

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 23

2015

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (голова редакційної ради); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (заст. голови); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. НАПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **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**; д-р філол. наук, проф. **О. С. Токовенко**; д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська**; д-р філол. наук, проф. **І. С. Попова**; ректор Європейської школи та управління, проф. **Вятр Єжи Йозеф** (Польща); д-р фіз.-мат. наук, проф. **Ю. Мельников** (США)

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 9 (1)

Дніпропетровськ

2015

*Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014)*

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Рецензенти:

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

Висвітлено досягнення в галузі економіки та опубліковано 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. Запропоновано результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

Рассмотрены достижения в области экономики и опубликованы 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. Предложены результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

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

Редакційна колегія:

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

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.368-338.48

О. М. Грабчук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СТРАХОВІ РИЗИКИ У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ ТУРИЗМУ

Охарактеризовано специфічні риси страхування туризму як особливого типу страхових послуг. Описано основні особливості прояву страхових ризиків у сфері страхування туризму. Визначено тренд розвитку страхування туризму.

Ключові слова: страхові ризики, страхування туризму, асистуючі компанії, акумуляція ризиків, актуарна оцінка ризиків.

В статье охарактеризованы специфические черты страхования туризма как особенного типа страховых услуг. Описаны основные особенности проявления страховых рисков в сфере страхования туризма. Определён тренд развития страхования туризма.

Ключевые слова: страховые риски, страхование туризма, ассистирующие компании, аккумуляция рисков, актуарная оценка рисков.

The article characterizes specific attributes of tourism insurance as a specific type of insurance services. The paper describes major features of insurance risks manifestation in the field of tourism insurance. The trend of tourism insurance development is determined.

Keywords: insurance risks, insurance of tourism, assisting companies, accumulation of risks, actuarial evaluation of risks.

Розвиток туристичної діяльності відіграє значну соціальну й економічну роль, як в іноземних країнах, так і в Україні. Близько 12 % світового ВВП формується у сфері туризму за рахунок послуг споживчих витрат. У сферу туризму залучається 7 % інвестицій. Економіка деяких країн цілком сформована на основі сфери туризму та пов'язаних з ним інфраструктурних галузей. Відтак, туризм має значний економічний потенціал.

Водночас провадження туристичної діяльності пов'язане із значною кількістю ризиків, що обумовлює доцільність страхування саме у цій сфері. Значною є потенційна кількість страхувальників, отже, страхове поле є широким. Українські страхові компанії зацікавлені у розширенні основної діяльності у сфері туризму, що й обумовлює збільшення їх активності відповідно до загальносвітових тенденцій. Однак відсутність усталеної практики здійснення такого специфічного виду страхування, достатнього актуарного обґрунтування страхових тарифів, налагоджених взаємодій з допоміжною інфраструктурою, тощо обмежує розвиток страхування туризму, що й визначає актуальність даного напрямку дослідження.

Страхування туризму, як напрям наукових розвідок, є специфічним, що обмежує кількість науковців у розробці даної тематики. Більш загальні питання – теоретико-методологічні аспекти здійснення страхової діяльності, регулювання розвитку ринку страхування (в цілому і за сегментами), суб'єкт-суб'єктні та

