}\left(\overline{\sigma} - \sigma_t\right)^2}\ , \tag{13}$$

де

$$\overline{\sigma} = \frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T}\sigma_t\ . \tag{14}$$

Якщо $КН_1 > 1$, то прогноз на рівні середнього значення дав би кращий результат за наявний прогноз.

Оцінка результатів моделювання середнього квадратичного відхилення якісних показників залізної руди та їх порівняння з фактичними значеннями ретроспективного періоду наведена у табл. 2.

Аналіз якості прогнозів (табл. 2) показує, що запропонований методичний підхід застосування інструментарію імітаційного моделювання середнього квадратичного відхилення, як ключового показника оцінки коливання якості руд дозволяє підвищити точність моделювання процесу дорозвідки запасів ЗРС, що надходять на сортові акумулюючі склади ГЗК.

Таблиця 2

Аналіз якості прогнозів числових характеристик відносних якісних показників залізної руди

Назва показника	Модель 1	Модель 2
1. Середнє абсолютне значення похибки	0,416	0,082
2. Середня відносна похибка	13,126	2,602
3. Коефіцієнт невідповідності *КН*	0,145	0,030
4. Коефіцієнт невідповідності $КН_1$	0,728	0,153

Висновки. Інформація про техніко-економічні показники екскаваторних блоків, отримана по цілику, після проведення вибухових робіт перетерплює значні зміни. Тому дорозвідку зазначених показників доцільно проводити за допомогою імітаційного експерименту, як моделі, що враховує вплив на подрібнення ЗРС здійснення вибухових робіт у кар'єрі та змішування рудопотоків, які надходять на сортові акумулюючі склади ГЗК.

Розроблені методологія та інструментарій імітаційного моделювання відносних якісних показників залізної руди у процесах дорозвідки запасів ЗРС дають змогу прогнозувати можливість зменшення витрат подрібнення і збагачення руди та раціонально управляти процесом використання виробничих потужностей ГРП з урахуванням ризику, що, відповідно, забезпечує підвищення рентабельності виробництва залізорудної продукції.

Бібліографічні посилання

1. Ситуационное регламентирование геотехнологий с разделенными рудопотоками : монография / С. Жуков, Н. Горлов, Ш. Фарси и др. – Кривой Рог, 2004. – 210 с.
2. **Азарян В. А.** Разработка функциональной схемы управления качеством в рудопотоках карьеров с целью повышения эффективности работы / В. А. Азарян // Качество минерального сырья : сб. науч. трудов. – Кривой Рог, 2011. – С. 60–63.
3. Качество минерального сырья / А. А. Азарян, В. А. Колосов, Л. А. Ломовцев и др. – Кривой Рог, 2001. – 203 с.
4. **Бастан П. П.** Смешивание и сортировка руд / П. П. Бастан, Н. К. Костина. – М., 1990. – 176 с.
5. **Сазонова Ю. В.** Забезпечення вірогідності і точності визначення показників якості залізистих кварцитів за даними експлуатаційної розвідки / Ю. В. Сазонова // Науковий збірник Криворізького економ. ін-ту КНЕУ. – Кривий Ріг, 2006. – № 3 (11). – С. 129–131.
6. **Афанасьєв Є. В.** Економіко-математичне моделювання ризику великих промислових підприємств з монопродуктовим виробництвом : монографія. – 2-ге вид., доп. і перероб. / Є. В. Афанасьєв. – Д., 2005. – 230 с.
7. **Глухов В. В.** Математические методы и модели для менеджмента / В. В. Глухов, М. Д. Мечников, С. Б. Коробко. – СПб., 2000. – 480 с.
8. **Вітлінський В. В.** Моделювання економіки: [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський. – К., 2003. – 408 с.
9. **Афанасьєв І. Є.** Моделювання виробничо-економічного ризику на основі системи коефіцієнтів відносної оцінки якості залізної руди / І. Є. Афанасьєв // Держава та регіони : науково-виробничий журнал. – Запоріжжя, 2011. – № 2. – С. 91–96.
10. Статистическое моделирование и прогнозирование / Гамбаров Г. М., Журавель Н. М., Королев Ю. Г. и др.; под ред. А. Г. Ганберга. – М., 1990. – 383 с.

Надійшла до редколегії 01.02.2012

УДК 330.87

О. А. Буян
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Оцінено ефективність корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні, використовуючи методи порівняння, аналізу та синтезу.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, механізм корпоративної соціальної відповідальності, Індекс Доміні (DSI 400), Індекс стійкості Доу Джонса, Індекс FTSE4Good, Соціальний індекс, Індекс корпоративної добродійності, Метод потрійного підсумку, Метод збалансованої карти оцінки, Метод Лондонської групи порівняльного аналізу.

Оценена эффективность корпоративной социальной ответственности в Украине, используя методы сравнения, анализа и синтеза.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, Социальные Инвестиции Домини (DSI 400), Индекс Устойчивости Доу Джонса, Індекс FTSE4Good, Социальный Индекс – CI, Индекс социальной филантропии, SA 8000, Тройной Практический результат, Сбалансированная система показателей, London Benchmarking Group, европейский Фонд Качественной управленческой модели для делового превосходства.

The author estimates efficiency of corporate social responsibility in Ukraine, using methods of comparison, analysis and synthesis.

Key words: Corporate Social Responsibility, Mechanism of Corporate Social Responsibility, Domini Social Investment (DSI 400), Dow Jones Sustainability Index, Індекс FTSE4Good, Social Index – SI, Corporate Philanthropy Index, SA 8000, Triple Bottom Line, Balanced Scorecard, London Benchmarking Group, European Foundation for Quality Management Model for Business Excellence.

Розвиток соціально-економічних відносин в Україні спонукає до трансформації систем управління на рівні підприємств, введенням в управлінську практику КСВ. Дана реорганізація управлінських систем передбачає наявність найповнішої інформації про об’єкт управління, яка формується з використанням розгалуженої сукупності критеріїв і показників для визначення стану та напрямів розвитку об’єкта управління. Саме тому, у статті звертається увага на існуючі оціночні показники КСВ, стану корпоративного управління, що забезпечує становлення КСВ.

Дослідженню проблем корпоративної соціальної відповідальності та її інструментів присвячені роботи ряду зарубіжних та вітчизняних вчених. Зазначеним проблемам приділяють увагу такі вітчизняні вчені, як Т. Р. Антошко, Д. О. Баюра, А. Н. Булатов, Ю. В. Войцеховська, Н. Е. Дєєва, М. А. Кужелев, Л. С. Селіверстова, зарубіжні вчені як Є. Благов, Т. Дональдсон, А. Керролл, Ф. Котлер, Е. Фріман. Проте, не зважаючи на значні наукові напрацювання в цій області, питання оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах залишається не до кінця визначеним і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є оцінка ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні.

Діагностика соціальних аспектів функціонування підприємств досить трудомісткий процес у зв'язку з тим, що досягнення соціальних цілей підприємства є багатогранним процесом, що торкається безлічі сфер суспільної і економічної діяльності підприємств.

© О. А. Буян, 2012

Процес оцінювання рівня та ефективності застосування КСВ на підприємстві доцільно починати з діагностики раціональності корпоративного управління даним суб'єктом господарювання.

Процес управління підприємством передбачає не тільки управління його технічними засобами, інформаційними і матеріальними потоками, а також працівниками (групами індивідуумів), й зацікавленими особами (стейкхолдерами), що має аспект корпоративної взаємодії. Така взаємодія потребує цілеспрямованого впливу на корпоративні суб'єкти відносин, що утворює особливий спосіб – корпоративне управління підприємством. У рамках такого корпоративного управління КСВ є складовою мотиваційної функції загальної системи управління підприємством.

Діагностика корпоративного управління підприємством як початкова стадія оцінки КСВ обумовлена саме взаємозв'язком КСВ та корпоративного управління підприємством [1–10]. Так, Всесвітній банк вважає, що корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень та практику господарювання у приватному секторі, що дозволяє товариствам залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючи при цьому інтереси всіх осіб, які беруть участь у суспільстві і суспільства в цілому. Також, корпоративне управління можна вважати системою відносин між органами суспільства та власниками підприємства відносно управління діяльністю підприємства для досягнення стратегічних цілей [2 с. 21, 3 с. 169]. Таким чином, корпоративне управління зводиться до взаємовідносин зацікавлених сторін, тобто є інститутом збалансування інтересів зацікавлених груп через механізм узгодження чи протиставлення цілей суб'єктів корпоративного управління, як і КСВ.

Як бачимо КСВ, як і корпоративне управління торкається тих самих аспектів, тобто корпоративне управління будується на принципах КСВ (відкритості, публічності та розпорошеності володіння).

Даний зв'язок формується і за рахунок ролі зацікавлених осіб у частці корпоративного управління. Структура корпоративного управління сьогодення повинна визначати основні права зацікавлених осіб та заохочувати активну співпрацю між ними і підприємством у забезпечення довготривалого і стабільного розвитку підприємства.

КСВ співвідноситься з корпоративним управлінням також і на рівні цінностей, що визначають межі та підзвітність підприємства відносно стейкхолдерів та його соціальних, екологічних відповідальності і можливостей, в тому числі і на рівні корпоративних кодексів поведінки. У свою чергу, ефективні корпоративні практики (управління ризиками, різноманітність, розкриття інформації, винагороди і т.п.) є своєрідним каталізатором КСВ. Чим краще ці основні моменти послідовно впроваджені в бізнес, тим кращими є показники КСВ. КСВ підприємства визначається наступними чинниками (рис. 1), які є засобами реалізації корпоративного управління [2, с. 23].

Організаційна модель корпоративного управління залежить від сукупності інституційних чинників, які поділяються на внутрішні – структура акціонерного капіталу, вагомість органів управління, відстоювання інтересів певної групи учасників корпоративного управління, та зовнішні – вид контролю, асиметрія інформації, розвиненість фондового ринку, законодавче і державне регулювання корпоративного управління (табл. 1).

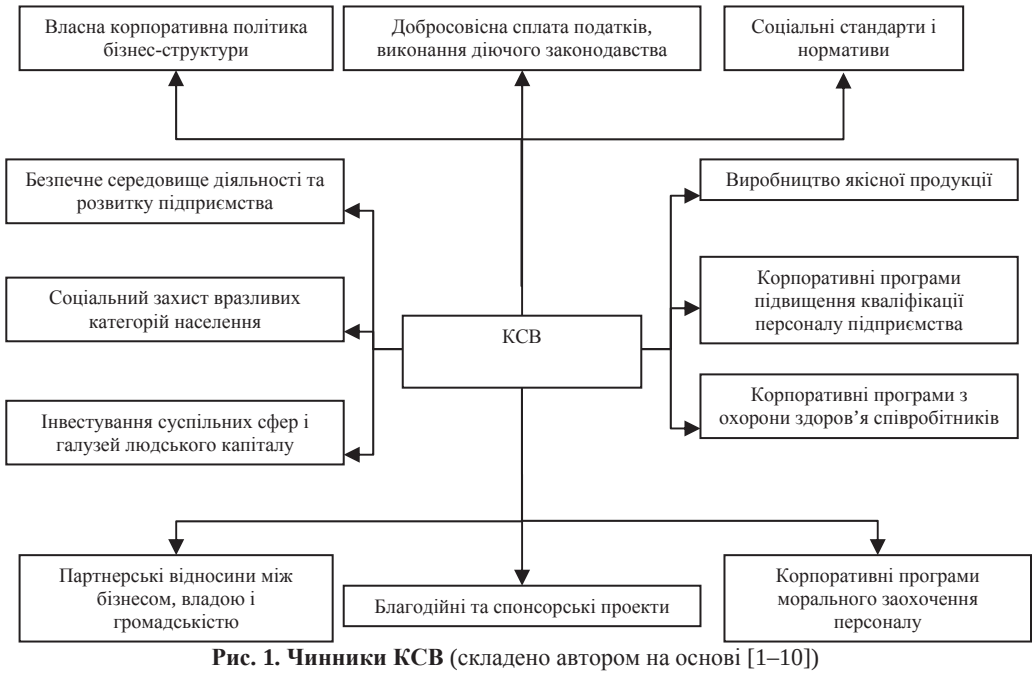

Рис. 1. Чинники КСВ (складено автором на основі [1–10])

Таблиця 1

Інституціональні фактори впливу на модель корпоративного управління

Вид інституціональних факторів	Інституціональний фактор	Інститут	Економічний рівень
Зовнішні	Державне регулювання корпоративного управління	Держава як регулятор корпоративних відносин	Макрорівень
	Законодавче регулювання корпоративного управління	Законодавча (правова) система	
	Розвиненість фондового ринку Вид контролю	Фондовий ринок	
	Асиметрія інформації	Податкова система, системи обліку й аудита, судова система	
Внутрішні	Вагомість органів управління	Органи управління	Мікрорівень
	Відстоювання інтересів певної групи учасників управління	Акціонери і афілійовані особи	
		Інвестори	Мезорівень
	Структура акціонерного капіталу	Держава як власник корпоративних прав	Макрорівень
		Власність і її структура	Мезорівень

Джерело: складено автором на основі [3].

Визначення сукупності складових інституціонального середовища, що впливають на формування моделі корпоративного управління підприємства, а з нею і технології застосування аспектів КСВ здійснюється на таких етапах: визначення об'єкта оцінювання, що відповідає економічному рівню, на якому має оцінюватись модель корпоративного управління та її інституціональне середовище; аналіз моделі, її інституціонального середовища за інституціональними факторами впливу на неї; визначення ступеня подібності інституціонального середовища досліджуваної моделі до однієї з базових світових моделей.

Існує значна кількість методів оцінки стану корпоративного управління підприємством, серед яких виокремлюють кількісні і якісні методи [3, с. 170]. Найбільше поширення і ґрунтовне обґрунтування мають кількісні методи, що будуються на методах та процедурах аналізу показників господарської діяльності підприємства (рис. 2).

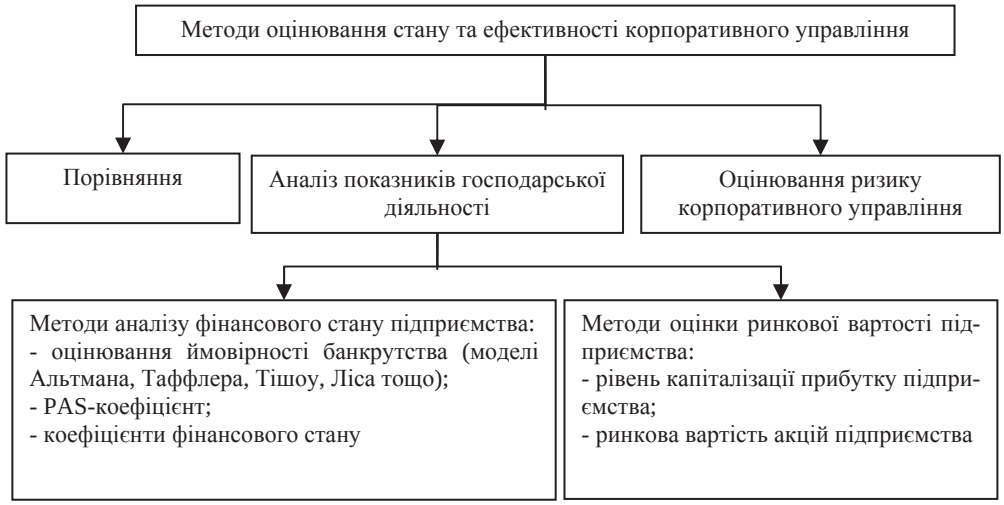

Рис. 2. Методи оцінки стану та ефективності корпоративного управління
(джерело: складено автором на основі [3])

Поряд із загальними методами оцінювання ефективності корпоративного управління, що використовуються для оцінки стану та динаміки відносин КСВ, існує значна сукупність спеціальних методів оцінки. Однак дані методи мають різне спрямування і цілі оцінювання тому не є універсальними (табл. 2).

Одним із найважливіших міжнародних показників оцінки КСВ є світовий фондовий індекс сталого розвитку Доу-Джонса (англ. Dow-Jones Sustainability Index, DJSI), який розраховується за великою кількістю параметрів шляхом заповнення підприємствами спеціальних щорічних анкет. Отримані дані перевіряються спеціально уповноваженим аудитором – сьогодні це авторитетне консалтингове підприємство PricewaterhouseCoopers [14]. Близько 60 % параметрів є однаковими для всіх підприємств незалежно від їх галузевої спрямованості, решта – диференційовані відповідно до секторів економіки. Після розрахунків за спеціальною «зваженою» шкалою визначаються місця підприємств у світовому рейтингу за рівнем їх внеску у сталий розвиток економіки [14]. Методика охоплює лише деякі аспекти роботи підприємства, та не всіх зацікавлених сторін підприємства, як і власне заінтересованість самого підприємства.

Серед групи нефондових методів оцінки виділяють два рейтинги – Accountability Rating та Corporate Responsibility Index, які розробляються, відповідно, двома міжнародними організаціями «AccountAbility» та «Business in the Community». Так, методологія визначення Accountability Rating [15] розроблена з врахуванням вимог стандартів підготовки соціальних звітів AA 1000 та GRI. Особливістю даної методики є можливість оцінки нефінансової діяльності підприємств на всіх етапах її розробки та впровадження. Невід'ємною складовою даного рейтингу, як і покладеного в його основу стандарту звітування AA 1000, є налагодження активної співпраці з зацікавленими сторонами, врахування їх поглядів при розробці не фінансової діяльності.

Таблиця 2

Загальні методи оцінки КСВ та їх короткі характеристики

Методи оцінки КСВ	Критерії оцінки	Недоліки
Індекс Domini Social Investment (DSI 400)	- соціальні, екологічні й управлінські показники найбільших по капіталізації підприємств, що не відносяться до «заборонених галузей»; - оцінка на основі рейтингу KLD за 9 факторами, що характеризуються за принципом «сильних та слабих сторін»	- не розглядаються характер взаємозв'язків і форми взаємодії підприємства з усіма стейкхолдерами; - неможливо оцінити всі підприємства
Індекс стійкості Доу Джонса (Dow Jones Sustainability Index)	- економічна основа для розвитку підприємства; - соціальна активність; - екологічна діяльність	- не береться в розрахунок характер взаємозв'язків і форм взаємодії підприємства з усіма стейкхолдерами; - неможливо оцінити всі підприємства
Індекс FTSE4Good	- фінансові, соціальні й екологічні показники підприємства, що не відносяться до «заборонених галузей»	- не враховуються характер взаємозв'язків і форми взаємодії підприємства з усіма стейкхолдерами; - неможливо оцінити всі компанії
Соціальний індекс (Social Index – SI) Датського міністерства соціальної політики	- внутрішні і зовнішні соціальні програми	- не розглядаються економічні і екологічні результати діяльності підприємства, взаємини з органами влади
Індекс корпоративної добродійності (Corporate Philanthropy Index)	- добродійність; - взаємини з основними партнерами	- не враховуються економічні й екологічні результати діяльності підприємства, взаємовідносини з державою
Стандарт SA 8000	- соціальні аспекти системи управління компанії	- не враховуються економічні й екологічні результати діяльності, а також зовнішня соціальна активність підприємства
Метод потрійного підсумку (Triple Bottom Line)	- економічні показники; - екологічні показники; - соціальні результати діяльності	- не враховуються характер і форми взаємодії підприємства з усіма стейкхолдерами, а також ефективність цієї взаємодії;
Метод збалансованої карти оцінки (Balanced Scorecard)	- фінансові показники, - відносини з клієнтами, - внутрішні бізнес-процеси, - інновації і навчання;	- не розглядаються характер взаємин і форми взаємодії з державою і місцевим співтовариством, а також екологічні результати діяльності підприємства
Метод Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group)	- соціальна залученість підприємства	- не враховуються фінансові й екологічні показники, взаємини і взаємодії підприємства з усіма стейкхолдерами
Європейська модель якості (European Foundation for Quality Management Model for Business Excellence)	- якість продукції; - відповідальність перед споживачами	- не враховуються фінансові і соціальні результати діяльності підприємства, взаємини з державою і місцевим співтовариством

Джерело: складено автором на основі [8–10].

Методика визначення Corporate Responsibility Index [15] дещо схожа на розглянуту вище методику визначення Accountability Rating. В першу чергу, це стосується основних напрямів діяльності підприємства, які оцінюються під час його розрахунку та охоплюють розробку й інтеграцію стратегії КСВ у діяльність підприємства, систему управління, підготовці звітів та оцінки впливу КСВ програм. В той же час, не передбачає поділу діяльності підприємства на фінансову та нефінансову, що, в свою чергу, дозволяє уникнути проблеми ідентифікації джерел виникнення та наслідків впливу КСВ діяльності підприємства.

Спільними рисами, характерними для розглянутих вище підходів до оцінки рівня КСВ підприємств, виступають джерела інформації, що використовуються при аналізі, а саме: опитування представників підприємств, діяльність яких досліджується; аналіз документації (фінансові, соціальні, екологічні звіти, звіти сталого розвитку, веб-сайт, внутрішні документи, брошури, інші джерела); вивчення публікацій у ЗМІ та коментарів зацікавлених сторін; безпосередні контакти з підприємством.

Незважаючи на поширеність та універсальність розглянутих вище методик оцінки КСВ, їх важко у повному обсязі застосовувати для оцінки її рівня вітчизняних підприємств, оскільки існують розбіжності до напрямів та параметрів оцінки діяльності підприємств, що застосовуються в Україні та країнах Північної Америки та Європейського Союзу [15].

Таким чином, аналіз усіх можливих підходів та методів оцінки рівня та значення КСВ у діяльності підприємства показав їх різноманіття та визначив значну кількість недоліків. Кожний з підходів та методів дозволяє проаналізувати лише певну складову або групу складових КСВ, не дозволяючи розкрити повної картини стану КСВ. Всі зазначені методики мають різну базу аналізу, що ускладнює поєднання отриманих результатів за аналізом різних складових та елементів КСВ. Отже, виникає потреба розробити таку систему оцінок, яка б дозволила зацікавленим сторонам проаналізувати стан КСВ того або іншого підприємства з метою прийняття господарського рішення відносного нього.

Висновки. Аналіз підходів і методів оцінювання рівня та значення КСВ у діяльності підприємств (серед яких Індекс Domini Social Investment, Індекс стійкості Доу Джонса, Індекс FTSE4Good, Соціальний індекс, Індекс корпоративної добродійності тощо) показав їх різноманіття та виявив ряд недоліків. Кожний з них не дає змоги повноцінно проаналізувати сукупність складових КСВ, розкрити її стан. Всі зазначені методики мають різну базу аналізу, що ускладнює поєднання отриманих результатів за аналізом різних складових та елементів КСВ. Виникає потреба розробити таку систему оцінок, яка б дозволила зацікавленим сторонам аналізувати КСВ того або іншого підприємства з метою прийняття господарського рішення відносно нього. Були проаналізовані світові тенденції становлення та розвитку КСВ суб'єктів господарювання, а саме: розглянута її еволюція та виділено чотири стадії розвитку. Визначені проблеми впровадження КСВ на макро- і мікрорівнях.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є питання про регулювання корпоративної соціальної відповідальності згідно чинному законодавству України, а саме комерційним, податковим, трудовим й екологічним законодавством.

Бібліографічні посилання

1. **Антошко Т. Р.** Відповідальність у корпоративному управлінні / Т. Р. Антошко // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2009. – Лип. – № 7 (203). – С. 9–11.
2. **Баюра Д.** Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.
3. **Булатов А. Н.** Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации : дисс. ... канд. экон. наук / А. Н. Булатов. – М., 2001. – 169 с.

4. **Войцеховська Ю. В.** Проблеми корпоративного управління в Україні та шляхи їх вирішення / Ю. В. Войцеховська, В. В. Войцеховська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Проблеми економіки та управління». – 2009. – Вип. 640. – С. 244–247.
5. **Дєєва Н. Е.** Проблеми становлення національної моделі корпоративного управління / Н. Е. Дєєва // Вісник економічної науки України. – 2008. – Вип. 2. – С. 38–42.
6. **Кужелев М. А.** Корпоративное управление: сущность и элементы / М. А. Кужелев // Економіка і організація управління. – 2008. – Вип. 3. – С. 51–58.
7. **Селіверстова Л. С.** Поняття та елементи системи корпоративного управління / Л. С. Селіверстова // Вісник КНУТД. – 2006. – Вип. 1(27). – С. 107–110.
8. **Супрун Н.** Проблеми адаптації національної моделі корпоративного управління до екзогенних інституційних параметрів / Н. Супрун // Вісник КНТЕУ «Держава та економіка». – 2009. – Вип. 1. – С. 17–25.
9. **Лукін С. Ю.** Корпоративна соціальна відповідальність як фактор конкурентоспроможності на глобальних ринках / С. Ю. Лукін, Є. Г. Соломаха // Сталий розвиток економіки : всеукр. наук.-вир. журнал. – 2011. – № 2. – С. 22–24.
10. **Малик І. П.** Вплив інституціональних факторів на формування української моделі корпоративного управління / І. П. Малик // Економіка: проблеми теорії та практики (Дніпропетровський державний університет Міносвіти України): зб. наук. пр. – Вип. 203 : в 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Т. ІІІ. – С. 673–684.
11. **Малик І. П.** Формування української моделі корпоративного управління в контексті світового досвіду / І. П. Малик // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2005. – № 2(40). – С. 13–20.
12. **Малик І. П.** Підходи до оцінювання ефективності моделі корпоративного управління акціонерними товариствами / І. П. Малик // Економіст. – 2005. – № 12. – С. 55–57.
13. **Радєва М.** Корпоративне управління – інститут збалансування інтересів зацікавлених корпоративних груп [Електронний ресурс] / М. Радєва // Інституціональний вектор економічного розвитку : [зб. наук. праць]. – 2008. – Вип. 1(2). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/iver/2008_1_2/chapters/chapter_2/chapter_2_part_12.PDF
14. PWC в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pwc.com/ua/ru/publications/index.jhtml
15. Accountability Rating 2007: methodology [Електронний ресурс]. – L. : Csrnetwork ltd, AccountAbility, 2007. – 10 p. – Режим доступу : http://www.accountabilityrating.com/client/area2/downloads/1_2007_AR_methodology.pdf
16. **Булатов А. Н.** Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации : дисс. ... канд. экон. наук / А. Н. Булатов. – М., 2001. – 169 с.
17. **Кузьмин А. В.** Взаимодействие властных и предпринимательских структур в системе межсекторного социального партнерства : автореф. дисс. на соискание учёной степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство)» / А. В. Кузьмин. – Великий Новгород, 2009. – 29 с.
18. **Костин А. Е.** Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для России / А. Е. Костин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 112–121.
19. Dow Jones Sustainability Indexes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sustainability-index.com

Надійшла до редколегії 27.04.2012

УДК 65.050.9

Т. В. Зламанюк
Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглянута сутність та особливості управління промисловим підприємством. Проведено аналіз та удосконалення організаційної структури управління підприємства. Запропоновані заходи щодо забезпечення організаційно-економічної стійкості і конкурентоздатності підприємства в умовах зовнішнього середовища.

Ключові слова: управління підприємством, організаційна структура управління, лінійна структура управління, ієрархічні структури, дивізіональна структура, керівник підприємства, структурний підрозділ.

Рассмотрена сущность и особенности управления промышленным предприятием. Проведен анализ и усовершенствование организационной структуры управления предприятия. Предложенные мероприятия по обеспечению организационно-экономической стойкости и конкурентоспособности предприятия в условиях внешней среды.

Ключевые слова: управление предприятием, линейная структура управления, иерархические структуры, дивизиональная структура, руководитель предприятия, структурное подразделение.

In the article the considered essence and features of management an industrial enterprise. Proveden analysis and improvement of organizational structure of management of enterprise. Offered measures on providing organizationally economic to firmness and competitiveness of enterprise in the conditions of external environment.

Key words: by an upralinnya enterprise, organizational structure of management, linear structure managements, hierarchical structure, divizional'na structure, leader of enterprise, structural subdivision.

Перехід до ринку суттєво змінює місце і роль підприємства у системі економічних відносин. З низової ланки народного господарства, із об'єкта управління центром, підприємство перетворюється в головного, рівноправного суб'єкта економічного життя. У той же час перехід до ринкової економіки висуває надмірні умови розвитку різноманітних соціально-економічних і організаційних форм підприємств, надання їм повної економічної свободи. На цій основі проходить процес ліквідації «вищестоящих організацій» і монополістичних структур, створення на рівні з крупними безлічі середніх і дрібних (малих) підприємств.

Сучасне виробництво являє собою складну інтегровану систему, що містить у собі чисельні і різноманітні структурні ланки. Проте, яку б із ланок утворення ми не розглядали, всі вони виступають у вигляді тієї чи іншої комбінації підприємств. Тому підприємство виступає як первинна, основна ланка народного господарства України. Зокрема, тут здійснюється процес виробництва матеріальних благ, формуються одні і виявляються інші економічні відносини, переплутуються загальнолюдські, групові і особисті інтереси.

А отже, для функціонування цієї складної структури потрібно виробити оптимальну систему управління.

Ці положення визначають актуальність даної теми, її вивчення, аналізу і удосконалення.

Організація управління стає більш складною справою, постійно збільшується кількість людей, зайнятих управлінською працею.

© Т. В. Зламанюк, 2012

У літературі, присвяченій проблемам управління, представлені численні моделі стратегічного управління. Проте вони не повною мірою спроможні надати процесу розвитку управлінської діяльності необхідну інтегративність, що, у свою чергу, не дозволяє ефективно використовувати переваги комплексності перетворень. Зазначені чинники стримання еволюції управлінських систем надають даному дослідженню актуальність і визначають його спрямованість на вироблення методологічних основ і пошук напрямів розвитку комплексного управління промисловими підприємствами.

Сучасні теоретики менеджменту високо оцінюють значимість організаційних структур і їхній вплив на ефективність діяльності підприємства, тому, що устрій підприємства завжди був одним із головних пріоритетів управління. Проблемам організації управління на підприємствах присвячені розробки багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, таких як М. Армстронг, І. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, Б. Карлофф, Б. В. Буркинський, В. В. Глущенко, В. В. Гончаров, А. А. Єпіфанов, С. Д. Ільєнкова, М. Т. Круглова, С. М. Козьменко, О. Є. Кузьмін, Ф. М. Русинов, Р. А. Фатхутдинов, Д. М. Черваньов. Потреби практики в науковому узагальненні системних перетворень, що відбуваються на рівні промислових підприємств, а також дефіцит методології й невизначеність у напрямках розвитку управління в умовах ринкових відносин, визначають цільову значущість представленого дослідження.

Управління – це вплив на працівників з метою досягнення цілей, що стоять перед підприємством і його працівниками. Воно базується, з одного боку, на багатьох галузях знань, таких, як економіка і політологія, соціологія і психологія, інженерні дисципліни, статистика, а з іншого боку – на безпосередньому узагальненні досвіду управління різними підприємствами, організаціями і компаніями у ході тривалої історії розвитку людської діяльності. Та обставина, що управління виробничо-господарськими процесами врешті-решт зводиться до управління людьми, передбачає свідоме регулювання діяльності колективу – форм організації, мотивації дій і характеру взаємовідносин між членами. У зв'язку з цим і виникає потреба виявлення механізму міжособистісних відносин та вивчення закономірностей формування у працівників ціннісних орієнтацій. Однак колектив не тільки об'єкт, а одночасно і суб'єкт управління, оскільки працівники мають брати активну участь у здійсненні управлінської діяльності. Тому важливо правильно розуміти процес формування управлінських впливів і способи взаємодії людей у цьому процесі [6].

Менеджмент підприємства і його організація у ринковому середовищі висуває вимоги до професіоналізму управлінського персоналу. Сучасний управлінець – це людина, що володіє загальними основами науки управління, специфічними знаннями і вміннями в галузі цієї науки.

Концепція управління підприємством, заснована на оптимізації робочого часу або господарських процесів, або зниження витрат часу або витрат звертання, або виробництва високоякісної продукції, поступово відходить в минуле. З точки зору сучасної теорії, управління підприємством являє собою самоорганізовану систему у всіх його виявах, що має на увазі ліквідацію багаторівневої ієрархії, формування центрів прибутку шляхом усунення паралелізму в управлінні виробництвом і збутом, формування сегментів виробниче-збутової сфери.

Керівництво вищої ланки більшості підприємств постійно перебуває в пошуку такої організаційної структури, яка б дозволяла найефективніше викорис-

товувати ресурси та досягати поставлених цілей. При цьому організаційна структура кожного підприємства, маючи загальні ознаки щодо забезпечення послідовності й постійності виробничого процесу та адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, є індивідуальною.

Стосовно управління ефективність є мірою точності або досягнення об'єктом управління очікуваного стану. Він задається за допомогою планованих параметрів, стандартів (продуктивність праці, рентабельність, собівартість тощо).

Виявлення ефекту від системи управління промисловим підприємством відрізняється підвищеною складністю, що обумовлено її подвійною роллю. По-перше, управлінська праця не здійснюється сама по собі або сама для себе. Вона забезпечує організацію спільної праці, тому її ефективність слід «шукати» у загальних показниках діяльності організації. Другою стороною об'єкта застосування зусиль управлінської праці є власне використання системи управління, з метою забезпечення її нормального функціонування та розвитку. Виходячи з цього, можна стверджувати, що існує два види ефекту організації управління:

1. Такий, що проявляється за кінцевими результатами спільної праці. Це так звана ефективність у широкому розумінні. При цьому прямого співпадання (відповідності) рівнів і динаміки ефекту і кінцевих результатів нема. Це обумовлено тим, що кінцеві результати залежать не тільки від організації управління, але й від інших факторів виробництва.

2. Такий, що проявляється на рівні самої системи управління. Це так звана ефективність у вузькому розумінні. Вона залежить від ступеня відповідності об'єкта і суб'єкта управління.

За умов формування ринкових відносин в Україні важливе значення придбала здатність підприємства пристосуватися до нових умов господарювання. Це висуває на перший план рішення задач по забезпеченню організаційно-економічної стійкості і конкурентоздатності підприємства в умовах зовнішньої середи, що безперервно змінюється, особливо при проведенні економічних реформ.

Економічна реформа шляхом поступових перетворень повинна завершитися створенням ринкової економіки. Функціонування ринкового механізму передбачає створення наступних умов:

- самостійність економічних об'єктів;
- економічну відповідальність за використання ресурсів;
- достатню кількість продукту і споживачів як умову для взаємного вибору і конкуренції;
- право контрагентів (продавців і покупців) установлювати ціни на продукцію під впливом попиту на основі нормальної дії закону вартості.

Структура апарату управління повинна бути оптимальною, коли встановлюються раціональні зв'язки при найменшому числі ступенів управління, гнучкою та простою. Вона повинна забезпечувати економічність управління. Основна мета цієї вимоги полягає в тому, щоб потрібний ефект від управління досягався при мінімальних витратах на управлінський апарат. Для удосконалення вже існуючої організаційної структури управління виробництвом нам потрібно сформувати всебічно обґрунтовані структурні підрозділи.

Для обґрунтованого вибору того чи іншого варіанту внутрішньої структури необхідно проаналізувати організаційно-технічні умови та кількість структурних одиниць, що входять до його складу.

Організаційна структура управління – форма системного управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів з використанням лінійних, функціональних і міжфункціональних зв'язків у процесі спілкування.

Лінійні зв'язки виникають між підрозділами і керівниками різних рівнів управління, де один керівник підпорядкований іншому.

Функціональні зв'язки характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції на різних рівнях управління і між ними не існує адміністративного підпорядкування.

Міжфункціональні зв'язки мають місце між підрозділами однакового рівня управління.

З усього різноманіття організаційних структур управління промисловими підприємствами чітко виділяють дві великі групи. Це – ієрархічні й адаптивні організаційні структури.

Розглянемо, у чому полягає їх відмінність.

Ієрархічні організаційні структури (їх ще називають формальні, механістичні, бюрократичні, класичні, традиційні) характеризуються твердою ієрархією влади на підприємстві, формалізацією правил і процедур, які використовуються, централізованим прийняттям рішень, вузько визначеною відповідальністю в діяльності.

Адаптивні організаційні структури (органічні, гнучкі) характеризуються розмитістю ієрархії управління, невеликою кількістю рівнів управління, гнучкістю структури влади, слабким чи помірним використанням формальних правил і процедур, децентралізацією прийняття рішень, широко обумовленою відповідальністю в діяльності.

Ієрархічні структури управління промисловими підприємствами мають багато різновидів. Вони утворюються відповідно до принципів, які були сформульовані ще на початку XX сторіччя. При цьому головна увага приділялася поділу праці на окремі функції.

Сучасні організаційні структури ієрархічного типу походять від елементарних структур. Елементарна організаційна структура відображає дворівневий поділ, що може існувати тільки на малих підприємствах. При такій структурі в організації виділяється верхній рівень (керівник) і нижній рівень (виконавець). До елементарних структур можна віднести лінійні та функціональні організаційні структури управління. Ці види структур, як самостійні, не використовуються жодним великим промисловим підприємством.

Лінійна структура управління дуже проста за своєю сутністю: основним принципом її побудови є вертикальна ієрархія, тобто підпорядкованість ланок управління знизу доверху. При лінійній структурі управління дуже чітко здійснюється принцип єдиноначальності: на чолі кожного підрозділу знаходиться керівник, наділений усіма повноваженнями, який здійснює одноособове керівництво підлеглими йому ланками, а також зосереджує у своїх руках усі функції управління. Керівники підрозділів нижчих ступенів безпосередньо підпорядковуються тільки одному керівнику більш високого рівня управління, вищий орган управління не має права віддавати розпорядження будь-яким виконавцям, минаючи їх безпосереднього керівника. Цей вид структур характеризується одномірністю зв'язків: у них одержують розвиток тільки вертикальні зв'язки.

Лінійна організаційна структура управління застосовується, як правило, тільки в низових виробничих ланках (у групах, бригадах тощо), а також на малих підприємствах у початковий період їх становлення [2, с. 219–221].

Для функціональної структури управління характерне створення структурних підрозділів, кожен з яких має свої чітко визначені, конкретні завдання й обов'язки. Отже, в умовах даної структури кожен орган управління, а також кожен виконавець спеціалізується на виконанні окремих видів управлінської діяльності (функцій). Створюється апарат фахівців, що відповідають тільки за визначену ділянку роботи.

В основі функціональної структури управління лежить принцип повного розпорядництва: виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції обов'язкове для підрозділів.

Деякою мірою сприяють ліквідації недоліків лінійної і функціональної організаційних структур лінійно-штабна і лінійно-функціональна структури управління, що передбачають функціональний поділ управлінської праці в підрозділах різних рівнів і сполучення лінійного і функціонального принципів управління. У цьому випадку функціональні підрозділи можуть проводити свої рішення або через лінійних керівників (в умовах лінійно-штабної структури), або в межах спеціальних повноважень прямо доводити їх до спеціалізованих служб чи окремих виконавців на нижчому рівні (в умовах лінійно-функціональної структури управління).

В основі лінійно-штабної структури управління лежить лінійна структура, але при лінійних керівниках створюються спеціальні підрозділи (штабні служби), що спеціалізуються на виконанні визначених управлінських функцій. Ці служби не мають права прийняття рішень, а лише забезпечують силами своїх фахівців більш кваліфіковане виконання лінійним керівником своїх обов'язків. Діяльність функціональних фахівців у цих умовах зводиться до пошуку найбільш раціональних варіантів вирішення завдань. Остаточне ухвалення варіанта вирішення завдання і передача його підлеглим для виконання здійснюється лінійним керівником. В умовах цього виду структур управління зберігається принцип єдиноначальності. Важливою задачею лінійних керівників при цьому стає координація дій функціональних служб (ланок) і направлення їх у русло загальних інтересів підприємства.

На відміну від лінійно-штабної в лінійно-функціональній структурі, найпоширенішій структурі ієрархічного типу, яка й дотепер широко використовується в усьому світі, функціональні підрозділи можуть самі віддавати розпорядження нижчим ланкам, але не з усіх, а з обмеженого кола питань, які обумовлені їх функціональною спеціалізацією.

Основу лінійно-функціональних структур складає, крім лінійних принципів керівництва, спеціалізація управлінської діяльності за функціональними підсистемами підприємства (маркетинг, дослідження й розробки, виробництво, фінанси й економіка тощо), а також «шахтний» принцип побудови. Цей принцип означає, що по кожній функціональній підсистемі формується ієрархія служб («шахта»), що пронизує все підприємство з верху до низу.

Дивізіональна структура заснована на відокремленні автономних виробничо-господарських підрозділів (дивізіонів) і відповідних їм рівнів управління з наданням цим підрозділам оперативно-виробничої самостійності і з перенесенням на цей рівень відповідальності за кінцевий фінансовий результат [1, с. 153–155].

Оперативний рівень управління промисловими підприємствами, що концентрується на виробництві конкретного продукту чи на здійсненні діяльності на визначеній території, був нарешті відділений від стратегічного, відповідального за розвиток підприємства в цілому.

Вищий керівний орган підприємства залишає за собою право контролю за загальнокорпоративними питаннями стратегії розвитку, науково-дослідними розробками, фінансами, інвестиціями тощо. Отже, для дивізіональних структур характерне сполучення централізованого стратегічного планування у верхніх ешелонах управління і децентралізованої діяльності відділень, на рівні яких здійснюється оперативне управління і які відповідальні за одержання прибутку. У зв'язку з перенесенням відповідальності за прибуток на рівень відділень (дивізіонів) вони стали розглядатися як «центри прибутку».

Дивізіональні структури управління прийнято характеризувати як сполучення централізованої координації з децентралізованим управлінням (децентралізація при збереженні координації і контролю).

Дивізіональний підхід забезпечує більш тісний зв'язок виробництва із споживачами, істотно прискорюючи його реакцію на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, хоча має і певні недоліки.

Дивізіональні структури характеризуються повною відповідальністю керівників відділень за результати діяльності очолюваних ними підрозділів.

Тому найважливіше місце в управлінні підприємствами займають не керівники функціональних підрозділів, а керівники, що очолюють виробничі відділення. Структуризація підприємства у відділеннях (дивізіонах) проводиться, як правило, за одним із трьох принципів:

- за продуктовим – з урахуванням особливостей продукції, що випускається, чи послуг, що надаються;
- за групами споживачів – залежно від їх конкретних потреб;
- за регіональним – залежно від території, що обслуговується.

У зв'язку з цим розрізняють три типи дивізіональних структур: продуктові, орієнтовані на групи споживачів та регіональні.

Аналіз різновидів організаційних структур ієрархічного типу показав, що перехід до більш гнучких, адаптивних структур управління, краще пристосованих до динамічних змін і вимог виробництва, був необхідний і закономірний.

Для адаптивних організаційних структур характерна відсутність бюрократичної регламентації діяльності органів управління, відсутність детального поділу праці за видами робіт, розмитість рівнів управління і невелика їх кількість, гнучкість структури управління, децентралізація прийняття рішень, індивідуальна відповідальність працівника за загальні результати діяльності.