суб'єкт-об'єктні взаємодії у страхуванні, особливості функціонування фінансового механізму страхування, організація фінансів страховиків та інші – висвітлено у значній кількості праць українських та зарубіжних науковців. Страхуванню туризму присвячена їх незначна частка, в якій переважно розглядають методико-прикладні аспекти здійснення даного виду страхування. Так, наукові праці акцентують увагу на: механізмі взаємодії страховиків та асистуючих компаній (О. Залетов) [4]; оцінці туристичних потоків (О. М. Лютак, В. М. Михальчук) [6]; тенденціях розвитку страхування туризму в Україні (О. М. Козьменко та ін.) [5], (Е. А. Туманова, Н. С. Долгова) [15], (Д. Р. Абрамітова) [1], (Н. В. Рібун) [12]; особливостях механізму здійснення страхування у туристичній сфері (Н. Є. Аванесова) [2], (Н. М. Власова, К. О. Вейнберг) [3], (Н. В. Михайлова) [9], О. О. Охріменко [11] тощо. Відповідно існує значна кількість аспектів страхування у сфері туризму, що потребують більш детального висвітлення. Серед цих аспектів – особливості ідентифікації, виникнення та страхового захисту ризиків у сфері туризму. Відповідно, актуальним є визначення особливостей виникнення страхових ризиків у сфері туризму та їх акумуляції у страхових послугах.

Метою статті є виявлення специфіки прояву страхових ризиків у страхуванні туризму. Предметом дослідження є суб'єкт-об'єктні відносини, що виникають при наданні послуг страхування у сфері туризму.

Сукупність ризиків у сфері туризму є різноманітною. Це, насамперед ризики самих суб'єктів підприємництва, що діють у сфері туризму, та ризики осіб, що споживають зазначені послуги. Ці ризики мають комплексний характер, їм властива акумуляція та ускладнення. Причому страхові ризики акумулюються незалежно від виду і напрямку туризму. Виключенням є так званий активний туризм, в якому частота ризиків збільшується принципово.

Найбільш яскраво така акумуляція проявляється у формуванні класів ризиків асистуючими компаніями, кожен з яких поглинає наступний (рис. 1).

Практично будь-який з видів ризиків може реалізуватись в межах будь-якої туристичної подорожі, незалежно від того, є вона організованою чи неорганізованою. Однак при деяких видах туристичних подорожей відбувається значна акумуляція ризиків, свідченням чого є зростання страхових тарифів. Особливо яскраво це проявляється при виїзному туризмі. Слід враховувати, що при страхуванні туристів, які приїжджають до США, Канади, Австралії, Японії, Ізраїлю, Нової Зеландії, країн Центральної та Південної Америки, на острови Тихого й Індійського океанів за індивідуальними турами, сума страхового внеску, як правило, збільшується вдвічі. При страхуванні туристів, що виїжджають до країн Південно-Східної і Південної Азії, Екваторіальної і Південної Африки, сума страхового внеску, збільшується в 1,5 рази. Додатково оплачуються ризики, пов'язані з віком туриста. Для осіб, вік яких перевищує 65 років, страховий внесок збільшується вдвічі, понад 70 років – втричі. Діти молодші двох років і особи віком понад 75 років не страхуються [7].

Наступною специфічною рисою у сфері страхування туризму є комплексний характер такого страхування. Практично всі страхові послуги носять неоднорідний характер (рис. 2).

Досить рідко страхові пакети у сфері страхування туризму можуть бути віднесені до однієї галузі страхування. Наприклад, за договором добровільного медичного страхування надають і оплачують такі послуги: медичні послуги, що включають госпіталізацію, амбулаторне лікування, а також ліки і медикаменти,

приписані лікарем; медичне транспортування до найближчої лікарні, а також у країну постійного проживання з медичним супроводом; репатріація останків; екстрена стоматологічна допомога [10, с. 296]. Причому така форма страхування передбачає взаємодію страховика з асистуючими компаніями, що визначає високий рівень витрат за договорами страхування та є уособленням специфічних суб'єкт-суб'єктних відносин саме у страхуванні туризму.



Рис. 1. Акумуляція ризиків за класами за даними асистуючих компаній
(джерело: [4, с. 22])

Інші види послуг, як правило, є комплексними, належать одночасно до кількох галузей страхування. Вітчизняні страхові компанії для туристів та туристичних фірм пропонують такі види страхування: від нещасного випадку та медичних витрат – 90 %; багажу – 75 %; відповідальності туроператорів – 60 %; від невиїзду – 25 %; життя – 5 %; авто-страхування – 5 %, неможливість здійснення турподорожей – 5 %. Найбільшим попитом у компаній серед подорожуючих користуються такі види страхування як: страхування медичних витрат – 81,4 %, від нещасного випадку – 62,6 %; відповідальність туроператорів – 6,3 %, зелена карта – 6,3%. Такі страхові послуги поєднують у собі риси майнового страхування

та страхування відповідальності. Ця риса не є властивою тільки українському страховому ринку.



Рис. 2. Розподіл страхових послуг у сфері страхування туризму за галузями страхування

У деяких країнах окремо виділяють страхування туристів (Естонія), страхування надання допомоги особам, які потрапили в скрутне становище під час подорожі або під час відсутності на місці постійного проживання (Польща). У більшості країн страхування туристів не виділяється в окремий різновид страхування, а здійснюється в рамках медичного страхування, страхування від нещасного випадку, або включається до поліси так званого домашнього страхування (home insurance). У європейському законодавстві окремо виділяється страхування надання допомоги особам, які потрапили в скрутну ситуацію при подорожі, знаходячись поза домівкою або поза постійного місця проживання. Водночас подібна структура страхових послуг утруднює актуарну оцінку ризиків та зменшує рівень обґрунтованості тарифів.

Крім того, сьогоdnішній ринок страхування туристів – це високо конкурентний ринок. Підтвердженням цього є також автоматизація надання послуг зі страхування туризму через Інтернет. Попит на страхові послуги у сфері туризму в Україні залежить, перш за все, від обов'язковості того чи іншого виду страхування, а також від рівня ризиків потенційних страхувальників. На жаль, сьогодні, як і в багатьох інших видах страхування, основним пріоритетом при виборі страховика, є найнижча ціна, а потім вже набір послуг, а ще потім фінансова надійність, досвід та партнери. Тому ціни на страхування у сфері туризму низькі, а цей вид страхування високо ризикований. Як завжди, низька ціна забезпечує невисоку якість сервісу і мінімальні фінансові ліміти [3, с. 82]. Це зменшує якість виконання захисної функції страхування, що, в свою чергу, негативно впливає на попит на даний вид послуг. Таким чином, наступною специфічною

рисом прояву страхових ризиків у сфері туризму є невідповідність існуючої страхової відповідальності та фактичного рівня ризику.

Четвертою специфічною рисою страхових ризиків у сфері туризму є зміна тренду попиту на страхові послуги. Якщо на сьогодні першочерговим для туристів є медичне страхування та страхування від нещасного випадку, то в недалекому майбутньому прогнозують зміщення акцентів на страхування фінансових ризиків туристів [16]. Цей тренд властивий світовому ринку страхування загалом. Однак пропозиції українських страховиків, їх маркетинг відстає від асортиментного складу страхування туристів у світі. Можна стверджувати, що українські страховики перебувають на стадії переосмислення світових тенденцій страхування з метою покращення бізнес-клімату в туризмі.

Особливістю українського страхування у сфері туризму є контингент страхувальників у страхуванні відповідальності туристичних фірм. Аналіз потреб у страхуванні ризиків туристичних фірм виявив наступні тенденції. Потребують відповідного страхового покриття та укладають договори страхування великі та середні туристичні фірми. Дрібні туристичні фірми, які не мають майна та стоять перед вибором щодо подальших напрямів ведення діяльності – перейти в категорію туристичних агентів чи взагалі залишити туристичний ринок, не бачать необхідності здійснювати страхування власних ризиків, що теж заважає розвитку страхової справи, є безперечним недоліком та відбувається знов таки через необізнаність українських туристичних фірм у галузі страхування [8]. Водночас це визначає акумуляцію ризиків даного виду страхування для страховиків. Страхова компанія, що бажає розширити асортимент своїх послуг у сфері страхування туризму автоматично повинна розширювати свою взаємодію з перестраховиками та мати значний фінансовий потенціал. Інакше для неї не буде можливим адекватне покриття страхових ризиків.