Крім того, адаптивні організаційні структури, як правило, характеризуються наступними ознаками:

- здатністю порівняно легко змінювати свою форму; орієнтацією на прискорену реалізацію складних проектів та комплексних програм;
- обмеженою дією в часі;
- створенням тимчасових органів управління.

До структур адаптивного типу можна віднести проектні; матричні; програмно-цільові; проблемно-цільові; структури, засновані на груповому підході (командні, проблемно-групові, бригадні) та сітьові організаційні структури.

Проектні структури – це структури управління комплексними видами діяльності, які через їх вирішальне значення вимагають забезпечення безупинного координуючого та інтегруючого впливу при жорстких обмеженнях у витратах, термінах і якості робіт [3, с. 71–74].

Традиційно керівник підрозділу в будь-якому великому підприємстві в межах організаційної структури ієрархічного типу має безліч різних обов'язків і несе відповідальність за різні аспекти декількох програм, проектів, видів продукції та послуг. За цих умов навіть відповідальний керівник на деякі види діяльності буде звертати більше уваги, а на інші – менше. Через те, що неможливо врахувати всі особливості, всі деталі проектів, це може призвести до серйозних наслідків. Тому для того, щоб управляти насамперед великомасштабними проектами, використовуються спеціальні проектні структури управління.

Проектні структури на підприємствах, як правило, застосовуються тоді, коли виникає необхідність розробити і здійснити організаційний проект комплексного характеру, що охоплює, з одного боку, вирішення широкого кола спеціалізованих технічних, економічних, соціальних та інших питань, і, з іншого боку, діяльність різних функціональних і лінійних підрозділів. До організаційних проектів можна віднести будь-які процеси цілеспрямованих змін у системі, наприклад, реконструкцію виробництва, розробку й освоєння нових видів продукції і технологічних процесів, будівництво об'єктів тощо. Проектна структура управління – це тимчасова структура, яка створюється для вирішення конкретного комплексного завдання (розробки проекту і його реалізації). Зміст проектної структури управління полягає в тому, щоб зібрати в одну команду самих кваліфікованих співробітників різних професій для здійснення складного проекту у встановлений термін із заданим рівнем якості й у рамках виділених для цієї мети матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Однією з найбільш складних структур управління адаптивного типу визнається матрична структура. Вона виникла як реакція на необхідність проведення швидких технологічних змін при максимально ефективному використанні висококваліфікованої робочої сили.

Матрична структура відображає закріплення в організаційній побудові промислового підприємства двох напрямків керівництва, двох організаційних альтернатив. Вертикальний напрямок – управління функціональними та лінійними структурними підрозділами підприємства. Горизонтальний – управління окремими проектами та програмами, для реалізації яких залучаються людські й інші ресурси різних підрозділів підприємства.

При такій структурі встановлюється поділ прав керівників, що здійснюють управління підрозділами, і керівників, що керують виконанням проекту.

Найважливішим завданням вищого керівного складу підприємства за цих умов стає підтримка балансу між двома організаційними альтернативами.

Отже, відмінною рисою організаційної структури управління промисловими підприємствами матричного типу є наявність у працівників одночасно двох керівників, які володіють рівними правами, що може викликати певні труднощі.

Виникає система подвійного підпорядкування, що базується на сполученні двох принципів – функціонального і проектного (продуктового).

Матричні структури управління можуть бути двох видів. У першому випадку керівник проекту взаємодіє з двома групами підлеглих: з постійними членами

проектної групи і з іншими працівниками функціональних підрозділів, що підпорядковуються йому на тимчасовій основі і з обмеженого кола питань. При цьому зберігається підпорядкованість цих виконавців безпосереднім керівникам підрозділів, відділів, служб. У другому випадку керівнику проекту можуть підпорядковуватися тимчасово тільки виконавці з відповідних функціональних підрозділів.

Перехід до матричних структур, як правило, охоплює не все підприємство, а лише якусь його частину, і масштаби застосування окремих елементів матричного підходу на підприємствах досить значні [4, с. 59–61].

Висновки. Економіка сучасної держави складається з великої кількості різних, тісно пов’язаних між собою галузей виробництва. Ця складна система, як і окремі її елементи, при правильному управлінні здатна безперервно поширюватись і вдосконалюватися. У зв’язку з цим з’являються принципово нові засоби праці, вводяться нові технологічні процеси, змінюється співвідношення і сам характер залежності між різними галузями виробництва і підприємствами. Усе це викликає необхідність глибокого вивчення процесів організації управління промислового підприємства.

Організація управління потребує цілеспрямованої адаптації сучасним правилам ринкової гри. В основі ринкових невдач підприємств як суб'єктів підприємницької діяльності лежить те, що їх системи управління в основному направлені не на аналіз зовнішньої обстановки, що вельми важливо для підприємства, а тільки на розв'язання внутрішньофірмових проблем.

Бібліографічні посилання

1. **Бондар Н.** Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. Бондар. – К., 2004. – 399 с.
2. **Гетьман О.** Економіка підприємства : навч. посіб. / О. Гетьман, В. Шаповал. – К., 2006. – 487 с.
3. **Семернікова І.** Економіка підприємства : навч. посіб. / І. Семернікова, Н. Мєшкова-Кравченко. – Херсон, 2003. – 311 с.
4. **Должанський І.** Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І. Должанський, Т. Загорна, О. Удалих. – К., 2006. – 360 с.
5. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / С. Я. Салига, Н. В. Дацій, С. О. Корецький та ін. – К., 2006. – 273 с.
6. **Шваб Л.** Основи підприємництва : навч. посіб. / Л. І. Шваб. – К., 2005.

Надійшла до редколегії 20.12.2011

УДК 338.46

О. О. Коваль
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

МОДЕЛЬ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наведені розробки сфери соціального потенціалу підприємства та сформована модель його використання.
Ключові слова: соціальний потенціал, модель використання соціального потенціалу.

Приведены разработки сферы социального потенциала предприятия и сформирована модель его использования.
Ключевые слова: социальный потенциал, модель использования социального потенциала.

In the article were showed developments in the sphere of social potential of enterprise. The model of using of social potential of enterprise was formed and it was taking into account the level of development and the level of using of this type of potential.
Key words: social potential, model of using of social potential.

В умовах посилення економічної конкуренції, підвищення економічного та виробничого ризиків через кризу для створення високої ефективності управління машинобудівним підприємством та формування його конкурентного потенціалу, необхідним є формування високого рівня відповідальності та професіоналізму персоналу, його готовності розв`язувати складні завдання в епоху глобалізації.

Це зумовлює керівництво підприємств приймати міри по підвищенню ефективності управління машинобудівними підприємствами на основі нових методів планування та використання соціального потенціалу. Загальні питання планування соціального розвитку колективу машинобудівного підприємства є дослідженими [1; 2; 4]. На відміну від цього, проблематика об`єднання засобів відтворення персоналу підприємства в єдине ціле та їх комплексне використання є недостатньо дослідженою.

Питання визначення та формування соціального потенціалу висвітлювали такі українські вчені як Е. І. Полякова та І. С. Степанова [4]. До розвитку оцінки соціального потенціалу внесли вклад російські вчені Е. А.Уткін, В. Н. Іванов, І. О. Зверкович. На даний час у працях Г. В Назарової [3] відображені розробки щодо управління соціально-трудовою сферою підприємства.

Метою статті є наведення та аналіз розробок у сфері соціального потенціалу підприємства та формування моделі використання соціального потенціалу підприємства.

Слід відмітити, що існуючі розробки не розв`язують питання планування та використання складових соціального потенціалу підприємства з врахуванням його економічного стану. На даний час дослідження щодо соціально-трудової сфери підприємства зосереджені на наступних напрямках:

– вивчення структури трудового потенціалу та методи його оцінки;

– методи оцінки ефективності трудового потенціалу;

– управління соціально-трудовою сферою підприємства та соціальна відповідальність підприємства.

Так, наприклад, управління соціально-трудовою сферою підприємства охоплює такі функціональні області як «Організація і оплата праці», «Організаційна культура», «Використання та розвиток персоналу», «Соціальне забезпечення»,

© О. О. Коваль, 2012

«Нормативно правове забезпечення» [2; 3; 6]. У даній методиці відображені показники соціальної відповідальності для наступних зацікавлених сторін: «Персонал підприємства», «Споживачі», «Бізнес-партнери», «Суспільство», «Держава». Це трактування базується на загальних принципах соціальної відповідальності підприємства та досліджує управління соціально-трудовою сферою на макрорівні, що за змістом дещо ширше від проблематики планування та використання соціального потенціалу підприємства.

За визначенням Е. І. Полякової [4, с. 15-20] соціальний потенціал підприємства – це рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини. Це саме визначення дає О. С. Федонін у праці «Потенціал підприємства: формування та оцінка».

На відміну від українських вчених, російські вчені Е. Н. Скляр, І. О. Зверкович наводять більш предметне визначення: «социальный потенциал промышленного предприятия состоит из двух взаимосвязанных компонентов: административного (условия формирования и развития социального потенциала) и личностного (интеллектуальный, адаптационный, физический и другие потенциалы работника)». Але ці визначення ставлять на перше місце поняття, які досить складно виміряти, тим більше – спланувати (ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці) та не враховують ресурси, якими будуть задовольнятися ці соціальні потреби. На думку автора, до складу соціального потенціалу машинобудівного підприємства обов`язково повинна бути включена складова, яка відповідає за відтворення працівника до праці.

На думку автора, важливість засобів відтворення найбільш повно відобразив О. С. Федонін: «Працездатність людини й акумульовані (нагромаджені) у процесі трудової діяльності творчі здібності працівника (досвід) підвищуються в міру розвитку й удосконалювання знань і навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці і життєдіяльності. Але вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці і т. п. Коли йдеться про управління персоналом, необхідно пам'ятати, що потенціал характеризується не ступенем підготовленості працівника в даний момент до обіймання тієї чи іншої посади, а його можливостями в довгостроковій перспективі — з урахуванням віку, практичного досвіду, ділових якостей, рівня мотивації.». На думку автора, в сучасних умовах назва «адміністративний» не є доцільною для потенціалу, що відображає умови формування соціального потенціалу. Структура соціального потенціалу повинна відображати такі складові: якості робітника (забезпечують процес праці), засоби мотивації (формують безпосередньо у працівника стан мотивації та компетенції) та засоби, які забезпечують процес праці в умовах усього підприємства.

З урахування аналізу систем мотивації на машинобудівних підприємствах та визначення факторів, які здійснюють найбільший вплив на відтворення персоналу, структура соціального потенціалу є трьохрівневою і повинна складатися з таких компонентів:

– особистісний компонент (види особистих потенціалів робітника);

– компонент формування персоналу (компонент, який забезпечує мотивацію та компетенцію працівника та відтворення здатності працівника до праці);

– організаційний компонент (забезпечує умови праці працівника в масштабах підприємства).

Структура соціального потенціалу підприємства відображена на рис. 1.

На думку автора, соціальний потенціал підприємства визначається як сукупність особистісних якостей працівників, що використовуються в процесі праці,

засоби і ресурси підприємства, які забезпечують їх соціальний розвиток з метою підвищення ефективності виробництва.

Рис. 1. Структура соціального потенціалу підприємства

Виділення окремого показника – соціального потенціалу підприємства є кроком до удосконалення процесу соціальної відповідальності підприємства. Зростання соціальної відповідальності підприємства впливає і на підприємство, і на суспільство.

Так, вигодами, які отримує машинобудівне підприємство від виконання принципів соціальної відповідальності**,** є наступні:

– забезпечення суспільної репутації організації;

– зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг;

– підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу;

– можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці;

– відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти;

– можливість формування партнерських відносин із владними структурами, громадськістю та ЗМІ.

Переваги, які отримує суспільство від дотримання підприємством принципів соціальної відповідальності:

– можливість установлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю;

– можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують;

– удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення;

– можливість залучення інвестицій до певних суспільних сфер;

– можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів.

Соціальний потенціал підприємства не можна розглядати лише як просту сукупність ресурсів та можливостей їх застосування. Це комбінація ресурсів, що має додаткові характеристики завдяки ефекту синергизма. У зв`язку з цим збіль-

шення соціального потенціалу лежить у площині не простого збільшення його об`ємних характеристик, а глибокого структурно-компонентного їх взаємодоповнення. Для оцінки рівня соціального потенціалу введемо поняття соціальних резервів. На нашу думку, під соціальними резервами можна розуміти можливості соціального розвитку персоналу, що є в наявності, але не реалізуються в даний час. Виявлені соціальні резерви можна класифікувати за напрямками компонентів соціального потенціалу (особистісний, організаційний та компонент формування персоналу). Установлено, чим вищий інтегральний показник величини соціальних резервів, тим нижче рівень використання соціального потенціалу, тим більше прихованих соціальних резервів спостерігається на підприємстві. Тому в одній моделі потрібно об`єднати рівень розвитку та рівень використання соціального потенціалу. Дана модель у матричному вигляді зображена на рис. 2.

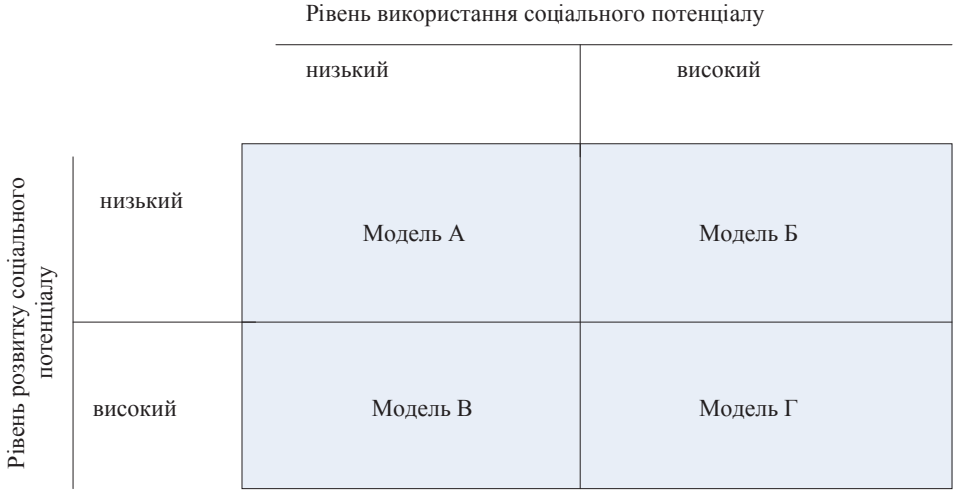

Рис. 2. Матрична модель використання соціального потенціалу

У процесі дослідження та оцінки за допомогою інтегрального показника величини соціальних резервів ряду машинобудівних підприємств м. Черкаси, встановлено, що дані підприємства можна поділити на групи за значенням величини соціальних резервів:

– 0–25 низький рівень соціальних резервів, високий рівень використання соціального потенціалу;

– 25–50 високий рівень соціальних резервів, низький рівень використання соціального потенціалу.

Кожна з отриманих моделей має свої особливості з точки зору управлінських механізмів. Характеристика кожної моделі та напрям її удосконалення відображені в табл. 1.

Застосування показника соціального потенціалу в плануванні машинобудівного підприємства потребує формування його оціночного апарату. На даний час такий апарат не є уточненим. Існуючі показники соціального розвитку підприємства не дають уявлення про стан у цілому та значення показника соціального потенціалу.

Для оцінки показника соціального потенціалу був застосований метод рейтингового оцінювання. Задача визначення рейтингової оцінки показника соціального потенціалу машинобудівного підприємства здійснювалася в умовах наявності багатьох критеріїв.

Таблиця 1

Характеристика моделей використання та розвитку соціального потенціалу

№	Модель	Характеристика	Напрям удосконалення
1	А	Типова для більшості українських машинобудівних підприємств, на яких відсутня динаміка соціального розвитку. При цьому спостерігається низька продуктивність праці та висока плинність кадрів	Кардинальна зміна системи управління в сторону розвитку соціального потенціалу
2	Б	Характерна для підприємств з низькою механізацією праці та низьким рівнем заробітної плати	Потрібно здійснити підвищення ефективності роботи підприємства за рахунок покращення системи мотивації та умов праці персоналу
3	В	Характерна для ефективно працюючих підприємств за рахунок ринкової ситуації, монопольного положення на ринку, при чому на даний момент у підприємства вистачає коштів, щоб не турбуватися про ефективність управління	Рекомендується реалізовувати програму розвитку соціального персоналу, а саме – інвестиції в розвиток персоналу та створення умов для його професійного зростання
4	Г	Характерна для підприємств з високим рівнем управління та оптимальним підходом до використання потенціалу	До даної моделі повинні прагнути вітчизняні машинобудівні підприємства

У результаті проведеного аналізу, систематизації та групування показників, які впливають на стан соціального потенціалу підприємства, розроблена комплексна оцінка стану соціального потенціалу машинобудівного підприємства з використанням рейтингового показника (рис. 3).

Рис. 3. Комплексна оцінка стану соціального потенціалу машинобудівного підприємства з використанням рейтингового показника

Застосування рейтингового показника стану соціального потенціалу машинобудівного підприємства вирішує наступні завдання:

– оцінку загального стану соціального потенціалу на підприємстві за визначений період;

– комплексне порівняння стану соціального потенціалу підприємства з аналогічними підприємствами.

Висновки. У статті визначена модель використання соціального потенціалу підприємства з врахуванням рівня розвитку та рівень використання соціального потенціалу. Виділені групи підприємств за розміром соціальних резервів.

Для реалізації програми розвитку соціального потенціалу промислового підприємства потрібно використати програмно-цільовий метод, що забезпечує тісне співробітництво різних підрозділів підприємства.

Програма розвитку представляє собою сукупність заходів, що визначають порядок змін спрямованих на створення умов для використання виявлених соціальних резервів. Оскільки програма розвитку охоплює не одну вузьку сферу, а фактично всі функціональні області діяльності машинобудівного підприємства (виробництво, маркетинг, управління персоналом, фінанси, соціальну сферу підприємства і т. д.) тому розвиток соціального потенціалу має носити комплексний характер. Така система управління повинна отримати пріоритет у порівнянні з іншими (матеріальними, інформаційними та ін.), оскільки вона має конкретний об'єкт управління, який для промислового підприємства є одним з найважливіших.

Для машинобудівних підприємств сформована комплексна оцінка стану соціального потенціалу машинобудівного підприємства з використанням рейтингового показника шляхом структурного ієрархування трьох рівнів оцінювання (особистісного, організаційного та формуючого), що дозволяє на відміну від існуючих підходів визначати досягнутий рівень соціального розвитку підприємства та планувати заходи щодо його покращення.

Бібліографічні посилання

1. **Зінь Е. А.** Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Е. А. Зінь, М. О. Турченюк. – К., 2004. – 320 с.
2. **Краснокутська Н. С.** Потенціал підприємства: Формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К., 2005. – 352 с.
3. **Назарова Г. В.** Управління соціально-трудовою сферою підприємства : монографія / Г. В. Назарова. – Х., 2010. – 324 с.
4. **Полякова Е. І.** Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал / Е. І. Полякова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2008. – Вип. 33. – С. 23–27.
5. **Федонін О. С.** Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К., 2006. – 316 с.
6. **Уткин Э. А.** Основы мотивационного менеджмента / Э. А. Уткин. – М., 2000. – 352 с.

Надійшла до редколегії 20.01.2012

УДК 338.48

Р. Б. Кожухівська
Уманська філія Європейського університету

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГУ: СПЕЦИФІКА, КЛАСИФІКАЦІЯ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Вивчено і проаналізовано теорію та практику дослідження Інтернет-середовища, використання Інтернет-технологій, визначено переваги та недоліки при використанні Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності підприємств.
Ключові слова: Інтернет–технології, інформація, інформаційні технології, маркетинг, комунікації, маркетингові комунікації, конкуренція, реклама, сегмент ринку.

Изучены и проанализированы теория и практика исследования Интернет-среды, использования Интернет-технологий, определены преимущества и недостатки при использовании Интернет-технологий в маркетинговой деятельности предприятий.
Ключевые слова: Интернет-технологии, информация, информационные технологии, маркетинг, коммуникации, маркетинговые коммуникации, конкуренция, реклама, сегмент рынка.

In article investigate and analyze the theory and practice of research online environment, the use of Internet technologies, the advantages and disadvantages of using Internet technology in marketing activities of enterprises.
Key words: internet technology, information, information technology, marketing, communications, marketing communications, competition, advertising, market segment.

Зміни, що відбулися у світовому маркетингу, характеризуються, в першу чергу, кардинальними змінами комунікативної стратегії компаній. Конкуренція змушує компанії витрачати зусилля не тільки на створення принципово нових унікальних товарів та послуг, але і на створення унікальних технологій їх просування. Активізується пошук економічних та ефективних способів спілкування зі споживачами, без розробки яких ставиться під загрозу успіх та існування компанії. Умови успіху комунікативних стратегій підприємств – знання споживача, відкритість, ініціативність компанії.

Особливості використання Інтернет-технологій в маркетингу та комунікаційних стратегіях підприємств в Україні та усьому світі, ще не достатньо добре висвітлено в освітній і фаховій літературі. Проте, багато науковців нашого часу, займаються вивченням, розробкою та науковими дослідженнями в даній сфері, серед вітчизняних слід відзначити праці: О. В. Богоявленского [1], Н. І. Бойко [2], А. М. Берези [3], І. І. Гряділь [4], В. В. Гурова [5], В. В. Дергачової [6], В. М. Заплатинського [7], А. Ф. Павленко [8], В. Л. Пілюшенко [9], а зарубіжних – Дж. Маккензі [11], Л. Дваєра [12], П. Сміта [10].

На даний час, одними із найбільш сучасних та застосовуваних інформаційних технологій у маркетинговій діяльності підприємств є Інтернет-технології.

В умовах глобалізації, Інтернет, як система передачі даних, відіграє важливу роль у діяльності, як окремих учасників економічного процесу, так і функціонування економічних систем. Саме використання Інтернет-технологій сприяло бурхливому розвитку міжнародних фінансових інститутів (фондових ринків), виходу реальних компаній у глобальне віртуальне середовище, розвитку електронного бізнесу, появі нових галузей економіки, в тому числі на міжнародній арені (аутсорсинг, офшорне програмування і т. п.) [6, с. 72].

Інтеграція Інтернет-технологій у соціально-економічне життя світового співтовариства ознаменувала розвиток нової ери споживача, в результаті центром

© Р. Б. Кожухівська, 2012

виробничих процесів став споживач. Виробники зобов'язані орієнтуватися на думку індивідумів для того, щоб залишатися конкурентними як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку і підтримувати лояльність кожного споживача. Саме із цього погляду Інтернет-технології – один з найефективніших інструментів господарської діяльності [5, с. 26].

Поява глобальних мереж зв'язку, в першу чергу – Інтернет, призвели до справжньої революції в області організації і ведення комерційної діяльності. Перетворення торкнулися як зовнішніх відносин між компаніями і їхніми партнерами або клієнтами, так і внутрішньої структури самих компаній. З'явилися не тільки нові напрямки ведення бізнесу, але й принципово змінилися вже існуючі при цьому в останні роки ці тенденції стають усе більш явними. Відповідно до дослідження фахівців компанії Intel (www.intel.com) до 2012 року число користувачів Інтернет досягне 2 млрд., а оборот електронної комерції виросте до трильйона доларів.

Проникнення Інтернет охопило всі сторони життя і бізнес-діяльності. Слід виділити наступні фази розвитку Інтернет-маркетингу: до 1995 р. – торгівля за каталогами (Інтернет-версії каталогів); до 1997 р. – Інтернет-торгівля, або електронна комерція (e-Commerce): он-лайн продажі, магазини, віртуальні розсилання; до 1999 р. – поширення віртуальних порталів і віртуальних торгівельних площадок; до 2001 р. – e-CRM, тобто перенос функції управління відносинами із клієнтами в Інтернет; до 2010 р. – Інтернет-системи планування ресурсів підприємства (e-Enterprise) та управління ланцюжками поставок (e-Supply Chain Management – e-SCM): перенос відповідних процесів до Інтернет [1, с. 211].

Інтернет-бізнес пройшов багатоступінчастий шлях розвитку: спочатку, на етапі освоєння нового, компанії за допомогою маркетингу з використанням електронної кореспонденції (e-mail – маркетингу) і домашніх сторінок створювали передумови для входження в епоху Інтернет-продаж. Ці дії сформували канали покупок (e-Procurement – придбання через Інтернет) і канали збуту (e-Commerce). Інтернет-магазини мали неймовірний потенціал для зниження витрат і забезпечили швидкий та недорогий пошук нових постачальників і клієнтів. Ці канали розвилися в Інтернет-портали, і як результат, стали самостійними віртуальними «воротами» компаній. Далі портали збагатилися різними робочими функціями: так, виникли транзакційні платформи (ціль – продажі і покупки по усьому світі з мінімальними витратами) і партнерські платформи (ціль – співробітництво з певними партнерами). Підприємства поєднували свої ланцюжки створення цінностей. Шлях до управління ланцюжками поставок в Інтернет (e-SCM) був створений. Тепер не тільки ланцюжки створення цінностей, об'єднані горизонтально й вертикально за допомогою двосторонньої системи поставок, але й цілі ціннісні системи постачальників і виробників, поєднуються в єдині мережі [7, с. 213].

Інтернет зробив і продовжує здійснювати вплив на формування і розвиток світового інформаційного співтовариства, передусім, завдяки своїм технологічним можливостям, які в даних умовах є вагомим чинником бурхливого розвитку процесів інформатизації світового співтовариства.

Дослідження функціональних сфер застосування Інтернет-технологій у практичній маркетинговій діяльності підприємств, дають дійти висновку щодо дуалістичної природи Інтернет-технологій та їх подвійної ролі в маркетинговій діяльності, а саме: з одного боку, це перш за все інформаційний та комунікаційний ресурс, який сприяє одержанню компаніями необхідної інформації про

ринок, конкурентів, споживачів, ціни, ділові пропозиції і т. п. Так, у сучасних умовах Інтернет виступає важливим джерелом одержання різноманітної комерційної та маркетингової інформації, адже дозволяє оперативно зібрати статистику про товарний ринок, його учасників, продукти, ціни, стандарти і норми.

Популярними базами даних для збору інформації, у тому числі економічного характеру є: Data-Star (Швейцарія), Dialog (США), Orbit (Велика Британія), Questel (Франція). Статистичні дані Європейської Комісії з країн Європейського Союзу, в тому числі по експорту/імпорту, представлені в базі даних EUROSTAT. Дані по світовій торгівлі можна одержати в розділі World Trade Statistics (Host Data-Star); з другого боку – це перспективний канал збуту продукції компанії на сучасних конкурентних ринках.

На даний час, а тим більш у майбутньому, он-лайнові системи продажу продукції через Інтернет-магазини та спеціалізовані галузеві Інтернет-портали – це один з основних інструментів продажу продукції на внутрішньому та на міжнародних ринках, і цілком обґрунтовано можна стверджувати, що комерційний успіх підприємства на конкурентних ринках, багато в чому залежатиме від правильного вибору і уміння використовувати системи електронної комерції для збуту своєї продукції.

Завдяки маркетинговим функціям, які здійснюються через Інтернет, відбулося різке збільшення використання Інтернет, що прискорюється безупинним розвитком самих ресурсів мережі. Уже сьогодні компанії, усвідомлюють величезний потенціал Інтернет як маркетингового інструментарію, що представляє собою одночасно і засіб спілкування і засіб ділової взаємодії.

Загалом, застосування Інтернет-технологій у сфері маркетингової діяльності підприємств, забезпечує вагомі переваги у порівнянні із конкурентами, а тому перспективність розвитку маркетингової діяльності підприємств із використанням сучасних інформаційних та Інтернет-технологій є цілком очевидною. Упровадження Інтернет до маркетингової діяльності підприємств завдяки його унікальним інформаційним характеристикам, може значно підвищити ефективність їхньої праці.

Інформаційно-технічний прогрес, на сьогодні, є не тільки одним з головних факторів забезпечення ефективного функціонування маркетингового ринку, але й найважливішою умовою процесу його стійкого розвитку. Тому інформаційним технологіям, які завдяки своїм унікальним властивостям сприяють динамічному розвитку всіх секторів ринку, має бути приділена пріоритетна увага.

За умов зростання ролі нецінових форм конкуренції та бурхливого розвитку інформаційних технологій, ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємств, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку, стає ефективна система комунікацій. В умовах конкурентної боротьби постійно зростає необхідність вдосконалення механізму просування товарів на ринках, що обумовлює необхідність пошуку найбільш ефективних інструментів комунікативного впливу на ринок.

Останнім часом, саме завдяки активному розвитку інформаційних технологій, зокрема, мережі Інтернет, для підприємств відкрився новий інструмент комунікацій – Інтернет-технології в маркетингу.

Розвиток Інтернет дещо змінив погляд на маркетингові комунікації, оскільки Інтернет-технології об'єднали у собі інтерактивний характер комунікації і можливості персоналізації. Основною відмінністю Інтернет-технологій від інших засобів масової інформації є багатовекторна комунікаційна модель «багато до

багатьох», в якій кожен абонент має можливість звертатися до інших абонентів та здійснювати зворотній зв'язок. Крім того, особливість середовища Інтернет проявляється в активній ролі користувачів (у традиційних засобах масової інформації їх роль є пасивною), що обумовлена контролем над пошуком інформації за рахунок різних механізмів пошуку і навігації. Інтерактивна природа маркетингових комунікацій в Інтернет дозволяє підвищити ефективність взаємодії учасників комунікації.

Передумовою для дослідження можливостей використання Інтернет-технологій для організації комунікаційного процесу є визначення сутності Інтернет-комунікацій. Дослідження та аналіз представлених у науковій та прикладній літературі визначень терміну «Інтернет-комунікація», засвідчили обмежене розкриття і практичну відсутність чітких формулювань з даного питання. Наведені в літературі поодинокі визначення, базуються на загальних положеннях теорії інформації та маркетингових комунікацій, при цьому не враховуються особливості механізмів реалізації даних комунікацій на основі Інтернет-мережі (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація визначень Інтернет-комунікацій

Визначення терміну	Автор
Інтернет-комунікація – передача інформації від відправника до одержувача за допомогою засобів Інтернет	Пілюшенко В. Л. [9]
Інтернет–комунікації – сукупність повідомлень, спрямованих на Інтернет-аудиторію, що реалізовуються за допомогою тексту, графіки, образів та відео засобів у мережі Інтернет	Сміт П. [10]
Інтернет-комунікації – сукупність способів інформаційного впливу на аудиторію Інтернет за допомогою інструментів Інтернет-реклами, банерів, розсилань новин та ін.	Заплатинський В. М. [7]

Базуючись на запропонованих визначеннях маркетингових комунікацій та враховуючи особливості середовища Інтернет, можна надати власне визначення терміну «Інтернет-комунікація», під яким слід розуміти сукупність способів, засобів та механізмів поширення інформації серед аудиторії Інтернет за допомогою механізмів Інтернет-технологій – сайтів, порталів, пошукових систем, груп-новин, e-mail.

Значне науково-практичне значення має дослідження питання щодо чинників та факторів розвитку Інтернет-комунікацій. Основною причиною розвитку ринку Інтернет-комунікацій є усвідомлення власниками бізнесу необхідності в постійному інформуванні своїх споживачів про нові товари і послуги. За умов жорстко обмеженого бюджету і постійно зростаючої конкуренції, вже недостатньо мати сайт для залучення клієнтів, і тому постає питання щодо необхідності просування своєї продукції чи послуг, використовуючи банерні мережі і контекстну рекламу. Інтернет здатний запропонувати ефективне рішення, практично для будь-якого бюджету, тоді як офф-лайнова реклама не може бути ефективною в умовах недостатності коштів. Традиційні медіа-носії обмежені рамками формату, періодичністю й високими вимогами до бюджету [3, с. 400].

Використання Інтернет-комунікацій обумовлено наступними найважливішими причинами: значною частиною користувачів Інтернет є користувачі, які найбільш швидко здатні сприймати інформацію про товари-новинки, і згодом, можуть вплинути на інших споживачів; Інтернет-комунікації застосовуються для просування інформаційно-насичених товарів, послуг (туристичні послуги, фінансові послуги т. п.) і таких товарів, як побутова техніка, автомобілі і т. п.; Ін-

тернет-комунікації дають можливість швидко визначити рівень їх ефективності, що дозволяє об'єктивно оцінити доцільність використання інших комунікативних каналів [4, с. 48].

Ключовими перевагами, які забезпечують підприємству Інтернет-комунікації, є: по-перше – більш точне охоплення цільової аудиторії за рахунок розміщення інформації на тематичних Інтернет-сайтах, за рахунок вибору необхідного географічного сегменту Інтернет та за рахунок розміщення інформації у певний час (дана властивість Інтернет має назву targeting); по-друге – можливість аналізу поводження відвідувачів на сайті та удосконалення сайту, продукту і маркетингу відповідно до результатів такого «відстеження» (дана властивість Інтернет має назву tracking); по-третє – постійна доступність інформації цільовій аудиторії; по-четверте – висока гнучкість, оскільки існує можливість коригувати, чи взагалі змінити комунікативну програму; по-п'яте – інтерактивність, оскільки споживач може взаємодіяти як із продавцем, так і з продуктом, вивчити його, спробувати (наприклад demo-версії програм, главу книги і т. п.) і, якщо підходить, купити. Крім того, комунікація в Інтернет дозволяє розміщувати велику кількість інформації, включаючи графіку, звук, відео, спец ефекти; по-шосте, значною перевагою Інтернет є більш низька його вартість, порівняно з іншими засобами масових комунікацій [9, с. 73].

Проте слід зазначити, що комунікації в Інтернет не позбавлені й певних недоліків. Зокрема, недоліками комунікацій в Інтернет є наступні: по-перше, на даний момент ефективне використання Інтернет є скоріш бажаним, ніж дійсним. Визначити ефективність даного каналу, поки що, важко, оскільки компанії ведуть безперервний пошук найбільш дієвих рішень; по-друге, не зважаючи на зростаючу популярність Інтернет, як засобу неформального спілкування, багато споживачів, як і раніше, не квапляться робити покупки через мережу. Зокрема, споживачі побоюються повідомляти номер своєї кредитної картки на web-сайтах; по-третє, кількість web-сайтів настільки велика, що споживачі не мають можливості познайомитися з усіма торгівельними пропозиціями та провести на одному сайті багато часу [7, с. 117].

Виходячи з аналізу цільової аудиторії, комунікації в Інтернет розподіляють на масові комунікації і взаємодію з групами та взаємини із засобами масової інформації (комунікації за допомогою електронних медіа), при цьому кожна група засобів має свої завдання. Так, масові комунікації і взаємодію з групами використовують для просування сайту та як елемент брендингу, а комунікації за допомогою електронних медіа – для розсилання прес-релізів і інформації для преси [3, с. 109].

Сукупність використовуваних у практиці маркетингових комунікацій за характером контакту із цільовою аудиторією, ми пропонуємо розподілити на дві основні групи: прямі та непрямі маркетингові комунікації (рис. 1).

До групи непрямих маркетингових комунікацій слід віднести ті методи, які не передбачають установлення індивідуального, персоніфікованого контакту із партнерами та споживачами, а розповсюджують інформацію одразу на велику групу цільової аудиторії. До методів непрямих маркетингових комунікацій відносяться: реклама, стимулювання продаж, PR, спонсорство.

До групи прямих маркетингових комунікацій відносяться ті методи, які дозволяють установити особистий, персоніфікований контакт між компанією та її партнерами (споживачами). До групи прямих методів маркетингових комунікацій у комерційній практиці відносяться: широкий спектр інструментарію директ-маркетингових заходів – прямі комунікації, які здійснюються шляхом

розсилання комерційних пропозицій партнерам; комунікації із потенційними споживачами під час участі у виставкових заходах.

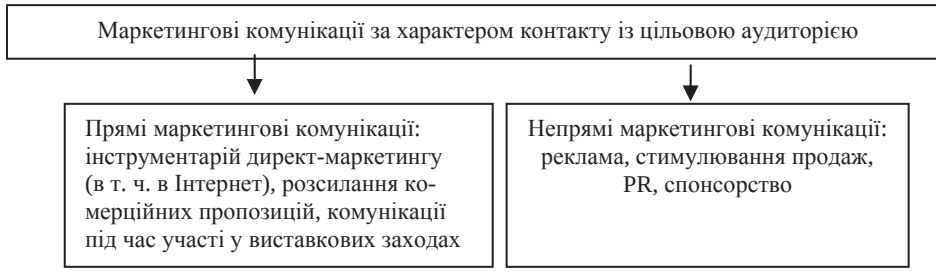

Рис. 1. Класифікація засобів маркетингових комунікацій за характером контакту із цільовою аудиторією

Зважаючи на вищевикладене, доцільним буде розподілення основних способів комунікації в мережі на активні й пасивні, при цьому до активних слід віднести банерну рекламу, рекламу з використання електронної пошти, партнерські програми та контекстну рекламу, а до пасивних – реєстрацію сайту в пошукових системах і каталогах, електронні PR-комунікації та обмін посиланнями.

Відмінність активних маркетингових комунікацій від пасивних заснована на наступних параметрах: активні маркетингові комунікації, у порівнянні з пасивними, є більше керованими за рахунок можливостей таргетингу; активні маркетингові комунікації є, по суті, більш «агресивними» та забезпечують більш швидке залучення користувачів, на відміну від пасивних комунікацій.

На підставі опрацювання теоретичних та прикладних положень щодо розвитку системи маркетингових комунікацій за допомогою Інтернет-технологій, можна виділити такі їх переваги у маркетинговій діяльності:

– маркетингові комунікації конкурентів набагато простіше відстежити в Інтернет, ніж у традиційних ЗМІ;

– маркетингові комунікації в Інтернет дозволяють встановити зворотний зв'язок з потрібною аудиторією не тільки через сайт компанії, але і через форуми, що розширює можливості PR-комунікацій і роботи зі співтовариствами;

– маркетингові комунікації в Інтернет дозволяють гнучко реалізувати подачу рекламних і PR матеріалів, диференціюючи їх залежно від цільових аудиторій (різним аудиторіям – різні матеріали);

– оскільки комунікаційні можливості Інтернет дозволяють ефективно поширювати інформацію (сайти-одноденки або форуми співтовариств), то компанії-конкуренти мають змогу використати інформацію для зменшення ефективності рекламної кампанії конкурентів, що обумовлює об’єктивну необхідність проводити моніторинг сайтів з найбільшою відвідуваністю потенційними клієнтами;

– Інтернет дозволяє встановлювати динамічне ціноутворення як на продукцію (наприклад, знижка в Інтернет-магазині за додаткову одиницю товару), так і на маркетингові комунікації (ціни міняються залежно від кон’юнктури ринку);

– маркетингові комунікації в Інтернет можна персоналізувати. Персоналізація найбільш поширеніша в банерній рекламі на сайтах, що проводять персоналізацію користувачів;

– маркетингові комунікації в Інтернет дозволяють постійно міняти інформацію, і відповідно, форми та способи комунікації (наприклад, на багатьох іноземних сайтах використають щодня новий банер).

Висновки. Застосування Інтернет-технологій при організації комунікаційних процесів сучасних підприємств, із застосуванням сучасних засобів та інструментів Інтернет-комунікацій є вагомим фактором забезпечення високої ефективності функціонування системи маркетингових комунікацій підприємств.

За допомогою Інтернет-комунікацій у підприємств з'явилась можливість більш точного охоплення цільової аудиторії за рахунок розміщення інформації на тематичних Інтернет-сайтах та можливість аналізувати поводження відвідувачів на сайті. Інтернет-комунікації є постійно доступними цільовій аудиторії, а їх висока гнучкість, дозволяє коригувати, чи взагалі змінювати комунікативну програму. Інтерактивність Інтернет-комунікацій дозволяє споживачеві взаємодіяти як із продавцем, так і з продуктом, вивчити його, спробувати.

Завдяки Інтернет-технологіям у маркетингу стало можливим установлення зворотного зв'язку з аудиторією, що дозволяє реалізувати подачу рекламних і PR матеріалів, диференціюючи їх залежно від цільових аудиторій.

Значною перевагою Інтернет-комунікацій є більш низька їх вартість, порівняно з іншими засобами масових комунікацій (ЗМІ, преса, радіо).

Отже, Інтернет є недорогим, швидким, доступним та інтерактивним засобом, особливо популярним у нішевих компаній (насамперед у виробників і продавців товарів виробничого призначення).

Бібліографічні посилання

1. **Богоявленский О. В.** Маркетинговые усилия с применением современных информационных технологий и повышение эффективности деятельности предприятий / О. В. Богоявленский // Ринкова трансформація економіки. – Х., 2005. – Вип. 9. – С. 210–216.
2. **Бойко Н. І.** Роль інформаційних та комунікаційних технологій в маркетингових каналах сучасних підприємств / Н. І. Бойко // Вісник. Серія: Економіка. – Львів, 2005. – Вип. 17. – С. 399–401.
3. **Береза А. М.** Основи створення інформаційних систем : навч. посіб. / А. М. Береза. – К., 2001. – 139 с.
4. **Гряділь І. І.** Нові інформаційні технології / І. І. Гряділь, С. І. Гряділь. – Ужгород, 2002. – С. 54–55.
5. **Гуров В. В.** Интернет для бизнеса / В. В. Гуров; ред. И. Ю. Белякова. – М., 2007. – 217 с.
6. **Дергачова В. В.** Глобалізація бізнесу та інтернет-маркетинг: перспективи і проблеми / В. В. Дергачова, О. О. Скибіна. – Донецьк, 2007. – С. 181–191.
7. **Заплатинський В. М.** INTERNET – сучасна інформаційна технологія для маркетингу / В. М. Заплатинський // Маркетинг та логістика в системі менеджменту. – Львів, 1998. – С. 181–182.
8. **Павленко А. Ф.** Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, Т. О. Примак. – К., 2005. – С. 386–402.
9. **Пілюшенко В. Л.** Інформаційні технології у маркетингу і рекламі : навч. посіб. / В. Л. Пілюшенко. – Донецьк, 2005. – С. 204.
10. **Смит П.** Коммуникации стратегического маркетинга / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд ; под ред. Л. Ф. Никулина ; [пер. с англ. В. Н. Егорова]. – М., 2001. – 414 с.
11. **James Mc. Makense**. Marketing for Hospitality and Tourism. – Publisher: Prentice Hall; Category: Business. – 4th ed. – 2005.
12. **Larry Dwyer.** International Handbook on the Economics of Tourism. – Publisher: Edward Elgar Publishing. – 2006. – 495 p.