Таким чином, страхові ризики у сфері туризму визначають високу специфічність відповідних страхових послуг. Їх основні особливості пов'язані із акумуляцією, комплексністю та неоднорідністю ризиків у межах страхової послуги, що обумовлює проблеми адекватної актуарної обґрунтованості страхових тарифів. Високий рівень конкуренції на ринку страхування у сфері туризму визначає недостатність страхового покриття існуючих ризиків. Оскільки даний вид страхових ризиків реалізується порівняно часто, страхова компанія, що надає подібні послуги, повинна формувати порівняно вищий обсяг резервів та посилювати свій потенціал, що зменшує фінансову ефективність її діяльності. У зв'язку з високою рухомістю ринку страхування у сфері туризму відбувається постійна ротація найбільш захищених ризиків за сукупністю послуг, що визначає їх неоднорідність у страховому портфелі.

Сучасні реалії перебувають удосконалення соціальних стандартів захисту населення загалом і туристів зокрема. Мінімізація ризиків у туризмі можлива лише за умови налагодження активної співпраці між органами державної влади, туристичними підприємствами і страховими компаніями. Отже, питання страхового забезпечення туристичної галузі потребують комплексного і системного підходу та виходу на якісно новий рівень.

Бібліографічні посилання

1. **Абрамітова Д. Р.** Розвиток страхування туризму в Україні / Д. Р. Абрамітова // Вісник Української академії банківської справи : зб. наук. праць. – 2013. – № 1(34). – С. 134–137.

2. **Аванесова Н. Є.** Страхові технології в туристичній сфері / Н. Є. Аванесова, С. В. Нерубацька // Економічна наука ХХІ століття: реалії та перспективи : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : Перспектива, 2013. – С. 6–11.
3. **Власова Н. М.** Страхові технології у сфері туризму / Н. М. Власова, К. О. Вейнберг // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – Вип. 176. – С. 82–84.
4. **Залетов О.** Асистианс та його особливості на страховому ринку / О. Залетов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 133. – С. 21–25.
5. **Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія/** О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми : Університетська книга, 2012. – 315 с.
6. **Лютак О. М.** Аналіз та оцінювання інформації про основні туристичні потоки України / О. М. Лютак, Л. В. Михальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 217–225.
7. **Мальська М. П.** Туристичний бізнес: теорія і практика / М. П. Мальська. – К. : ЦУЛ: 2007. – 424 с.
8. **Машина Н. І.** Страхування для туристичних підприємств : навч. посіб. / Н. І. Машина. – К. : ЦУЛ, 2006. – 368 с.
9. **Михайлова Н. В.** Особливості страхування відповідальності у туристичному бізнесі/ Н. В. Михайлова, В. В. Карцева // Науковий вісник МДУ ім. В. О. Сухомлинського: Економічні науки : зб. наук. праць. – Вип. 5. 2 (101).
10. **Ненно І. М.** Суттєві умови туристського страхування / І. М. Ненно // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. – 2009. – № 13. – С. 296–301.
11. **Охріменко О. О.** Проблеми формування страхового захисту підприємницької діяльності у сфері туризму в Україні / О. О. Охріменко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 4. – С. 126–131.
12. **Рібун Н. В.** Особливості ринку страхування у сфері туризму / Н. В. Рібун // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2014. – Вип. 24. 2. – С. 274–281.
13. **Сердюк В. В.** Критерії страхових продуктів для страхування туристів [Електронний ресурс] / В. В. Сердюк. – Режим доступу : <http://s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/v6pp164-166.pdf>
14. **Сирик Н. В.** Имущественное страхование в туризме [Електронний ресурс] / Н. В. Сирик // Вестник ОГУ. – 2006. – № 3. – Режим доступу : http://vestnik.osu.ru/2006_3/34.pdf
15. **Туманова Е. А.** Особливості страхування туристичних ризиків в Україні / Е. А. Туманова, Н. С. Долгова // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – Вип. 215. – С. 138–140.
16. **Чмир Ю. В.** Роль страхування фінансових ризиків у сфері туризму України [Електронний ресурс] / Ю. В. Чмир. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2008/Economics/25939.doc.htm

Надійшла до редакції 11.03.15

Я. В. Дробот, У. С. Качула*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ВИБІР МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
МІЖБЮДЖЕТНИМИ ВІДНОСИНАМИ В УКРАЇНІ**

У статті висвітлені існуючі моделі організації державного управління відносинами між бюджетами різних рівнів деяких розвинених країн світу в контексті можливості їх застосування в економіці України. Розглянуто особливості державної політики цих країн щодо вирівнювання дисбалансів бюджетних систем.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, трансферти, горизонтальне та вертикальне вирівнювання диспропорцій, державне управління, моделі, механізми.

В статье отражены модели организации государственного управления отношениями между бюджетами разных уровней в развитых странах мира, предоставлена сравнительная характеристика. Рассмотрено особенности государственной политики этих стран относительно выравнивания дисбалансов бюджетных систем.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, трансферты, горизонтальное и вертикальное выравнивание диспропорций, государственное управление, модели, механизмы.

The article accounts for the models of organization of state administration for relations between budgets at different levels in the developed countries of the world, providing a comparative characteristic. The paper reviews peculiarities of public policy of these states in relation to adjusting the imbalances of the budgetary systems.

Keywords: inter-budget relations, transfers, horizontal and vertical adjustment of disproportions, state administration, models, mechanisms.

Відносини між органами влади різного рівня в бюджетній сфері існують у будь-якій державі внаслідок наявності адміністративно-територіального розподілу. Однак складатися вони можуть на основі різних принципів залежно від типу державного устрою. Не знайдеться країни, у якій не виникали б проблеми у встановленні міжбюджетних взаємин між центром і територіями, а також усередині самих територій. Міжбюджетні відносини характеризують різні аспекти фінансової децентралізації та фінансової самостійності територіальних одиниць [1, с. 125]. Метою організації міжбюджетних відносин є забезпечення державних гарантій на визначеному мінімально припустимому рівні на всій території та всім громадянам, незалежно від місця їхнього проживання, в одержанні рівних державних соціальних послуг. Для досягнення цієї мети використовуються різні методи, виходячи з яких країни відрізняються одна від одної за типом організації та управління міжбюджетними відносинами. У свою чергу, основне завдання організації міжбюджетних відносин полягає в тому, щоб у конкретних економічних і політичних умовах вибрати найбільш ефективну модель управління між рівнями влади. Для цього необхідно чітко розподілити видаткові повноваження між рівнями влади, закріпити відповідні їм джерела фінансування, сформувати систему надання фінансової допомоги найбіднішим територіям.

Окремі питання вибору ефективної моделі організації міжбюджетних відносин є предметом наукових досліджень вітчизняних учених В. Асадчева, Н. Балдич, В. Бодрова, С. Буковинського, А. Дегтяря, О. Дроздовської, В. Кравченка, О. Лилик, І. Лопушинського, І. Луніної, І. Лютого, І. Розпутенка, С. Слухая, В. Толуб'яка, І. Чугунова та ін. Науковці звертають увагу на потребу постановки нових завдань

у сфері перерозподілу бюджетних ресурсів між рівнями бюджетів, досліджують процес розвитку і реформування взаємовідносин бюджетів усіх рівнів, вивчають досвід розвитку міжбюджетних відносин провідних країн світу з метою його адаптації до умов України. Також розробці теоретичних основ організації міжбюджетних відносин, фінансового вирівнювання, розвитку системи міжбюджетних трансфертів присвячено праці зарубіжних учених Р. Багла, Р. Берда, К. Едель, В. Лексина, Р. Масгрейва, Д. Стігліца та ін.