Надійшла до редколегії 30.01.2012

УДК 658

Т. А. Кокодей
Севастопольский национальный технический университет

ОБРАТНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Запропоновано метод зворотної ідентифікації стратегій агропромислового підприємства для оцінки розробленого каталогу оптимальних стратегічних альтернатив. Здійснюється порівняння формалізованих фактично реалізованих підприємствами стратегій з теоретично оптимальними відповідно до цього каталогу.

Ключові слова: метод зворотної ідентифікації, каталог стратегій, агропромислове підприємство.

Предложен метод обратной идентификации стратегий агропромышленного предприятия для оценки разработанного каталога оптимальных стратегических альтернатив. Осуществляется сравнение формализованных фактически реализованных предприятиями стратегий с теоретически оптимальными в соответствии с данным каталогом.

Ключевые слова: метод обратной идентификации, каталог стратегий, агропромышленное предприятие.

In this paper the method of inverse identification of strategies is proposed to assess the suggested catalog of agro-business optimal strategic alternatives. That is, formalized implemented enterprise strategies are compared with the theoretically optimal ones according to the catalog.

Key words: inverse identification, catalog of strategies, agro-industrial enterprise.

Растущая тенденция усложнения среды функционирования агропромышленного предприятия – увеличение частоты и сложности перемен и сокращение срока эффективности воздействия на изменение – затрудняет формирование адекватной и своевременной реакции данного предприятия на эти изменения. В результате возникает необходимость постановки формализованного формата стратегического управления, обеспечивающего систематическое формирование стратегии, оптимальным образом адаптирующей предприятие к вышеуказанным изменениям.

В основе системной организации стратегической деятельности находится стратегический инструментарий – существующие сегодня методы, модели, методики стратегического управления. А именно, классические модели стратегического анализа и планирования BCG, GE/McKinsey, ADL/LC, Shell/DPM (о чём свидетельствуют работы П. Гордієнко [1], Г.А. Дмитренко [2]), методики формирования и реализации стратегий MOS (mission, objectives, strategies) авторов О. Виханского [3], Р.А. Фатхутдинова [4], а также модель Balanced Scorecard, предложенная авторами Robert Kaplan и David Norton в 1990 г. [5] и др.

Исследование качества различных альтернатив существующего сегодня стратегического инструментария предприятия является основной предпосылкой оптимальной системной организации его стратегической деятельности.

Поэтому, целью данного исследования является формулировка метода оценки разработанного стратегического каталога как базового элемента инструментария стратегического управления.

В табл. 1 показаны теоретически оптимальные соответствия паттернов (шаблонов или повторяющихся последовательностей действий) поведения потреби-

© Т. А. Кокодей, 2012

теля на рынке продуктов питания и видов частных стратегий агропромышленного предприятия: каталог оптимальных стратегий.

Таблица 1

Соответствие паттернов поведения потребителя и видов частных стратегий предприятия: каталог оптимальных стратегий

Паттерны поведения потребителя	Виды оптимальных частных стратегий, соответствующих паттерну
1	2
А. «Сдержанный» тип потребителя	
А1. Существенные затраты времени на поиск наиболее дешёвых альтернатив продуктов первой необходимости с длительным сроком хранения; их редкие закупки в больших объёмах для создания домашних запасов и последующего длительного потребления, постоянное соблюдение режима экономии. А2. Активный поиск и приобретение широко потребляемых продуктов питания в низком и среднем ценовом сегменте, в том числе компромиссного качества с коротким сроком хранения; их непосредственное потребление или домашнее консервирование и т. д.	I. Стратегия ценового стимулирования граничного потребления путём создания товарного предложения компромиссного качества в низком и среднем ценовом сегменте. II. Трансгенная стратегия минимизации издержек за счёт использования современных достижений генной инженерии. III. Стратегия структурного замещения и надстройки, предполагающая использование пищевых добавок и заменителей натурального пищевого сырья. XX. Стратегия снижения издержек за счёт оптимизации степени интегрированности процессов в текущем и смежных звеньях пищевой цепи, в т. ч. Структуры компании
В. «Безразличный» тип потребителя	
В1. Регулярное питание вне дома «на автомате» с минимальными затратами времени в ресторанах быстрого питания. В2. «Упрощённое» домашнее приготовление пищи благодаря частому приобретению продуктов быстрого приготовления и полуфабрикатов в удобно расположенных торговых точках.	II. Трансгенная стратегия минимизации издержек за счёт использования современных достижений генной инженерии. III. Стратегия структурного замещения и надстройки, предполагающая использование пищевых добавок и заменителей натурального пищевого сырья. IV. Стратегия классического быстрого питания, направленная на экономию времени и усилий на организацию питания. XIII. Стратегия быстрой высокой кухни (Fast Good) или Fast Food'а элитного качества. XIV. Стратегия здорового быстрого питания, минимизирующая усилия и время на организацию регулярного здорового качественного питания. XV. Аддитивная стратегия улучшения органолептических свойств продукта, заключающаяся в построении визуально-вкусовой привлекательности продукта в т. ч. на основе пищевых добавок.
С. «Органический» тип потребителя	
С1. Селективная покупка преимущественно органических продуктов питания или близких к ним «здоровых» аналогов в традиционных или специализированных торговых точках без учёта ценового и территориального фактора; домашнее приготовление и крайне разборчивое потребление данных продуктов в стремлении к полностью натуральному питанию.	V. Общая органическая стратегия, предполагающая частично или полностью органический ассортимент. Латеральные органические стратегии (VI и VII): VI.Агротуристическая стратегия совмещения органического фермерства с туризмом. VII. Стратегия органического проникновения как сочетание базового бизнеса с органическим пищевым предложением.

Продолжение табл. 1

1	2
C2. Ведение приусадебного хозяйства с целью самостоятельного выращивания органической растительной и животной пищи или регулярные закупки органических продуктов, выращенных в таких хозяйствах.	VIII. Органическая ретро-стратегия как полная имитация характеристик и марок популярных продуктов прошлого. XVI. Стратегия усиления биологической ценности и натуральности продукта, подразумевающая замену синтетических компонентов натуральными и включение питательных веществ. XVIII. Стратегия объёмной оптимизации ассортимента, заключающейся в создании новых и снятии старых продуктов/продуктовых линий в одной или различных товарных группах
D. «Социальный» тип потребителя	
D1. Статусное потребление престижных продуктов питания для достижения целей, не связанных с питанием (демонстрация успешности, подражание, соответствие ожиданиям, профессиональные цели и т. д.) D2. Потребление «модных» продуктов питания и напитков (энерготоников, пива и т. д.) для вхождения в целевой коллектив (молодёжную группу, спортивную команду, профессиональную ассоциацию) и поддержания имиджа в нём	IX. Премиум-стратегия, направленная на создание предложения товара престижной имиджевой категории/вида, в т. ч. эксклюзивного, экзотического, деликатесного, органического и т. д. (D1). X. Стратегия «элитного замещения» или вывода традиционного товара в премиум-сегмент путём замещения одной из его характеристик на престижную (D1). XI. Стратегия имиджевой подстройки продукта, предполагающая создание образа такого продукта, приобретение которого позволит сформировать личный имидж (D1, D2). XII. Стратегия искусственного создания дефицита или потребительского ажиотажа путём ограничения доступности качественного индивидуализированного товара (D1, D2). II. Трансгенная стратегия минимизации издержек за счёт использования современных достижений генной инженерии (D2). III. Стратегия структурного замещения и надстройки, предполагающая использование пищевых добавок и заменителей натурального пищевого сырья (D2). XIX.Инновационная стратегия, предполагающая создание кардинально нового современного продукта или модернизацию традиционного (D1, D2).
E. «Активный» тип потребителя	
E1. «Перепотребление» продуктов питания сверх биологической необходимости в результате эмоционального или необдуманного питания; возникновение болезней связанных с питанием; обращение к различным диетам или продолжение перепотребления. E2. Тщательное предпокупочное планирование, сравнение цен и полезности (качественных характеристик) товаров различных брендов, совершение логически обоснованных покупок, придерживаясь принципов здорового, сбалансированного, разнообразного питания в рамках бюджета, с незначительной долей импульсивных эмоциональных решений.	II. Трансгенная стратегия минимизации издержек за счёт использования современных достижений генной инженерии (E1, E3, E4). III. Стратегия структурного замещения и надстройки, предполагающая использование пищевых добавок и заменителей натурального пищевого сырья (E1, E3, E4). VI.Агротуристическая стратегия совмещения органического фермерства и туризма (E1, E2). VII. Стратегия органического проникновения как сочетание базового бизнеса с органическим пищевым предложением (E1, E2). VIII. Органическая ретро-стратегия как полная имитация характеристик и марок популярных продуктов прошлого.

Окончание табл. 1

1	2
Е3. Необдуманное, часто импульсивное потребление на основе рекламной информации, привлекательности вкусовых и визуальных характеристик товаров и их новизны; ориентация на получение удовольствий от питания и «открытие» новых вкусов. Е4. Множественные повторные покупки определённых категорий продуктов «доступной роскоши», имеющих органолептическую привлекательность как результат пищевой зависимости от них. Е5. Соблюдение пищевых ритуалов и потребление «на автомате», не связанное с необходимостью удовлетворения потребности в продуктах питания. Е6. Длительная приверженность привычным брендам и местам продаж, недоверие рекламным сообщениям и незнакомым альтернативам, слабая склонность к их рассмотрению. Е7. Ограничение объёмов и категорий потребляемых продуктов с целью поддержания эстетического внешнего вида при относительном безразличии к вкусовым качествам пищи. Е8. Периодическое соблюдение режимов экономии на питании для последующего кратковременно-эпизодического (праздничного или отпускного) потребления эксклюзивных или экзотических продуктов престижных категорий для получения вкусового наслаждения гурмана.	IX. Премиум-стратегия, направленная на создание предложения товара престижной имиджевой категории/вида, в т. ч. эксклюзивного, экзотического, деликатесного, органического и т. д. (Е8). X. Стратегия «элитного замещения» или вывода традиционного товара в премиум-сегмент путём замещения одной из его характеристик на престижную (Е8). XII. Стратегия искусственного создания дефицита или потребительского ажиотажа путём ограничения доступности качественного индивидуализированного товара (Е1, Е2, Е8). XIII. Стратегия быстрой высокой кухни (Fast Good) или Fast Food'а элитного качества (Е2). XIV. Стратегия здорового быстрого питания (Fast and Healthy Food), минимизирующая усилия и время на организацию регулярного здорового качественного питания (Е1, Е5, Е6, Е7). XV. Аддитивная стратегия улучшения органолептических свойств продукта, заключающаяся в построении визуально-вкусовой привлекательности продукта в т. ч. на основе пищевых добавок (Е1, Е3, Е4). XVI. Стратегия усиления биологической ценности и натуральности продукта, подразумевающая замену синтетических компонентов натуральными и включение питательных веществ (Е2, Е7). XVII. Стратегия линейной оптимизации ассортимента, подразумевающая включение новых и снятие старых товарных единиц внутри продуктовой линии (Е1, Е2,Е3). XVIII. Стратегия объёмной оптимизации ассортимента, заключающейся в создании новых и снятии старых продуктов/продуктовых линий в одной или различных товарных группах (Е1, Е2, Е3). XIX. Инновационная стратегия, предполагающая создание кардинально нового современного продукта или модернизацию традиционного (Е1, Е2, Е3, Е4). XX. Стратегия снижения издержек за счёт оптимизации степени интегрированности процессов в текущем и смежных звеньях пищевой цепи, в т. ч. структуры компании.

Для данного инструмента характерна широкая применимость (универсальность), простота использования и эффективность, что будет показано ниже путём формализации методом обратной идентификации и последующей оценки фактически реализуемых, на сознательном или подсознательном уровне, стратегий различных агропромышленных предприятий. При этом анализ изменений среды и деятельности (стратегических действий) отечественных предприятий охватывает три периода времени: экономического роста 2000–2008 гг., финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. и посткризиса 2010–2011 гг., в течение которых формализованные в соответствии с предложенным каталогом наиболее распространённые (ключевые) фактические стратегии сопоставляются с теоретически оптимальными в заданных условиях среды.

В период экономического роста 2000–2008 гг. в связи с увеличением доли присутствия и преобладанием «активного» типа потребителя (в т. ч. паттернов Е1, Е3, Е3, Е4) на Украине наиболее широко применялась стратегия (А) «*Расширение ассортимента продуктов собственного производства или импортированных/привлечённых с улучшенными органолептическими свойствами*», которую можно оценить как оптимальную в заданных условиях среды согласно предложенному каталогу и отнести к видам XV, XVII и XVIII частных стратегий (табл. 1).

Индикатором масштабной реализации данной стратегии широким спектром предприятий, т. е. усложнения общей структуры отечественного пищевого предложения, стало появление и стремительное развитие сетевых продовольственных розничных компаний в формате «Супермаркет»/ «Гипермаркет» с множеством широких брендов различных производителей.

Одной из реализаций рассматриваемой стратегии было выведение и продвижение ТМ «Премія» – первой в Украине собственной торговой марки сетевой розничной компании [http://www.premiya.com.ua]. «Премія» объединяет широкий ассортимент товаров высокого качества в среднем ценовом сегменте и принадлежит ГК Fozzy Group – собственнику национальных сетей супермаркетов «Сільпо», магазинов «Фора» и гипермаркетов Fozzy. Корпорация Fozzy Group заказывает товары под собственной торговой маркой без услуг дистрибьюторов напрямую у ведущих отечественных и зарубежных производителей, в т. ч. компании Bounduelle (консервированная кукуруза), «Верес»и Exoliva (плодоовощная консервация), Kamis, «Кернел», «Ласка», «Левада», ЗАО «Чигиринский консервный завод» и др. Первоначально в 2006 г., под рассматриваемой торговой маркой компанией было представлено 87 ассортиментных позиций в 7 товарных категориях, но к 2011 г. ассортимент был расширен до 500 позиций в 30 категориях. В каталог продукции входит консервация, паштеты, макаронные изделия, крупы, сахар, орехи и сухофрукты, масло растительное, приправы и специи, замороженные продукты, напитки, кофе, чай, молочные продукты, сухие завтраки, желе, рыбные продукты, кондитерские изделия, соусы, гастрономия, снеки, сухие супы, дрожжи, бутерброды, свежие фрукты и т. д. Поскольку ввиду отсутствия брендирования производителями и затрат на услуги посредников (дистрибьюторов) со стороны компании Fozzy Group, цена продукта составляет около 80 % стоимости аналогичных товаров, то стратегию (А) в данном случае можно также отнести к виду XX, при этом целевым покупательским сегментом является «активный» и «сдержанный» тип потребителя.

В связи с масштабностью такой вариации стратегии (А) появилось предложение со стороны малых и средних региональных фирм, таких как ЧП «Пищепроект» – производитель кукурузных палочек, сухих завтраков и каш быстрого ТМ «Лидер» [http://kashilider.com], по увеличению ассортимента другого предприятия путём выпуска собственной продукции на своей производственной базе под «чужой» торговой маркой, что само по себе представляет стратегию дезинтеграции процессов вида XX каталога, способствующую снижению издержек предприятия.

Другой реализацией стратегии (А) корпорацией «Roshen» является увеличение числа ассортиментных позиций преимущественно за счёт линейного расширения до 200 в категориях конфет, печенья, шоколада и тортов с 2000 по

2011 гг. В том числе, в 2009 г. несмотря на кризис, была эффективно расширена линия конфет «Вечерний Киев» и введена новая линия весовой нуги.

В свою очередь, ассортимент компании Nestlé, которая начала свою деятельность в Украине ещё в 1994 г. с продвижения брендов Nescafé, Nesquik, Maggi, Nuts, Friskies, KitKat, постоянно расширяется, преимущественно объёмно: в 1998 году Nestlé приобрела контрольный пакет акций ЗАО «Львовская кондитерская фабрика «Світоч», в 2003 г. в Киеве основано ООО «Нестле Украина» и было приобретено предприятие ОАО «Волыньхолдинг» (ТМ «Торчин»), в 2010 г. ООО «Нестле Украина» приобрела ООО «Техноком» (ТМ «Мивина»). Т. о. в настоящее время бизнес Nestlé в Украине представлен следующими направлениями: кофе и напитки, кондитерские изделия, майонез, кетчуп, горчица, соусы, детское и специальное питание, продукты быстрого приготовления (лапша быстрого приготовления, сухие завтраки) и мороженое.

В период 2000–2008 гг. с ростом интенсивности конкуренции также стала применяться стратегия (В) «*Производство или импорт/привлечение принципиально новых, инновационных продуктов питания как альтернативы или дополнения к традиционным, используя современную высокотехнологичную материально-техническую базу иностранного происхождения*», оптимальная и относящаяся к виду XIX частных стратегий, направленная, в первую очередь, на потребителя «активного типа», а именно, паттерны Е1, Е2, Е3, Е4. К представленным на украинском рынке новым категориям/видам продуктов можно отнести энерготоники, холодные чаи, сокосодержащие сладкие газированные напитки, спортивное питание, суши и ингредиенты для их приготовления, новые виды бобовых (маш, красная чечевица, кус-кус), рисовая вермишель, pop-corn для приготовления в микроволновой печи и т. д. В частности, в 2008 г. ООО «Сандора» (Pepsi Co) начала производство линии холодных чаёв под ТМ Lipton Ice Tea как натурального тонизирующего негазированного напитка без консервантов и красителей, после того как в 2005 г. компания Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd. (профиль 14 и 9) вывела на украинский рынок первый холодный чай ТМ Nestea. Российское предприятие ТД «Русское поле» вывело на украинский рынок линию экзотических импортированных из разных стран круп ТМ «Ярмарка», в т. ч. чечевица, смеси бобовых, долихос, нут, булгур, кус-кус, маш и т. д.

Одной из реализуемых стратегий украинских предприятий в период финансово-экономического кризиса 2008 г. и раннего посткризиса являлась стратегия (С) *«Расширение ассортимента на одну или несколько взаимосвязанных продуктовых линий, относящихся к новой для предприятия товарной категории в более низком ценовом сегменте и со сниженной питательной ценностью по сравнению с основным ассортиментом»*.

К вводимым категориям относились, в основном, крупы (рис, гречка) и макароны, спрос на которые стремительно рос с момента перехода потребителя к режиму экономии в кризисных условиях, что было вызвано увеличением доли «сдержанного» типа потребителя (паттернов А1, А2) и доли присутствия паттерна Е2 «активного» типа потребителя. Частная стратегия (С) оптимальна и относится к видам стратегий XVIII и I предложенного каталога стратегий (табл.1), которые соответствуют паттернам Е2 и А1, «тонкая подстройка» к которым имела место в условиях финансово-экономической нестабильности.

В начале 2010 г. компания ЗАО «Чумак» [http://www.chumak.com] (профиль 10) в дополнение к производству традиционного ассортимента кетчупов, томатного сока, майонеза, соусов, консервированных овощей, томатной пасты, растительного масла ввела в эксплуатацию новую фабрику по производству макаронных изделий в премиум сегменте в г. Каховка (Херсонская область), которая изготавливает следующие виды макарон: «Трубочки», «Перья», «Спиральки», «Черепашки», «Вермишель», «Рожки» и т.д. под ТМ «Чумак». Кроме того, организовано производство специальной линии качественных соусов для макарон – нового продукта для украинского рынка, который обеспечивает хорошее дополнение и возможность быстрого приготовления полноценного блюда из макарон. Т. е. в данном случае рассматриваемая стратегия (С) относится также к виду IV, осуществляя,в связи с сокращением режима экономии при выходе из кризиса, «тонкую подстройку» к паттерну В2 безразличного типа потребителя и его «ведение» путём создания дополнительной реализации данного паттерна: «упрощённое» домашнее приготовление готовых блюд на основе макаронных изделий в среднем ценовом сегменте. Кроме того, рассматриваемая стратегия также осуществляет «тонкую подстройку» к видам XIX и XV, ориентируясь преимущественно на потребителя «активного типа» в посткризисном периоде. На каждой упаковке макаронных изделий ТМ «Чумак» указан вид соуса, индивидуально подобранного для данного вида продукта, а также рецепт приготовления блюда на основе данных двух продуктов. Если вкус макарон остаётся традиционным, то органолептическую привлекательность и новизну ему придаёт «связанный» дополнительный товар – соус.

С улучшением уровня материального благосостояния в период посткризиса к 2010–2011 гг. широко распространённой стратегией стала (D) «*С*оздание предложения элитных продуктов питания, в т. ч. эксклюзивных или редких, органических, ручной работы, с инновационными характеристиками, «выведенных» в премиум-сегмент традиционных продуктов или престижных имиджевых товарных категорий/видов путём орган*изации собственного* производства/фасовки или импорта», которая оптимальна и относится к видам стратегий IX и X, соответствующих паттерну D1 «социального» типа потребителя по предложенному каталогу частных стратегий (табл.1).

Одной из современных тенденций на Украине является возрождение культуры элитного шоколада, что было характерно для начала прошлого века.

Примером реализации данной стратегии является открытие в Киеве 20 мая 2010 г. первого отечественного бутика-магазина и кафетерия «Основной инстинкт» [www.oi-shokolad.com.ua] авторского бельгийского шоколада ручной работы с органическим ассортиментом более 50 наименований конфет, печенья и тортов из молочного и чёрного шоколада высокого качества: эксклюзивные и аналоги зарубежных элитных сладостей, украшенных сусальным золотом, с добавками табака, перца, цветов, сыра и т. д. В данном случае стратегия (D) также относится к видам XII, V и XIX.

В период посткризиса также появилась стратегия (Е) «*Создание предложения полностью натурального экологически чистого продукта с повышенными питательными, биологическими или лечебными свойствами, а также высокими вкусовыми качествами в верхнем ценовом сегменте*», относящаяся к виду общей органической стратегии (V) каталога.

Основными видами деятельности Украинско-американского предприятия ООО «Агросельпром» [http://www.agroselprom-a.com/] являются производство органической продукции премиум-класса без использования каких-либо химических ингредиентов и красителей: 12-ти эксклюзивных натуральных растительных масел с целебными свойствами (масло грецкого ореха, тыквенных семечек, подсолнечное, кедровое, конопляное, кунжутное, семян расторопши, арахисовое, соевое, горчичное, льняное, кукурузное), 5 видов уникальных диетических лечебных каш мгновенного приготовления (каша льняная, конопляная, из ядер тыквенных семечек, из ядер кедровых орехов, из ядер арахиса и семян расторопши), 7 видов диетических добавок для спортсменов и прикормок для ловли рыб, существенная доля которой экспортируется. Эксклюзивные деликатесные целебные сорта растительных масел производятся под ТМ «Golden Kings of Ukraine» совместно с предприятием «INAX LLC» по новейшей уникальной витаминно-сохраняющей технологии методом однократного холодного отжима, которая позволяет сохранить питательные, лечебные и вкусовые свойства (природные витамины и микроэлементы). Продукт сопровождается полной информацией о целебных свойствах и рецептуре применения, компонентном составе и способах приготовления каждого продукта. В данном случае стратегия (E) ориентирована как на органический, так и на социальный (D1) тип потребителя и, поэтому, относится к видам стратегий V и IX. Недостаточная доля присутствия данного покупательского типа на отечественном рынке в настоящее время компенсируется широкой географией экспорта продукции данным узкоспециализированным предприятием.

Если рассмотренная выше стратегия достаточно редка в современных условиях, то значительно более широкое распространение получила стратегия (F) «*Приближения традиционного продукта к «здоровому» путём модификации его компонентной структуры для улучшения биологических свойств или снижения калорийности*», относящаяся к виду частных стратегии XVI, который направлен на потребителей как органического, так и наиболее распространенного активного типа в части паттерна E2.

В начале 2011 г. в продуктовой линии масел ТМ «Олейна» компании «Бунге Україна», (представительство международной корпорации Bunge) появилась товарная единица в среднем ценовом сегменте в новой непрозрачной упаковке, дополнительно обогащённая витаминами A, D, E и йодом («Олейна ВитаЙОД») [http://www.oleina.ua].

Аналогичную стратегию использует представительство международной группы компаний Lantmannen на Украине ОАО «Лантманнен АКСА» – крупнейший производитель быстрых сухих завтраков на отечественном рынке ТМ «Start!» и «АХА» (мюслей, хлопьев, каш) [http://www.start-ukraine.com]. Широкие продуктовые линии сухих завтраков ориентированны преимущественно на потребителей «безразличного типа» (паттерны B1 и B2), но основная используемая стратегия IV сочетается со стратегиями XIV и XVI, направленных также и на «активного» потребителя. Продуктовая линия АХА Гармония имеет в основе смесь хлопьев из цельных зерен пшеницы, ржи, риса и ячменя и обогащена комплексом витаминов и минералов, также и линия кукурузных хлопьев «Start!» представлена с витаминным комплексом, некоторые позиции ассортимента имеют сниженную калорийность.

Компания Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd., которая является одним из лидеров украинского рынка безалкогольных напитков, ориентируясь на потребителей активного типа, ведущих здоровый образ жизни, в части молодых мужчин и женщин 20–29 лет, выпустила низкокалорийный новый бренд Coca-Cola light (0,2 ккал в 100 мл), содержащий аспартам вместо сахара.

Другой стратегией данного предприятия является (G) «Имиджевая подстройка инновационного напитка к молодёжной прослойке, ориентированной на активный образ клубной или спортивной жизни», относящейся к видам XI и XIX, что подтверждается выпуском напитков новой категории энерготоников под ТМ «Burn» и «Gladiator».

Аналогичной стратегии в период 2000–2011 гг. обоснованно придерживается отечественное представительство австрийской компании Red Bull – ООО «Red Bull Ukraine», ООО «Сандора», входящая в структуру компании Pepsi Co и производящая напиток ТМ Adrenaline Rush, а также украинское предприятие – группа компаний «Новые продукты», выпускающая энерготоники ТМ «Non-Stop Energy» и «Revo energy», и ТПГ Rainford, выпустившая линию энерготоников «Energy Black Drink».

Исходя из вышеизложенного, можно отметить достаточную универсальность предложенного каталога стратегий, т. е. возможность его удобного (простого) широкого использования для предприятий АПК большинства профилей с минимальными ограничениями. Данный вывод является следствием того, что была показана возможность формализации фактически реализуемых индивидуальных/частных стратегий по каталогу для различных предприятий методом обратной идентификации на основе хронологических данных о стратегических действиях за период 2000–2011 гг. Кроме того, показана возможность оценки эффективности той или иной применяемой стратегии с точки зрения влияния потребителя на основании указанных в каталоге фиксированных взаимосвязей паттернов покупательского поведения и соответствующих оптимальных видов частных стратегий. Показана обоснованность данных взаимосвязей в связи с отмеченными совпадениями оптимальных теоретических и ключевых (наиболее распространённых) фактически реализованных стратегий.

Библиографические ссылки

1. **Гордієнко П.** Стратегічний аналіз : навч. посіб. / П. Гордієнко. – К., 2006. – 403 с.
2. **Дмитриенко Г. А.** Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации : учеб. пособ. / Г. А. Дмитриенко. – К., 2002. – 192 с.
3. **Виханский О. С.** Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – М., 1998. – 292 с.
4. **Фатхутдинов Р. А.** Стратегический менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М., 2001. – 448 с.
5. **Kaplan R. S.** The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton // Harvard business review. – 1992. – № 1. – P. 71–72.

Надійшла до редколегії 20.02.2012

УДК 658.8.012.2:664

С. Ф. Саннікова, А. С. Холодний
Національний гірничий університет

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Досліджено основи планування збуту продукції на підприємствах харчової промисловості. При плануванні збутової діяльності харчових підприємств головними акцентами повинні бути забезпечення регулярності поставок, якості продукції та врахування сезонних коливань попиту на продукцію.
Ключові слова: планування, збут, якість, сезонність, харчова промисловість.

Исследованы основы планирования сбыта продукции на предприятиях пищевой промышленности. При планировании сбытовой деятельности пищевых предприятий основными акцентами должны быть обеспечение регулярности поставок, качество продукции, учет сезонных колебаний спроса на продукцию.
Ключевые слова: планирование, сбыт, качество, сезонность, пищевая промышленность.

Bases of sales planning on the enterprises of food industry are investigated. When planning the sale activities of food enterprises main accent should be as follows: providing the regularity of deliveries, product quality, taking into account seasonal fluctuations in demand.
Key words: planning, sale, quality, seasonal, food industry.

Збут є завершальною, найбільш відповідальною стадією забезпечення споживача продукцією. Він спрямований на формування механізму переміщення продукту від виробника до споживача. Поняття «збут» необхідно розглядати у вузькому і широкому сенсі. У вузькому сенсі, під збутом необхідно розуміти умови реалізації кінцевому споживачеві продукції. У широкому плані збут характеризується сукупністю організаційно-управлінських рішень по формуванню попиту і стимулюванню збуту з метою максимального задоволення потреби покупців в умовах невизначеності чинників зовнішнього і внутрішнього середовища для постачальника і споживача.

Збутова діяльність грає ключову роль у багатьох областях стратегічного планування підприємства. Можуть бути прийняті рішення, спрямовані на:

– максимізацію прибутку в поточному, середньо- і довгостроковому періодах;
– збільшення частки ринку;
– підтримку існуючого об'єму продажів при одночасному зниженні витрат;
– задоволення попиту споживачів;
– підвищення конкурентоспроможності продукції;
– створення позитивного іміджу підприємства.

Планування збуту продукції відіграє важливу роль у функціонуванні підприємства і зумовлює головні засади його ефективної діяльності. Основне завдання плану збуту – розробка та обґрунтування реальної збутової програми, яка охоплює найбільш суттєві аспекти ринку: ціноутворення, заходи щодо сприяння збуту, просування товарів на ринку, систему розподілу та постачання продукції та ін. Постійне дослідження ринку необхідно проводити за допомогою маркетингу, який представляє собою комплекс заходів у сфері досліджень торговельно-збутової діяльності підприємства по вивченню всіх факторів, які впливають на процес виробництва і просування товарів та послуг від виробника до споживача. Тому дуже актуальним для більшості підприємств стає ефективне маркетингове управління, яке є однією з умов виживання і успішного функціонування суб’єктів господарювання. При цьому реалізація таких функцій уп-

© С. Ф. Саннікова, А. С. Холодний, 2012

равління як планування і прогнозування дозволяє передбачити вірогідний майбутній стан підприємства і середовища, в якому воно існує, вчасно попередити можливі збої і зриви в роботі, забезпечити економічно найвигідніший для підприємства варіант збуту продукції.

Нині збутова діяльність є значимою сферою функціонування промислового підприємства. Провівши аналіз спеціальної літератури, можна зробити висновок, що поняття «Збут продукції» трактується ученими по різному. Л. Давидова і В. Фальцман [1] характеризують збут як перетворення виробничих товарів і послуг у гроші. На думку Д. Баркана, збут – це сфера діяльності підприємства, спрямована на реалізацію продукції на певних ринках [2]. В. Н. Наумов відмічає, що під збутом розуміється сукупність заходів, котрі проводяться після виходу продукції за межі території виробника [3].

Згідно термінології французьких економістів, збут продукції визначається ланцюжком, який зв'язує виробника і споживача через деякі ланки [4]. До цих ланок можуть відноситися торгові посередники, дилери, дистриб'ютори. Це визначення характеризує значущість формування каналів розподілу промислової продукції. Майже така ж думка затверджується з позицій логістики : «збут – це сукупність дій, які здійснюються з тієї миті, як продукт в тій формі, в якій він використовуватиметься, поступає на комерційне підприємство або до комерційного виготівника, до того моменту як споживач закуповує його» [5].

Велика увага вченими приділяється дослідженням особливостей планування збутової діяльності. Так, О. В. Гайдар [6] вивчав концептуальні засади використання інформаційних ресурсів і моделей у системі планування діяльності виробничо-торговельного підприємства, сформулював основні положення формування та використання інформаційних ресурсів при побудові прогнозної моделі обсягів реалізації продукції з сезонним характером. На підставі загальнофірмової оптимальної продуктової програми (розрахованої за допомогою математичних моделей), диференційованої по видах, обсягах виробництва і цінах продуктів, розробляється програму збуту, що містить натуральні і вартісні показники по окремих продуктах або їх групах, ринках, групах споживачів і каналах збуту на увесь планований період і його окремі відрізки часу (квартал, місяць) [7].

О. Милянчук, аналітик GT Partners Ukraine, у [8] говорить, що одна з важливих складових успіху компанії – це якісне планування і прогноз продажів. Правильно розрахований прогноз дозволяє ефективніше вести бізнес, а передусім – контролювати і оптимізувати витрати. Прогнози на довші періоди зазвичай менш точні, адже більше чинників можуть упродовж тривалого періоду часу скоректувати очікувані результати в ту або іншу сторону. Проте цілком реально для будь-якого проміжку часу зробити точні прогнози діяльності підприємства, в яких відхилення від реальних об'ємів продажів у межах 10 %. Якщо відхилення істотні – це свідчить про некоректний, занадто завищений прогноз, або ж про форс-мажорні обставини, які спричинили різке падіння об'ємів продажів.

Метою дослідження є вивчення основних засад планування збуту продукції, виділення їх особливостей на підприємствах харчової промисловості та виявлення тих аспектів у плануванні збутової діяльності, які на сучасному етапі розвитку економіки дозволяють досягти найбільш ефективного функціонування підприємств харчової промисловості в умовах досить високої конкуренції.

Планування – це система управління, пов'язана з аналізом, прогнозуванням, контролем, ухваленням рішень про об'єми продажів продукції компанії в конкретні проміжки часу при оптимальному використанні фінансових і трудових ресурсів фірми.

Планування збутової діяльності потребує дослідження всіх питань, пов'язаних із процесом реалізації продукції підприємства. Сюди входить: вивчення споживача; дослідження мотивів його поведінки на ринку; аналіз власного ринку підприємства; дослідження продукту (робіт, послуг); аналіз форм і каналів збуту продукції; аналіз обсягу товарообігу підприємства; вивчення конкурентів, форм і рівня конкуренції; дослідження рекламної діяльності; визначення найбільш ефективних способів просування товарів на ринку; вивчення «ніші» ринку – області виробничої чи комерційної діяльності, в якій підприємство має найкращі можливості (в порівняні з потенційними конкурентами) по реалізації своїх порівняльних переваг для збільшення товарообігу.

Робота по організації збуту починається з вивчення ринку та проведення маркетингових досліджень: виявляються потреби ринку; інформуються потенційні клієнти про їх потреби, а також товари та послуги, що задовольнять їх потреби; визначаються ціни на продукцію та прогнозуються власні ціни.

При виявленні потреб ринку необхідно скласти уявлення про загальний попит на ринку. Попит – це відношення між ціною товару і його кількістю, яку покупці хочуть та в змозі придбати.

Формування попиту – дії підприємства, метою яких є повна інформованість потенційних покупців про товар, його особливості, технічний рівень, економічні параметри, ціни, додаткові послуги, які надаються при придбанні товару, про сервіс, а також про фінансову надійність самої фірми-продавця, її репутацію.

Найістотніша детермінанта, яка впливає на величину попиту на товар, – ціна. Цінова еластичність попиту – ступінь зміни обсягу збуту продукції залежно від динаміки цін на неї. Існують ще ряд факторів, які впливають на величину попиту: якість товару, упаковка, реклама, ціна взаємозамінних товарів, доходи покупців; діяльність продавців, торгових агентів, сервісне обслуговування, канали поширення тощо.

Особливу увагу слід звернути на такий параметр як якість. Підвищення якості продукції – довгий процес, який потребує удосконалення технології виробництва, закупки нового обладнання та ін. Тому підприємство, яке виробляє продукцію вищої якості, одержує перевагу у часі, яка використовується для розширення своєї частки на ринку і збільшення обсягу збуту.

Упаковка товару зберігає його, полегшує транспортування і використання, представляє товар у більш привабливому вигляді. Тому упаковка сприймається як складова частина якості.

Сервісне обслуговування – це додаткові послуги споживачам, наприклад, завантажування товару, оформлення кредиту, консультації та інше. Деякі підприємства надають особливі сервісні послуги з метою залучення більшої кількості споживачів, що впливає на збільшення збуту продукції.

Вибір каналів розподілу товару має важливе значення для його збуту, форми таких каналів залежать від властивостей товарів, розміру партій, порядку реалізації, зберігання і обслуговування. Додатковим параметром впливу на збут є ефективна діяльність продавців і торгових агентів

Використання товарного асортименту як параметра впливу на збут – це включення в асортимент торгового підприємства товарів, не характерних для його спеціалізації. Це веде до збільшення кількості покупців, покупок і, як результат, до збільшення обсягу збуту. Політика стимулювання збуту проводиться стосовно тих товарів, на які можна підвищити попит, є надія збільшити обсяг збуту і прибуток підприємства.

Закінчується робота по плануванню збуту складанням портфеля замовлень, який, як правило, складається із поточних замовлень, які забезпечують ритміч-

ність роботи в даний період; середньострокових замовлень на 1–2 роки; перспективних замовлень, більше двох років.

У зв'язку з практично стабільним попитом у певні періоди на продукцію харчової промисловості для більш повного задоволення потреб споживачів особливого значення набуває питання планування збутової діяльності підприємств харчової промисловості. Харчова промисловість сьогодні є найбільш висококонкурентною галуззю, і щоб зберегти свою конкурентоспроможність, підприємствам доводиться використати увесь арсенал маркетингових і загальноуправлінських прийомів. Окрім традиційних методів просування продукції на ринок, продовольчі компанії активно удосконалюють внутрішнє середовище бізнесу: конфігурацію організаційної структури і мережу корпоративних бізнес-процесів. До числа основних бізнес-процесів, які стають об'єктом робіт по плануванню, відноситься збут, про який і йде мова в цій статті.

Розглянемо показники реалізації продукції харчової промисловості на прикладі Дніпропетровської області. Статистичні дані [10] свідчать про зростання обсягів реалізації продукції харчової промисловості за період з 2007 по 2010 р. у середньому щорічно на 1524695 тис. грн. або на 18,26 % і зменшення у 2011 р. на 1115454,7 тис. грн., тобто на 9,64 %. Аналіз динаміки темпів приросту свідчать про тенденцію до їх зменшення, аж до від'ємного значення. Зміна питомої ваги обсягу реалізованої харчової продукції в обсязі промислової продукції у 2010–2011 рр. має від'ємну динаміку (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу реалізації продукції харчової промисловості в Дніпропетровській області за 2007–2011 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг реалізації продукції харчової промисловості, тис. грн	6991055,4	9321787,4	9971925,9	11565139,9	10449685,2
Частка у загальному обсязі промислової продукції, %	6,4	6,5	9	6,9	5
Структурні зрушення, п.п.	–	0,1	2,5	–2,1	–1,9
Абсолютний приріст, тис. грн. – базисний	–	2330732	2980870,5	4574084,5	3458629,8
– ланцюговий	–	2330732	650138,5	1593214	–1115454,7
Темп росту, % – базисний	–	133,34	142,64	165,43	149,47
– ланцюговий	–	133,34	106,97	115,98	90,36
Темп приросту, % – базисний	–	33,34	42,64	65,43	49,47
– ланцюговий	–	33,34	6,97	15,98	–9,64

З 2007 по 2011 рік обсяг реалізації продукції харчової промисловості в Дніпропетровській області виріс на 49,47 %. Максимальний приріст відбувся у 2008 р., він склав 2330732 тис. грн., що на 33,3 % більше 2007 р. У 2011 р., обсяг реалізації продукції склав 90,36 % від попереднього.

Харчова галузь є найбільшою у світі і характеризується великою конкуренцією. У порівнянні з лідерами, підприємства малого і середнього бізнесу в харчовій промисловості мають значно менше ресурсів для протистояння викликам ринку. Харчова галузь не має однотипних категорій (підгалузей) – кожна з них має як загальні, так і унікальні характеристики. Наприклад, ланцюжки постачань і виробничий процес кардинально відрізняються у виробників рибної продукції, зерна або коньяку. Крім того, підприємства харчової промисловості мають різноманітні і навіть специфічні канали збуту.

Особливостями організації бізнесу на харчовому ринку нині є поступове зниження виробництва інгредієнтів власними силами, тобто виробництво інгредієнтів і напівфабрикатів найчастіше або переростає в інший бізнес, а компанія – у холдинг вертикальної інтеграції, або продається чи згортається. Відповідно, прикметою останнього часу стали дві ключові тенденції розвитку продовольчого ринку. По-перше, компанії укрупнюються, утворюючи великі холдинги, частенько спільно з серйозними західними гравцями. По-друге, компанії рухаються у бік спеціалізації і концентрації на одному або декількох видах продуктів. Паралельно деякі з них намагаються розвивати власні сировинні бази – наприклад, підприємства м'ясної і виробничої промисловості.

Усі ці зміни призводять до того, що корпоративні системи продажів теж модернізується. Оптимізація бізнес-процесу збуту має на увазі проведення змін, спрямованих на усунення внутрішніх недоліків системи продажів. При цьому компаніям з менш відомими марками доводиться скрутно. Розглядаючи, наприклад, систему збуту морозива слід зазначити, що, коли покупцеві жарко і хочеться холодного, то він, як правило, купує той товар, який є в магазині, а не йде шукати улюблену продукцію в іншій точці. Торгова точка в сезон теж не чекатиме, поки компанія-постачальник привезе морозиво, вона вважатиме за краще покласти в її фірмовий холодильний прилавок, якщо він не заповнений, морозиво конкурента. Виключити таку ситуацію можна при гарантованих регулярних у встановлені терміни постачаннях, тобто величезну роль грає надійність постачальника і оперативність постачань.

Надзвичайно складним і важливим аспектом діяльності підприємства є точність планування продажів, при цьому терміни виведення нового продукту набувають вирішального значення: ринкові тренди мають бути виявлені і формалізовані дуже швидко, а час від виникнення ідеї нового продукту до виготовлення пробної партії і запуску у виробництво має бути мінімальним.

Таким чином, разом з якістю випускаємої продукції величезну роль грає якість планування продажів. Для підприємств харчової промисловості характерними причинами відхилень є «сезонність» і «нові ринки». Проте компанія завжди має статистику по продажах і динаміку продажів у рамках того або іншого сезону. Безумовно, міра невизначеності зростає, коли ви виходите на нові ринки, або виводите нові продукти, але це також необхідно робити обґрунтовано, чому сприяє науково обґрунтований процес планування збутової діяльності.

Одним із статистичних методів прогнозування є розрахунок прогнозів на основі сезонних коливань рівнів динамічного ряду. Сезонні коливання строго циклічні – повторюються через певні проміжки часу. Методика статистичного прогнозу по сезонних коливаннях заснована на їх екстраполяції, тобто на припущенні, що параметри сезонних коливань зберігаються до прогнозованого періоду. Для виміру сезонних коливань, зазвичай, обчислюються індекси сезонності. Розраховані середні індекси сезонності можна покласти до основи планування товарообігу наступного року. Крім індексного методу для виявлення сезонних коливань можна застосовувати метод ковзної середньої, регресійний метод (вірогідніше з нелінійною функціональною залежністю) та інші. Розроблені прогнози продажів використовуються при складанні планів збуту.