Питання вибору моделі державного управління щодо відносин між бюджетами різних рівнів є актуальним на сьогодні для України, оскільки низька ефективність організації міжбюджетних відносин стримує повноцінне функціонування соціально-економічного розвитку країни, призводить до поширення бюджетних дисбалансів територій та невиконання основної мети – забезпечення всіх громадян держави соціальними послугами на однаковому рівні, незалежно від місця їх проживання.

Мета роботи – дослідити моделі організації державного управління бюджетними відносинами та механізми бюджетного вирівнювання економічно розвинутих країн світу з метою їх застосування для обґрунтування моделі міжбюджетних відносин України.

В європейських країнах останнім часом теоретичні основи бюджету та міжбюджетних відносин ґрунтуються на теорії державного будівництва та суспільно-політичного устрою. Держава повністю перебирає на себе функції перерозподілу та вирішення в суспільстві проблем справедливості.

Усі сучасні держави світу мають або унітарний (причому таких країн переважна більшість), або федеративний устрій. В унітарних державах – єдина Конституція, система органів державної влади, система права, судова система, на територіях унітарних держав прийняте єдине громадянство, використовуються однакові урядові програми, здійснюється однакова політика, підприємства і громадяни мають однакову можливість одержання послуг. У небагатьох федеративних державах спостерігається баланс територіально-політичної децентралізації та державної єдності. Федеративний устрій забезпечує не тільки децентралізоване прийняття рішень, але і розподіл повноважень, поділ влади, тобто суб'єкти федерації можуть у межах розподіленої компетенції приймати власні закони, мати свою правову і судову системи, надавати своє громадянство [2, с. 70]. При цьому головною проблемою стають питання розподілу компетенції між різними рівнями влади.

Ні унітарні, ні федеративні держави не мають яких-небудь переваг одна перед одною в питаннях розмежування компетенції між рівнями влади. Не можна також стверджувати, що унітарний або федеративний устрій забезпечують краще чи гірше державне регулювання розвитку своїх територій. Державний устрій не формує ні якість, ні успішність цього регулювання, але безпосередньо формує його модель, схему, механізми і процедури.

Західні вчені використовують здебільшого не термін *міжбюджетні відносини*, а поняття «внутрішні міжурядові фінансові відносини» або «міжрівневі фіскальні зв'язки» [3, с. 126]. При цьому увага звертається на те, що ці відносини виникають і функціонують у системі державного управління по вертикалі й що вихідні передумови регламентуються обсягами функціональних обов'язків і завдань кожного з рівнів публічної влади.

У науковій літературі існує чимало поглядів, інколи суперечливих, щодо організації управління міжбюджетними відносинами. Однак більшість авторів, вивчаючи відповідні моделі, зводять їх до моделі бюджетного федералізму, розуміючи під цим систему податково-бюджетних взаємин вищих органів і органів нижчого підпорядкування влади на всіх стадіях бюджетного процесу. Більшість авторів сходиться на тому, що будь-яка модель бюджетного федералізму ґрунтується на чіткому розмежуванні бюджетної відповідальності і повноважень у сфері витрат між різними рівнями влади; віднесенні кожного рівня влади джерел надходження коштів, достатніх для реалізації цих повноважень; застосуванні механізму трансфертів з метою згладжування вертикальних і горизонтальних дисбалансів нижчих бюджетів для того, щоб забезпечити на всій території країни певний стандарт державних послуг.

Для України оптимальною можна вважати модель міжбюджетних відносин, за якою визначається максимально допустимий рівень фіскальної незалежності органів місцевого самоврядування за збереження принципу бюджетного унітаризму, під яким розуміється єдність правової бази, управління бюджетними відносинами, бюджетної класифікації, порядку виконання та ведення бухгалтерського обліку й звітності тощо.