Для продукції харчової промисловості найбільш важливою є безпека продукту, у зв'язку з чим витрати виробників на безпеку продуктів харчування ніколи не були такі високі, як зараз, оскільки це стало глобальною проблемою.

Значна частина доходів у харчовій галузі генерується за рахунок товарів під приватними торговими марками. Завдання виробника – виготовити і упакувати ці товари точно відповідно до специфікації. Якщо якість товару не відповідає стандартам і клієнт його не приймає (збігає термін придатності, невідповідна упаковка та ін.), для виробника (чи дистриб'ютора) це означає необхідність заміни і збуту товару на вторинному ринку, що веде до відчутних збитків.

Без приведення теорії і практики виробництва харчових продуктів у відповідність до встановлених у цивілізованому світі норм і правил, успіхів в умовах ринкової економіки не досягти. Запровадженню системи менеджменту безпеки харчових продуктів по всьому ланцюгу постачання харчових продуктів (виробники сировини, виробники харчових продуктів, компанії, які забезпечують транспортування та зберігання, організації роздрібної торгівлі, а також виробники обладнання, пакувального матеріалу, домішок та інгредієнтів) посприяє адаптація до вітчизняних умов міжнародного стандарту ISO 22000 «Система менеджменту безпеки харчових продуктів», який з серпня 2007 р. чинний в Україні як ДСТУ ISO 22000:2007. Цей стандарт установлює вимоги до системи управління безпечністю харчових продуктів, його виконання є запорукою гарантування того, що харчовий продукт є безпечним на момент його споживання людиною.

У міжнародній практиці система НАССР (Система аналізу небезпечних чинників і критичних точок керування, в латинській абревіатурі – НАССР «Hazard Analysis and Critical Control Point») є сучасною науково обґрунтованою системою управління якістю, що дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників. В основі системи лежить оцінка небезпек, які можуть вплинути на харчовий продукт у процесі його виробництва, зберігання, реалізації та використання.

Ряд науковців і політиків вважають доцільним створення ефективної системи контролю за харчовою продукцією через об'єднання всіх функцій забезпечення безпеки продуктів харчування в одному відомстві, яке б відповідало за продовольчу безпеку з чітко окресленим колом повноважень. Але у всіх країнах ЄС якість та безпека продукції контролюється самими виробниками та забезпечується підприємствами, які впроваджують системи якості, такі як ISO, НАССР та стандарти доброї виробничої практики (Good manufacturing practice – GMP), що дозволяють підприємцям підтверджувати якість продукції отриманням сертифікатів якості та виходити на світові ринки. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинні вносити зміни у свою діяльність, які стосуються стандартизації та сертифікації продукції. Саме система планування на підприємстві дозволяє забезпечити реалізацію таких змін.

При плануванні збутової діяльності першочерговими акцентами повинні бути якість продукції та якість збутової діяльності і врахування сезонних коливань попиту на більшу частину продукції харчової промисловості.

Висновки. Збут харчової продукції є свідомою і цілеспрямованою діяльністю по просуванню продовольчих товарів на ринок у максимально підготовленому для споживання виді, які найповніше задовольняють потреби і запити покупців. При плануванні збуту продукції харчової промисловості необхідно враховувати її відмінні риси, які в основному обумовлені специфікою виробництва і споживання. Продовольчий ринок є частиною споживчого ринку, але попит на нім має свої особливості. Він мало еластичний за ціною, витрати на харчування при зниженні рівня доходів, як правило, знижуються в останню чергу. І, навпаки,

при підвищенні рівня доходів і зниженні цін попит на продукти харчування зростає у відносно невеликому розмірі. Планування збуту харчової продукції повинно брати до уваги сезонний характер реалізації безлічі продуктів харчування, правильне прогнозування обсягів реалізації яких може бути здійснено з урахуванням індексів сезонності і шляхом побудови трендів.

Розвиток сучасної інфраструктури продовольчого ринку має бути комплексним і системним. Потрібне створення таких систем збуту продуктів харчування, які дозволять оптимізувати витрати підприємства і максимізувати міру задоволення потреб у продовольстві. У плануванні збуту продукції особливу гостроту в сучасному суспільстві набуває проблема її якості, що створює необхідність підприємствам для підтримки своєї конкурентоспроможності планувати заходи по переведенню певної долі продукції в розряд екологічно чистої. Важлива частина робіт щодо збуту продукції, пов'язана з переконанням споживачів в її високій якості, особливо це стосується світових ринків збуту. Велику роль у системі планування збутової діяльності відводиться сертифікації продукції і регулярному контролі її відповідності вимогам, що пред'являються до неї. Таким чином, планування обсягів випуску продукції і каналів збуту з урахуванням коливань попиту на продукцію, у тому числі сезонного характеру і під впливом змін кон'юнктури ринку, а також безперервна робота по плануванню і втіленню в життя заходів, пов'язаних з підвищенням якості продовольчої продукції, і заходів донесення до широкого кола споживачів переконливих доказів її високої якості – основа ефективної збутової діяльності підприємств харчової промисловості і основа благополуччя суспільства.

Бібліографічні посилання

1. **Давыдова Л.** Экономика и управление предприятием : учеб. пособ. / Л. Давыдова, В. Фальцман. – М., 2003. – 398 с.
2. **Баркан Д. И.** Управление сбытом : учеб. пособ. / Д. И. Баркан. – СПб., 2004. – 341 с.
3. **Наумов В. Н.** Маркетинг сбыта : учеб. пособ. / В. Н. Наумов ; под науч. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб., 1999. – 84 с.
4. **Ланкастер Д.** Организация сбыта / Д. Ланкастер, Д. М. Джоббер ; пер. с англ. – Мн., 2003. – 384 с.
5. **Браун К.** Практическое пособие по стимулированию сбыта / К. Браун. – М., 2003. – 382 с.
6. **Гайдар О. В.** Концептуальні засади використання інформаційних ресурсів і моделей у системі планування діяльності виробничо-торговельного підприємства / О. В. Гайдар // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. праць. – Донецьк, 2009. – Вип. 27. – С. 300–308.
7. **Шеремет А. Д.** Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М., 1999. – 208 с.
8. **Милянчук А.** Качественное планирование продаж – составляющая успеха компании. [Електронний ресурс] / А. Милянчук. – Режим доступу : http://www.allretail.com.ua
9. **Тельнова А. В.** Совершенствование процесса стратегического планирования предприятия / А. В. Тельнова, В. Л. Безбожный // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8. – С. 235–242.
10. Промисловість. Обсяг реалізованої продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dneprstat.gov.ua

Надійшла до редколегії 15.02.2012

УДК 65.012.12

О. А. Шведчиков
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропонована графоаналітична модель для оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на сталий розвиток промислового підприємства.
Ключові слова: підприємство, сталий розвиток, зовнішнє середовище, графоаналітична модель.

Предложена графоаналитическая модель для оценки влияния факторов внешней среды на устойчивое развитие промышленного предприятия.
Ключевые слова: предприятие, устойчивое развитие, внешняя среда, графоаналитическая модель.

In the article is offered a graphic-analytical model for an influence estimation of external environment factors on a sustainable development of the industrial enterprise.
Key words: enterprise, sustainable development, the external environment, the graphic analytical model.

Визначати властивості підприємства до подальшого розвитку та прогнозувати його стан у майбутньому не можна без врахування як обмежуючого, так і стимулюючого впливу зовнішнього середовища. Підприємство є складовою частиною більш великих систем, таких як держава, галузь, регіон, місто, які, з одного боку, накладають певні обмеження на його здатність до розвитку, а з іншого – приймають участь у її формуванні. Усе це обумовлює необхідність аналізу і оцінки впливу зовнішнього середовища господарювання на розвиток підприємства з метою прийняття відповідних управлінських рішень.

Проблемі дослідження взаємодії підприємства і зовнішнього середовища господарювання закордонними та вітчизняними вченими приділяється достатньо уваги. У загальному виді зовнішнє середовище можна представити як сукупність активних господарчих суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і державних інституційних структур, а також інших зовнішніх умов і факторів, що діють навколо підприємства, впливають на різні аспекти його діяльності [1; 2]. Воно характеризується за складністю, динамізмом та інтенсивністю впливу [3, с. 140]. Складність визначається тим, як багато факторів і сил зовнішнього середовища впливає на підприємство, наскільки вони близькі до сфери діяльності, яка ступінь їх впливу і наскільки ці фактори схожі між собою. Динамізм зовнішнього середовища характеризується тим, як швидко воно змінюється, наступає та чи інша подія; як часто змінюються фактори та їх взаємодія. Інтенсивність впливу залежить не тільки від зовнішнього середовища, але й від спроможності об'єкта протистояти негативному впливу, нейтралізувати його, адаптуватись до умов та використовувати позитивний вплив.

Найбільш зручним інструментом для оцінки впливу зовнішнього середовища господарювання на сталий розвиток промислового підприємства є моделювання, тобто дослідження будь-яких об'єктів, систем, явищ, процесів шляхом побудови і вивчення їх моделей [4, с. 535]. Об'єктом моделювання в мікроекономічних системах найчастіше виступає сукупність таких характеристик, як конкурентоспроможність, потенціал, інновації, тощо [5, с. 57].

Найбільш повний компаративний аналіз моделей розвитку підприємства зроблений у [6, с. 52]. Серед наведених у цьому дослідженні моделей слід відзначити такі, які моделюють сталий розвиток підприємства за допомогою

© О. А. Шведчиков, 2012

когнітивних карт, теорії множин та класичної алгебри [7]; теорії графів і топології [8]; загальної теорії систем [9]. Однак, жодна з цих моделей не призначена суто для моделювання розвитку підприємства і потребує певної адаптації.

Цікавим є моделювання розвитку, яке запропоновано у [10], де пропонується встановити асиметрію розвитку господарюючих суб'єктів. На думку автора, розподіл показників розвитку господарюючих суб'єктів може бути трьох типів: правостороння, лівостороння асиметрія та симетричний розподіл. Наявність лівосторонньої асиметрії в динаміці певного фінансово-економічного показника свідчить про ризик дестабілізуючого впливу загрози розвитку, а правосторонньої – розкриває приховані резерви для якісного стрибка у зростанні. Тобто, лівостороння асиметрія сигналізує успішним підприємствам про приховану небезпеку погіршення фінансового стану, а правостороння – дає можливість поліпшити становище нерентабельних підприємств. Симетричний розподіл характеризує еталонне підприємство, якому властивий механізм, здатний із нульовим запізненням забезпечити адаптацію системи до будь-яких зовнішніх збурень [10, с. 96–97].

Таким чином, аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що моделювання впливу зовнішнього середовища на сталий розвиток підприємства ще не висвітлено в економічній літературі в достатньому обсязі і потребує подальшої уваги.

Метою роботи є побудова моделі впливу зовнішнього середовища господарювання на сталий розвиток промислового підприємства.

Розгляду питання моделювання впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства має передувати пояснення позиції щодо поняття сталого розвитку.

Аналіз підходів щодо визначення понять «розвиток підприємства» і «сталий розвиток підприємства», проведений у [11; 12], дозволив сформулювати авторське бачення сутності сталого розвитку промислового підприємства. Сталий розвиток промислового підприємства – це сукупність кількісних і якісних змін, що відбуваються в носії потенціалу розвитку та обумовлюють посилення або поновлення його властивості до довготривалого функціонування в умовах обмежуючого впливу зовнішнього середовища господарювання.

Виходячи з цього визначення, головною передумовою сталого розвитку підприємства є наявність потенціалу розвитку як внутрішньої властивості об'єкта (підприємства) піддаватися змінам з метою посилення існуючих або прояву нових властивостей [3, с. 32]. Залежно від рівня втілення потенціалу підприємства поряд з потенціалом розвитку розрізняють також існуючий потенціал, тобто таку властивість носія, яка принципово може бути використана без цілеспрямованих змін у структурі та масштабах носія [3, с. 27]. При цьому носієм потенціалу (як існуючого, так і потенціалу розвитку) виступає, перш за все, підприємство, яке вміщує у собі однакові за структурою функціональні елементи, кожен з котрих має основні фонди, персонал, забезпечується матеріалами та енергетикою, та яке поповнює свій потенціал за рахунок зовнішнього середовища. За таким підходом не можна напряму змінювати потенціал об'єкта, а лише регулювати зовнішні обмеження на рівень його використання або змінювати сам носій, його складові елементи та їх співвідношення.

Для відображення впливу зовнішнього середовища на рівень використання потенціалу розвитку може бути застосовано моделювання. Моделі за своїми характеристиками бувають абстрактними та матеріальними; декомпозиційними і поведінковими; перспективними та дескриптивними [5, с. 58]. У роботі пропонується застосування моделі впливу зовнішнього середовища на сталий розви-

ток промислового підприємства, яка за своїми характеристиками є абстрактною та дескриптивною, а за інструментом представлення абстракції – графоаналітичною.

Тут треба зробити деякі уточнення щодо тлумачення понять «абстрактна модель» та «дескриптивна модель». Дескриптивна модель [13] має на меті формалізований опис об'єкта, процесу, явища і відповідає на питання «як побудований об'єкт», «як відбувається перебіг процесу», «яким чином, за яких умов відбувається явище». Дескриптивні моделі широко застосовуються в прогнозуванні (особливо в генетичному підході), виявленні чинників, що визначають поводження об'єкта чи перебіг процесу, поясненні характеру, механізму впливу цих чинників («пояснювальні» моделі), у встановленні зв'язків різних явищ тощо. Методологічним підґрунтям дескриптивного моделювання є математична статистика, експертні процедури, імітаційні методи, інші математичні методи. Що стосується абстрактної моделі [13], то це модель, що відображає лише загальні, найчастіше якісні характеристики будь-якого модельованого явища.

За допомогою моделі впливу зовнішнього середовища на сталий розвиток промислового підприємства пропонується відображати зв'язок факторів зовнішнього середовища з кутом нахилу векторів потенціалів (існуючого і потенціалу розвитку). Графічно модель подано у вигляді комплексної площини, на якій знаходиться вектор, за розміщенням якого можна судити про вплив факторів зовнішнього середовища. Принциповий вид моделі впливу зовнішнього середовища на потенціал розвитку підприємства наведено на рис. 1. Розглянемо типові ситуації цього впливу.

На рис. 1а розміщення векторів існуючого потенціалу P_e та потенціалу P_d розвитку співпадає з позитивним напрямком дійсної осі комплексної площини, що відповідає нульовому куту нахилу цих векторів до дійсної осі: $\alpha=0$ або $\cos\alpha=1$. Це свідчить про відсутність негативних проявів щодо властивості підприємства до розвитку. Проекції векторів P_d та P_e на уявну вісь дорівнюють нулю, що означає відсутність ризику отримання збитків. Таким чином, приведена ситуація характерна для ідеального підприємства, технічна база та рівень організації якого відповідають кращим світовим зразкам, а зовнішні фактори не накладають обмежень на рівень використання цих потенціалів, що свідчить про сталий розвиток підприємства.

На рис. 1б вектор потенціалу розвитку P_d розміщений під довільним кутом α, що знаходиться в межах $0<\alpha<90^o$ ($0<\cos\alpha<1$). У цьому випадку проекція P_{da} цього вектора на дійсну вісь відображає реальний рівень використання потенціалу розвитку і пов'язана з максимально можливим рівнем потенціалу P_d співвідношенням: $P_{da}=P_d\cos\alpha< P_d$. У порівнянні з рис. 1 а з'явилися обмеження на рівень використання потенціалу розвитку P_d з боку зовнішнього середовища. Наявність проекції вектора P_{dr} (пов'язана з максимально можливим рівнем потенціалу P_d співвідношенням: $P_{dr}= P_d\sin\alpha$) на уявну вісь свідчить про деяку вірогідність можливих збитків. Існуючий потенціал P_e в цьому випадку також розміщений під довільним кутом β, що знаходиться в межах $0<\beta<90^o$ і не співпадає з кутом α. Проекція цього вектора P_{ea} на дійсну вісь відображає реальний рівень використання існуючого потенціалу. Порівняно з рис. 1 а, для існуючого потенціалу також з'явились обмеження, що не дають повною мірою використовувати існуючий потенціал. Обмеження на рівень використання потенціалів можуть бути спричинені спустошенням необхідних природних ресурсів, законодавчими обмеженнями, обмеженнями за трудовими ресурсами, тощо.

На рис. 1в вектор потенціалу розвитку P_d розміщений під кутом $\alpha=90^o$ ($\cos\alpha=0$) до дійсної осі, і в цьому випадку проекція P_{da} потенціалу розвитку на

дійсну вісь дорівнює нулю $P_{da}=P_d\cos\alpha=0$, що свідчить про його вичерпання. Така ситуація можлива, коли підприємство, завдяки впливу зовнішніх обмежуючих чинників, відмовилось (добровільно чи примусово) від поповнення потенціалу розвитку. У той самий час завдяки існуючому потенціалу P_e зберігаються можливості до поновлення потенціалу розвитку. У цьому випадку вектор P_e розміщений під довільним кутом β, що знаходиться в межах $0<\beta<90^o$, а його проекція P_{ea} на дійсну вісь вже набагато менше у порівнянні з попереднім випадком.

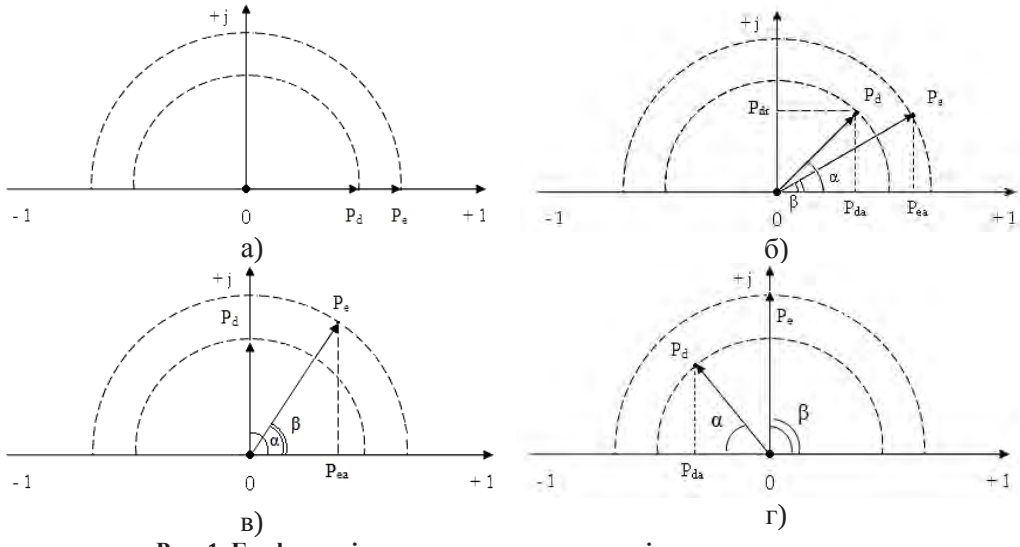

Рис. 1. Графоаналітична модель впливу зовнішнього середовища

Нарешті, на рис. 1г показана найгірша для підприємства ситуація, коли вектор потенціалу розвитку P_d розташований під довільним кутом α у проміжку $180^o<\alpha<90^o$ ($\cos\alpha<0$), а проекція P_{da} цього вектора знаходиться на від'ємній частині дійсної осі. Потенціал існуючий P_e розміщений під кутом 90^o і його проекція P_{ea} до дійсної осі дорівнює нулю, тобто він на даному етапі вже не існує. Це свідчить про те, що потенціал розвитку трансформувався у потенціал збитковості. Така ситуація є характерною для підприємств, які знаходяться на межі банкрутства і вимушені відмовитись від розвитку. В цьому випадку занепад підприємства є не далекою перспективою, яку не можна ігнорувати, а об'єктивною реальністю.

Таким чином, фактори зовнішнього середовища характеризуються своєрідним «коефіцієнтом потужності» (у вигляді $\cos\alpha$) впливу на потенціал розвитку підприємства: $\cos\alpha=1$ – зовнішні обмеження на розвиток підприємства відсутні; $0<\cos\alpha<1$ – зовнішні обмеження такі, що існує можливість впровадження потенціалу розвитку; $\cos\alpha<0$ – зовнішні обмеження такі, що прояв потенціалу розвитку неможливий.

Щодо запропонованої моделі оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на сталий розвиток підприємства слід зазначити таке:

– при моделюванні зовнішні фактори можуть враховуватися комплексно або порізно;

– модель є інваріантною щодо часу оцінки, тобто її використання не залежить від вибраного періоду часу оцінки;

– векторна форма моделі дає змогу описати зміни, що відбуваються з потенціалом розвитку, за допомогою розрахунків показника $\cos\alpha$ в різні відтинки часу.

Розроблена модель оцінки впливу зовнішнього середовища є графоаналітичною і заснована на використанні комплексної площини, за допомогою якої відображається зв'язок зовнішніх обмежень з рівнем використання потенціалу розвитку на підприємстві. Для відображення впливу зовнішнього середовища на сталий розвиток може бути застосований показник cosα, який характеризує потужність впливу факторів зовнішнього середовища на підприємство. Знаходження показника cosα в межах $0 \le \cos\alpha < 1$ свідчить про можливість забезпечення сталого розвитку підприємства за рахунок використання потенціалу розвитку. В той же час, коли показник $\cos\alpha < 0$, існує реальна вірогідність занепаду підприємства.

Подальшими напрямками дослідження має стати вибір показників для кількісного відображення впливу факторів зовнішнього середовища на сталий розвиток підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Яркина Т. В.** Основы экономики предприятия : учеб. пособ. [Электронный ресурс] / Т. В. Яркина. – Режим доступу : http://www.aup.ru/books/m64
2. **Антонова О. В.** Управление кризисным состоянием организации (предприятия) / О. В. Антонова. – М., 2004. – 141 с.
3. **Бачевський Б. Є.** Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. – К., 2009. – 400 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К., 2004. – 1440 с.
5. **Кривов'язюк І. В.** Імітаційне моделювання економічного зростання підприємства / І. В. Кривов'язюк, І. Я. Тишко // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 162. – С. 57–61.
6. **Погорелов Ю. С.** Моделювання розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10(100). – С. 51–59.
7. **Горелова Г. В.** О когнитивном моделировании устойчивого развития социально-экономических систем / Г. В. Горелова, Н. В. Захарова. – Ростов н/Д., 2005. – 288 с.
8. **Попков В. В.** Моделирование устойчивых состояний экономики на основе сетевой модели / В. В. Попков, А. Н. Батурин // Материалы VIII Всероссийской интернет-конференции по проблемам эконофизики физики, эволюционной экономики и устойчивого развития «Эволюция и устойчивое развитие социально-экономических систем», г. Екатеринбург, 12–25 ноября 2007 г. – Екатеринбург, 2008. – С. 4–31.
9. Моделирование процессов управления развитием промышленных предприятий: монография / Н. Н. Лепа, Р. Н. Лепа, А. И. Пушкарь, Е. В. Раевнева, М. Н. Кричный, А. А. Солодов, В. О. Самуилов. – Донецк, 2005. – 348 с.
10. **Сорокіна Л. В.** Діагностика й регулювання стрибків економічного розвитку підприємств / Л. В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2 (68). – С. 93–100.
11. **Шведчиков О. А.** Термінологічний аналіз основних понять системи розвитку підприємства / О. А. Шведчиков // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2010. – № 11 (153). – Ч. 2. – С. 177–182.
12. **Шведчиков О. А.** До визначення сутності поняття «Розвиток підприємства» / О. А. Шведчиков //Економіка підприємства: теорія і практика : зб. мат. III міжнар. наук.-практ. конф. 21 жовт. 2010 р. – К., 2010. – С. 354–356.
13. **Лопатников Л. И.** Экономико-математический словарь : словарь современной экономической науки [Електронний ресурс] / Л. И. Лопатников. – М., 2003. – 520 с. – Режим доступу: http://goo.gl/AbXbK

Надійшла до редколегії 18.01.2012

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 65.012.4 (477)

Д. М. Васильківський
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ

Розглянуто основні підходи до формування поняття механізму зростання економічного потенціалу підприємства. Представлено інтегрований механізм управління підприємством який реалізується за допомогою системи спеціальних механізмів. Визначено, що організаційно-економічний механізм забезпечує організаційними і економічними заходами необхідний рівень відносин, який сприяє досягненню поставлених перед подібним утворенням цілей.
Ключові слова: економічний потенціал, концепції розвитку, механізм зростання, розвиток потенціалу.

Рассмотрены основные подходы к формированию понятия механизма роста экономического потенциала предприятия. Представлен интегрированный механизм управления предприятием который реализуется с помощью системы специальных механизмов. Определено, что организационно-экономический механизм обеспечивает организационными и экономическими мерами необходимый уровень отношений, который способствует достижению поставленных перед подобным образованием целей.
Ключевые слова: экономический потенциал, концепции развития, механизм роста, развитие потенциала.

The article describes the main approaches to creating the concept of the growth mechanism of the economic potential of the enterprise. Presented an integrated enterprise management mechanism which is implemented by a system of special arrangements. It was determined that the organizational-economic mechanism provides the organizational and economic measures necessary level of relations, which contributes to the formation of a similar set for the purpose.
Key words: economic potential, the concept of development, the mechanism of growth and development potential.

Найбільш чіткою і жорсткою вимогою до функціонування підприємств в умовах ринку є забезпечення довгострокового і стабільного функціонування, який ґрунтується на розвитку. Нині це залишається нездійсненним завданням для більшості підприємств машинобудування, що свідчить про дисбаланс їх господарського механізму з ринковими умовами економіки. В якості причин такої невідповідності можна виділити наступні: невідповідність технології підприємства сучасному рівню, невідповідність асортименту продукції, що випускається, і її якості, вимогам споживачів, відсутність або недостатність робіт по впровадженню нової продукції, відсутність збалансованої кадрової політики розвитку персоналу і т.д.

Багато в чому подібні диспропорції, а також багато інших, викликані невідповідністю господарського механізму підприємства галузевому ринку, а в ширшому розрізі – ринку України і світовому ринку.

Не можна не приділити уваги тому факту, що термін «господарський ме-

© Д. М. Васильківський, 2012

ханізм» був досить широко поширений в період адміністративної системи господарювання. У кінці сімдесятих років з прийняттям Постанови ЦК КПРС і Ради міністрів СРСР «Про вдосконалення господарського механізму» ця категорія отримує свій економічний і юридичний зміст. Проте сформований механізм на практиці зводився лише до проблеми орієнтації вироблених вищестоящими органами завдань на рядового виконавця, тобто організаційно-адміністративний характер. Відсутність в подібному механізмі підпорядкованості інтересів призводило до псевдомотивації виконавців і реалізаторів з одного боку і направляючих та керівних органів з іншої.

Інша проблема, пов'язана з переходом вітчизняної економіки на ринкові відносини була викликана також однобокістю сформованого механізму, що охоплює тільки економічні аспекти. В результаті – повна відсутність яких-небудь організаційних, правових, мотиваційних складових і як наслідок – спад виробництва, криза в економіці.

Досі однозначне визначення господарського механізму ще не сформовано, проте велику увагу цьому питанню приділяли у своїх роботах Ю. М. Осіпов, В. Н. Кашин, В. Я. Іонов, С. А. Жданов. Розробці комплексу питань, пов'язаних з теорією механізму управління також приділяли увагу: В. Н. Гончаров, М. І. Круглов, Б. Н. Кржижановський, Ю. Лисенко, П. Єгоров, І. Піннінгс, А. Б'юітандам, Т. С. Хачатуров, Н. Ю. Круглова, Н. Н. Тренев.

Розглядаючи в цьому дослідженні основи формування і виділяючи його принципи, елементи організаційно-економічного механізму зростання економічного потенціалу підприємства, нами зроблені припущення про те, що цей механізм має бути тісним чином погоджений і інтегрований до єдиного (агрегованого) господарського механізму управління підприємством. Що поєднує в собі не лише економічні і організаційні складові, але також правові, мотиваційні і т. п.

Ставлячи перед собою чіткіші завдання по формуванню механізму зростання економічного потенціалу, ми вважаємо необхідним, розкрити суть поняття «організаційно-економічний механізм».

Економічний потенціал підприємства не може мати раз і назавжди дану форму і зміст, тому управління ним та його розвитком не може бути зведене до досягнення поставлених цілей, і носити чітко визначені часові рамки.

Механізм – (від грецького mechodos – машина) послідовність станів, процесів, що визначають собою певну дію, явище.

Різного часу дослідженням поняття «механізм», «господарський механізм», «економічний механізм» і т. п. були присвячені роботи багатьох провідних учених, серед яких слід виділити В. І. Белоусова, І. Л. Борисенко, А. М. Букреєва, Л. І. Євенко, Г. Егіазаряна, Д. А. Ендовицького, С. А. Жданова, М. І. Круглова, Ю. М. Осіпова, І. Л. Ульянова, В. Н. Попова, Л. В. Кузьма, Д.В. Соколова, В. Кашина, В. Іонова [1–3; 5–8].

Так, згідно Ю. М. Осіпова, природа і все природне організовано. Механізм – форма організації системи, носій і реалізатор організації, її процес. Організація – функція механізму, результат його дії. Опис механізму – опис його організації та його діяльності [8]. Таким чином, можна говорити не лише про приналежність механізму до діяльності організації, але і про логічний взаємозв'язок організації і макрооточення. Іншими словами, ми можемо припустити, що механізм – це логічно організована сукупність певних елементів, вступаючих у взаємодію в процесі його функціонування.

У той же час, пропоновані провідними економістами трактування цієї категорії, дуже різні. Відмінності ці викликані, передусім, засадничими принципами

формування господарського механізму, рівнем його застосування і комплексом вирішуваних завдань. Так, Ю. М. Осіпов під господарським механізмом розуміє суспільну систему господарюючих суб'єктів з властивими їм механізмами господарювання і властивими всій системі громадськими господарськими інститутами, регулюючими діяльність господарюючих суб'єктів. І далі «Перед нами дійсно активна, ініціативна, працююча система – в повному розумінні механізм і механізм у повному розумінні слова людський, суспільний і культурний» [8]. Безумовно, подібне трактування господарського механізму виходить за рамки економічної науки, і орієнтоване понад усе на логічно вивірене функціонування державної системи управління, діяльності, яка охоплює всі сфери, і що має чітку інформаційну взаємодію всіх структур і суб'єктів. Таким чином, можна виділити деякий загальнодержавний аспект формування цього поняття.

Близьке визначення запропоноване І. Л. Ульяновим, на думку якого господарський механізм не що інше, як спосіб організації виробництва, система функціонування виробничих відносин, виступаючих у вигляді конкретних господарських форм (план, економічні нормативи, ціна, прибуток, заробітна плата, фінанси, кредит, процедури ухвалення рішень і т. п.) і далі, відбиває не лише виробничі відносини, але і форми організації виробничих сил, організаційну структуру виробництва, а також охоплює елементи надбудови (ланки державного управління, правові норми, які закріплюють певні організаційні структури і методи управління, що регламентують діяльність посадовців). Проте на відміну від Ю. М. Осіпова, І. Л. Ульянов посилює акцент на суб'єкті економічних відносин, який функціонує в об'єктивних умовах. Тобто, напрошується висновок про те, що суб'єктивний характер побудови і функціонування господарського механізму має бути вбудований до системи державного устрою з відповідними правовими нормами, методами адміністрування і т. п.

С. А. Жданов, узагальнивши наявні роботи по цьому напрямі висунув визначення, яке найточніше розкриває суть господарського механізму підприємства (організації) як «сукупність структури організації, його основної діяльності, методів здійснення функціонування системи економічних відносин у процесі господарської діяльності з виробництва і реалізації матеріальної або інформаційної продукції, що випускається, забезпечення послуг, отримання за них виручки, використання наявних основних і оборотних фондів, капітальних вкладень і досягнення рівня ефективності діяльності підприємства, що підвищується» [6]. Це визначення охоплює цілий спектр структурних елементів підсистем виробництва і управління, систему економічних відносин на підприємстві, персонал, мотиваційні механізми, оцінку ефективності та її підвищення.

Таким чином, в якості основних завдань, що виконуються господарським механізмом можна виділити наступні: планування; визначення економічних важелів і стимулів, використовуваних у практиці керівництва народним господарством; формування організаційної структури господарських органів, методів і стиль їх роботи; здійснення різних форм участі персоналу в управлінні виробництвом [3]. Дійсно, напрошується висновок про те, що саме поняття «господарський механізм» має сферу застосування на макрорівні, і є, як підкреслював А. М. Букреєв, носієм, реалізатором, процесом на рівні усього народного господарства.

У зв'язку з вищевикладеним виникає питання, у рамках якого механізму здійснюється виробнича діяльність, контролюються і координуються процеси, що відбуваються в організації? Відповідь на це питання дає М. І. Круглов, який сформував уявлення про «комплексний механізм управління» під яким слід розуміти «сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових

способів цілеспрямованої взаємодії суб'єктів господарської діяльності і впливу на їх діяльність, які забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління. І, оскільки, чинники управління можуть мати не лише організаційну або економічну, але і соціальну, політичну, правову природу, то й загальний механізм має бути системою взаємодіючих організаційних, економічних, мотиваційних, політичних і правових механізмів.

На рис. 1 нами представлений інтегрований механізм управління підприємством, який реалізується за допомогою системи спеціальних механізмів, які охоплюють і регламентують усі процеси, що проходять в організації. У свою чергу – сам механізм управління підприємством є елементом складнішого утворення – господарського механізму управління державою, який сформований на основі досягнень НТП, культурних і духовних традицій і т. п. І це не є протиріччям до ринкових відносин, що формуються, оскільки усі процеси, що протікають на макро- і мезорівні так чи інакше впливають на формування агрегованого механізму розвитку підприємства.

Необхідно визнати, що розгляд організаційної і економічної складової механізму розвитку економічного потенціалу підприємства потребує, у першу чергу, визначення місця перерахованих складових у структурі інтегрованого (чи комплексного) механізму управління. Спрямованість цього дослідження припускає розгляд особливостей формування організаційно-економічного механізму зростання економічного потенціалу підприємства, тому необхідно детальніше розглянути і виявити особливості складових подібного механізму.

Безумовне оригінальне судження з питань механізму і організму при розгляді підприємства висловлене І. Л. Борисенко. Автор у своїй роботі «Розвиток організаційно-економічних наук: теорія і методологія» наполягає на тому, що до організації (підприємства) не слід підходити з механістичних позицій. Підприємство – це, передусім організм [2]. На наш погляд, при розгляді проблеми формування механізму розвитку економічного потенціалу явних протиріч теорії І. Л. Борисенко не спостерігається, оскільки сам по собі процес розвитку взагалі, і економічного потенціалу зокрема, безумовно, потребує «поштовху із зовні».

У роботах багатьох економістів, що розглядають поняття «організаційний механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» не вироблено єдиної думки. Висловлюючи думки про «організаційний механізм» можна виділити декілька напрямів. Так, Д. В. Соколов розглядає його як процес формування раціональних виробничих структур, адекватних структурам ресурсів і цілей. Близьке по суті визначення запропоноване Л. І. Євенко «організаційний механізм – це механізм управління, тобто сукупність зв'язків, що виникають у процесі управління, і відносин між підрозділами організації (великими службами, ланками, відділами і посадами)» [4].

Відповідно до іншої точки зору, застосованої до умов великого машинобудівного підприємства, під організаційним механізмом розуміється комплекс організаційних форм, що забезпечують формування, розвиток і вдосконалення виробничої системи. Ще вагоміше значення організаційному механізму з акцентом на виключно правову основу формування і функціонування надає М. І. Круглов, розглядаючи його як систему механізмів. Ще важливіший аспект полягає в тому, що в якості основного призначення організаційних механізмів у складі комплексного механізму управління, на думку Круглова, виступає формування і посилення організаційного потенціалу компанії як складника частини ресурсів управління, які забезпечують вплив на фактори виробництва. «Організаційний і правовий механізми виступають у господарському механізмі управ-

ління як тісно взаємозв'язана кількість дій на фактори управління, які інколи пересікаються» [7].

Розділяючи точку зору М. І. Круглова, відмітимо, що в умовах великого машинобудівного виробництва формування і функціонування механізму зростання неможливо звести лише до набору процедур і вдосконалення організаційних процесів. Це – передусім, складна система різноманітних за своєю природою певних організаційних механізмів, основним призначенням яких є нарощування економічного потенціалу за допомогою раціональної взаємодії всіх виробничих елементів (рис. 1).

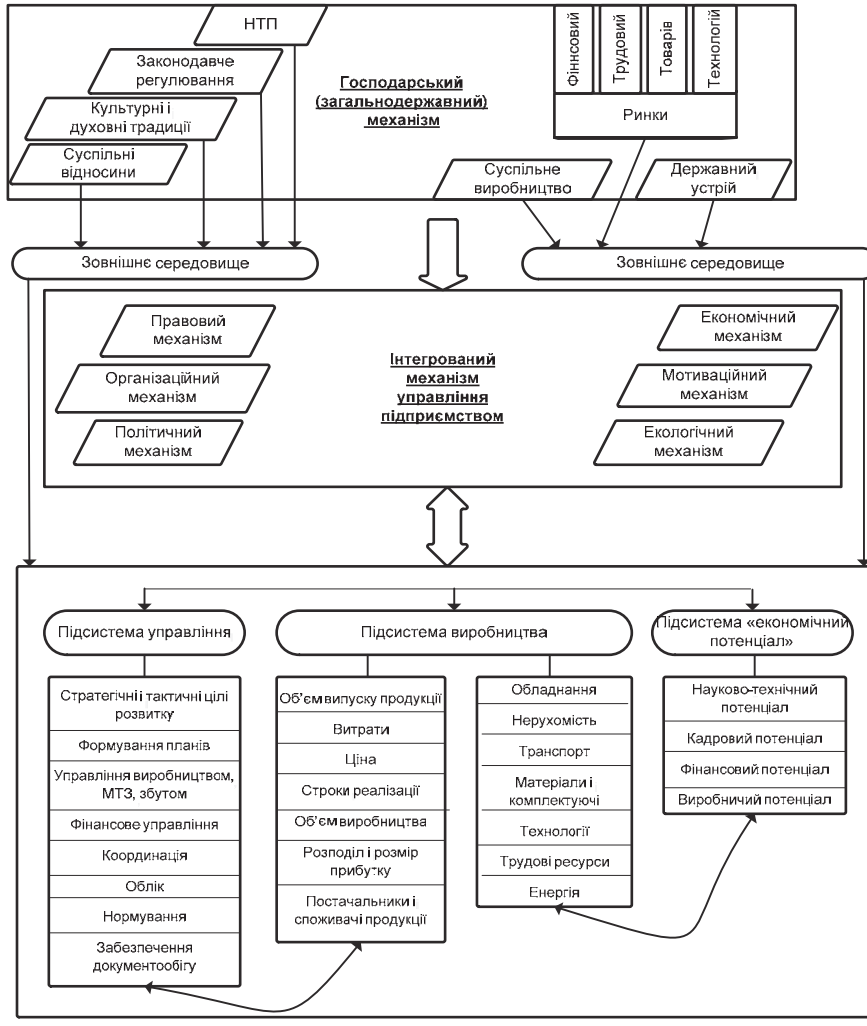

Рис. 1. Характер взаємодії і елементи загальнодержавного і внутрішньофірмового механізму управління

Досліджуючи теоретичні положення розвитку складних систем, автор дійшов такого висновку, що для формування напрямів якісної зміни як підприємства в цілому, так і його економічного потенціалу, потрібен комплекс заходів, який реалізується за допомогою спеціалізованого внутрішньофірмового механізму, інтегрованого до загальної системи управління підприємством, що охоплює і регламентує за допомогою системи правових, організаційних, економічних,

мотиваційних, політичних, екологічних, механізмів усі процеси, що відбуваються в організації (рис. 1).

Механізм зростання економічного потенціалу підприємства, таким чином, має бути багаторівневою системою взаємозв'язаних механізмів різної спрямованості, що забезпечують планомірне якісне, безповоротне перетворення системи кадрових, виробничих, технічних, фінансових можливостей підприємства з метою забезпечення його довгострокової конкурентоспроможності.

У рамках процесу реалізації інвестиційної стратегії на підприємстві Д. А. Ендовицький і Н. М. Подопріхін визначають організаційно-економічний механізм процесу реалізації інвестиційної стратегії як «систему, що визначає порядок функціонування і взаємодії організаційно-управлінських, виробничих і економічних чинників цього процесу. Представляючи організаційно-економічний механізм як особливий вид господарського механізму, можна визначити його як сукупність організаційно-економічних інструментів і методів дії на процес реалізації інвестиційної стратегії» [5]. Між тим, коло завдань цього дослідження цілком логічно звести до формування саме організаційно-економічного механізму розвитку економічного потенціалу підприємства. У вітчизняній літературі отримала поширення точка зору на економічний механізм як на систему економічних стимулів і методів управління, спрямованих на забезпечення високопродуктивної праці робітників, службовців, фахівців та інших працівників.

Висновки. Акцентуючи увагу саме на сукупності різних механізмів у рамках загального механізму зростання підприємства, можна припустити, що сам по собі процес розвитку – процес для будь-якої організації всеосяжний, і у рамках певного, конкретного механізму складно знайти достатній теоретичний і практичний інструментарій для його успішної реалізації. Таким чином, якщо йде мова про функціонування великого машинобудівного комплексу, про процес адаптації виробничого процесу, або реалізацію певного виду стратегії на підприємстві, організаційно-економічний механізм забезпечує організаційними і економічними заходами необхідний рівень відносин, що сприяє досягненню поставлених перед подібним утворенням цілей.

Бібліографічні посилання

1. **Белоусов В. И.** Реструктуризация: стабилизация и развитие / В. И. Белоусов, С. А. Рыбалко. – Воронеж, 2008. – 312 с.
2. **Борисенко И. Л.** Развитие организационно-экономических наук: теория и методология / И. Л. Борисенко. – Воронеж, 2004. – 140 с.
3. **Букреев А. М.** Организационно-экономический, механизм антикризисного управления: теория и практика / А. М. Букреев. – Воронеж, 2009. –164 с.
4. **Евенко Л. І.** Організаційні структури управління промисловими корпораціями США / Л. І. Евенко. – К., 2003. – 316 с.
5. **Ендовицкий Д. А.** Введение в стратегический анализ инвестиционной деятельности: проблемы теории и практики / Д. А. Ендовицкий, Н. М. Подоприхин. – Воронеж, 2004. – 216 с.
6. **Жданов С. Л.** Основы теории экономического управления предприятием : учебник / С. Л. Жданов. – М., 2005. – 257 с.
7. **Круглова Н. Ю.** Хозяйственное право : учеб. пособ. для вузов по экон. спец. / Н. Ю. Круглова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2008. – 912 с.
8. **Осипов Ю. М.** Основы теории хозяйственного механизма / Ю. М. Осипов. – М., 1994. – 351 с.

Надійшла до редколегії 27.01.2012

УДК 330.1

А. А. Вірченко
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СУЧАСНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

Обґрунтовано необхідність модифікації інструментарію економічних досліджень у зв'язку з кризовими явищами в реальному господарському житті. Вказано основні напрями зміни методології економічних досліджень. Обґрунтовано необхідність застосування синергетичного, еволюційного та інституційного підходів.
Ключові слова: трансформаційна економіка, неокласична економічна теорія, глобальна фінансово-економічна криза, нестабільність, динамічна рівновага, інституції.

Обоснована необходимость модификации инструментария экономических исследований в связи с кризисными явлениями в реальной хозяйственной жизни. Указаны основные направления изменения методологии экономических исследований. Обоснована необходимость применения синергетического, эволюционного и институционального подходов.
Ключевые слова: трансформационная экономика, неоклассическая экономическая теория, глобальный финансово-экономический кризис, нестабильность, динамическое равновесие, институции.

The paper focuses on the alteration of economic researches' instruments which became necessary in connection with crisis in real economy. General directions of methodological modification in economic researches are outlined. A necessity of synergetics, evolutionary and institutionary approaches' implication is pointed out.
Key words: transformation economy, neoclassical economics, world economic crisis, instability, dynamic equilibrium, institutions.

Загальновизнано, що сучасні трансформаційні процеси господарської діяльності набули всеохоплюючого характеру, оскільки трансформації, які відбуваються на рівні національної економіки, накладаються на глобальні перетворення світогосподарської системи, породжуючи складну мозаїку взаємовпливу та взаємопереплетення різнорівневих системних переходів. Характерними ознаками сучасних трансформаційних економік є відкритість, динамічна рівноважність, поліструктурність, нестійкість, нерівноважність, здатність до самоорганізації та саморозвитку, людинорозмірність тощо. Таке ускладнення сучасних економічних систем урізноманітнює та ускладнює внутрішньосистемні механізми самовідновлення рівноваги і збереження стійкості до зовнішніх збурень. Іншими словами, за сучасних умов відбуваються процеси наростання нестабільності, тому кризові явища стають дедалі частішими. Наслідком кризи в економіці є криза методологічних засад економічної науки, котра спричинена невідповідністю інструментарію дослідження його об'єкта, адже наукова методологія повинна бути співрозмірною з тими явищами й процесами, які ця наука вивчає, й бути адекватною їм.

Зазначені процеси привертають все більшу увагу дослідників на необхідність оновлення традиційних підходів до аналізу економічної системи. Проблематику сутності, ознак та класифікації трансформаційних економік досліджують такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Абалкін, В. Бодров, Е. Гайдар, Н. Гражевська, П. Єщенко, Я. Корнаї, А. Чухно та інші. Сучасні розробки в галузі економічної методології здійснюють дослідники: М. Блауг, В. Полтерович, В. Автономов, Д. Львов, Р. Нельсон, С. Уїнтер, Дж. Ходжсон та інші.

© А. А. Вірченко, 2012

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень цієї проблеми, ряд питань, пов'язаних з модифікацією методології досліджень сучасних трансформаційних економік, залишається недостатньо розробленим. Відтак метою пропонованого дослідження є формулювання напрямів розвитку методології економічної науки, зумовлених змінами в реальному господарському житті.

Як відомо, усі реальні економічні системи індустріально розвинених країн світу є змішаними, тобто такими, для яких притаманні плюралізм форм власності, поєднання ринкової саморегуляції з державним регулюванням економіки, співіснування доіндустріального, індустріального та постіндустріального способів виробництва, лібералізація, соціалізація господарського життя. Враховуючи динамічний характер сучасних економік, слід погодитися з твердженням, що «змішана економічна система є трансформаційною, тобто такою, що характеризується відкритими якісними змінами, для яких можливим є лише загальний напрям перетворень за відсутності наперед визначеного кінцевого стану. Відтак, усі реальні змішані економіки є трансформаційними» [5, с. 68].

Загальновідомо, що перспективність дослідження будь-яких явищ і процесів цілком залежить від вибору інструментарію, адже методологія дослідження повинна визначатися специфікою об'єкта дослідження. Відтак постає питання про доцільність та ефективність застосування інструментарію неокласики, орієнтованого на статичність, замкненість, рівноважність, для дослідження господарських процесів, які відбуваються в трансформаційних економіках – динамічних, відкритих, нерівноважних [2].

В економічних дослідженнях панівним підходом є мейнстрім. У науковій літературі відсутня єдність щодо визначення сутності й компонентів цього напряму. Найбільш узагальнене визначення, на наш погляд, дає російський дослідник В. С. Автономов, який стверджує, що методологічним ядром мейнстріму є неокласика, а також до нього належать монетаризм чиказької школи, нова класична макроекономіка, новий інституціоналізм. Кейнсіанство випало з мейнстріму у зв'язку з енергетичною кризою 70-х років [1, с. 204].

«Жорстке ядро» неокласики можна сформулювати за допомогою наступних тверджень:

– методологічний індивідуалізм – припущення, що поведінка економічного суб'єкта не залежить від поведінки інших агентів;

– поведінка людини повністю раціональна, спрямована на максимізацію цільової функції (корисності або прибутку);

– очікування економічних суб'єктів раціональні;

– процес виробництва є екзогенним, так званим «чорним ящиком»;

– економічна система тяжіє до рівноваги, нерівноважність є лише тимчасовою;

– досліджуються параметри лише статичного, стійкого стану системи, а дослідження економічних змін можливе лише за допомогою порівняльної статики – співставлення послідовних рівноважних станів.

Стосовно методологічної конкурентоспроможності неокласичного інструментарію для дослідження сучасних господарських процесів можна погодитися з твердженням, що «евристичні можливості даної програми порівняно з конкуруючими концепціями різко зменшуються» [11, с. 140]. На думку В. М. Полте-

ровича, теорія виявляється у стані кризи, якщо поставлені нею основні задачі не можуть бути вирішені прийнятими методами [17, с. 47]. Дійсно, нині назріла необхідність пошуку нових програм, адже стабілізаційні заходи, розроблені і впроваджені за канонами мейнстріму (в тому числі рекомендації Вашингтонського консенсусу), ще більше розбалансували і національні економіки, і світову економічну систему в цілому. Напрями методологічного пошуку – чи то в межах гетеродоксії економічної теорії («повернення» кейнсіанства до структури мейнстріму), чи то розробка принципово нових або синтетичних методологій – є окремими важливим питанням.

Саме в межах традиційної теорії сформувалася достатньо поширена думка стосовно того, що нерівноважні процеси в економіці носять виключно деструктивний характер, їх потрібно долати за допомогою ринкового механізму або за допомогою державного регулювання. На наслідки такого стану речей вказує відомий російський дослідник Д. С. Львов:

– наростаюче відставання економічної науки від природничо-наукових досліджень, за ходом яких установлено, що нерівноважні процеси відіграють помітну роль у розвитку систем, формуванні їхніх властивостей, встановлення порядку тощо;

– неадекватність деяких розділів теорії рівноваги реальним економічним явищам;

– нездатність теорії загальної рівноваги реально допомогти становленню ринкових відносин у посткомуністичних країнах [8, с. 304–305].

Обмеженість неокласичного інструментарію здатні подолати такі методології, які дозволяють описати поведінку складних, відкритих, нерівноважних систем (якими є всі сучасні економічні системи), а саме синергетичний, еволюційний та інституційний підходи.

Незважаючи на велику ступінь абстракції, статичність та рівноважність неокласичного інструментарію, від нього не слід відмовлятися під час дослідження макроекономічних процесів, оскільки його застосування дозволяє дати чіткий формалізований опис об'єкта дослідження. Адже саме глибина абстракції надає неокласиці універсального характеру, можливості застосування цього інструментарію для дослідження будь-якої проблематики в галузі економічного знання, і навіть поза ним, про що свідчать наукові здобутки Г. Беккера. Оптимальним є комплексне дослідження господарських процесів, із застосуванням того інструментарію, який дозволить краще виявити характерні ознаки й особливості об'єкта.

Також слід зауважити, що методологія мейнстріму зазнає суттєвих модифікацій, зумовлених викликами сучасного економічного середовища. Він втрачає свою консолідованість на неокласичній основі, вбираючи до себе такі неортодоксальні раніше напрями, як експериментальна економіка, теорія обмеженої раціональності, еволюційна економіка, синергетика тощо. Це свідчить про те, що сучасний мейнстрім рухається в напрямку методологічного плюралізму.

Оскільки нещодавня фінансово-економічна криза набула глобального масштабу, то досліджувати ці процеси слід як такі, що іманентно притаманні глобальній економічній системі, котра динамічно змінюється. Очевидно, що рівноважний підхід і метод порівняльної статики, котрі є атрибутами неокла-

сичного напряму, не допоможуть виявити реальний стан речей. Саме тому під час дослідження слід застосовувати підходи, які дозволяють вивчати динамічні процеси, а саме синергетичний, еволюційний та інституційний.

Дослідження сучасних соціально-економічних трансформаційних процесів, а особливо у глобальному контексті, актуалізують системний (**синергетичний**) аналіз циклічності економічного розвитку. Саме тому виявлення природи економічних циклів, а відтак і проблематики макроекономічної нестабільності вимагає синергетичного підходу.

З точки зору синергетики економіка «є самоорганізованою відкритою нелінійною дисипативною системою, для якої тією чи іншою мірою характерні інтенсивні взаємодії її складових, активний метаболізм, поєднання негативних і позитивних зворотних зв'язків, взаємозв'язок мінливості, спадковості та відбору, чергування атракторів та гомеостазів» [20, с. 56].

Принципова новація синергетичного підходу в економічних дослідженнях полягає у трактуванні нерівноваги як джерела розвитку економічної системи. І. Пригожин та І. Стенгерс стверджують: «Поза рівновагою можуть спонтанно виникати нові типи структур. У сильно нерівноважних умовах може здійснюватися перехід від безпорядку, теплового хаосу до порядку. Можуть виникати нові динамічні стани матерії, які відображають взаємодію даної системи з оточуючим середовищем» [18, с. 53–54].

Застосування синергетичного підходу до аналізу природи економічних циклів дозволяє зробити висновок, що макроекономічна нерівновага є джерелом розвитку, оскільки досягнення рівно важності та стабільності свідчило б про вичерпання ресурсів для самовідтворення системи: «Дослідження економічних систем переважно в стані статики, розуміння процесів розвитку економіки лише як лінійних, поступальних і безальтернативних, ставлення до явищ нерівноважності і нестійкості в економічному розвитку як до прикрих неприємностей, як до чогось негативного і такого, що збиває з правильної траєкторії, – ці та інші методологічні підходи неокласиків вимагають свого переосмислення у світлі нової економічної реальності, у тому числі і стосовно економічної практики трансформаційних систем» [19, с. 3–4].

На думку російського дослідника, розробника методології побудови нерівноважної моделі економіки В. К. Нусратулина, економіка є нерівноважною за своєю природою. Такого висновку він дійшов за допомогою проведення фізичних аналогій, що є правомірним, оскільки синергетика, як відомо, передбачає міждисциплінарний підхід. Згідно з другим законом термодинаміки, процеси, що відбуваються у замкненій системі, завжди тяжіють до рівноважного стану. Однак це також означає, що процеси, які відбуваються у такій системі, тяжіють до затухання і припинення. Оскільки більшість ранніх макроекономічних моделей містять припущення, що економіка – замкнена система, то вищевказані процеси затухання логічно призводять до граничного стану економіки – рівноваги.

Однак реально економіка є системою незамкненою, на неї чинять вплив безліч зовнішніх чинників. «Якби принцип рівноваги виявився б у відповідності з економічною дійсністю, то це не могло б призвести до чогось хорошого для людства, оскільки він передбачає безвихідний шлях розвитку... Другий закон термодинаміки діє лише по відношенню до замкнених систем. першопричиною

і доказом того, що економіка – нерівноважна система, полягає у тому, що вона відкрита система. При відкритості економіки ніяка «теплова смерть» їй не загрожує» [16, с. 230]. Економіка – це система не тільки нерівноважна, але й нестійка, оскільки нерівноважні стани є нестійкими. Таким чином, забезпечити макроекономічну стабілізацію можна лише, розв'язавши проблему нерівноважності та нестійкості.

Відтак постає питання співвідношення рівноваги й нерівноваги. Рівновага економічної системи є лише частковим випадком нерівноважної економіки. Нерівноважним є такий стан системи, який зазнає впливу різноспрямованих сил при переважанні окремих з них. Економічна система поза рівновагою все більше впорядковується, організується, стає регульованою. І навпаки, під час повернення до рівноваги економіка дезорганізується, втрачає системність, структуру, впорядкованість [19, с. 11–12]. Тому рівноважний підхід, проголошення загальноекономічної рівноваги метою економічної системи, властиве неокласичному напряму, з позицій синергетики є джерелом наростання хаосу, дезорганізації економіки.

На думку відомого дослідника В.-Б. Занга, «синергетична економіка трактує нелінійність і нестійкість як джерело багатоманітності й складності економічної динаміки, а не шумів й раптових збурень, як це робить економіка традиційна» [7, с. 16]. Поширена думка, що в країнах, які розвиваються, економічний злет може бути досягнутий, якщо вони мають достатню фінансову підтримку та інші сприятливі зовнішні умови. Однак згідно з постулатами економічної синергетики, структурні зміни виникають у системі тоді, коли вона знаходиться поблизу критичної точки. З іншого боку, якщо система стійка, малі зрушення параметрів можуть призвести лише до малих змін економічного становища. Так як критичні точки визначаються структурою системи загалом, зміна якоїсь однієї стратегії навряд чи викличе структурні зміни всього характеру економічного розвитку, коли суспільство в багатьох інших аспектах не підготовлене до таких раптових змін. Ніякі зовнішні зміни не зможуть справити на суспільство надмірного впливу, якщо загалом воно до цього не готове. Оскільки структурні зміни в економічному розвитку визначаються багатьма факторами, процес трансформації суспільства від одного стану до іншого протікає зазвичай досить довго [7, с. 309].

Отже, прихильники синергетичного підходу в якості ключового чинника макроекономічної нестабільності вбачають рівноважність (тоді як традиційний неокласичний підхід проголошує метою будь-якої економічної системи досягнення загальної макроекономічної рівноваги) та стійкість економічної системи.

У контексті подолання обмеженості неокласичного підходу, а відтак і кризи сучасної економічної науки, особливого значення набуває застосування **еволюційного підходу**. Прихильниками впровадження цього підходу для дослідження економічних процесів є Р. Нельсон, С. Уїнтер, В. І. Маєвський, С. Ю. Глазьєв, Р. М. Нурєєв, Г. Б. Клейнер, О. В. Іншаков, Д. П. Фролов, Д. С. Львов та інші. Як відомо, саме на підґрунті еволюційного підходу сформувалися такі напрями, як «економіка розвитку», «економічна генетика».

Найчастіше еволюційний підхід застосовують для дослідження інституційних змін в економічній системі. Кількість досліджень макроекономічних процесів за допомогою еволюційного підходу значно менша. Прикладами є дослідження

довгих хвиль Кондратьєва, концепція С. Фрімена про зміну техніко-економічних парадигм, теорія економічного розвитку Й. Шумпетера.

З позицій еволюційного підходу, для розуміння процесів, що відбуваються в господарському житті, необхідно вивчати процеси спадковості та мінливості різних його проявів. Будь-яка економіка, в тому числі й трансформаційна, здатна розвиватися еволюційним шляхом. «Економічна еволюція – це процес росту багатоманітності, складності й продуктивності економіки за рахунок періодичної зміни технологій, продуктів, організацій та інститутів» [13, с. 3].

Особливе місце в розвитку еволюційного підходу займає теорія макрогенерацій. Під макрогенерацією Маєвський розуміє окрему макроекономічну підсистему визначеного типу. Згідно з його концепцією, «макрорівень економіки можна розкласти на деяку кількість неідентичних, проте споріднених макроекономічних підсистем (макрогенерацій), кожна з яких здатна народжуватись, жити й вмирати» [12, с. 17]. З точки зору еволюційного підходу, кожна макрогенерація має властивий лише їй генотип, який успадковують наступні покоління макрогенерацій. Причому в межах цієї сукупності макрогенерацій діє економічний «природний відбір», тобто має місце конкуренція між підсистемами, витіснення старих новими, більш складними і ефективними. Якщо розглядати нинішні кризові явища з позицій теорії макрогенерацій, то можна стверджувати, що фінансова підсистема за даних витіснила грошово-кредитну як таку, що виявилася слабшою та менш дієвою за даних економічних умов.

Тому представити макрорівень економіки в еволюційному аспекті можливо лише в тому випадку, коли можлива структуризація макрорівня як набору макрогенерацій з єдиним генотипом, котрі беруть участь у процесі економічного «природного відбору». Незважаючи на такі теоретичні розробки, поки що відсутні докази того, що макрогенерації є реально існуючими економічними структурами.

Поглянувши на рекомендації, розроблені в рамках Вашингтонського консенсусу, з позицій еволюційного підходу, стає очевидною причина їх ефективності, а саме – антиеволюційний характер: вони засновані на ідеях теорії загальної рівноваги, яка не передбачає розвитку, яка припускає, що вся множина варіантів подальшого розвитку відома, проте «в еволюційній теорії множинність варіантів вибору не задана, а наслідки будь-якого вибору невідомі» [14, с. 308].

Представники еволюційного підходу стверджують, що неокейнсіанський та неокласичний підходи до дослідження макроекономіки не є взаємозаперечними, адже вони описують поведінку макрогенерацій різного віку, тому обидва підходи повинні співіснувати, оскільки в економіці співіснують молоді й старі макрогенерації: той чи інший підхід слід застосовувати залежно від тієї макрогенерації, яка є об’єктом дослідження. Так, неокейнсіанські уявлення про гнучкість обсягів виробництва та негнучкість цін у короткостроковому періоді цілком узгоджуються з поведінкою старих макрогенерацій. А, відповідно, неокласичне уявлення про гнучкість цін та негнучкість обсягів виробництва узгоджується з поведінкою молодої макрогенерації [12, с. 74]. Як сукупність макрогенерацій формує економічну систему, так і сукупність різних підходів формує цілісну методологію економічної науки.

Джерелом циклічності, а відтак і макроекономічної нестабільності з позицій еволюційного підходу є взаємодія старих і молодих макрогенерацій. Тому для

того, щоб сформулювати такі концепції циклічного розвитку економіки, які відповідають дійсності, представники обох конкурентних напрямів (неокласичного та кейнсіанського) повинні враховувати принципи один одного, а не ігнорувати чи заперечувати їх.

Тому слід погодитися з російським дослідником О. В. Іншаковим щодо того, що еволюційний підхід не означає відмови від спадщини економічної науки, незалежно від її гілок, течій та напрямів. Він передбачає критичне переосмислення, відбір кращого для руху вперед на основі нагромадженого досвіду. Синтез альтернатив в економічній науці полягає не в запереченні однієї з її напрямів, а в подоланні їхньої однобічності або недостатності [9, с. 48].

Формування сучасного мейнстріму, а відтак і подолання методологічних обмежень неокласики, особливо в контексті дослідження постсоціалістичних перетворень, видалося б неможливим без звернення до **інституційного напряму економічної** теорії. Дослідженням його як методології економічної науки займається велика кількість дослідників. Серед них: Е. Г. Фуруботн, Р. Ріхтер, Дж. Ходжсон, Т. В. Гайдай, А. О. Маслов, Д. Норт, Дж. Кемпбелл та інші. Будь-які зміни, які відбуваються в економічній системі, повинні здійснюватися під впливом конкретної інституційної структури, і деякі з них, особливо у трансформаційній економіці, передбачають інституційну реструктуризацію.

У контексті даного дослідження застосування цього підходу є вкрай необхідним з наступних причин:

– розробка стабілізаційних заходів бюджетно-податкової політики неможлива без функціонування численних соціальних інститутів;

– впровадження стабілізаційних заходів неминуче призводить до певних інституційних змін соціально-економічної системи;

– будь-яке державне регулювання вимагає трансакційних витрат, аналіз яких неможливий без застосування інституційного підходу.

Принциповою відмінністю інституційного підходу від ортодоксального є об’єкт дослідження: не економічна, а соціально-економічна система, тобто дослідженню підлягають не лише економічні процеси, але й суспільні відносини, технологія, особисті вподобання тощо.

Не дивлячись на надзвичайно широку внутрішню структурну диференціацію інституційної теорії, базовим методологічним принципом, який обумовлює ознаки методологічної спорідненості всіх його течій, варто визнати застосування інституційного методу, який ґрунтується на використанні інституції, як головного інструменту дослідження, базової складової аналітичних моделей основних течій інституційного напряму [4, с. 58–59]. У цій же праці Т. В. Гайдай зазначає, що відсутня достатньо чітка й однозначна дефініція терміну «інституція». Це ускладнює узгодження наявних точок зору.

Д. Норт визначає інститути як «правила гри» у суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, котрі організовують взаємовідносини між людьми. Відповідно, вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії – чи то в політиці, соціальній сфері чи в економіці. Інституційні зміни визначають те, як суспільства розвиваються в часі, і таким чином є ключем до розуміння історичних змін [15, с. 17].

Дж. Ходжсон визначає інститути як довгострокові системи правил, які вже склалися і укорінилися, які надають структуру соціальним взаємодіям. Інститути – суть системи соціальних правил [22, с. 11].

Як уже зазначалося, новий інституціоналізм увійшов до русла мейнстріму,

модифікувавши тим самим його методологію. Ці зміни були спрямовані на поєднання переваг обох напрямів. Від неокласичного напряму залишено передумову раціональності та математичні процедури оптимізації. А інституційний внесок в оновлення методології полягав у наступному:

– інститути не слід трактувати як нейтральні елементи, котрі не здійснюють суттєвого впливу на економічну поведінку;

– може існувати більш ніж одна модель прав власності, а максимізація прибутку або багатства не гарантується;

– економічна система не є деякою машиною, яка працює без тертя. У зв'язку з процесом обміну виникають трансакційні витрати, ї їхня величина впливає на спосіб, за допомогою якого організується і здійснюється економічна діяльність;

– аналіз повинен бути сконцентрований на окремих індивідах, котрі приймають рішення, а не на організації або колективі. Індивіди мають відмінні цілі, але кожен з них може сприйматися як особа, яка максимізує свою корисність за обмежень, котрі накладаються існуючою інституційною структурою [21, с. 554].

Подальші наукові розробки інституційного напряму повинні відбуватися в чотирьох напрямах, які можна сформулювати так: повнота й різноманітність, синтез та ідентифікація [10, с. 115].

Останнім часом деякі дослідники (зокрема Т.В. Гайдай, І.В. Розмаїнський) вказують на процеси взаємодії та зрощення методологій посткейнсіанства та інституціоналізму, що, ймовірно, були спричинені глобальною фінансовою кризою та невідповідністю економічної методології господарським реаліям. Відмінною методологічною особливістю посткейнсіанської макроекономіки є врахування існування та взаємодії системи соціально-економічних і політичних інституцій. Посткейнсіанству властиве розуміння того, як функціонує макроекономіка [3, с. 14].

Отже, як видно з викладеного вище, синергетичний, інституційний та еволюційний підходи часто перегукуються один з одним, деякі методи є схожими, а саме: системний підхід, врахування фактора часу, розгляд економіки як відкритої системи, яка постійно розвивається і взаємодіє з іншими суспільними і навіть природними системами, нерівноважність тощо. Застосування цих трьох підходів (разом з неокласичним та кейнсіанським) дозволить розглядати економічні системи як відкриті, динамічні, такі що постійно розвиваються і зазнають впливу від інших систем – політичних, соціальних, культурних. Сучасний стан світової економічної системи вимагає комплексного застосування всіх цих методів, що вкотре засвідчує необхідність руху економічної теорії в напрямку методологічного плюралізму.

Подальші теоретичні дослідження цієї проблематики повинні містити розробку комплексних методів дослідження економічних процесів, котрі б враховували складність, нерівноважність, відкритість, нелінійність сучасних трансформаційних економік.

Бібліографічні посилання

1. **Автономов В. С.** Методологические проблемы современной экономической науки / С. В. Автономов // Вестник Российской Академии Наук : научный и общественно-политический журнал. – 2006. – № 3. – С. 203–209.

2. **Базилевич В. Д.** Метафізика економіки / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К., 2007. – 718 с.
3. **Гайдай Т. В.** Институционализм и современные течения кейнсианства: аспекты методологического взаимодействия / Т. В. Гайдай // Журн. институцион. исследований. – 2005. – Т. 3. – № 3. – С. 10–18.
4. **Гайдай Т. В.** Институция как инструмент институционального экономического анализа / Т. В. Гайдай // Экономическая теория. – 2006. – № 2. – С. 53–64.
5. **Гражевська Н. І.** Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К., 2008. – 431 с.
6. **Єщенко П.** Оновлення методології економічної теорії – веління часу / П. С. Єщенко, Т. В. Гайдай // Економіка України. – 2010. – № 11. – С. 83–85.
7. **Занг В.-Б.** Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг. – М., 1999. – 335 с.
8. Институциональная экономика : учеб. пособ. / под рук. акад. Д. С. Львова. – М., 2001. – 318 с.
9. **Иншаков О. В.** Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России / О. В. Иншаков // Экон. наука современной России. – 2004. – № 4. – С. 42–52.
10. **Клейнер Г. Б.** Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» / Г. Б. Клейнер // Рос. журн. менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 1. – С. 114–120.
11. **Лакатос И.** Методология научных исследовательских программ / И. Лакатос // Вопросы философии. – 1995. – № 4. – С. 135–154.
12. **Маевский В.** Введение в эволюционную экономику // В. И. Маевский. – М., 1997. – 105 с.
13. **Маевский В. И.** Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики / В. И. Маевский // Вестник молодых ученых. – 2001. – № 2. – С. 3–8.
14. **Нельсон Р.** Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М., 2000. – С. 308.
15. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М., 1997. – 180 с.
16. **Нусратуллин В. К.** Неравновесная экономика / В. К. Нусратуллин. – Уфа, 2010. – 355 с.
17. **Полтерович В. М.** Кризис экономической теории / В. М. Полтерович // Экон. наука современной России. – 1998. – № 1. – С. 46–66.
18. **Пригожин И.** Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М., 1986. – 432 с.
19. **Решетило В. П.** Синергетична парадигма та формування нелінійного стилю мислення / В. П. Решетило // Економічна теорія. – 2004. – № 4. – С. 3–21.
20. **Тарасевич В. М.** Экономическая синергетика: концептуальные аспекты / В. М. Тарасевич // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 4. – С. 56–69.
21. **Фуруботн Э. Г.** Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб., 2005. – 702 с.
22. **Ходжсон Дж.** Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М., 2003. – 464 с.

Надійшла до редколегії 06.02.2012

УДК 165.412; 338.244.42

О. Є. Воскресенська, О. А. Савчук
Херсонський національний технічний університет

«УМОВИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ» ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Виявлено суть та зміст поняття «невизначеність». Розглянуті основні підходи до дослідження невизначеності. Надано класифікацію невизначеності на підприємстві та виділено чотири її рівні. Досліджено причини виникнення невизначеності при реалізації управлінських рішень.

Ключові слова: стратегічне планування, невизначеність зовнішнього середовища, підприємство.

Выявлены суть и содержание понятия «неопределенность». Рассмотрены основные подходы к исследованию неопределенности. Предоставлена классификация неопределенности на предприятии и выделены четыре ее уровня. Исследованы причины возникновения неопределенности при реализации управленческих решений.

Ключевые слова: стратегическое планирование, неопределенность внешней среды, предприятие.

The nature and content of the concept of «uncertainty» is revealed. The basic approaches of uncertainty are studded. The classification of uncertainty and the company highlighted its four levels are corseted. The causes of uncertainty in the implementation of management decisions are investigated.

Key words: strategic planning, environmental uncertainty, the company.

За сучасних умов, коли значно скорочується тривалість сталих стадій економічного розвитку, виникають нові відносини між учасниками ринку, трансформується сутність найважливіших економічних закономірностей, значно зростає актуальність дослідження феномену невизначеності середовища господарювання. Адаптація стратегії підприємств до суттєвої невизначеності та забезпечення їх конкурентоспроможності за цих умов є одним з першочергових питань. Тому для вітчизняної економічної науки стає дуже актуальним завдання вивчення особливостей впливу невизначеності, що проявляється на різних ієрархічних рівнях економічної системи, та тих аспектів, де ці прояви стосуються стратегії підприємств.

В Україні невизначеність середовища господарювання виникає на фоні розвитку трансформаційних процесів. На рівні підприємства взаємодія цих феноменів породжує додаткове ускладнення умов діяльності. Це, безсумнівно, потребує побудови нових системних теоретичних уявлень, які враховують максимальну кількість ефектів, що виникають завдяки впливу невизначеності на поведінку вітчизняних підприємств.

Актуальність даної проблеми посилюється ще й тим, що у світовій економіці виникають нові фактори підвищення рівня невизначеності, які не входять до існуючих наукових концепцій та не можуть бути пояснені на підставі відомих закономірностей. До цих факторів відносяться суперечливість глобалізації та регіоналізації економіки, незлагодженість між споживчими настроями та динамікою прибутків, масова індивідуалізація продукції, що вже впливають на діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Проблему невизначеності висвітлено в роботах багатьох учених: Ф. Х. Найт [1], В. В. Черкасов [2], Г. М. Коломієць [3], С. М. Ільяшенко [4], В. М. Колпаков

© О. Є. Воскресенська, О. А. Савчук, 2012

[5], З. Є. Шершньова [6], Т. М. Литвиненко [7], М. В. Высочина [8] та інших. Але питанню впливу невизначеності на планування діяльності підприємств не приділялось достатньої уваги.

Метою роботи є дослідження невизначеності, в контексті інструментів стратегічного планування.

Існує безліч факторів середовища, які впливають на діяльність підприємства, хоча ефект їх впливу може бути не зовсім явним. Для того щоб залишатися прибутковими, організації повинні протистояти невизначеності обставин. Під невизначеністю мається на увазі те, що часто рішення доводиться приймати без достатньої інформації про фактори середовища, і керівникам, які приймають рішення, важко передбачити зовнішні зміни. Невизначеність обставин підвищує ймовірність ризиків провалу обраної стратегії розвитку підприємства і ускладнює розрахунок витрат, пов'язаних з альтернативними стратегічними напрямами [9].

Організації намагаються отримати уявлення про невизначені умови за допомогою аналізу, намагаючись звести численні фактори обстановки до моделі, яка буде зрозумілою і згідно з якою можна буде діяти. Обставини, з якими стикаються організації, не однакові, тому їм відповідають різні рівні невизначеності, які можуть бути класифіковані на основі аналізу двох характеристик:

- ступеня простоти чи складності обставин;
- ступеня стабільності або нестабільності (динамічності) подій.

Невизначеність зовнішньої обстановки зростає із збільшенням динамічності або ж з ускладненням її умов. Ступінь динамічності зовнішнього середовища визначається темпом і частотою змін.

Сутність невизначеності проявляється в тому, що при наявності необмеженої кількості станів об'єктивних умов оцінки ймовірності настання кожного з цих станів неможливе через відсутність способів оцінки. Критерій вибору рішень за цих обставинах визначається схильностями і суб'єктивними оцінками особи, яка приймає рішення. Завдання зводиться до зменшення невизначеності шляхом зведення її до умов ризику. Певну роль при цьому відіграє постановка таких питань:

1. Наскільки велика існуюча невизначеність?
2. Що слід зробити, щоб її зменшити?
3. Які витрати на її зменшення?
4. Який ступінь невизначеності в процесі здійснення деякого курсу?

У процесі прийняття рішень виникають різні види невизначеності залежно від причин її появи. Зокрема, виділяється невизначеність:

- кількісна, обумовлена значним числом об'єктів або елементів у ситуації;
- інформаційна, викликана браком інформації або її неточністю з технічних, соціальних та інших причин;
- вартісна, через занадто дорогу або недоступну плату за визначеність;
- професійна, як наслідок недостатнього професіоналізму особи, яка приймає рішення;
- обмежувальна (викликана обмеженнями у ситуації прийняття рішень, наприклад, обмеження за часом та ін.);
- зовнішнє середовище, пов'язане з її поведінкою або реакцією конкурента на процес прийняття рішення.

Умови невизначеності при прийнятті рішень характеризуються відсутністю достатньої кількості інформації для доцільності дій організації. Якість процесу

розробки рішень залежить від повноти обліку всіх факторів, що впливають на наслідки прийнятих рішень. Невизначеність може бути усунена повністю або частково двома шляхами: поглибленим вивченням наявної інформації або придбанням відсутньої інформації.

Під невизначеністю розуміються явища, що не піддаються аналізу і виміру з якою завгодно великою точністю. У своїй роботі «Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности» С. Л. Блюмин наводить класифікацію різних видів невизначеностей. Багато з можливих невизначеностей пов'язані з найближчим оточенням підприємства, наприклад:

- невизначеності, пов'язані з діяльністю учасників економічного життя (насамперед партнерів і конкурентів фірми), зокрема з їх діловою активністю, фінансовим становищем, дотриманням зобов'язань;
- невизначеності, пов'язані з соціальними та адміністративними факторами в конкретних регіонах, в яких фірма має ділові інтереси. Велике значення мають невизначеності на рівні країни, зокрема:
- невизначеність майбутньої ринкової ситуації в країні, у тому числі відсутність достовірної інформації про майбутні дії постачальників у зв'язку з мінливими перевагами споживачів;
- невизначеності, пов'язані з коливаннями цін (динамікою інфляції), норми відсотка, валютних курсів та інших макроекономічних показників;
- невизначеності, породжені нестабільністю законодавства і поточної економічної політики (тобто з діяльністю керівництва країни, міністерств та відомств), пов'язані з політичною ситуацією, діями екологічних та інших організацій у масштабі країни [10].

Часто доводиться враховувати і зовнішньоекономічні невизначеності, пов'язані з ситуацією в зарубіжних країнах і міжнародних організаціях, з якими підтримуються ділові стосунки. Облік ризиків та невизначеностей у процесі прийняття рішень визначає вибір математичних методів, що дозволяють враховувати дані фактори [10].

Змінюючись, певні фактори та обставини впливають на показники діяльності підприємств, що приводить до їх коливань, тому підприємства повинні бути готовими до їх зміни та не чекати того моменту коли вони будуть змушені поспішно приймати рішення без наявності необхідної інформації, а заздалегідь готуватимуться до можливості виникнення несприятливої ситуації. Тому підприємства повинні не ігнорувати та заперечувати можливість виникнення невизначених подій, намагаючись уникнути їх, а зрозуміти сутність, навчитися передбачати, розробляти та здійснювати антикризові програми, що дозволить пройти кризу якомога швидше та з найменшими втратами.

Невизначеність є головною характеристикою сучасного середовища будь-якого підприємства, що має ключовий вплив на ефективність та перспективний розвиток бізнесу.

Невизначеність формується в зв’язку з тим, що у зовнішньому середовищі виникають нові елементи, з якими економічна система до цього часу ще не зіштовхувалася, а діючі елементи набувають нових кількісних та якісних характеристик. Виникає новий об'єкт взаємовідносин. Цілком природно, що між усіма елементами з’являються нові причинно-наслідкові взаємозв'язки.

Джерелами невизначеності можуть бути: нестабільність економічної або політичної ситуації, невизначеність дій партнерів по бізнесу, випадкові фактори,

стихійні лиха, зміна екології і т. п. Джерела виникнення невизначеності різноманітні і можуть знаходитися як у зовнішньому так і внутрішньому середовищі.

За Е. В. Левицькою існують три основні групи причин невизначеності:

Незнання, тобто неповнота, недостатність наших знань про навколишній світ. Підприємець не впевнений (не володіє інформацією) в тому, що найближчим часом не станеться погіршення роботи підприємства внаслідок будь-якої випадковості.

Випадковість – це та майбутня подія, яка за схожих умов відбувається неоднаково, наприклад: зміна попиту на товар, припинення постачання, зрив збуту, вихід устаткування з ладу і т. п.

Протидія починанням підприємства: невизначеність попиту на продукцію і труднощі її збуту, конфлікти між постачальником і замовником, порушення договірних зобов'язань постачальниками, трудові конфлікти та інше [12].

Важливою причиною появи невизначеності являється те, що однією з умов виживання підприємства у сучасному середовищі є активізація інноваційної діяльності як головного фактора успіху в бізнесі. Підприємства купують нові технології, проводять внутрішню реструктуризацію, створюють якісно новий продукт й виходять з ним на нові ринки, змінюючи своє оточення. Цілком природно, що при таких умовах підприємства не мають ні досвіду роботи, ні вже встановлених взаємовідносин зі своїми партнерами. Таким чином, з'являється новий тип ринкових відносин, який своїми діями вносить невизначеність до системи взаємовідносин, що вже склалися.

Отже, невизначеність виникає тоді, коли нові, невідомі, невраховані фактори і тенденції починають здійснювати вплив на середовище.

Недооцінка факторів невизначеності може призвести до вибору стратегії, що не дає змогу підприємству захиститися від ймовірних загроз та скористатися можливостями, які появляються в ситуації значної невизначеності.

Поділяючи думку багатьох науковців, зазначимо, що невизначеність середовища, є багаторівневою системою розгалужених чинників, які здійснюють різнобічний вплив на діяльність підприємства, ефективність його організаційно-структурної, маркетингової, інформаційної стратегії. Головні фактори – це макроекономічні цикли, конкуренти, сила споживачів, зміна структури матеріальних й духовних потреб членів суспільства, НТП, ймовірність появи товарів–замінників тощо.

У сучасних умовах господарювання переважній більшості керівників необхідно виробляти концепцію, що дасть змогу сформувати стратегію, пристосовану до того чи іншого рівня невизначеності. Керуючись цією концепцією, підприємство має можливість створювати стратегію за найбільш вигідним для нього сценарієм, адаптуватись до найбільш імовірних майбутніх подій.

Можливі варіанти розвитку підприємства та шляхи досягнення цілей формулюються на основі результатів оцінювання ефективності діючої стратегії, конкурентного статусу, ступеня відповідності стратегічного потенціалу підприємства його стратегічним цілям, зовнішнього середовища, визначення природи невизначеності та ранжування факторів невизначеності. Ці варіанти подальшого розвитку підприємства охоплюють різноманітні погляди на певне підприємство і утворюють стратегічні альтернативи його діяльності в майбутньому.

Кожна з альтернативних стратегій повинна представляти конкретну програму розвитку підприємства, яка надається до реалізації і зорієнтована на досягнення успіху в умовах невизначеності.

Метою процесу формування найбільш оптимальної стратегії в умовах невизначеності є, передусім, вибір стратегічної альтернативи, яка забезпечить підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, досягнення стратегічних цілей. Різноманітні можливі варіанти розвитку підприємства формулюються на основі місії та цілей підприємства, результатів аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища .

На думку більшості науковців в умовах невизначеності основний акцент при виборі стратегії робиться на адаптацію, пристосування підприємства до впливу середовища.

Недооцінювання невизначеності у практичній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності небезпечно. Ця небезпека полягає в тому, що менеджери, або підприємці, чи урядовці, тобто ті, кого можна назвати особами, які мають приймати рішення, розглядають стан ринку лише в двох станах, тобто як цілком визначений, і тоді можна робити чіткі прогнози на майбутнє, або як невизначений, і тоді вважати, що ринок абсолютно непередбачуваний. Такі підходи підштовхують з одного боку, до недооцінювання невизначеності, щоб надати своїй стратегії, яка ігнорує невизначеність, шанс на існування.

З іншого боку, вважаючи, що світ абсолютно непередбачуваний, особи, що приймають рішення можуть втратити свою аналітичну строгість і почати приймати рішення, ґрунтуючись лише на своїх інстинктах та суб'єктивних відчуттях. Щоб систематично приймати ефективні рішення в умовах невизначеності, необхідно глибше вивчити характеристики невизначеності. В усвідомленні невизначеності як важливої характеристики ринку доцільно враховувати співвідношення необхідного та випадкового. Розуміння випадку, як певної довільної гри, не є характерним для менеджера, який змушений конкретно планувати досягнення поставлених цілей у своїй компанії. Випадкове в логіко-методологічному розумінні означає не до кінця розкрите, не до кінця пізнане у певних рамках за даних меж необхідного прояву закономірностей зовнішніх умов. Таким чином, випадкове – це те, що при реалізації даного комплексу умов може як існувати, так і не існувати. Врахування зовнішніх чинників вимагає від компанії вміння оперативно реагувати на все зростаючу кількість факторів, які постають у вигляді випадкового, але по суті справи відбивають сукупність зовнішніх та внутрішніх умов діяльності компанії.

Також можна зазначити, що практично неможливо уявити ситуацію, в умовах якої можна було б повністю локалізувати вплив невизначеності зовнішнього ринкового середовища на діяльність різних підприємств та організацій, хоча окремі розглянуті управлінські дії є можливі і важливі для досягнення підвищення стабільності функціонування підприємств та організацій. У даному випадку потрібно зазначити, що для локалізації впливу факторів невизначеності середовища потрібно продовжити як вивчення цієї важливої сутнісної ознаки ринкового середовища, так і вдосконалювати процес управління, посилюючи адаптивність до умов зовнішнього середовища підприємств [7].

Для оцінки різних видів невизначеності використовуються такі показники, як середньоквадратичне відхилення, показники об'єктивної імовірності, критерії прийняття рішень у рамках теорії статичних рішень, показник ентропії.

Крім того, стабілізації положення підприємства на ринку сприяє контроль над ринком, котрий може здійснюватися за допомогою вертикальної інтеграції, контролю над попитом, контрактних відносин і шляхом створення підприємницьких мереж [11]. Кожен із названих факторів знижує дію невизначеності на підприємстві і розширює межі застосування стратегічного планування.

У цілому за будь-якої ситуації неможливо повністю локалізувати вплив невизначеності зовнішнього ринкового середовища на діяльність підприємства. Хоча вище наведені дії є важливими для підвищення стабільності роботи підприємства.

Висновки. Таким чином, невизначеність – це неусувна якість ринкового середовища, яка пов'язана з відсутністю достатнього об'єму необхідної інформації, або з об'єктивною неможливістю її отримання і розробки надійних сценаріїв стратегічного розвитку економічних процесів. У будь-якому випадку, ступінь невизначеності визначає інформація, її кількість, якість та своєчасність. Визначення природи невизначеності, факторів її виникнення та розміру впливу на підприємства є однією з найважливіших завдань економічної науки. Для локалізації впливу факторів невизначеності середовища потрібно продовжувати вивчати сутність невизначеності, вдосконалювати процес стратегічного планування, посилювати адаптивність підприємства до умов зовнішнього середовища. Це дозволить підприємству повною мірою адаптуватися до нестабільності зовнішнього середовища та найбільш ефективно планувати свою подальшу діяльність, обираючи найбільш вдалі інструменти та поради, що більш точно враховують невизначеність середовища.

Бібліографічні посилання

1. **Найт Ф. Х.** Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. – М., 2003. – С. 67.
2. **Черкасов В. В.** Проблемы риска в управленческой деятельности : монография / В. В. Черкасов. – М., 1999. – С. 11.
3. **Коломієць Г. М.** Спряження невизначеності господарської системи та її реформування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.01.01 / Г. М. Коломієць; Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Карабіна. – Х., 2006. – С. 10.
4. **Ильяшенко С. Н.** Финансовой риск и методы его измерения : учеб. пособ. / С. Н. Ильяшенко. – Сумы, 1996. – С. 6–7.
5. **Колпаков В. М.** Теория и практика принятия управленческих решений : учеб. пособ. / В. М. Колпаков. – К., 2000. – С. 247–251.
6. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління : навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська, Ю. М. Ратушний. – К., 2001. – 232 с.
7. **Литвиненко Т. М.** Невизначеність ринкового середовища та шляхи її локалізації / Т. М. Литвиненко // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць КНУ ім. Т. Г. Шевченка. – 2009. – Вип. 19. – С. 46–55.
8. **Височина М. В.** Снижение неопределенности при принятие стратегических решений [Електронний ресурс]/М. В. Височина. – Режим доступу : http://rs.gntb.gov.ua/cgi-bin/irbis 64r_81/cgiirbis_64 .exe?
9. **Зуб А. Т.** Стратегический менеджмент / А. Т. Зуб. – М., 2002. – С. 17.
10. **Блюмин С. Л.** Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности / С. Л. Блюмин, И. А. Шуйкова. – Липецк, 2001. – С. 18–80.
11. **Бельтюков Е. А.** Планирование деятельности предприятия : учеб. пособ. / Е. А. Бельтюков, А. А. Бревнов, В. Н. Парасяк. – Х., 2006. – С. 22.
12. **Левицька Е. В.** Менеджмент підприємств за кризових умов: навч. посіб. / Е. В. Левицька. – Львів, 2007. – С. 7–8.

Надійшла до редколегії 20.01.2012

УДК 336.771.22:339.17

О. А. Князєва, А. Д. Петрашевська, Ю. О. Жаданова
Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗШИРЕНЕ ВІДТВОРЕННЯ

Розкрито роль інвестицій в системі розширеного відтворення. Уточнено поняття «інвестиції», запропонована класифікація джерел фінансування інвестиційних проектів.
Ключові слова: інвестиції, підприємство, відтворення, джерела фінансування.

Рассмотрена роль инвестиций в системе расширенного воспроизводства. Уточнено понятие «инвестиции», предложена классификация источников финансирования инвестиционных проектов.
Ключевые слова: инвестиции, предприятие, воспроизводство, источники финансирования.

The article shows that in individual reproduction system the investments hold the main role in supporting and ensuring the high level of economic development. Define more precisely the meaning «investments», the classification of investment projects sources of financing is offered.
Key words: investments, enterprise, reproduction, sources of financing.

Пошук шляхів виходу української економіки з кризи – гостра й актуальна проблема. Сьогодні Україна постала перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності. У системі індивідуального відтворення інвестиціям належить найважливіша роль у підтримці і забезпеченні високих темпів економічного розвитку як економіки в цілому, так і її первинної ланки – підприємства. Інвестиційна діяльність є одним із напрямків розширення і відтворення основних фондів і виробничих потужностей підприємств на базі науково-технічного прогресу, що уможливлює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності. Особливу увагу розвитку цього напрямку необхідно приділяти у сучасний період, коли економіка потребує великих інвестицій через необхідність перепрофілювання більшості підприємств. В умовах економічної кризи, яку переживає Україна, внутрішні інвестиційні можливості значно скоротилися, що, насамперед, пов'язано зі зменшенням інвестиційних можливостей бюджету. Особливо це відноситься до зменшення капітальних вкладень в основні фонди і виробничі потужності, що призвело до серйозного технологічного відставання української економіки за більшістю позицій. Вихід із глибокої соціально-економічної кризи неможливий без збільшення інвестицій до реального сектора економіки, насамперед у промисловість, а створення надійної і керованої системи залучення інвестицій, яка забезпечить економічне зростання, є однією з ключових проблем сучасного етапу економічного розвитку України.

Сучасна економічна думка накопичила великий досвід у сфері регулювання інвестиційних процесів. Цим питанням присвячені дослідження таких вчених як Е. Р. Бершеда, І. А. Бланк, М. П. Педан, А. А. Пересада, В. К. Гуртова. Разом з тим, значна частина проблем інвестиційних процесів у системі розширеного відтворення потребує поглибленого вивчення.

Головне завдання даної наукової статті – дослідження місця інвестицій у процесі реформування сучасної економіки України, тому що необхідно мати достатньо визначений понятійний апарат, тому що теперішнього рівня аналітичного і теоретичного освоєння проблем інвестиційної сфери недостатньо для відповіді на питання практики.

Реформування економіки України супроводжується якісною зміною природи

© О. А. Князєва, А. Д. Петрашевська, Ю. О. Жаданова, 2012

інвестицій, появою нових джерел, їх формування. Різноманіття форм власності і моделей господарювання, розвиток підприємництва, конкуренції перетворюють інвестиції в об'єкт ринкових відносин.

Поняття «інвестиції» є занадто широким, щоб йому можна було дата єдине і вичерпне визначення. У різноманітних розділах економічної науки і різних областях практичної діяльності, його визначення має свої особливості. Наприкінці 80-х років, коли почалося ринкове реформування економік країн Центральної і Східної Європи і зміни, що відбувалися, вимагали значних довгострокових вкладень капіталу, в економічній літературі і практиці з'явилося поняття «інвестиції», що багатьма авторами, такими як М. П. Педан, Є. Р. Бершеда дорівнювалося з поняттям «капітальні вкладення». Проте, економічна природа інвестицій декілька інша, ніж капітальних вкладень. По-перше, інвестиції – це більш широка економічна категорія, ніж довгострокове вкладення капіталу в економіку (виробничі фонди), оскільки вони можуть здійснюватися в найрізноманітніших формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній. По-друге, на відміну від капітальних вкладень інвестиції здійснюються тільки у високоефективні проекти, результатом яких є прибуток, дивіденди. А. Мертенс у книзі «Інвестиції» під інвестиціями розуміє придбання реальних або фінансових активів, тобто це сьогоднішні витрати, ціллю яких є одержання майбутніх вигод. Більш точно, інвестиції – це обмін визначеної сьогоднішньої вартості на, можливо невизначену, майбутню вартість.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року інвестиції визначаються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект [1].

Відповідно до Закону, до майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в підприємницьку діяльність, відносяться:

– кошти, цільові банківські вклади, паї, акції й інші цінні папери; рухоме й нерухоме майно (будівлі, спорудження, устаткування) та інші матеріальні цінності;

– майнові права, що виходять з авторського права, навички й інші інтелектуальні цінності;

– сукупність технологічних, технічних, комерційних та інших знань, що оформлені у виді технічної документації навичок і виробничих знань, необхідних для організації того або іншого виду виробництва, але не запатентованих (ноу-хау);

– право користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудженнями, устаткуванням, а також іншими майновими правами і цінностями.

Ці цінності й майнові права складають об'єкти інвестиційної діяльності. Предметом нашого дослідження є реальні інвестиції. Під реальними інвестиціями розуміють вкладення засобів у реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні (так, вкладення засобів у заходи науково-технічного прогресу називають інноваційними інвестиціями). Реальні інвестиції розділяються на такі групи:

– інвестиції, призначені для підвищення ефективності власного виробництва. До цієї групи входять інвестиції для заміни устаткування, модернізації основних фондів;

– інвестиції в розширення власного виробництва. У цю групу входять інвестиції, що переслідують ціллю розширення обсягу продукції, що випускається в рамках вже існуючого виробництва;

– інвестиції в створення нового власного виробництва або застосування нових технологій у власному виробництві. Ця група включає інвестиції в ство-

рення нових підприємств, реконструкцію існуючих з націленістю на нову продукцію або нові ринки збуту;

– інвестиції в невласне виробництво, що забезпечують виконання державного замовлення або замовлення іншого замовника, – участь в інвестиційному проекті.

Розглянувши різноманітні визначення поняття «інвестиції», вважаємо за доцільне використання такого: інвестиції – це економічні ресурси, що направляються на формування основних і оборотних коштів суб'єктів господарської діяльності з метою одержання різних вигод. Дане визначення конкретизоване стосовно до об'єкта дослідження – підприємства дозволяє дати вузькопрофесійне більш конкретизоване визначення інвестицій як вкладення засобів, насамперед, у матеріальну частину бізнесу (покупка й установка устаткування, техніки, сировини, будівництва будинків, споруджень і т. п.) або в основні й оборотні кошти, що у процесі індивідуального відтворення в ринкових умовах приймають суспільну форму капіталу.

Запропоноване визначення вважаємо оптимальним, оскільки в сучасних умовах на відміну від розвинутої ринкової економіки, поряд з інвестиціями з метою одержання прибутку, особливе значення мають вкладення в розвиток виробничої, соціальної і науково-технічної інфраструктури, що розраховані не на безпосередній прибуток, а на перспективний соціальний, екологічний і структурний ефект. Автори також враховують, що поряд з інвестиційними проектами недержавних інвесторів, особливе значення мають інвестиційні програми – сукупність взаємозалежних проектів розвитку галузі, що фінансуються при участі держави, місцевих органів влади, міжнародних некомерційних організацій і фондів.

Тому що під інвестиціями розуміють кошти, за рахунок яких формується підприємство, то вони невіддільні від самого процесу їх вкладення, який і називають інвестиційним процесом або інвестиційною діяльністю.

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави по здійсненню інвестицій з метою одержання прибутку. Вона може здійснюватися у формі: а) інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, об'єднаннями і компаніями, а також релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; б) державного інвестування; в) іноземного інвестування [1].

Суб'єктами інвестиційної діяльності (інвесторами й учасниками) можуть бути громадяни, а також держава в особі уряду. Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, що приймають рішення про вкладення власних, позикових або залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестор визначає цілі, напрямки й обсяги інвестицій для реалізації їх на договірній основі учасниками інвестиційної діяльності. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» держава і посадові особи не мають права втручатися в договірні відношення учасників цієї діяльності, за винятком питань їхньої компетенції.

Економічний зміст інвестиційної діяльності виявляється у формі капіталу, що реалізується за допомогою самозростання і забезпечує розширене відтворення основних чинників виробництва.

Багатогранний зміст інвестиційної діяльності, зокрема, категорії «інвестиції», визначає широкий спектр форм інвестицій. За характером використання інвестиції поділяються на валові та чисті. Валові інвестиції характеризують загальний обсяг коштів, які спрямовуються певного періоду на відтворення, нове будівництво, реконструкцію й технічне переоснащення виробництва, підтримку діючих потужностей, збільшення товарно-матеріальних запасів тощо. Чисті інвестиції –

вкладення коштів у нові виробничі фонди та виробничий апарат, що оновлюється. Їхній обсяг складає різницю між валовими інвестиціями та величиною амортизаційних відрахувань. Динаміка цих форм, інвестицій фактично є показником співвідношення між простим та розширеним відтворенням і відображає характер економічного розвитку країни [2].

Істотним чинником інвестиційної діяльності є наявність фінансових ресурсів. За умов кризи українські суб'єкти господарювання відчувають гострий дефіцит фінансових ресурсів, тому пошук можливих джерел фінансування є першою умовою формування інвестиційних планів підприємств.

Як відомо, основним джерелом інвестиційних ресурсів на підприємстві є власні кошти підприємства, але в умовах економічної кризи підприємства, які тільки стають на ноги і ті, що хочуть значно розширити свою діяльність, як правило, не мають достатньо засобів усередині компанії. Тому вони змушені шукати інші джерела фінансування. Кошти можуть бути дані в рамках позикового або дольового фінансування. У разі позикового фінансування підприємство отримує в своє розпорядження кошти на визначений строк і по його закінченні повертає основну суму боргу разом із відсотками. Кредитне фінансування є дуже важливим для підприємств однак існуючих тепер кредитів недостатньо.

У разі дольового фінансування (інвестування) інвестор пропонує фінансові ресурси в обмін на частку бізнесу. За даним випадком підприємство не повинно сплачувати основну суму. Інвестування є більш складним та різноманітним, бо в даному випадку до співпраці запрошується новий власник (власники). Залежно від частки власності та стилю інвестування це може ознаменувати серйозні зміни у веденні справи. Інвестор отримує прибуток через дивіденди та зростання вартості бізнесу. Частка бізнесу з часом може бути продана, що і забезпечить прибуток інвестору. Інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок [3]:

– власних фінансових ресурсів і внутрішньогосподарських резервів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, грошові накопичення, заощадження громадян і юридичних осіб;

– кошти, які виплачують органи страхування у вигляді відшкодування втрат від аварій, стихійних лих та інші;

– позикових фінансових засобів інвесторів (банківські і бюджетні кредити, облігаційні позики й інші засоби);

– притягнутих фінансових засобів інвестора (засоби, одержувані від продажу акцій, пайові й інші внески членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб);

– інвестиційних асигнувань із державних бюджетів, місцевих бюджетів і відповідних позабюджетних фондів;

– іноземних інвестицій; безкоштовних добродійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

Серед невеликої кількості класифікацій інвестицій за формами слід виділити праці І. О. Бланка і А. А. Пересади. Низький рівень наявних схем класифікацій інвестицій визначає доцільність подальшої розробки цього напряму наукових досліджень. В основному запропоновано шість ознак класифікацій інвестицій [4; 5]:

– за об'єктами вкладення коштів (фінансові та реальні);

– за періодом інвестування (довгострокові, середньострокові та короткострокові);

– за характером участі в інвестуванні (прямі та непрямі);

– за формами власності інвестицій (приватні, державні; іноземні та спільні);

– за джерелами інвестування (власні, позикові, залучені);

– за регіональною ознакою (інвестиції за кордоном, інвестиції всередині країни та місцеві інвестиції).

Оскільки нас цікавлять джерела фінансування, розглянемо класифікацію інвестицій залежно від джерел фінансування:

– власні кошти інвестора;

– позикові кошти (державний кредит, кредити комерційних банків та інших заснувань);

– залучені кошти (засоби інших інвесторів і вкладників).

На нашу думку, така класифікація цілком не розкриває всіх джерел, тому пропонуємо розширений набір класифікаційних ознак (рис. 1).

Рис. 1. Класифікація джерел фінансування інвестиційних проектів

Класифікація джерел фінансування інвестиційних проектів провадиться за такими ознаками.

По відношенню власності джерела фінансування розділяються на:

– власні;

– позикові;

– залучені.

По видам власності джерела фінансування поділяються на:

– державні інвестиційні ресурси (бюджетні засоби та засоби позабюджетних фондів, державні запозичення, пакети акцій та інші основні й оборотні фонди і майно державної власності та ін.);

– ресурси підприємств комерційного і некомерційного характеру, суспільних об'єднань, фізичних осіб, у тому числі іноземних інвесторів.

Ці інвестиційні ресурси включають власні та залучені кошти підприємств, а також колективних інвесторів, у тому числі інвестиційних фондів і компаній, пайових інвестиційних фондів, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та ін.;

– ресурси іноземних інвесторів (іноземні держави, міжнародні фінансові й інвестиційні інститути, окремі підприємства, інституціональні інвестори, банки і кредитні заснування).

За рівнями власників джерела фінансування розділяються на такі:

а) на рівні держави джерелами фінансування інвестиційних проектів є:

– власні кошти бюджетів і позабюджетних фондів;

– залучені кошти державної кредитно-банківської і страхової систем;

– позикові кошти у вигляді державних міжнародних запозичень (зовнішній борг держави), державних облігаційних, боргових, товарних та інших позик (внутрішній борг держави);

б) на рівні підприємства джерелами фінансування інвестиційних проектів є:

– власні кошти (прибуток, амортизаційні відрахування, страхові суми відшкодування збитків, мобілізовані надлишки основних і оборотних коштів, нематеріальних активів та ін.;

– залучені кошти, у тому числі внески і пожертвування, засоби отримані від продажу акцій та ін.;

– позикові кошти у вигляді бюджетних, банківських і комерційних кредитів (на процентній і безпроцентній платній і безоплатній основі);

в) на рівні інвестиційного проекту джерела фінансування розділяються на:

– кошти бюджетів, суб'єктів і позабюджетних фондів;

– кошти суб'єктів господарювання – вітчизняних підприємств і організацій, колективних інституціональних інвесторів;

– іноземні інвестиції в різноманітних формах.

Більш наглядно структура джерел фінансування інвестиційних проектів представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Структура джерел фінансування інвестиційних проектів

Група	Тип	Організаційна структура джерел у групі
Державні ресурси	Власні	Державний бюджет, Республіканські та Місцеві бюджети, Позабюджетні фонди (пенсійний, зайнятості, страхування та ін.)
	Залучені	Державна кредитна система. Державна страхова система
	Позикові	Державні запозичення (державні займи, зовнішні запозичення, міжнародні кредити та ін.)
Ресурси підприємств	Власні	Власні інвестиційні ресурси підприємств
	Залучені	Внески, пожертвування, продаж акцій, додаткова емісія акцій; інвестиційні ресурси інвестиційних компаній – резидентів, у тому числі пайових інвестиційних фондів; інвестиційні ресурси страхових компаній – резидентів; інвестиційні ресурси недержавних пенсійних фондів резидентів
	Позикові	Банківські, комерційні кредити, бюджетні та цільові кредити; інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, включаючи комерційні банки, Міжнародні фінансові інститути, інституціональних інвесторів, підприємства

Таким чином, запропонована класифікація інвестицій має дуже важливе значення, оскільки для підприємств вагомим є вибір джерела фінансування, яке грає важливу роль у господарській діяльності. У результаті інвестування коштів збільшуються обсяги виробництва, росте знов створена вартість, а відповідно і національний доход країни.

Отриманий приріст чистого прибутку частково знову накопичується, відбувається подальше збільшення виробництва, процес вкладення інвестицій відтворюється. Отже, інвестиції, що утворені за рахунок чистого прибутку в результаті його розподілу, самі забезпечують його ріст, тобто розширене індивідуальне відтворення. При цьому, чим ефективніше інвестиції, тим більший ріст чистого прибутку, тим вагоміші абсолютні розміри накопичення, що знову можуть бути вкладені у виробництво.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р.
2. **Бершеда Е. Р.** Межотраслевые связи в инвестиционном процессе / Е. Р. Бершеда. – К., 1981. – 250 с.
3. **Бланк И. А.** Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К., 2002. – 448 с.
4. **Педан М.** Экономика строительства : учебник для вузов / М. Педан. – М., 1987. – 310 с.
5. **Пересада А. А.** Основы инвестиционной деятельности / А.А. Пересада. – К., 2009. – 410 с.
6. **Гуртов В. К.** Инвестиционные ресурсы / В. К. Гуртов. – М., 2002. – 384 с.

Надійшла до редколегії 10.02.2012

УДК 65.01.005

В. А. Литвинова
Одесский государственный экономический университет

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ

Відсутність єдиної систематизації методів оцінки конкурентоспроможності значно ускладнює процес оцінки, обмежує дослідницькі можливості, знижує якість аналізу. Пропонується авторський варіант класифікації методів.
Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, методи оцінки конкурентоспроможності продукції, класифікація методів оцінки конкурентоспроможності продукції, систематизація методів оцінки конкурентоспроможності продукції.

Отсутствие единой систематизации методов оценки конкурентоспособности значительно усложняет процесс оценки, ограничивает исследовательские возможности, снижает качество анализа. Предлагается авторский вариант классификации методов.
Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, методы оценки конкурентоспособности продукции, классификация методов оценки конкурентоспособности продукции, систематизация методов оценки конкурентоспособности продукции.

The absence of a single systematic methods for evaluating the competitiveness considerably complicates the evaluation process, limiting research opportunities, reduces the quality of the analysis. The paper presents the author's version of the classification methods.
Key words: competitiveness of products, methods for assessing the competitiveness of products, classification of methods to assess the competitiveness of products, ordering methods to assess the competitiveness of products.

Анализ различных источников свидетельствует об отсутствии единого подхода не только к оценке уровня конкурентоспособности продукции, но и к классификации существующих методов этой оценки. Исследование различных точек зрения позволяет условно классифицировать методы оценки уровня конкурентоспособности товаров по разнообразным признакам. Однако, на наш взгляд, систематизация их создаст необходимые условия для правильной постановки, получения достоверной оценки и успешного решения проблемы повышений конкурентоспособности продукции, а также позволит оценить недостатки и преимущества используемых методов и приемов для решения данной задачи.

Рассмотрим существующие подходы к классификации методов оценки конкурентоспособности продукции. В работе Н. Б. Бидник [1, с. 6] приводит классификацию методов оценки конкурентоспособности по таким группам:

– методы анализа конкурентных преимуществ;
– матричные методы оценки конкурентоспособности;
– аналитические методы оценки конкурентоспособности;
– графические методы оценки конкурентоспособности.

Автор не дает объяснения, чем обосновано объединение данных методов в единую систему, ведь методы анализа конкурентных преимуществ включают в себя и матричные и графические методы. Такие «смешанные» классификации встречаются также [2, с. 364–384; 3, с. 204–209; 4; 5, с. 194].

Некоторые авторы выделяют классификации по одному или нескольким критериям. Они определяются самими авторами исходя из индивидуальной оценки значимости того или иного критерия.

Авторы [6] пишут, что «… анализ существующих в современной литературе теоретических подходов к оценке конкурентоспособности субъекта дает осно-

© В. А. Литвинова, 2012

вания для их классификации на две основных группы: аналитические и графические». Далее в работе приводятся примеры аналитических и графических методов, причем в составе аналитических отдельно выделяется группа рейтинговых методов, а наряду с ней частные модели определения конкурентоспособности, некоторые из которых включают в себя элементы рейтинговых исследований. Группа графических методов только охарактеризована и объединяет в себе как графические, так и матричные методы.

А. Кухарук [7] отмечает, что существующие методы оценки конкурентоспособности можно классифицировать по двум признакам:

– по степени охватывания аспектов функционирования предприятия (характеристик продукции);

– по форме выражения результата оценки.

В зависимости от степени охватывания этих аспектов, методы оценки целесообразно классифицировать на специальные и комплексные. Специальные методы – ориентированы на анализ отдельных характеристик субъекта конкуренции (матричные методы, метод оценки конкурентоспособности продукции и тому подобное), комплексные (большинство индексных методов), – на всесторонний анализ.

По форме выражения результата методы подразделяются на матричные, индексные и графические. Тут возникает вопрос, почему математические методы объединены в группу индексных, ведь многие из них таковыми по сути не являются. Таким образом, название «индексные» не раскрывает истинное содержание подгруппы.

О. П. Чепурна признает необходимость классификации методов оценки конкурентоспособности, в зависимости от классификационного признака. В [6, с. 181] предлагается сгруппировать методы в следующие группы:

а) по направлению формирования информационной базы:

– экспертные (учитываются выводы и мнения экспертов);

– критериальные (за информационную базу берутся только абсолютные значения);

б) по способу отображения конечных результатов:

– графические (конечные результаты – в виде рисунков, графиков, диаграмм);

– математические (базируются на моделях, в основе которых лежит расчет единственного интегрального показателя или нескольких);

в) по наличию или отсутствию математических расчетов:

– количественные (допускают построение экономико-математических моделей, или выведения формулы оценки конкурентоспособности);

– качественные (основанные на построении матриц, результатом чего есть выработка адекватных направлений повышения конкурентоспособности и разработка конкурентных стратегий).

К группе количественных методов оценки конкурентоспособности автор относит индексный метод и его производные и методы оценки конкурентоспособности по доле рынка. Данная классификация представляет собой попытку отобразить многоаспектность методов оценки конкурентоспособности, но имеет при этом ряд недостатков.

В каждой группе методов автор выделяет два направления. Так, по направлению формирования информационной базы методы подразделяются на экспертные и критериальные. Тут возникает вопрос, к какой группе методов можно отнести те, которые используют данные полученные в результате опроса потребителей? С одной стороны потребитель выступает как эксперт, с другой, его мнение основывается на опыте использования того или иного товара, что придает его оценке критериальный аспект.

Методы оценки конкурентоспособности продукции

По видам показателей оценивания конкурентоспособности продукции:
- *дифференциальный метод;*
- *комплексный метод;*
- *смешанный метод*

По характеристике оценки конкурентоспособности продукции:
- *параметрические методы;*
- *атрибутивные методы;*
- *параметрические методы;*
- *функциональные методы*

По принципу определения весомости показателей оценивания конкурентоспособности продукции:
- *метод стоимостных регрессивных зависимостей;*
- *метод предельных и номинальных значений;*
- *метод эквивалентных соотношений;*
- *экспертный метод*

По способу осуществления оценивания конкурентоспособности продукции

Графические методы:	***Математические методы:***	***Матричные методы:***
метод изучения профиля объекта	*апроксимационная модель*	*сетка предыдущих оценок*
метод конкурентных преимуществ и стратегий Ламбена	*метод аналитических зависимостей абсолютных показателей*	*матрица эластичности конкурентной реакции на рынке*
многоугольник конкурентоспособности продукции	*метод комплексных относительных показателей*	*swot-анализ*
радар конкурентоспособности продукции		
модель Кано		

По критерию учета изменения показателей конкурентоспособности продукции:
- *статические методы;*
- *динамические методы*

По признаку построения показателя оценивания конкурентоспособности продукции:
- *показатель конкурентоспособности продукции, построенный на соотношении полезного эффекта продукции и цены потребления продукции;*
- *показатель конкурентоспособности продукции, построенный на соотношении полезности продукции и цены потребления продукции;*
- *показатель конкурентоспособности продукции, построенный на соотношении ощутимой ценности продукции и цены потребления продукции;*
- *показатель конкурентоспособности и продукции, построенный на соотношении потребительской ценности продукции и цены потребления продукции;*
- *показатель конкурентоспособности продукции, построенный на соотношении технико-эксплуатационных параметров продукции и цены потребления продукции*

Рис. 1. Классификация методов оценки конкурентоспособности по Л. С. Лисовской

Деление методов оценки конкурентоспособности по способу отображения результатов на математические и графические, тоже, на наш взгляд, является не полным, так как матричные методы, по сути, не являются графиками, а представляют собой отдельное направление.

Последнее разделение по наличию или отсутствию математических расчетов вообще условно, так как к качественным методам автор относит матричные методы, хотя при построении матриц активно используются математические расчеты и количественные показатели.

Одну из удачных попыток классификации методов оценки конкурентоспособности продукции приводит схематическим изображением (см. рис. 1) в своем диссертационном исследовании Л. С. Лисовская [8, с. 51].

Одним из недостатков данной классификации на наш взгляд является то, что часть из приведенных классификаций представляет собой структурированные по отдельным параметрам группы методов, а другая часть – это группировка конкретных методов оценки. Таким образом, в одну классификацию сведены классификации различных уровней.

Многообразие существующих методов, разработанных различными исследователями таково, что их классификация на данном этапе развития науки не представляется возможной. Целью данного исследования методологических аспектов оценки конкурентоспособности является классификация по отдельным признакам групп методов. Разработка единой упорядоченной классификации методов в рамках групп позволит продвинуться далее и классифицировать отдельные методы в рамках установленных групп.

Примером такой классификации может служить приведенная на рисунке 1 классификация по способам осуществления оценки конкурентоспособности, в которой приведены три укрупненные группы методов (графические, математические, матричные) и в рамках каждой группы приведены конкретные, заслужившие международное признание, методы.

Е. П. Еферич в [78] предлагает такую классификацию методов оценки конкурентоспособности по признакам:

- По области применения: методы определения фактической и потенциальной конкурентоспособности товаров;
- По стадии определения в зависимости от стадий жизненного цикла продукции: предпроектная, проектная, готового изделия, рыночная, потребителями (в процессе эксплуатации);
- По источникам получения информации и составу проводимых операций: аналитико-эвристические и операционные. Первая группа включает экспертные, расчетно-инструментальные, социологические и комбинированные методы. Во вторую входят дифференциальный, комплексный и смешанный методы [14, с.37].

На основании результатов анализа научных исследований отечественных и зарубежных авторов предлагаем свою систему классификаций методов оценки конкурентоспособности продукции.

- По источникам используемой информации:

– экспертный – информация основана на мнениях экспертов;

– экспериментальный – информация получена в результате экспериментальной эксплуатации товара потребителем;

– документальный – информация основана на данных статистической отчетности и технической документации;

– маркетинговый – информация основана на исследовании мнений потенциальных потребителей и характеристиках рынка.

- По стадиям жизненного цикла продукции:
  - предпроектный,
  - проектный,
  - готового изделия,
  - потребительский.
- По периоду расчета:
  - прогнозируемая – для определения возможного уровня конкурентоспособности;
  - фактическая – для определения реального уровня конкурентоспособности.
- По номенклатуре критериев:
  - однокритериальный – для определения конкурентоспособности по одному интересующему критерию;
  - двукритериальный – как правило, основанные на исследовании по критериям «цена – качество»;
  - многокритериальный.
- По способу получения информации:
  - внутренние – информация формируется работниками предприятия;
  - внешние – информация формируется на основании опроса потребителей, посредников, экспертов;
  - независимые – информация формируется сторонними организациями или субъектами.
- По видам показателей:
  - дифференцированный;
  - комплексный;
  - смешанный.
- По форме представления результатов:
  - расчетный;
  - матричный;
  - графический.

Данная классификация охватывает большинство из существующих методов оценки, и дает возможность дифференцировать тот или иной метод по конкретным критериям.

В практике оценки конкурентоспособности продукции наиболее часто используется классификация методов по видам показателей и по форме представления результатов. Причем, как правило, используется одна из классификаций [9, с. 8; 10, с. 10; 2, с. 288; 11, с. 7; 12, с. 65; 6], которая подается автором за основную. Здесь возникает вопрос, почему использованный в работе метод не может быль охарактеризован по нескольким критериям, ведь комплексный метод определения конкурентоспособности продукции может одновременно являться либо расчетным, либо матричным, либо графическим.

Структурирование методов оценки конкурентоспособности продукции является одной из основ функционирования конкурентоспособности продукции как науки. Выбор того или иного метода исследования должен быть обоснован не только с позиции преимуществ метода (как это делает большинство исследователей [напр.: 12, с. 7; 13, с. 14]), но и с позиции сравнения с другими методами и целесообразности его применения для решения данной конкретной задачи оценки конкурентоспособности.

Библиографические ссылки

1. **Бідник Н. Б**. Математичні методи оптимізації конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.11 / Н. Б. Бідник ; Львів. нац. ун-т імені Івана Франка. – Львів, 2007. – 18 с.
2. **Савчук С. И.** Основы теории конкурентоспособности / С. И. Савчук. – Мариуполь, 2007. – 520 с.
3. **Житна І. П.** Методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств / І. П. Житна, О. В. Єфременко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту : наук. журнал. – 2010. – № 4.– С. 204–210.
4. **Ефименко А.** Методические подходы к оценке конкурентоспособности автотранспортных услуг в АПК [Электронный ресурс] / А. Ефименко // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2009. – № 4 (20). – Режим доступа : http://uecs.mcnip.ru
5. **Александров И. А.** Оценка конкурентоспособности продукции с учетом ее экологического качества / И. А. Александров, А. Ф. Бурук // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Вип. 37–1. – 2009. – С. 192–202.
6. **Уланчук В. С.** Конкуренція та методи визначення конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / В. С. Уланчук, В. О. Лисенко // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – Вип. 70 (Ч. 2 – Економіка). – 2009. – Режим доступу : http://udau.edu.ua/library.php
7. **Кухарук А. Д.** Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств / А. Д. Кухарук // Проблеми системного підходу в економіці : електронне наукове фахове видання. – № 1. – 2011. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_1
8. **Лісовська Л. С.** Оцінювання та регулювання конкурентоспроможності продукції : дис. ... канд. екон. наук : спец 08.02.03 / Л. С. Лісовська. – Львів, 2002. – 157 с.
9. **Ларка А. В.** Конкурентоспроможність машинобудівної продукції в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 / А. В. Ларка ; Національний технічний університет «Харків. політех. ін-т». – Х., 2006. – 21 с.
10. **Субботин М. Н.** Управление конкурентоспособностью продукции промышленных предприятий : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / М. Н. Субботин. – Ижевск, 2009. – 24 с.
11. **Любченко А. Н.** Конкурентоспособность продукции на региональном продовольственном рынке и направления её повышения (на примере Кировоградского региона) : дис. … канд. экон. наук : спец. 08.10.01 / А. Н. Любченко ; Совет по изучению производительных сил Украины НАН Украины. – К., 2006.
12. **Родионова Л. Н.** Оценка конкурентоспособности продукции / Л. Н. Родионова, О. Г. Кантор, Ю. Р. Хакимова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 63–77.
13. **Савчук–Поліщук Т. О.** Конкурентоспроможність машинобудівної продукції на зовнішніх ринках : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / Т. О. Савчук–Поліщук ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2004. – 24 с.
14. **Еферич Е. П.** Оценка конкурентоспособности при маркетинговых исследованиях / Е. П. Еферич, В. В. Мотин. – М., 2001. – 93 с.

Надійшла до редколегії 16.01.2012

УДК 330.341

Ю. І. Пилипенко
Національний гірничий університет

ФАКТОРИ НЕ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто інституціональні та політично-управлінські фактори, що протидіють інноваційній поведінці суб'єктів вітчизняної економіки.
Ключові слова: інновації, анти інноваційна поведінка, корупція, індекс економічної свободи.

Рассмотрены институциональные и политико-управленческие факторы, противодействующие инновационному поведению субъектов отечественной экономики.
Ключевые слова: инновации, анти инновационное поведение, коррупция, индекс экономической свободы.

The article considers the institutional and political-administrative factors counteracting the innovative behavior of the subjects of domestic economy.
Key words: innovation, anti-innovative behavior, corruption, economic freedom index.

Сучасний постіндустріальний етап економічної еволюції людства відзначається провідною роллю на всіх етапах суспільного відтворення інноваційних факторів. Практика підтверджує, що інноваційний характер поведінки суб'єктів ринкової економіки, яка, насамперед, втілюється в інноваціях-продуктах та інноваціях-процесах, є сьогодні одним із визначальних чинників конкурентноздатності підприємства, його відповідності жорстким вимогам постіндустріального розвитку. Проте, в діяльності переважної більшості вітчизняних господарюючих суб'єктів інноваційний аспект ще не набув необхідного значення, що, безумовно, позначилося і на загальних соціально-економічних результатах України, її відвертому відставанні від розвинутих країн світу.

Подібні негативні реалії вітчизняної економічної практики знайшли своє відображення у закономірному посиленні уваги науковців нашої країни до проблематики інновацій та інноваційного розвитку. Серед робіт такого спрямування слід виділити дослідження Ю. Бажала, Л. Безчасного, Д. Богині, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Дорогунцова, П. Єщенка, І. Єгорова, Б. Кваснюка, О. Лапко, І. Лукінова, С. Мочерного, Ю. Пахомова, В. Семиноженка, Л. Федулової та багатьох інших вітчизняних вчених. Водночас, незважаючи на широкий спектр аналізу особливостей інноваційних процесів в Україні, достатньо багато їх аспектів ще потребують свого додаткового вивчення.

Зокрема, особливо важливим для розуміння нинішньої ситуації, яка склалася в Україні, є аналіз чинників переважно не інноваційної поведінки індивідуальних суб'єктів господарювання, що є метою написання даної статті. Як свідчить історія ринкової економіки, саме ефективне суперництво індивідуальних інтересів (насамперед, власників підприємств), відігравало ключову роль у процесах поліпшення економічної та технологічної організації суспільства. Проте, реалії вітчизняної ринкової економіки вказують на дещо специфічний характер інвестиційних пріоритетів її агентів, які, як правило не мають інноваційної спрямованості.

Звичайно, у найбільш загальному аспекті подібні реалії є наслідком своєрідного «культурного шоку», який переживало наше суспільство у результаті

трансформації принципів своєї життєдіяльності на початку 90-х років минулого століття. Труднощі ринкової адаптації, які були характерні для переважної більшості населення, проявилися у тому числі і через зміну мотивації економічної поведінки, зрушенні пріоритетів у структурі потреб, зміні психології індивідуальної та суспільної діяльності тощо. На тлі подібних процесів цілком закономірними були такі негативні тенденції, як суттєве зменшення стимулів працівників підприємств до винахідництва та раціоналізації, а також масштабна внутрішня та зовнішня «втеча умів» в умовах суттєвого зниження соціального статусу вчених.

Г. Клейнер, характеризуючи особливості економічної діяльності Росії наприкінці минулого століття, вжив термін «економіка фізичних осіб», підкреслюючи тим самим визначальний вплив окремих осіб на результати економічного розвитку країни. «Економіка фізичних осіб» – це економіка, в якій «… поведінка підприємств та організацій визначається головним чином особистими інтересами, звичками, очікуваннями фізичних осіб – їх керівників, а зв'язки між робітниками, керівниками і самими підприємствами гранично послаблені» [1, с. 116].

Г. Клейнер підкреслює, що характерні ознаки такої економіки (з певною модифікацією) зберігаються в Росії і до сьогодні. Саме це зумовлює її в цілому не інноваційний характер, оскільки «… ментальні, поведінкові, комунікативні і … конкордаційні, тобто такі, що відносяться до процесу досягнення компромісу і домовленості, особливості індивідуальних агентів, … спроектовані на керівників, працівників і власників конкретного підприємства, навряд чи сумісні із стійким та еволюційним розвитком підприємства, послідовним нарощуванням його соціально-економічного ринкового потенціалу» [1, с. 120].

На нашу думку, основні ознаки «економіки фізичних осіб» характерні і для умов України. Відтак не інноваційна поведінка керівників підприємств (окремих власників та їх угрупувань), реалізація особистих інтересів яких можлива через інші варіанти розпорядження власним майном, є іманентними вітчизняній економічній практиці.

Необхідно констатувати, що як і на початку реформування, так і на сьогодні антиінноваційні мотиви поведінки основної маси господарюючих суб'єктів національної економіки є домінуючими. Наша економічна система в силу певних причин не націлена на інновації – в ній сьогодні явно переважають фактори, що стримують цей процес, перешкоджають вивільненню саморегулюючих чинників підвищення інноваційної активності на всіх рівнях національної економіки.

Загальною причиною низької мотивації економічних суб'єктів вкладати кошти в інноваційні проекти є у цілому анти інноваційне середовище господарської діяльності, зумовлене нерозвиненістю ефективних ринкових механізмів саморегулювання в Україні. Хоча наша країна зовсім недавно позбавилася статусу держави з перехідною економікою і у світовій статистиці фігурує в якості ринкової економіки, проте все ж таки необхідно констатувати, що повною мірою елементи «розвинутого ринку» в нашій державі ще не діють.

Багато у чому це пояснюється дією причин інституціонального та політично-управлінського характеру. Існуюча інституціональна та політична система країни зумовлює неринковий варіант вкладення інвестицій і ведення господарської діяльності. Реальність України полягає у тому, що можливість отримувати вели-

кі прибутки досягається не за рахунок новаторства в економічній діяльності, а, у багатьох випадках, через систему політичного лобізму, зрощування влади і бізнесу, корупції тощо. Звичайно, що наявність подібних неринкових варіантів «успішного» ведення господарської діяльності відволікає значні кошти на їх реалізацію та значно звужує сферу інноваційного вкладання фінансових та інших ресурсів.

В. Вишневський та В. Дементьєв, розмірковуючи навколо риторичного запитання «Чому Україна не інноваційна держава?», наголошують на визначальній місії не уряду, або якогось іншого інституту в справі формування інноваційного варіанта розвитку нашої держави, а саме підприємця. Відповідно до канонів економічної теорії, вони виділяють два можливі варіанти створення підприємцем конкурентних переваг перед іншими з метою отримання економічного прибутку та аналізують їх реалізацію у вітчизняних умовах.

Перший варіант – інноваційний, коли джерелом економічного прибутку є впровадження технологічної інновації та зменшення витрат на виробництво. За даного варіанта, як справедливо наголошують вчені, умовою інноваційного розвитку є «… відсутність сваволі, тобто наявність стійких загальновизнаних норм поведінки, які гарантують, що в довгостроковій перспективі економічний прибуток, отриманий у результаті інвестицій в знання і надалі – в нову техніку і технологію, не буде вилучений, вкрадений, відсуджений тощо, а бізнес, заснований на інноваціях, не буде відібраний». Другий варіант – рентна максимізація економічного прибутку, коли підприємець привласнює «…дохід, який перевищує внесок власника факторів виробництва, які йому належать, у створення суспільного продукту» за рахунок «…володіння перевагами у доступі до ресурсів економічної влади, що змушує господарських агентів погоджуватися на ті умови, які диктує їм власник активів» [2].

Відповідаючи на поставлене запитання «Чому Україна не інноваційна держава?», В. Вишневський та В. Дементьєв констатують, що «відсутність мотивації або попиту на інновації значить, що при існуючій структурі витрат і вигод ведення бізнесу, інвестиції в альтернативні напрями отримання доходу дають більшу віддачу, ніж інноваційні», а тому реаліями сьогодення України є не конкуренція між інноваторами, а конкуренція за джерела влади, за можливість отримання особистої економічної влади. Об'єктивною ознакою такої моделі ведення бізнесу є й відповідна рентна модель поведінки більшості кадрового персоналу вітчизняної економіки (не здатність до творчого мислення та інноваційної діяльності, а вміння владарювати над людьми та вміння підкорюватися владі) «…на всіх рівнях управління: від топ-менеджера – до рядового співробітника» [2].

Повністю погоджуючись з авторами цього аналізу інституціональних причин антиінноваційної спрямованості ведення бізнесу в Україні, звернемо увагу ще на деякі важливі, з нашої точки зору, аспекти даної проблеми. Так, з однієї сторони, витоки подібного мотиваційного механізму отримання прибутку криються ще в надрах колишньої централізовано-планової моделі економічної діяльності. Проте, за всі роки становлення ринкової економіки України даний механізм не тільки не був зруйнований (як це з теоретичної точки зору повинно було статися, відповідно до принципово інших «правил гри» ринкового механізму господарювання), але й отримав нові відтінки в умовах формування в нашій державі інституту приватної власності.

Стрижневим елементом подібної ситуації є зрощування влади та бізнесу, самодостатність такого співіснування, яка дозволяє реалізовувати потреби учасників подібного «симбіозу» та самовідтворення встановлених принципів «квазіринкового» середовища протягом всього часу існування незалежної України. Тому, саме розірвання даного «порочного кола» може сформувати умови для сучасних ринкових форм розвитку економіки країни, а основним механізмом реалізації даного завдання є становлення дійсних принципів громадянського суспільства.

Але, на жаль, динаміка формування громадянського суспільства в нашій країні далека від ідеальної. Яскравим свідченням цього є відношення суспільства до такого негативного явища як корупція.

Наукою доведено досить тісний зв'язок між політичними факторами (зокрема рівнем законності) та темпами економічного розвитку конкретної країни. Тому у світі існує досить багато дослідницьких проектів, мета яких полягає у визначенні рівня корумпованості певної країни та порівняння показників зловживання владою у регіональному і глобальному аспектах. Більшість із даних проектів базується на методиці опитування певних верств населення, оскільки прояви корупції не охоплюються повністю офіційними (об'єктивними) статистичними даними, де відбиваються, насамперед, показники роботи правоохоронних органів.

Найвагоміші дослідження, що виявляли суб'єктивні показники корупції, за цільовою вибіркою умовно можна віднести до таких груп: опитування порівняно невеликої кількості експертів (їх, наприклад, здійснює «Дім свободи» [Freedom House]); опитування населення (Міжрегіональний інститут ООН з вивчення злочинності та правосуддя [Interregional Crime and Justice Research Institute], проекти «Євробарометр» Європейського Союзу і «Барометр нової Європи» Центру вивчення громадської політики [Centre for the Study of Public Policy]); оцінка ділового клімату серед значної вибірки підприємців (близько 70–150 респондентів у кожній країні), наприклад, обстеження Світовим банком (World Bank) бізнес-середовища у світі; узагальнення, за допомогою математики, показників корупції, отриманих з різних джерел (ТІ, Світовий банк) тощо.

Однією із найбільш відомих структур, яка здійснює дослідження по даному напряму, є міжнародна організація по боротьбі з корупцією Transparency International. Дана компанія, впровадила дослідницькі проекти, спрямовані на визначення, по-перше, індексу сприйняття корупції (з 1996 р.), по-друге, індексу хабародавців (1999 та 2002 рр.) та, по-третє, громадської думки населення щодо корупції (2002 р.). Зокрема показник, який необхідний нам для з'ясування рівня формування громадянського суспільства в Україні – індекс сприйняття корупції (ІСК), охоплює оцінки, надані підприємцями, вченими та аналітиками з ризиків щодо зловживання владою чиновників з метою отримання особистої вигоди. Вищі значення ІСК (за шкалою від 0 до 10) свідчать про меншу актуальність проблеми корупції для певної країни.

Якщо проаналізувати даний індекс стосовно так званих постсоціалістичних країн на початкових етапах реформування їх економік, то його середнє значення для країн Центральної та Східної Європи (без урахування республік колишнього СРСР) коливалося від 3,95 у 1998 р. до 4,23 у 2001 р., тобто мало тенденцію до підвищення. Інша закономірність простежувалася для країн колишнього СРСР:

їх середній ІСК зменшився з 3,03 у 1995 році до 2,48 у 2001 р. Але навіть на цьому фоні значення індексу сприйняття корупції для України було гіршим (2,8 – у 1998, та 2,48 – у 2001) за середній показник по країнам колишнього СРСР, що характеризувало нашу країну як сильно корумповану [3]. А порівнюючи значення цього індексу для України із середнім показником по Центральній та Східній Європі, ми повинні констатувати, що для нашої країни за досліджуваний період ІКК у 1,5–2,0 рази менше від їх відповідних величин.

Негативна оцінка рівня корумпованості нашої країни постає ще більш наглядною при визначенні місця України у світі за показником індексу сприйняття корупції (див. табл. 1).

Таблиця 1

Місце України у світі за показником індексу сприйняття корупції

	1998	2004	2006	2008	2009	2010	2011
Значення індексу сприйняття корупції	2,8	2,2	2,8	2,5	2,2	2,4	2,3
Місце України у світі /кількість країн, охоплених дослідженням	70/ 85	128/ 146	99-104/ 163	134/ 180	146-153/ 180	134-143 / 178	152 / 183

Зведено за: [3–5].

Наведені дані свідчать про особливо небезпечні тенденції у сфері корупції нашого суспільства за останні роки, оскільки значення ІСК має загрозливу тенденцію до зниження: з 2,8 у 2006 році до 2,2 у 2009 та 2,3 у 2011 р. Якщо у 2006 році гірша ситуація, ніж в Україні спостерігалася у 59 країнах, то вже у 2008 році – 46, у 2009 – 27, у 2010 – 35, а в 2011 – 31 країні. Але найнебезпечнішим є те, традиційно високий рівень адміністративної та політичної корупції в нашій країні тримається на фоні фактичного її схвалення населенням держави. Сучасні українці сприймають корупцію як частину своєї культури, складову національного менталітету.

За оцінками незалежних експертів та спеціалістів Transparency International зниження оцінки Індексу сприйняття корупції лише на один пункт (за 10-бальною шкалою) призводить до відтоку з країни капіталу, рівного 0,5 відсотка валового внутрішнього продукту держави, а також до загального зниження доходів громадян щонайменше на 4 відсотки. Для України ці цифри означають втрату щороку щонайменше 20 мільярдів гривень [4]. Відтак, не тільки з соціальної, політичної, етичної та культурної, але й з економічної точки зору боротьба з корупцією повинна виходити на перший план у системі реформування нашого суспільства.

Ще одним непрямим підтвердженням негативного впливу інституціональних та політико-управлінських факторів на інноваційну активність суб'єктів господарювання вітчизняної свободи є характеристика України у світі за індексом економічної свободи. У відповідності з рейтингом Світового Банку за даним показником наша країна займає 162 місце з 183 країн та віднесена до групи держав з невільною економікою (тим, які набрали менше 50 балів) (див. табл.2).

Якщо, наприклад, звернути увагу на ті складові індексу свободи, які прямо стосуються фінансового та інституційного забезпечення можливого інноваційного оновлення вітчизняної економіки – свободи інвестицій, фінансової свободи та дотримання прав власності, то можна відзначити різко негативні тенденції у даних сферах. Так, фактично, показники свободи інвестицій у 3-4,5 рази, фінансової свободи – у 1,7-3 рази, а дотримання прав власності – у 2,7-3 рази менші в Україні за аналогічні значення розвинутих держав світу. Зрозуміло, що обмеженість економічної свободи господарюючих суб'єктів України суттєво впливає на їх мотивацію до діяльності та траєкторію ведення бізнесу.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз індексу економічної свободи по країнам світу

Країна	Індекс	Свобода бізнесу	Свобода торгівлі	Фіскальна свобода	Участь уряду	Монетарна свобода	Свобода інвестицій	Фінансова свобода	Права власності	Свобода від корупції	Свобода праці
Гонконг	89,7	98,7	90	93,0	93,7	83,1	90	90	90	81	87,4
США	76,5	94,9	87,48	61,8	41,9	73,7	90	80	85	77	72,8
Англія	78,0	91,3	86,92	67,5	58,0	78,1	75	70	85	73	94,8
Японія	72,9	84,5	82,38	67,2	61,1	88,8	60	50	80	73	82,4
Литва	66,2	72,9	87,48	82,7	57,4	67,0	80	50	55	50	59,1
Росія	50,3	52,2	68,42	82,3	66,5	62,6	25	40	25	21	59,6
Узбекистан	47,5	67,8	65,08	88,4	72,6	62,4	10	10	20	18	61,1
Україна	46,4	38,7	82,58	77,9	41,1	61,2	20	30	30	25	57,7
Куба	26,7	10,0	61,74	45,9	0,0	66,7	0	10	10	43	20,0
Північна Корея	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	5	5	0,0

Джерело: [6].

Отже, сьогодні однією із найнагальніших потреб України є необхідність створення сприятливих умов інноваційного розвитку вітчизняної економіки, насамперед у сфері підприємницької діяльності. У результаті інтеграції сфер науково-технічної та інноваційної діяльності необхідно утворити потужну та розгалужену мережу зв'язків економічних суб'єктів, які через певні механізми забезпечать втілення знань, нових технологій та продуктів у виробничий процес. Реальне зменшення рівня корумпованості та підвищення рівня економічної свободи в нашій країні може сприяти зниженню непродуктивних витрат господарюючих суб'єктів, посиленню конкуренції у сфері високих технологій та наукомісткої продукції, сформує підґрунтя інноваційного саморозвитку економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Клейнер Г. Б.** Наноэкономика и теория фирмы / Г. Б. Клейнер // Весник ВГУ. Серия «Экономика и управление», 2004. – № 2. – С. 99–123.
2. **Вишневский В.** Деньги нас не спасут [Електронний ресурс] / В. Вишневский, В. Дементьев. – Режим доступу : http://news2000.org.ua/
3. **Бова А.** Transparency International: індекс сприйняття корупції [Електронний ресурс] / А. Бова. – Режим доступу : http://ua.textreferat.com/referat-12023-1.html
4. Індекс сприйняття корупції 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gurt.org.ua/articles/4780/
5. Рівень корупції в Україні продовжує зростати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukr.obozrevatel.com/news/riven-koruptsii-v-ukraini-prodovzhue-zrostati.htm
6. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org

Надійшла до редколегії 05.03.2012

УДК 332.122

В. П. Приходько
Закарпатська обласна державна адміністрація

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРІОРИТЕТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Розкрито базові проблеми державної підтримки пріоритетних напрямів інвестиційного забезпечення інноваційних проектів в регіоні. Доведено, що інвестиційне забезпечення інноваційної активності та відтворювальних процесів в умовах обмеженості фінансових ресурсів доцільно здійснювати за допомогою непрямих форм фінансування за рахунок регуляторного потенціалу бюджетно-податкової політики за допомогою заходів інноваційно-інвестиційної спрямованості бюджету.
Ключові слова: держава, інновації, інвестиції, регіон, розвиток.

Раскрыты основные проблемы государственной поддержки приоритетных направлений инвестиционного обеспечения инновационных проектов в регионе. Доказано, что инвестиционное обеспечение инновационной активности и воспроизводственных процессов в условиях ограниченности финансовых ресурсов целесообразно осуществлять с помощью косвенных форм финансирования за счет регуляторного потенциала бюджетно-налоговой политики с помощью мер инновационно-инвестиционной направленности бюджета.
Ключевые слова: государство, инновации, инвестиции, регион, развитие.

In the article the basic problems of the state support the priority areas of investment support of innovative projects in the region. We prove that the investment support of innovative activity and reproduction processes with limited financial resources, it is advisable to carry out by means of indirect forms of financing due to the regulatory potential of fiscal policy through measures of innovation and investment orientation of the budget.
Keywords: government, innovation, investment, region, development.

Стратегічні завдання економічної політики держави ґрунтуються на необхідності збереження позитивних тенденцій відновлення економічного зростання, щоб на цій основі розв'язати нагромаджені соціальні та економічні проблеми. При такій постановці питання актуальною залишається якість економічного зростання в контексті майбутніх перспектив. Масштабне запровадження нових технологій, єдино здатних забезпечити довгостроковий характер економічного зростання, в Україні ще практично не розпочалося. За нашими розрахунками, шляхом використання специфічного підходу, сутність якого полягає у відтворенні гіпотетичної світової піраміди розподілу технологій за різними країнами, відносна відстань між Україною та передовими в технологічному плані країнами світу зростає.

При дослідженні питань створення фінансових передумов для пожвавлення модернізаційних проектів в економіці України, забезпечення державної підтримки пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів опрацьовані наукові публікації О. І. Амоші, В. М. Андрійчука, С. О. Білої, О. Г. Білоруса, І. Д. Бурковського, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, Б. Є. Кваснюка, Т. Т. Ковальчука, В. І. Кравченка, В. Г. Мельничука, О. М. Мозгового, В. І. Міщенка, А. М. Мороза, В. Є. Новицького, С. С. Осадця, В. М. Суторміної, В. П. Ходаківської, В. М. Шелудько, А. О. Федоренка.

© В. П. Приходько, 2012

Метою статті є обґрунтування концептуальних підходів до проблеми інвестиційного забезпечення випереджального розвитку регіонів України.

На сьогодні згідно нормативного підходу до визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку, що закріплений Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 року № 3715-VI [4], в основу упорядкування напрямів (пріоритетів) розвитку покладений, насамперед, часовий критерій. Пріоритети розвитку поділяються на стратегічні (де факто довгострокові) та середньострокові. В статті 4 «Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011–2021 роки» наведені наступні стратегічні пріоритетні напрями:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [4].

При цьому механізм визначення пріоритетів наступний. Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності із залученням Національної та галузевих академій наук України на основі ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень тенденцій світового науково-технологічного розвитку, результатів реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки України, зіставлення їх із реальними потребами економіки України, можливостями та станом інноваційного потенціалу країни. До цього планується залучати громадську думку шляхом проведення громадських обговорень, дискусій, опитувань.

Фактично невизначені критерії покладені в основу класифікації видів економічної діяльності, що визначені Законом України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 09.04.2004 № 1676-IV. В цьому документі зазначено, що повинно відбуватися інтенсивне інвестування високотехнологічного виробництва. Однак, всі переваги критерію підтримки наукоємних технологій державою та створення належного середовища (інфраструктури), нівелює відсутність у проекті закону або посилання на окремий підзаконний нормативний акт щодо визначення наукоємності. В проекті закону зазначено: високі наукоємні технології – технології, що створюються на підставі результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок, забезпечують виготовлення високотехнологічної продукції, сприяють запровадженню високотехнологічного виробництва на підприємствах базових галузей

промисловості; високотехнологічна продукція – продукція, виготовлена вітчизняними підприємствами із застосуванням наукоємних технологій, конкурентоспроможна з кращими зразками аналогічної продукції іноземного виробництва. З наведених дефініцій визначити критерій наукоємності досить складно, що ускладнює застосування встановлених правових норм.

На нашу думку, для розв'язання існуючої проблеми вибору критеріїв державної підтримки інновацій особливого значення набувають критерії міжнародного поділу праці (спеціалізації економіки) та належності до технологічних укладів. Держава повинна підтримувати інновації (від фундаментальних та прикладних розробок до їх впровадження на виробництві) у таких видах економічної діяльності, що дозволяють економіці України підтримувати високу конкурентоздатність та підвищувати її рівень на світовому ринку шляхом реалізації своїх геоекономічних та соціально-економічних особливостей. До таких властивостей слід віднести високу кваліфікацію робочої сили в Україні, вигідне географічне становище в Європі, багаті природні відновлювальні ресурси (ліс, гідроресурси, чорноземи тощо).

Подолання технологічного відставання в промисловості та інших сферах господарського комплексу України, отже, і технологічної залежності від розвинутих держав світу залежить від того, наскільки правильно визначені пріоритети та обрані механізми фінансування зазначених змін.

Фінансування інноваційно-інвестиційної моделі є, насамперед, пріоритетним завданням сектора державних фінансів. Натомість, капітальні інвестиції за рахунок коштів державного бюджету в загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності досягають 7–8 %. Таким чином, за умов перманентного державного дефіциту не можна сподіватися на повне державне фінансування. Єдине державне джерело фінансування інновацій на сучасному етапі – Українська державна інноваційна компанія (УДІК) – здатна, хоча і в обмежених обсягах, надавати кредити інноваційно активним підприємствам. Слід зауважити, УДІК застосовує принципово нову для української економіки форму надання кредитів – шляхом безпосереднього придбання обладнання, машин, устаткування для підприємств, з якими укладено договір і обговорено терміни погашення заборгованості. Ця форма кредиту дає змогу уникнути нецільового використання коштів, наданих на інноваційну діяльність.

Суттєвим джерелом формування коштів державного бюджету є приватизація державного майна. З огляду на зарубіжний досвід, приватизаційні процеси є не тільки фактором збільшення інвестиційного потенціалу економіки, а й важелем позитивного впливу на інноваційний потенціал. Але такий вплив можливий за умов інноваційно-інвестиційної спрямованості коштів, отриманих від приватизації державного майна. Отже, задля забезпечення випереджального розвитку економіки України важливе значення має чітке визначення напрямів спрямування коштів, отриманих від приватизації на підтримку інноваційно активних підприємств.

Враховуючи дефіцит коштів державного бюджету, доцільно використовувати регуляторний потенціал держави, а саме непрямі методи стимулювання інноваційних процесів. Регуляторні дії держави спроможні через удосконалення нормативно-законодавчої бази сприяти збільшенню фінансових ресурсів підприємств та організацій. Зокрема, ухвалений Закон України «Про інноваційну діяль-

ність» не гарантує належної активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, незважаючи на законодавчо визначену можливість користування податковими пільгами та введення режиму певних преференцій. Головним недоліком зазначеного Закону є відсутність норми стосовно державного страхування інноваційних ризиків.

Враховуючи орієнтацію України на побудову інноваційно-інвестиційної моделі розбудови держави, основні завдання податкової політики мають знаходитися не тільки в площині наповнення бюджету. Основною проблемою бюджетної політики України є вихідні умови її формування. Так, заданою величиною можна вважати обсяг видатків бюджету. Відповідно, завданням держави є забезпечення доходної частини бюджету, яка б покривала видаткову частину. Оскільки в Україні останніми роками бюджет був дефіцитним, сподіватися на зниження податкового тиску не доводиться.

До заходів інноваційно-інвестиційної спрямованості бюджету можна віднести: у видатковій частини статті – збільшення обсягів витрат на розвиток науки, освіти, розвиток економіки; у доходній частини – зниження рівня оподаткування й застосування пільг щодо податків, які впливають на мобілізацію інвестиційних ресурсів. На цій підставі А. О. Касич пропонує «заморозити» зростання соціальних видатків з бюджету, збільшуючи фінансування інноваційної діяльності за рахунок використання цільового використання інноваційних проектів, державного замовлення на інноваційну продукцію [5, с. 144]. Реалізація даної пропозиції можлива за умови виділення коштів під конкретні інноваційні проекти, що потребує створення інституційного центру інвестиційної діяльності у країні, а також регіональних центрів. Оптимальна схема бюджетного фінансування науки має зберегти базовий принцип фінансування наукових досліджень, органічно пов'язаний з конкурсним підходом до визначення пріоритетних напрямів наукового пошуку [1, с. 16]. На початковому етапі становлення ринку інновацій наукові організації державного сектору можуть бути безпосередніми замовниками або партнерами промислових підприємств у здійсненні інноваційної діяльності, шляхом: продажу ліцензій і патентів, залучення промислових підприємств до досліджень у державних наукових інститутах з подальшим наданням прав власності на інноваційні розробки; створення державно-приватних фірм для впровадження товарно-інноваційної діяльності тощо.

Зазначимо, що у бюджетному процесі повинні розглядатися лише ті види економічної діяльності, що потребують державної підтримки, які належать до IV, V та VI рівнів технологічного укладу. При цьому форма та механізм підтримки повинні визначатися окремо в залежності від специфіки розробок та очікуваних результатів інновацій.

В контексті обрання правильних пріоритетів та механізмів державної підтримки інноваційної моделі розвитку актуальною є проблема диференційованого підходу до оподаткування прибутку, заснованого на принципі диференціації інновацій, що запроваджуються у виробництво за їх якісними характеристиками. На користь такого підходу може свідчити той факт, що за оцінками експертів, сьогодні в Україні 75 % інвестицій спрямовуються на підприємства третього технологічного рівня, до яких належить виробництво будівельних матеріалів, чорної металургії, метало- та деревообробка, судно- та верстатобудування. Ще 20 % інвестицій спрямовуються на підприємства більш високого, чет-

вертого, технологічного рівня, і лише 4,5 % – вищого, п‘ятого рівня. Відповідно до теорій інноваційних хвиль Туган-Барановського-Шумпетера-Кондратьєва до четвертого технологічного рівня належать інвестиції у нафтохімічну промисловість, електроніку, літакобудування, а до п‘ятого – цифрові мережі, виробництво програмних продуктів, фармацевтичну галузь.

Регуляторний вплив держави на збільшення фінансових ресурсів та підвищення ефективності їх використання передбачає використання інструменту бюджетних інвестицій. Провідні вітчизняні економісти визначають необхідність закріплення за державою ролі ініціатора економічних перетворень, що дозволять реформування існуючу модель відносин в економіці [2, с. 23]. Існують різні способи спрямування бюджетних ресурсів для інвестування суб’єктів підприємницької діяльності, застосування яких дає можливість вирішувати різноманітні завдання. За цією ознакою бюджетні інвестиції, що спрямовуються в реальний сектор економіки, можна класифікувати: на капітальні трансферти, внески до статутних фондів, інвестиційні кредити (рис. 1). Особливості кожної форми дозволяють застосувати індивідуальні підходи до оцінки доцільності інвестицій, що сприятиме підвищенню прозорості та ефективності бюджетних видатків [6, с. 82].

Рис. 1. Способи спрямування бюджетних коштів для інвестування реальної економіки

Отже основним висновком, стосовно формування та використання державних фінансів задля стимулювання інноваційно-інвестиційної моделі зростання економіки України, що забезпечить її випереджальний розвиток є спрямування дер-

жавного бюджету країни на інноваційно-інвестиційні цілі, за рахунок зниження його соціалізації.

Процес визначення джерел формування фінансових ресурсів кожного регіону є чи не найскладнішим об'єктом управління з позиції як загальнодержавної, так і регіональної політики. Зважаючи на ситуацію, яка склалася сьогодні, місцевим органам влади значно бракує фінансових ресурсів для виконання покладених на них функцій. Потреба в додаткових джерелах фінансових ресурсів примушує органи місцевого самоврядування використовувати зовнішні джерела фінансування, випускати позики, брати кредити та шукати нові джерела, нетрадиційні форми залучення фінансових ресурсів. Проте, якщо розглянути з іншого боку наявність дефіциту фінансових ресурсів, то слід відзначити, що саме по собі це явище не є негативним чинником. Його можна розглядати з позиції спроможності джерел покриття дефіциту.

Так, наприклад, якщо припустити, що певна адміністративно-територіальна одиниця може профінансувати дефіцит фінансових ресурсів за рахунок ресурсозабезпечених позик, які не вимагають застосування систематичного рефінансування, то дефіцит у такому випадку буде не лише припустимим, але й необхідним засобом, за допомогою якого відбуватиметься стимулювання регіонального розвитку. При цьому слід зазначити, що найефективнішим засобом управління збалансованістю бюджету адміністративної одиниці можуть стати місцеві позики при яких погашення здійснюватиметься за рахунок доходів одержаних від проведення конкретного заходу, що і є об'єктом капітального фінансування.

Місцеві позики є нетрадиційним джерелом залучення фінансових ресурсів у місцевий бюджет для зміцнення фінансової самостійності місцевого самоврядування і прогресивним механізмом інвестиційної і грошово-кредитної політики в руках держави. Використовуючи такий механізм, державні органи можуть впливати на регіональну політику шляхом мобілізації заощаджень та накопичень суб'єктів господарювання, головна мета яких – реалізація соціально-інвестиційних програм на місцевому рівні.

Згідно з світовою практикою, до муніципальних позик слід віднести боргові цінні папери, термін обігу яких більший від одного року. Результатом розвитку муніципальних позик у зарубіжних країнах є посилення ролі місцевих органів влади в сфері позикових відносин не як безпосередніх учасників, а як гарантів реалізації регіональних проектів. Муніципальні позики є формою внутрішнього державного кредиту. Вони можуть виступати у трьох основних формах: банківський кредит, вексельна позика, облігаційна позика.

Дохід по облігаційних позиках регіональних і місцевих органів влади у країнах з розвиненою ринковою економікою може виплачуватися в різноманітних формах: грошовій, натуральній чи у вигляді розіграшу призів.

Формування фінансових ресурсів регіону за допомогою коштів, одержаних від приватизації державного майна, відіграє також важливе значення. Але в результаті невідпрацьованого механізму здійснення приватизаційних процесів в Україні вони є незначними. Крім того, внаслідок ваучерної приватизації більша частина інноваційних фондів зосередилася у невеликої групи підприємців, які не мали достатнього досвіду щодо відновлення ефективного виробництва. Це все не сприяло формуванню ефективного власника. Недоліком у формуванні фі-

нансових ресурсів регіону за допомогою здійснення приватизаційних процесів було, по-перше, проходження ваучерної «сертифікатної» приватизації, в результаті чого не вкладалося реальних фінансових ресурсів у розвиток підприємств. По-друге, якщо і здійснювалася приватизація за рахунок фінансових коштів, то з початку приватизації поза податковою системою опинився рух приватного капіталу. Це призвело до того, що суспільство втратило значну частину фінансових ресурсів у вигляді податків з приватного капіталу, а також створилися сприятливі умови для приватизації за рахунок тіньових доходів.

Таким чином, це вимагає вдосконалення механізму здійснення приватизації в напрямі збільшення доходів від приватизації державного майна, що сприятиме поповненню місцевого бюджету та нарощенню інноваційного потенціалу регіону. Необхідно розширити продаж майна, що приватизується за грошові кошти; збільшити обсяг інвестицій, що залучаються в ході приватизації та надходжень до бюджету від приватизації; забезпечити контроль за переходом права власності та надходженням коштів; збільшити доходи від продажу майна шляхом розміщення акцій відкритих акціонерних товариств на міжнародних ринках; проводити відкриті торги. Для реалізації цих заходів слід запровадити нові процедури приватизації та залучити до їх обслуговування професійні національні та іноземні біржі, інвестиційні фонди, консалтингові, аудиторські, брокерські компанії та інші [3, с. 179].

На нашу думку, посиленню матеріальної основи діяльності органів місцевого самоврядування, раціональному використанню кредитних ресурсів регіону сприятиме формування механізму їх акумулювання та концентрації в межах однієї фінансово-кредитної установи, підконтрольної місцевим органам влади. З цих позицій запропоновано методичні рекомендації раціонального використання фінансових ресурсів території на базі ширшого використання потенціалу фінансово-кредитних установ. В основу розроблення рекомендацій покладено такі положення:

по-перше, режим ресурсного забезпечення соціально-економічних проблем регіону повинен передбачати не тільки безповоротне фінансування з бюджету, а й надання кредитів за відповідну плату і на поворотній основі;

по-друге, з метою ефективного використання кредитних ресурсів регіону та недопущення їх розпорошення, для реалізації програм соціально-економічного розвитку територій доцільним є акумулювання кредитних ресурсів у межах однієї фінансово-кредитної установи;

по-третє, необхідним є проведення контролю за цільовим використанням наданих кредитів та моніторингу за їх своєчасним погашенням.

З цією метою пропонується створення на регіональному рівні місцевого банку регіонального розвитку (далі – Банк). Специфіка роботи Банку полягатиме, перш за все, у тому, що він обслуговуватиме підприємства, які фінансуються за рахунок місцевого бюджету. Тобто Банк виконуватиме всі функції, традиційні для банку, і одночасно активно впливатиме на соціально-економічний розвиток регіону. З цих засад формуються основні напрями діяльності Банку: вирішення завдань, пов’язаних з управлінням місцевими ресурсами області; залучення капіталів для оздоровлення економіки регіону; концентрація коштів для фінансування пріоритетних соціально-економічних програм регіону; банківське обслу-

говування клієнтів. Усі ці напрями роботи Банку дозволятимуть у взаємодії з органами місцевого самоврядування вирішувати завдання як економічного, так і соціального характеру на місцевому рівні. Таким чином, посилення регулюючого характеру державного впливу на підвищення інноваційної активності тісно узгоджується з довгостроковою стратегією модернізації вітчизняної економіки.

Висновки. Визначено напрями використання кредитно-фінансових ресурсів та деталізовано основні форми фінансування модернізації економіки України та її регіонів, забезпечення їх випереджального розвитку. Запропоновано активно впроваджувати механізми державного інвестування за рахунок коштів від приватизації, облігаційних позик, механізмів бюджетного фінансування. Обґрунтовані умови та напрями фінансування на рівні регіонів. Доведено, що фінансове забезпечення інноваційно-інвестиційної активності відтворювальних процесів в умовах обмеженості фінансових ресурсів доцільно здійснювати за допомогою непрямих форм фінансування за рахунок регуляторного потенціалу бюджетно-податкової політики за допомогою заходів інноваційно-інвестиційної спрямованості бюджету, які мають замінити соціальну орієнтацію бюджету та декларативні дії Уряду.

Бібліографічні посилання

1. **Амоша О. І.** Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 16–31.
2. **Геєць В.** Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. Геєць // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23–53.
3. **Дацій О. І.** Фінансове забезпечення інноваційного розвитку регіону / О. І. Дацій // Науковий часопис. – 2010. – № 12. – С. 179–180.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 року № 3715-VI // ВВР. – 2011. – № 42. – Ст. 8.
5. **Касич А. О.** Вплив бюджетно-податкової політики на інноваційно-інвестиційну активність підприємств / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С. 144–151.
6. **Малиняк Б. С.** Бюджетні інвестиції як інструмент прискорення реформування реального сектора економіки України / Б. С. Малиняк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 82–90.

Надійшла до редколегії 22.03.2012

УДК 330.111.4:001

Н. Є. Федорова
Український державний хіміко-технологічний університет

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОГРЕС НАУКИ

Проаналізовано вплив наукової діяльності на суспільний добробут. Обгрунтовується необхідність та визначаються напрямки державного регулювання процесу наукового пізнання та впровадження його результатів у господарську практику.

Ключові слова: наука, політико-правові фактори, вигоди переливу, витрати переливу, прибуток підприємця, мультиплікатор інновацій.

Проанализировано влияние научной деятельности на общественное благосостояние. Обосновывается необходимость и определяются направления государственного регулирования процесса научного познания и внедрения его результатов в хозяйственную практику.

Ключевые слова: наука, политико-правовые факторы, выгоды перелива, издержки перелива, прибыль предпринимателя, мультипликатор инноваций.

In article influence of scientific activity on public welfare is analyzed. Necessity is proved and directions of state regulation of process of scientific knowledge and introduction of its results in economic practice are defined.

Key words: science, political-legal factors, spillover benefits, spillover costs, entrepreneurial profit, innovations multiplier.

Виникнення та існування держави є не тільки історично необхідним, але й суспільно прогресивним та значущим фактором розвитку людської цивілізації. Поява перших державних утворень була зумовлена, перш за все, необхідністю задоволення потреби суспільної безпеки, в тому числі економічній, військовій, політичній.

З виникненням держави утворюється сфера її економічної діяльності, основними цілями якої теоретики вважають ефективність, стабільність та справедливість [21, с. 129]. Зазначених суперечливих цілей держава намагається досягти через інструменти прямого та непрямого втручання в економічні процеси.

Політико-правові фактори являють собою невід'ємний компонент державного регулювання соціально-економічних процесів, тому аналіз їхнього впливу на науку тісно пов'язаний з аналізом причин, методів та наслідків державного регулювання економіки.

Незважаючи на те, що інструменти й механізми державного стимулювання процесу наукового пізнання та використання його результатів розглядається останнім часом досить активно російськими [1] та українськими [6; 7; 11; 13; 15] науковцями, аналіз впливу наукового продукту на функціонування економічної системи потребує поглиблення.

Автор ставить за мету визначити необхідність та напрямки державного регулювання процесу наукового пізнання та впровадження його результатів до господарської практики на сучасному етапі розвитку суспільства.

Насамперед слід зазначити, що завдяки активізації процесу втручання держави до економічних процесів на рубежі XIX–XX ст. наукова діяльність знаходить широку державну підтримку у вигляді бюджетного фінансування, державного замовлення, створення відповідних державних інституцій (міністерств, відомств). Причиною цього явища можна вважати той факт, що особливість процесу наукової діяльності полягає в:

© Н. Є. Федорова, 2012

– невизначеності кінцевого результату;

– складності при здійсненні адекватної оцінки результатів цього процесу;

– вірогідності тимчасової або абсолютної неможливості практичного використання одержаного результату при даному розвитку політичної, економічної та соціальної сфери, або його використання на антигуманні цілі;

– вірогідності того, що результати даного процесу можуть мати дуже важливе суспільне соціально-економічне значення [3, с. 914].

Виходячи з цього, наукова діяльність без адекватної підтримки та координації з боку держави супроводжується яскраво вираженими екстерналіями, причому як позитивними, так і негативними.

Позитивні екстерналії виникають головним чином у випадку здійснення фундаментальних наукових відкриттів, що руйнують існуючі уявлення про дійсність та сприяють розвитку багатьох суміжних галузей знань. На базі цього нового знання, що є інтелектуальною власністю конкретного науковця або групи науковців, розвиваються прикладні науки, які дозволяють одержані знання безпосередньо використати на практиці і на цій основі покращити існуючі методи господарювання. Це в тривалій перспективі призводить до приросту як національного доходу, так і до поліпшення якості життя населення, тобто до приросту суспільного добробуту.

Але науковці, що здійснили фундаментальне наукове відкриття, внаслідок відсутності конкретної практичної корисності свого продукту і, як наслідок, відсутності ринкового попиту на нього, не одержують на ринку адекватної грошової винагороди. Тут має місце протиріччя між граничною корисністю нового наукового знання, яка є значною, оскільки цей продукт є рідкісним і тому цінним, та оцінкою цього продукту через механізм попиту-пропозиції.

Згідно з теорією граничної корисності кількість (рідкість) блага визначає його граничну корисність і, як наслідок, його цінність. Однак на цінність блага також впливає його можливість задовольняти суспільні потреби, зокрема, кінцеві. На цьому постулаті побудована теорія розділу економічних благ на порядки [14]. З цієї позиції наукове знання в області фундаментальних відкриттів являє собою благо дуже віддаленого порядку, ринковий попит на яке відсутній через неможливість використати його на виробництво блага першого порядку, тому воно не має ринкової ціни. З точки зору ринкового попиту більш цінним являється науковий продукт, що може знайти конкретне практичне використання, оскільки він здатний безпосередньо задовольняти суспільні потреби. Внаслідок цього грошову винагороду за наукове відкриття отримують науковці, що розвивають прикладні гілки знань та продають ці знання на ринку інформації.

Більше того, власники прикладного інтелектуального продукту, що його одержано на базі нового фундаментального відкриття, також не одержують адекватної винагороди, яке дорівнює сумарному приросту суспільного добробуту. Причиною цього є те, що ринкова ціна інтелектуального продукту, як і будь-якого іншого, складається через посередництво ринкового механізму і враховує дію всього комплексу нецінових факторів. При обмеженій пропозиції цього товару його ціна може бути доволі високою, але тільки за умови, що держава через систему механізмів захисту прав інтелектуальної власності (систему патентування та ліцензування) ускладнює вільний перелив інформації, що сприяє підвищенню ринкової ціни та, як наслідок, ринковому стимулюванню наукової діяльності.

Інноваційний поштовх призводить до порушення економічної рівноваги, що склалася. Це, у свою чергу, в умовах необмеженої конкуренції прискорює інвес-

тиційний процес через мультиплікатор інвестицій, внаслідок чого економічні суб'єкти одержують додатковий прибуток, а споживачі більш ефективно використовують свої обмежені грошові кошти через підвищення якості та зниження ціни виробленого продукту. Таким чином, має місце очевидний приріст соціально-економічної вигоди, що складається з внутрішнього та зовнішнього компонента

$$SB=PB+EB\,, \tag{1}$$

де SB – соціальна вигода; PB – приватна (внутрішня) вигода; EB – зовнішня вигода [12, с. 210].

Соціальна вигода від наукової діяльності, на нашу думку, складається із наступних компонентів

$$SB = \Delta НД + \Delta нд, \tag{2}$$

де $\Delta НД$ – приріст національного доходу; $\Delta нд$ – приріст нематеріального добробуту суспільства.

При цьому під приростом нематеріального суспільного добробуту можна розуміти поліпшення якості виробленої продукції, збільшення вільного часу внаслідок автоматизації виробництва та інші показники підвищення рівня життя. Ці показники поки що не мають кількісного виразу, але, безперечно, суттєво впливають на суспільний добробут.

Приватна вигода являє собою чистий доход науковця, або власника наукового знання. Слід зауважити, що ці види доходу відрізняються у тому випадку, коли науковець, не володіючи ресурсом підприємницької здібності, продає свій науковий продукт іншій особі. Така ситуація спостерігається частіше всього, оскільки наукова діяльність потребує іншого набору людських якостей, ніж підприємницька. У цьому випадку підприємець стає власником наукового знання та одержує перспективи його практичного використання через механізм інвестування.

Таким чином, чистий доход науковця (ЧДН) дорівнює

$$ЧДН = ДП - ВР, \tag{3}$$

де $ДП$ – доход від продажу наукового продукту; $ВР$ – витрати на досягнення наукового результату.

Якщо мається на увазі фундаментальне наукове дослідження, показник ЧДН може бути навіть від'ємним, оскільки витрати на здобуття наукового знання існують завжди, а попит на цей продукт практично відсутній.

Чистий доход власника знання (ЧДВ) буде дорівнювати

$$ЧДН = П - (ПП + ВВ), \tag{4}$$

де $П$ – прибуток підприємця; $ПП$ – плата за придбання наукового продукту; $ВВ$ – витрати на впровадження нової технології.

Очевидно, що доход власника знання-підприємця більше, ніж доход самого науковця, але у тому випадку, коли знання успішно використовується у виробництві.

Таким чином, вигоди переливу від наукової діяльності, на нашу думку, можна визначити наступним рівнянням:

$$EB = SB - PB\,. \tag{5}$$

Звідси

$$EB_1 = (\Delta НД + \Delta нд) - (ДП - ВР) \tag{6}$$

$$EB_2 = (\Delta НД + \Delta нд) - (П - (ПП + ВВ))\,, \tag{7}$$

де EB_1 – вигоди переливу для науковця; EB_2 – вигоди переливу для власника знання.

Очевидно, що вигоди переливу від наукової діяльності зростають, якщо науковець не є підприємцем, який впроваджує наукові знання.

Збільшення національного доходу відбувається під впливом дії ефекту повторюваності інвестицій, що заданий інноваційним поштовхом. Упровадження нової технології при наявності конкурентної боротьби автоматично призводить до морального зносу існуючих засобів виробництва. Це ставить перед конкурентами проблему адекватного вдосконалення технологічного процесу. Але при наявності захищених прав власності на існуючі технології інші особи не спроможні цього зробити. В такому разі інновації діють як інвестиції, тобто визивають приріст національного доходу, але на величину меншу, ніж це спостерігалося б при вільному використанні нових технологій.

Приріст нематеріального компонента суспільного добробуту теж буде незначним, оскільки інноваційний процес охоплює лише відтворення на рівні окремого підприємства. Якщо внаслідок інноваційного процесу створено продукт з новими якостями, то він буде забезпечувати задоволення потреб лише незначної кількості населення в силу обмеженості його пропозиції. У цьому випадку надприбуток від впровадження інновації одержує лише власник технології. Таким чином, при розвиненій системі захисту прав власності, суспільна вигода буде зростати повільно, а приватна вигода буде значною, що автоматично призводить до скорочення вигод переливу.

При ситуації, коли нова інформація використовується вільно, тобто власник інтелектуального продукту не контролює його використання, відбувається ефект повторюваності інновацій, внаслідок чого всі виробники галузі спроможні поновити існуючі технології та більш ефективно використати обмежені ресурси. У цьому випадку приріст національного доходу та нематеріального компонента суспільного добробуту, тобто ΔSB, буде здійснюватися більш швидкими темпами. На нашу думку, приріст національного доходу в цьому випадку можна визначити наступним чином

$$\Delta НД = K * \Delta I_н , \qquad (8)$$

де K – коефіцієнт мультиплікації інновацій; $\Delta I_н$ – приріст інновацій.

При цьому, на нашу думку, коефіцієнт мультиплікації інновацій – це величина, обернено пропорційна ступеню захисту авторських прав. Однак, слід зазначити, що при цьому випадку очевидно буде зменшуватися приватна вигода, тобто будуть зростати вигоди переливу.

Оскільки однією з цілей державного регулювання економіки постає задача скорочення зовнішніх ефектів, розвинена система захисту прав інтелектуальної власності, тобто система політико-правових форм і методів управління, сприяє досягненню цієї мети.

Згідно з теоремою Коуза-Стинглера, «при нульових трансакційних витратах та чіткому встановленні прав власності, незалежно від того, як ці права розподілені між економічними суб'єктами, приватні та соціальні витрати будуть рівні» [12, с. 214]. Таким чином, метою державної економічної політики виступає оптимізація механізму розподілу прав власності, а також мінімізація трансакційних витрат.

Однак ця проблема ускладнюється наступними факторами:

– трансакційні витрати на вияснення та перерозподіл прав власності на інтелектуальний продукт істотні, тому неможливо ними нехтувати;

– у випадку здійснення наукової діяльності дуже багато економічних суб'єктів випробує на собі вплив наслідків цієї діяльності, тобто втягнуто у проблему екстерналій;

– існують складності визначення конкретних джерел зовнішніх ефектів, особливо у випадку здійснення фундаментального наукового відкриття;

– асиметрична інформація стосовно витрат та вигод учасників переговорів, неможливість їх точного кількісного виміру.

Тобто вигоди переливу у випадку здійснення наукової діяльності стійко існують в економіці, тому їх коригування може здійснюватися ефективно лише за допомогою державного фінансування.

Необхідно зауважити, що, хоча розподіл прав власності не впливає на оптимальне використання ресурсів, він суттєво впливає на доходи економічних суб'єктів. Якщо науковець і підприємець – одна особа, вигоди переливу будуть зменшуватися у випадку зростання доходу власника наукового знання, тобто коли держава сприяє захисту прав інтелектуальної власності. За рахунок патентування власник унікального наукового продукту одержує на ринку надприбутки як представник «ефективної монополії», оскільки нове знання дозволяє більш ефективно використовувати ресурси, або створювати товар з новими якісними властивостями. Будь-якого випадку норма прибутку від впровадження нового знання буде більшою, ніж середня норма прибутку галузі.

Проблема корегування зовнішніх ефектів ускладнюється у ситуації, коли науковець продає свій інтелектуальний продукт підприємцю, тобто в подальшому вже не приймає участі у використанні свого товару, або у випадку створення фундаментального наукового відкриття, яке зовсім не має ринкової ціни. У цьому випадку держава може контролювати ціну наукового знання, що продається, оцінюючи перспективи впровадження цього продукту у виробництво.

У випадку здійснення фундаментальних наукових досліджень це зробити досить важко, тому держава повинна компенсувати вигоди переливу шляхом виплати державних премій (субсидій Пігу). Також ефективним методом вирішення цієї проблеми є впровадження механізму участі науковця, що створив наукове знання, у прибутках підприємця – власника цього знання.

Але, як зазначено вище, впровадження системи захисту прав інтелектуальної власності, скорочуючи зовнішні ефекти з одного боку, з іншого – уповільнює темпи розповсюдження нової технології, тим самим штучно перешкоджаючи прискоренню темпів економічного зростання в часовій перспективі. Рано чи пізно наукове знання подолає штучні перешкоди, що заподіяні державним захистом прав власності на науковий продукт, і приріст суспільного добробуту зрівняється з його показником за умов вільного використання інформації, але буде загублено час. Тобто ступінь захисту прав інтелектуальної власності віддалює перспективи та уповільнює темпи економічного зростання, але зменшує вигоди переливу. Таким чином, перед державою стоїть дуже складна задача вирішення цього протиріччя (що може стати предметом подальшого дослідження).

Таким чином, хоча держава через інструменти економічної політики прямого впливу обмежує вільний перелив інформації, і, як наслідок, стримує природний розвиток процесу наукового пізнання, вона частково згладжує вигоди переливу через систему державного бюджетного фінансування.

Наявність вигод переливу автоматично визначає наукове знання як суспільне благо, що характеризується низькою конкурентністю у споживанні та виключністю. Подібні ознаки наукового знання виникають внаслідок того, що приріст суспільного добробуту від використання зазначеного блага розповсюджується на всіх суб'єктів економіки рівномірно за умови вільного переливу інформації. При наявності розвиненої системи захисту прав інтелектуальної власності така конкурентність у споживанні та виключність може бути значною, але з плином часу, як зазначено раніше, корисний ефект від впровадження нової технології буде охоплювати все більшу кількість суб'єктів та рівномірно позитивно позначатися на зростанні їхнього добробуту.

Вищезазначені фактори ускладнюють проблему оптимального виробництва та реалізації вищезазначеного блага на ринкових засадах, що створює необхідність корегування виробництва та використання наукового продукту неринковими методами, тобто за допомогою інструментів державного регулювання економічних процесів.

Негативні екстерналії виникають при такому використанні нового наукового знання, коли інтереси окремої групи населення вступають у протиріччя з суспільними. Прикладом цього може бути використання наукового відкриття на антигуманні цілі (створення нової зброї, наркотиків, засобів психологічного впливу на людину і т. ін.).

Слід зазначити, що само по собі наукове знання є нейтральним з економічної, культурної, моральної точки зору. Але воно може виступати і як найпотужніший фактор соціально-економічного розвитку країни та суспільства, і як руйнівник, що не тільки скорочує темпи економічного розвитку, а й може слугувати засобом знищення усієї людської цивілізації. Це залежить від того, у чиїх руках знаходиться це знання, реалізації чиїх інтересів воно слугує, а також який культурний, соціально-економічний рівень має суб'єкт власності цього продукту.

При недоброчинному використанні наукового знання витрати переливу можна виразити наступним рівнянням

$$EC = SC + PC \ , \qquad (9)$$

де EC – витрати переливу; SC – суспільні (зовнішні) витрати; PC – приватні витрати [12, с. 207].

При цьому приватні витрати дорівнюють витратам на досягнення наукового результату, або на його придбання. Суспільні ж витрати, на нашу думку, складаються із наступних компонентів

$$SC = \Delta нд - \Delta НД \ . \qquad (10)$$

Першим і головним компонентом суспільних витрат виступає зміна нематеріального компонента суспільного добробуту, який з часом зменшується внаслідок антигуманного використання наукового знання. Таке використання може призвести до багатьох негативних соціально-культурних змін у суспільстві: падіння моралі, культурна деградація, війни, розповсюдження шовіністичних ідей і т. ін. Ці негативні процеси також не можуть не вплинути й на економічну складову суспільного устрою, що може проявитися у падінні рівня народжуваності, зниженні продуктивності праці та, як наслідок, скороченні темпів подальшого економічного зростання.

Таким чином, приріст національного доходу, який на перших етапах не доброчинного впровадження наукового знання може зростати (наприклад, виготовлення нової зброї та її продаж), із плином часу поступово скорочується під впливом негативних соціокультурних змін. Ці процеси ніяк не відповідають

головній меті економічної політики будь-якої держави: забезпеченню сталого економічного розвитку. Їх наслідки не піддаються кількісному виміру, проявляються дуже повільно, але позначаються на життєдіяльності практично кожного суб'єкта економічної системи. Таким чином, у наявності витрати переливу, тобто невідповідність суспільних витрат приватним.

Через причини, що були розглянуті при здійсненні аналізу вигод переливу від наукової діяльності, також неможливим є автоматичне, за допомогою ринкового механізму, корегування витрат переливу. Тому необхідність державного контролю над процесом та напрямками використання наукового знання очевидна.

Аналіз проблеми наявності зовнішніх ефектів від наукової діяльності дозволяє дійти висновку, що прояв наслідків зазначеної діяльності як вигод або витрат переливу залежить, головним чином, від того, на які цілі та в інтересах яких верств населення використовується нове наукове знання. Тому, державна політика регулювання наукової діяльності повинна передбачати суворий контроль за напрямками використання результатів цього процесу.

Таким чином, політико-правові форми та методи управління вплинули на формування та розвиток науки за двома основними напрямками. По-перше, це стимулювання підвищення інтенсивності та результативності процесу наукового пізнання за допомогою державного фінансування, особливо стосовно розвитку фундаментальних наук. До цієї ж групи можна віднести фактор розвитку та вдосконалення системи захисту прав інтелектуальної власності, що сприяє ринковому стимулюванню наукової діяльності через одержання надприбутку. Зазначений фактор деяким чином стримує процес наукового пізнання через створення штучних перепонів вільному розповсюдженню нового знання, зате зменшує побічні ефекти від наукової діяльності.

По-друге, держава створює для процесу наукового пізнання та використання його результатів певний вектор на задоволення суспільних потреб, на вирішення економічних та соціальних проблем та, насамкінець, на досягнення цілей сталого економічного розвитку. Тобто, за допомогою держави когнітивний (пізнавальний) аспект науки перетворюється у соціокультурний, фактор соціально-економічного прогресу суспільства. За допомогою держави наука перетворюється в найважливіший та найцінніший на сучасному етапі компонент національного багатства.

Слід зазначити, що роль держави в процесі наукового пізнання та використання наукового продукту багато в чому залежить від типу економічної системи, оскільки наука є її компонентом, представляє собою особливу галузь суспільного виробництва. Оскільки особливість процесу наукового пізнання та використання наукового продукту зумовлює необхідність поєднання механізмів ринкового та державного регулювання цього процесу, то найоптимальнішим для цього є змішана економіка ринкового типу.

Зворотній зв'язок політико-правових факторів та науки полягає у вдосконаленні системи інструментів державного регулювання економіки через розвиток науки, використання наукового знання для корегування суспільних соціально-економічних проблем держави, забезпечення національної економічної безпеки. Ця проблема може стати об'єктом подальшого дослідження.

Бібліографічні посилання

1. **Афонцев С.** Экономическая политика и модели экономического развития / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2002. – № 4.

2. **Бажал Ю. М.** Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – К., 1997.
3. **Бочарова Н. Є.** Наука в системі економічних відносин / Н. Є. Бочарова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 228 : в 4 т. – IV. – Д., 2007. – 236 с.
4. **Бутнік-Сіверський О. Б.** Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2003. – № 5. – С. 3–12.
5. **Геєць В.** Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.
6. **Гончаров Ю.** Научный потенциал как фактор развития инновационно-инвестиционной системы Украины / Ю. Гончаров, А. Касич // Экономика Украины. – 2007. – № 3. – С. 42–51.
7. **Гусєв В.** Державна інноваційна політика: аспекти інтернаціоналізації / В. Гусєв // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 77–84.
8. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К., 2007. – 595 с.
9. **Жаліло Я. А.** Конкурентоспроможність національної економіки України. Стратегія розвитку України: теорія і практика / Я. А. Жаліло. – К., 2002.
10. **Гринев Б. В.** Инноватика / Б. В. Гринев, В. А. Гусев. – Х., 2004. – 452 с.
11. **Катаев О.** Підходи до управління інноваційною діяльністю науково-освітнього комплексу / О. Катаев // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 88–93.
12. Курс экономической теории : учеб. пособ. / рук. авт. кол. проф. А. В. Сидорович. – М., 1997. – 736 с.
13. **Куценко В.** Наука в інноваційній економіці / В. Куценко // Науковий світ. – 2009. – № 8. – С. 18–19.
14. **Менгер К.** Основания политической экономии / К. Менгер. – О., 1903.
15. Новицкий В. Императивы инновационного развития / В. Новицкий // Экономика Украины. – 2007. – №2. – С. 45–52.
16. **Рубан В.** Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія і досвід / В. Рубан, О. Чубукова, В. Некрасов // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 14–19.
17. **Соснін О.** Гуманістичний вимір інформатизації / О. Соснін // Науковий світ. – 2008. – № 1. – С. 2–4.
18. **Старовойт О.** «Економіка знань» як сфера функціонування інтелекту / О. Старовойт // Вища освіта України. – 2009. – № 4. – С. 71–75.
19. **Тарнавська Н.** Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке будується на знаннях / Н. Тарнавська // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 12–15.
20. **Чухно А.** Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної теорії / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 10–13.
21. Экономическая теория /политэкономия/ : учебник / под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М., 1999. – 560 с.

Надійшла до редколегії 01.02.2012

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 65.012.7:637.1

[1]С. І. Миснік, [2]С. В. Столітній
[1]Класичний приватний університет, м. Запоріжжя,
[2]ЗАТ «Криворізький суріковий завод»

МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто проблему оцінювання векторів кількісних характеристик складових стратегічної ефективності основних фондів промислового підприємства на підґрунті визначення «потенційного розподілу ймовірностей» на множині можливих станів економічного середовища.

Ключові слова: основні фонди, показники ефективності використання основних фондів, нормалізація інформації, вектор оцінювання.

Рассмотрена проблема оценки векторов количественных характеристик составляющих стратегической эффективности основных фондов промышленного предприятия на основе определения «потенциального распределения вероятностей» на множестве возможных состояний экономической среды.

Ключевые слова: основные фонды, показатели эффективности использования основных фондов, нормализация информации, вектор оценивания.

The estimation problem of the strategic effectiveness components quantitative characteristics' vectors of the industrial enterprise's fixed assets on the basis of the definition: «the potential distribution of probabilities» on the plurality of the economic environment's possible states is examined.

Key words: capital assets, performance indicators, use of fixed assets, the normalization of the information vector estimation.

Моделювання, аналіз, діагностика, порівняння та прогнозування є важливою частиною дослідження об'єктів виробничо-економічної діяльності промислового підприємства та його розвитку [1, с. 360]. Разом з тим залишається невирішеним комплекс проблемних аспектів щодо моделювання, прогнозування та аналітичного оцінювання ефективності використання основних фондів промислового підприємства, які за умови їх ґрунтовного дослідження формуватимуть можливості раціоналізації векторів кількісних характеристик складових стратегічної ефективності основних фондів [2, с. 195].

Процеси моделювання та діагностики показників ефективності використання основних фондів, як правило, є досить трудомістким. І не стільки з технічних причин, пов'язаних з розрахунком фінансових показників, скільки через необхідність правильної інтерпретації результатів діагностики. Справді, при налагодженій системі обліку на підприємстві нескладно автоматизувати розрахунок показників, і порахувати їх можна в такій кількості, яке побажає фінансовий ме-

© С. І. Миснік, С. В. Столітній, 2012

неджер. Набагато складніше розібратися в тому, про що говорять ці показники та на скільки вони придатні для прогнозування майбутнього стану підприємства [3; 4].

Отже, раціональне обґрунтування методології моделювання й прогнозування показників ефективності використання основних фондів промислового підприємства, безсумнівно, є актуальним і спричинене в силу необхідності виконання наступних ключових вимог: поєднання суб'єктивної цінності й об'єктивної значущості оцінок; чітке застосування оцінок, яке не допускає різних тлумачень щодо вибору методів; створення можливості нагромадження статистичної інформації та її використання для прогнозування.

Отже, **метою даного наукового дослідження** є розробка методичного підходу щодо моделювання та прогнозування показників ефективності використання основних фондів промислового підприємства з урахуванням специфіки об'єкта прогнозування, виду, повноти та вірогідності вхідної інформації, а також факторів ризику.

Основним **завданням даного наукового дослідження** є узагальнення теорії економіко-математичного моделювання та прогнозування показників ефективності використання основних фондів ЗАТ (закрите акціонерне товариство) «Криворізький суріковий завод».

Методи економічного прогнозування – це сукупність способів і прийомів розробки прогнозів, які дозволяють на основі аналізу даних ретроспективного періоду, зовнішніх і внутрішніх факторів впливу, а також їх кількісних змін здійснити переконливі передбачення стосовно майбутнього розвитку економіки чи суспільства в цілому. Для моделювання і прогнозування стану основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» використана статистична інформація показників фінансової звітності підприємства, яка характеризує його фінансово-економічну діяльність за минулі роки, та проведена діагностика тенденцій змін цих показників ефективності використання основних фондів (рис. 1). Основним інформаційним потоком для визначення критеріїв, які оцінюють даний стан основних фондів стали облікові форми фінансової звітності, а саме форма №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати» та форма № 5 «Примітки до фінансової звітності».

Аналіз динаміки показників забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» у ретроспективному та прогнозному періоді показує, що побудова достатньо адекватних моделей апроксимації та екстраполяції цих показників не завжди дає бажаний результат (величина достовірності апроксимації, що характеризується коефіцієнтом детермінації (R^2) знаходиться в інтервалі [0,09÷0,95]).

Отже, на нашу думку, моделювання та прогнозування показників забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» доцільно здійснювати на підґрунті граничних теорем теорії ймовірностей, зокрема, застосувавши нерівність та теорему Чебишева [5, с. 132–135], що дозволить моделювати стохастичні показники із заданою надійністю прогнозу [6; 7].

Теорема Чебишева. При достатньо великій кількості попарно незалежних випадкових величин X_1, X_2, ..., X_n з математичними сподіваннями $M(x_1)$, $M(x_2)$, ..., $M(x_n)$, і дисперсіями $\sigma_{x_1}^2$, $\sigma_{x_2}^2$, ... $\sigma_{x_n}^2$ з ймовірністю, близькою до одиниці, можна стверджувати, що різниця між середньою арифметичною

значень випадкових величин, які спостерігались X_1, X_2, ..., X_n і середньою арифметичною їх математичних сподівань виявиться менше як завгодно малого числа $\delta > 0$ за умови, що дисперсія всіх цих випадкових величин не перевищує одного і того ж постійного числа B, тобто:

$$P\left\{\left|\sum_{j=1}^{n} X_j \Big/ n - \sum_{j=1}^{n} M(x_j) \Big/ n\right| < \delta\right\} \geq 1 - \eta, \qquad (1)$$

де η – позитивне число, близьке до нуля; n – кількість значень упорядкованої сукупності, що приймає випадкова величина X з відповідними ймовірностями.

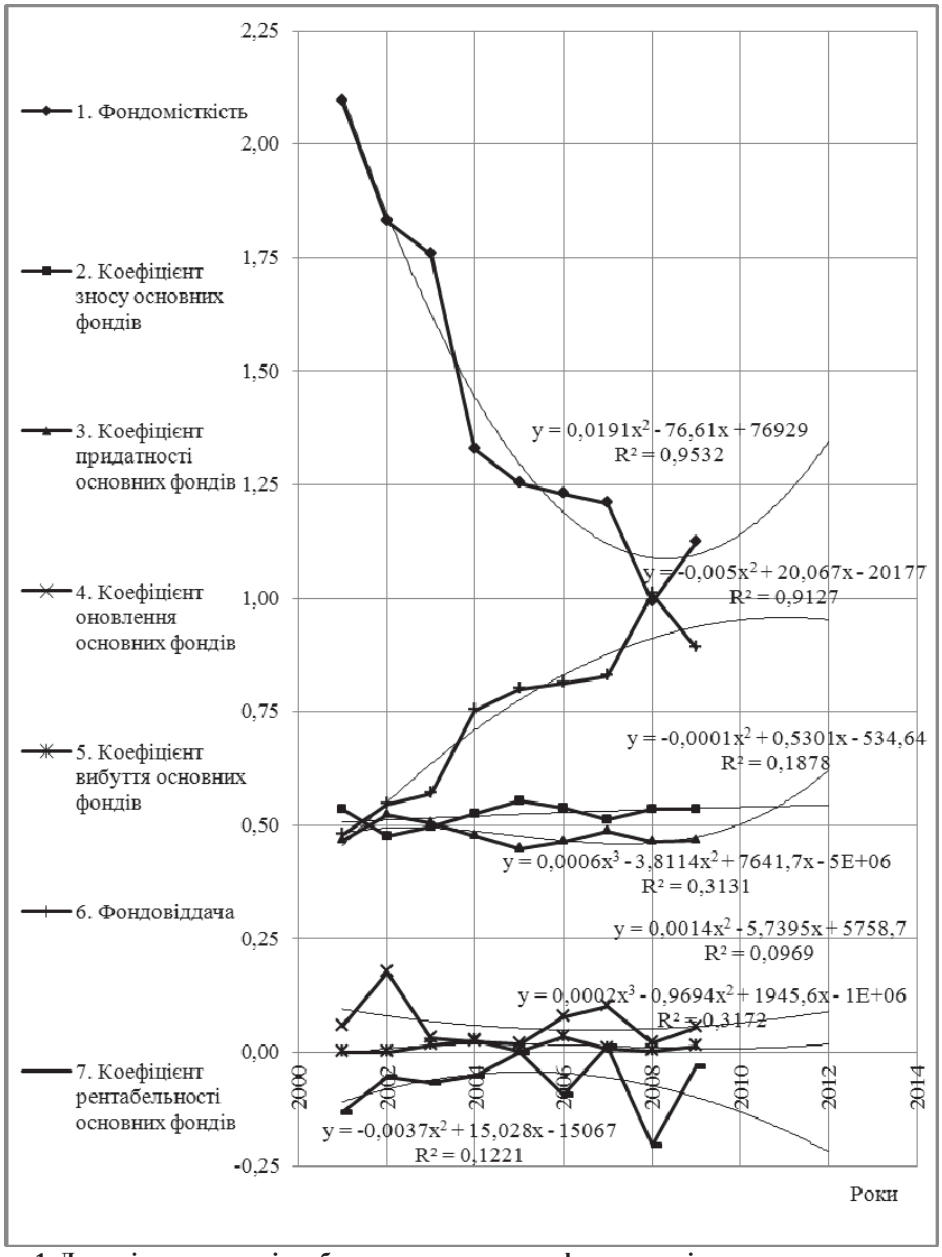

Рис. 1. Динаміка показників забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» у ретроспективному та прогнозному періоді

Теорема Чебишева показує, що середня арифметична попарно незалежних випадкових величин має властивість стійкості і при певних умовах, мало що відрізняється від середньої арифметичної математичних сподівань цих величин.

Отже, у загальному випадку (аналізу динаміки показників ретроспективного періоду по рокам) дуже корисним при прогнозуванні показників із заданою надійністю пронозу буде «Окремий випадок теореми Чебишева».

Спостерігалися при n незалежних випробуваннях значення випадкової величини X з математичним сподіванням $M(x)$ і дисперсією σ_x^2, які можна розглядати як випадкові величини X_1, X_2, ..., X_n з однаковими математичними сподіваннями і дисперсіями: $M(x_i) = M(x)$; $\sigma_{x_i}^2 = \sigma_x^2$ $(i = \overline{1,n})$. Середня арифметична цих випадкових величин $\overline{X} = \sum_{i=1}^{n} X_i / n$. Використовуючи властивості математичного сподівання і дисперсії випадкової величини та доведення теореми, можна показати, що $M(\overline{x}) = M(x)$ і $\sigma_x^2 = \sum_{i=1}^{n} \sigma_{x_i}^2 / n$.

Тоді, на основі частинного випадку теореми Чебишева, буде справедлива нерівність

$$P\left\{\left|\overline{X} - M(x)\right| < \delta\right\} \geq 1 - \frac{\sigma_x^2}{\delta^2 n}, \qquad (2)$$

де $\overline{X}$ – середнє арифметичне.

У таблиці 1 наведено результати моделювання числових характеристик показників забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» та їх прогнозні значення отримані із заданою надійністю прогнозу (p = 0,1) з урахуванням взаємозв'язку між прогнозованими показниками та їх числовими характеристиками на підґрунті нерівності (2) [6; 7].

Таблиця 1

Результати моделювання числових характеристик показників забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» та їх прогнозні значення

Назва показника	Середнє значення	Середнє квадратичне відхилення	Семіквадратичне відхилення	Песимістичний прогноз	Оптимістичний прогноз
1. Фондомісткість	1,424	0,375	0,117	1,028	1,301
2. Коефіцієнт зносу основних фондів	0,523	0,024	0,018	0,498	0,504
3. Коефіцієнт придатності основних фондів	0,477	0,024	0,009	0,452	0,467
4. Коефіцієнт оновлення основних фондів	0,063	0,059	0,017	0,0003	0,045
5. Коефіцієнт вибуття основних фондів	0,011	0,012	0,003	0,024	0,015
6. Коефіцієнт оборотності основних фондів (фондовіддача)	0,743	0,176	0,048	0,558	0,692
7. Коефіцієнт рентабельності основних фондів	–0,069	0,067	0,056	–0,139	–0,127

На основі аналізу даних табл. 1 можна зробити висновки, що навіть візуальне порівняння як песимістичних, так і оптимістичних прогнозів показників забез-

печення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» із прогнозами цих показників наведених на рис. 1, показує, що прогнозування показників на підґрунті граничних теорем теорії ймовірностей (зокрема, застосувавши нерівність та теорему Чебишева) із заданою надійністю дає більш вірогідні прогнози.

На рис. 2 наведено нормалізовані, відносно оптимістичного прогнозу, песимістичні прогнозні показники забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод». Аналіз рисунок 2 показує, що стан управління ефективністю використання основних фондів в умовах ЗАТ «Криворізький суріковий завод» характеризується певною незбалансованістю показників їх оновлення та вибуття. Також спостерігається певна розбіжність у прогнозах фондомісткості та фондовіддачі. Стосовно рентабельності основних фондів можна сказати, що навіть відхилення оптимістичного прогнозу (за нього взято семіквадратичне відхилення) у сторону позитивного результату дасть від'ємне значення коефіцієнта рентабельності основних фондів підприємства.

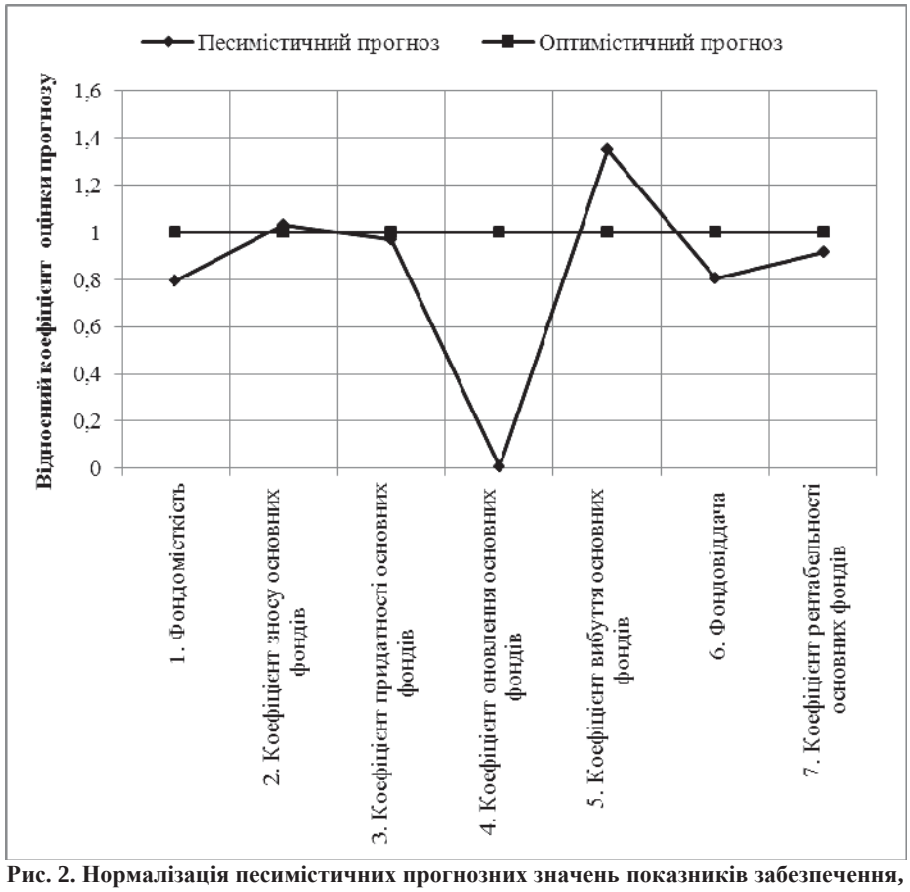

Рис. 2. Нормалізація песимістичних прогнозних значень показників забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів ЗАТ «Криворізький суріковий завод» відносно оптимістичного прогнозу

Разом з тим, якщо для кількісної ідентифікації різних аспектів якості компромісної стратегічної ефективності основних фондів $s_k \in S$ (з позиції p-ї цілі щодо

забезпечення надійності прогнозу певного *i*-го показника ефективності використання основних фондів промислових підприємств за умов стохастичної невизначеності) використовуватимемо *N* рівнів надійності прогнозу, то, аналізуючи відповідну складову стратегічну ефективність, отримуємо вектор кількісних (критеріальних) характеристик складових стратегічної ефективності s_k

$$E^{(p)}(s_k) = (e_1^{(p)}(s_k); ...; e_n^{(p)}(s_k); ...; e_N^{(p)}(s_k)), \; s_k \in S. \quad (3)$$

Тобто кожній складовій стратегічної ефективності $s_k \in S$ ставиться у відповідність вектор оцінювання, який є кількісним відображенням спектру її якісних характеристик, що виділяються на основі *p*-ї цілі.

У дискретному випадку, коли маємо *K* показників ефективності використання основних фондів промислових підприємств за умов стохастичної невизначеності, що утворюють множину складових стратегічної ефективності *S*, отримуємо матрицю (функціонал оцінювання) кількісних показників ефективності різних аспектів їх якості

$$E^{(p)} = \left(e_n^{(p)}(s_k) : k = 1,..., K; \; n = 1,..., N\right). \quad (4)$$

Якщо аналізується *n*-й аспект (критерій) щодо всіх показників ефективності використання основних фондів промислових підприємств, то отримуємо *n*-й стовпчик матриці $E^{(p)}$ (вектор оцінок стратегічної ефективності основних фондів згідно з *n*-м рівнем надійності прогнозу)

$$E^{(p)}(e_n) = (e_n^{(p)}(s_1); ...; e_n^{(p)}(s_k); ...; e_n^{(p)}(s_K)), \; n = 1,..., N. \quad (5)$$

Отже, концептуальною є проблема вибору методу нормалізації інформації. На даний час розроблено велику кількість різних схем нормалізації [8-10].

Здійснивши нормалізацію показників ефективності використання основних фондів промислових підприємств можна перейти до уточнення ймовірностей, що є характеристиками рівнів надійності прогнозу за критерієм Хоменюка, який базується на понятті «потенційного розподілу ймовірностей» на множині станів економічного середовища.

Визначення ймовірностей «потенційного розподілу ймовірностей» можна здійснити як для функціонала оцінювання з позитивним інгредієнтом ($E^{(p)+}$) так і для функціонала оцінювання з негативним інгредієнтом ($E^{(p)-}$).

Потенціальний вектор $\hat{p}$ апріорних ймовірностей вибору середовищем своїх станів для $E^{(p)} = E^{(p)+}$ визначається за формулою

$$\hat{p}_n = \frac{\sum_{k=1}^{K} (\max_k e_n^{(p)}(s_k) - e_n^{(p)}(s_k))}{\sum_{n=1}^{N}\sum_{k=1}^{K} (\max_k e_n^{(p)}(s_k) - e_n^{(p)}(s_k))}, \quad (6)$$

а для $E^{(p)} = E^{(p)-}$

$$\hat{p}_n = \frac{\sum_{k=1}^{K} (e_n^{(p)}(s_k) - \min_k e_n^{(p)}(s_k))}{\sum_{n=1}^{N}\sum_{k=1}^{K} (e_n^{(p)}(s_k) - \min_k e_n^{(p)}(s_k))}. \quad (7)$$

Принцип потенціального розподілу ймовірностей базується на тому, що середовище віддає перевагу вибору із більшою ймовірністю (із меншою ймовірністю для $E^{(p)} = E^{(p)-}$) такого стану економічного середовища з множини можливих, на якому внесок у сумарне значення функціонала оцінювання $E^{(p)+}$ за всіма складо-

вими $s_k \in S$ можливими станами економічного середовища, має менший розмір у порівнянні з іншими аналогічними значеннями.

Після одержання оцінок $\hat{p}_n$ апріорних ймовірностей p_n, проблема оцінювання векторів кількісних характеристик складових стратегічної ефективності основних фондів промислового підприємства зводиться до визначення їх математичних сподівань.

Висновки. Розроблений інструментарій моделювання показників ефективності використання основних фондів промислового підприємства дозволяє здійснювати як достатньо оптимістичні так і песимістичні прогнози їх значень із заданою надійністю прогнозу. Останнє дає можливість більш досконало провести аналіз стану управління ефективністю використання основних фондів та сформулювати основні напрямки вдосконалення цього управління.

Бібліографічні посилання

1. **Купалова Г. І.** Теорія економічного аналізу : [навч. посіб.] / Г. І. Купалова. – К., 2008. – 639 с.
2. **Попович П. Я.** Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : [підручник] / П. Я. Попович. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К., 2008. – 630 с.
3. Статистическое моделирование и прогнозирование / [Г. М. Гамбаров, Н. М. Журавель, Ю. Г. Королев и др.] ; под ред. А. Г. Ганберга. – М., 1990. – 383 с.
4. **Вітлінський В. В.** Моделювання економіки : [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський. – К., 2003. – 408 с.
5. Математическая статистика: [учебник] / [В. М. Иванова, В. Н. Калинина, Л. А. Нешумова, И. О. Решетникова] – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М., 1981. – 371 с.
6. **Миснік С. І.** Моделювання економічного ризику в системі моніторингу підприємства / С. І. Миснік // Вісник Кривор. екон. і-ту КНЕУ: наук. збірник. – Кривий Ріг, 2010. – № 4(24) – С. 61–69.
7. **Миснік С. І.** Моніторинг та моделювання узагальнюючих показників ефективності використання основних фондів з урахуванням ризику як індикаторів економічної безпеки підприємства / С. І. Миснік // Вісник Кривор. екон. і-ту КНЕУ КНЕУ: наук. збірник. – Кривий Ріг, 2011. – № 3(27) – С. 94–102.
8. **Афанасьєв Є. В.** Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику: дис. … д-ра екон. наук: спец. 08.00.11 / Є. В. Афанасьєв. – К., 2008. – 422 с.
9. **Верченко П. І.** Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (Моделі та методи) : монографія / П. І. Верченко. – К., 2006. – 272 с.
10. **Вітлінський В. В.** Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К., 1996. – 336 с.

Надійшла до редколегії 01.02.2012

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ

И. Е. Афанасьев ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРНОРУДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЖЕЛЕЗНОЙ РУДЫ	**I. Afanasyev** EFFECTIVENESS RISE OF MINING ENTERPRISES BY FORECASTING IMPROVEMENT OF THE IRON ORE'S QUALITATIVE INDICATORS
О. А. Буян ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ	**O. Buyan** APPROACHES TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY COMPANIES IN UKRAINE
Д. Н. Васильковский ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ	**D. Vasylkivsky** FORMING THE MECHANISM AND ITS MAJOR ELEMENTS OF ECONOMIC ENHANCEMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL
А. А. Вирченко РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ СОВРЕМЕННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ	**A. Virchenko** DEVELOPMENT OF ECONOMIC RESEARCH METHODOLOGY CURRENT ECONOMIC SYSTEM
Е. Е. Воскресенская, Е. А. Савчук «УСЛОВИЯ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	**E. Voskresenska, E. Savchuk** «THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY» AS AN ECONOMIC CATEGORY TO MEET THE OBJECTIVES OF STRATEGIC PLANNING
О. Н. Грабчук ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РАВНОВЕСИЯ ВНЕШНЕГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	**O. Grabchuk** FORECASTING FINANCIAL BALANCE EXTERNAL SECTOR ECONOMY
Б. А. Дадашев РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	**B. Dadashev** REGULATION BANKING SYSTEM LIQUIDITY
А. П. Дучинский ДОСТАТОЧНОСТЬ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	**A. Duchinskiy** ADEQUACY OF CAPITAL FOR BANKING INVESTMENT ACTIVITY
Т. В. Зламанюк АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	**T. Zlamanuk** ANALYSIS OF MANUFACTURING CONTROL
Н. В. Иванчук СОЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГИ В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ ЕС	**N. Ivanchuk** SOCIAL TAXES IN POST-SOCIALIST STATES OF EU
А. А. Коваль МОДЕЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	**O. Koval** MODEL OF THE USING OF SOCIAL POTENTIAL MACHINE-BUILDING ENTERPRISES
В. В. Коваленко МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА	**V. Kovalenko** MACROECONOMIC COMPONENT BANKING REGULATION AND SUPERVISION
Е. А. Князева, А. Д. Петрашевская, Ю. О. Жаданова ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАСШИРЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО	**E. Knyazyeva, A. Petrashevskaya, Y. Zhadanova** INVESTMENT INFLUENCE ON EXTENDED REPRODUCTION

Р. Б. Кожуховская ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГЕ – СПЕЦИФИКА, КЛАССИФИКАЦИЯ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	**R. B. Kozhukhovskaya** INTERNET-TECHNOLOGY IN MARKETING – SPECIFICS, CLASSIFICATION, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES
Т. О. Кокодей ОБРАТНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	**T. Kokodey** RETROACTIVE IDENTIFICATION OF STRATEGIES FOR AGRIBUSINESSES
П. И. Коренюк, В. П. Волков, Л. А. Горошкова ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	**P. Korenuk, V. Volkov, L. Goroshkova** THE INFLUENCE OF INVESTS ON THE ECONOMICAL SAFETY OF THE REAL INDUSTRY OF THE NATIONAL ECONOMICS
М. А. Левченко АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХМЕЛЬНИЧЧИНЫ	**M. Levchenko** FINANCIAL AND INVESTMENT RISK ANALYSIS IN THE EXTERNAL ECONOMICAL ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES
А. А. Лобода ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	**A. Loboda** THE SOURCES OF ENTERPRISE FINANCIAL PROVIDING AND ITS VALUE IN DEVELOPMENT OF THE REGION ECONOMY
В. А. Литвинова МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ	**V. Litvinova** METHODS OF THE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS: CLASSIFICATION PROBLEMS
В. В. Македон, Д. А. Баканов ВЕДУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В УКРАИНЕ	**V. Makedon, D. Bakanov** LEADING TENDENCIES AND STRATEGIES OF FORMING OF CORPORATE PROPERTY AND CORPORATE STRUCTURES IN UKRAINE
В. Ю. Медведь ЭКСПЛИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «РЕГИОН»	**V. Medvid** EXPLICATION SOCIO-ECONOMIC NATURE AND ESSENCE OF THE «REGION»
С. И. Мысник, С. В. Столетний МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	**S. Mysnik, S. Stolitniy** MODELING AND FORECASTING OF THE USAGE EFFECTIVENESS INDICATORS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE'S FIXED ASSETS
Т. С. Невешкина ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ В УКРАИНЕ	**T. Neveshkina** THE PROBLEMS OF DETERMINATION PERFORMANCE EFFECTIVENESS INDICATORS BUDGETARY PROGRAMS IN UKRAINE
В. В. Никончук ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭВОЛЮЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ	**V. Nikonchuk** FORMATION OF STOCK MARKET: ECONOMIC ASPECTS OF EVOLUTION AND INSTITUTIONAL DYNAMICS
М. А. Панкова КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	**M. Pankova** CLUSTER POLICY A TOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT
Ю. И. Пилипенко ФАКТОРЫ НЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УКРАИНЕ	**Y. Pilipenko** FACTORS INNOVATION NOT CONDUCT BUSINESS ENTITIES IN UKRAINE

Ж. В. Писковая, И. Н. Цуркан НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОГО И ДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	**Z. Piskovaya, I. Tsurkan** PERSONAL INCOME TAX FROM TRANSACTIONS WITH IMMOVABLE AND MOVABLE PROPERTY
В. В. Попова РАСЧЕТ ПЕРИОДА ОКУПАЕМОСТИ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	**V. Popova** THE CALCULATION PAY-OFF PERIOD AS THE METHOD OF ASSESSMENT OF ECONOMIC RELIABILITY IN CONSTRUCTION INVESTMENT PROJECTS
В. П. Приходько ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РЕГИОНЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	**V. Prihodko** WAYS OF IMPLEMENTATION PRIORITIES OF INNOVATIVE INVESTMENT PROJECTS REGIONAL DEVELOPMENT
С. Ф. Санникова, А. С. Холодный ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ СБЫТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	**S. Sannikova, A. Kholodniy** FEATURES OF PLANNING SALES ACTIVITY THE FOOD INDUSTRY
Н. Г. Сербов ВЛИЯНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАСХОДОВАНИЕ ПЕРВИЧНЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В ВОДНОМ БАССЕЙНЕ	**N. Serbov** INFLUENCE OF NATURE PROTECTION ACTIVITY ON THE EXPENSE OF PRIMARY NATURAL RESOURCES IN WATER POOL
М. В. Сугоняка ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМНЫМ БАНКОМ НА ОСНОВЕ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ С УЧЕТОМ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	**M. Sugonyaka** FORMATION OF CRISIS MANAGEMENT SYSTEM BANKS BASED STRESS TESTING IN VIEW MAKROECONOMICAL INDICATORS
И. В. Тимар АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДУСЛОВИЙ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СЛУЖБЫ	**I. Timar** ANALYTICAL TREATMENT OF ORGANIZATIONAL REFORM BACKGROUND AT THE TREASURY SERVICE
В.А.Федорова ПЕРСПЕКТИВЫ УКРЕПЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ	**V. Fedorova** PERSPECTIVES OF ENHANCING ENERGY SECURITY OF UKRAINE
Н.Е. Федорова ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ПРОГРЕСС НАУКИ	**N. Fedorova** POLITIKAL-LEGAL FACTORS AND THEIR INFLUENCE ON PROGRESS IN SCIENCE
О. В. Финогеева РОЛЬ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В ОБЩЕСТВЕННОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО КРИЗИСА	**O. Finogeeva** ROLE OF BANK CAPITAL IN THE PUBLIC PLAYING IN THE MODERN WORLD CRISIS
А. А. Шведчиков МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	**O. Shvedchykov** SIMULATION OF EXTERNAL ENVIRONMENT INFLUENCE ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE
М. Ю. Шевцова, Е. И. Бондар МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ	**M. Shevtsova, E. Bondar** MARKETING TOOLS IN THE SYSTEM OF BANK

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Іванчук Н. В. Соціальні податки у постсоціалістичних країнах ЄС 3

Коренюк П. І., Горошкова Л. А., Волков В. П. Вплив інвестицій на економічну безпеку реального сектора національної економіки 12

Македон В. В., Баканов Д. О. Провідні тенденції і стратегії формування корпоративної власності та корпоративних структур в Україні 18

Медвідь В. Ю. Експлікація соціально-економічної сутності та змісту поняття «регіон» 27

Нікончук В. В. Формування фондового ринку: економічні аспекти еволюції та інституційної динаміки 32

Панкова М. О. Кластерна політика як інструмент стратегічного менеджменту 38

Сербов Н. Г. Влияние природоохранной деятельности на расходование первичных природных ресурсов в водном бассейне 44

Федорова В. А. Перспективи зміцнення енергетичної безпеки України 50

Фіногеєва О. В. Роль банківського капіталу в суспільному відтворенні в умовах сучасної світової кризи 56

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Грабчук О. М. Прогнозування фінансової рівноваги зовнішнього сектора економіки 62

Дадашев Б. А. Регулювання ліквідності банківської системи 70

Дучинський А. П. Достатність банківського капіталу для забезпечення інвестиційної діяльності 78

Коваленко В. В. Макроекономічна складова банківського регулювання та нагляду 85

Левченко М. О. Аналіз фінансово-інвестиційних ризиків зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств Хмельниччини 94

Лобода А. О. Джерела фінансового забезпечення підприємства та їх роль у розвитку економіки регіону 100

Нєвєшкіна Т. С. Проблеми визначення показників результативності виконання бюджетних програм в Україні 106

Піскова Ж. В., Цуркан І. М. Оподаткування доходів фізичних осіб від операцій з об'єктами нерухомого та рухомого майна 116

Попова В. В. Расчет периода окупаемости как метод оценки экономической надежности строительных инвестиционных проектов 124

Сугоняка М. В. Формування системи антикризового управління системним банком на основі стрес-тестування з урахуванням макроекономічних показників 131

Тімар І. В. Аналітичне дослідження передумов організаційного реформування державної казначейської служби 140

Шевцова М. Ю., Бондар Є. І. Маркетингові інструменти системи управління банком 146

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Афанасьєв І. Є. Підвищення ефективності гірничорудних підприємств шляхом удосконалення прогнозування якісних показників залізної руди 152

Буян О. А. Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні 159

Зламанюк Т. В. Аналіз системи управління промисловими підприємствами 166

Коваль О. О. Модель використання соціального потенціалу машинобудівного підприємства 174

Кожухівська Р. Б. Інтернет-технології в маркетингу: специфіка, класифікація, переваги та недоліки 180

Кокодей Т. А. Обратная идентификация стратегий агропромышленных предприятий 187

Саннікова С. Ф., Холодний А. С. Особливості планування збутової діяльності на підприємствах харчової промисловості 196

Шведчиков О. А. Моделювання впливу зовнішнього середовища на сталий розвиток промислового підприємства 203

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Васильківський Д. М. Формування механізму зростання економічного потенціалу підприємства і його основних елементів 208

Вірченко А. А. Розвиток методології економічних досліджень сучасних господарських систем 214

Воскресенська О. Є., Савчук О. А. «Умови невизначеності» як економічна категорія для реалізації завдань стратегічного планування 223

Князєва О. А., Петрашевська А. Д., Жаданова Ю. О. Вплив інвестицій на розширене відтворення 229

Литвинова В. А. Методы оценки конкурентоспособности: проблемы классификации 235

Пилипенко Ю. І. Фактори не інноваційної поведінки суб'єктів господарювання в Україні 241

Приходько В. П. Шляхи реалізації пріоритетів інвестиційного забезпечення інноваційних проектів регіонального розвитку 247

Федорова Н. Є. Політико-правові фактори впливу на прогрес науки 255

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Миснік С. І., Столітній С. В. Моделювання і прогнозування показників ефективності використання основних фондів промислового підприємства 263

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ.....270

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 6(2)

Заснований у 1993 р.

Українською та російською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Редактор В. П. Пименов
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор В. П. Пименов

Підписано до друку 17.05.12. Формат 70×108 $^{1}/_{16}$. Спосіб друку – різограф.
Ум. друк. арк. 22,75. Обл.-вид. арк. 23,5. Тираж 100 прим. Вид. № 1715.

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.
ДП «Видавництво ДНУ»
Україна, 49010, м. Дніпропетровськ, пр. Гагаріна, 72

Свідоцтво держреєстрації ДК № 3618 від 06.11.2009 р.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402