Показовим для аналізу є виконане англійськими фахівцями Г. Х'юзом і С. Смітом групування країн відповідно до таких ознак: схожість підходів до регулювання міжбюджетних відносин, особливості в сповіданні філософії бюджетного федералізму, співвідношення ролей центральних і субнаціональних органів влади [5]. З огляду на зазначене, усі країни можливо поділити на чотири групи:

- країни, що характеризуються значною самостійністю регіональних і місцевих органів влади та спираються на широкі податкові повноваження (федеративні держави Австралія, Канада і США, унітарні Велика Британія та Японія);
- країни Північної Європи (унітарні держави Данія, Швеція, Норвегія, Фінляндія), що характеризуються високою часткою участі субнаціональних органів влади у фінансуванні соціальних витрат;
- країни Західної Європи (федеративні держави Австрія, Німеччина, Швейцарія), що характеризуються високим ступенем автономності бюджетів різних рівнів у сполученні з розвинутою системою їх співробітництва;
- країни, що відрізняються досить значною фінансовою залежністю субфедеральних органів влади від федерального бюджету. Це південні і західноєвропейські країни – Бельгія, Франція, Греція, Італія, Нідерланди, Португалія й Іспанія.

Більшість авторів, аналізуючи зарубіжний досвід міжбюджетних відносин, розглядають їх через призму бюджетного вирівнювання, виділяючи чотири основні моделі – німецьку, американську, канадську та модель міжбюджетних відносин, що склалася в унітарних державах.

Німецька модель орієнтується на вирівнювання податкового потенціалу федеральних земель як основного чинника згладжування горизонтальних бюджетно-податкових диспропорцій. Вона реалізується за допомогою відповідних інструментів – перерозподілу надходжень і надання, як правило, тільки цільових трансфертів. Міжбюджетні відносини базуються на «загальних» податках, надходження від яких розподіляються між усіма її рівнями, при цьому здійснюється їх частковий перерозподіл – так, щоб скоротити розрив між «багатими» і «бідними»

землями. Пряма фінансова допомога з вищих рівнів бюджетів відносно невелика, однак існують численні і досить великі федеральні та спільні програми регіонального розвитку [1, с. 24–27]. Унікальність німецької моделі полягає в ефективності застосування цих інструментів.

Американська модель бюджетного вирівнювання характеризується високою децентралізацією бюджетної системи, ґрунтується на чіткому розмежуванні бюджетно-податкових повноважень між рівнями влади, включаючи розмежування податкових джерел. Суб'єкти міжбюджетних відносин володіють широкою фінансовою самостійністю, що дає їм право встановлювати так звані «свої» податки. Ця модель організації міжбюджетних відносин у літературі часто описується як «один податок – один бюджет». У результаті зростає відповідальність кожного рівня влади, особливо місцевого, за забезпечення населення необхідним набором державних послуг.

Широко поширеною є канадська модель організації міжбюджетних відносин (реалізується в Канаді, Швейцарії, Австрії), що використовує одночасно елементи німецької й американської моделей. Вона ґрунтується на використанні нецільових вирівнювальних трансфертів, а також цільових грантів. Вирівнювальні трансферти забезпечують кожному суб'єкту середній рівень бюджетного доходу за умови застосування середніх ставок за кожним із дохідних джерел і гарантують усім суб'єктам стандартний рівень витрат. Як основний критерій для надання вирівнювальних трансфертів приймається показник чисельності населення.

Четверта модель організації міжбюджетних відносин характерна для унітарних держав. Прикладом є Японія, Швеція, Данія й інші країни, що активно застосовують схеми фінансового вирівнювання у відносинах між центром і муніципалітетами. Вирівнювальні трансферти в цій моделі визначаються як різниця між базовими фінансовими потребами і базовими фінансовими доходами, причому вони не пов'язані з фактичним виконанням територіальних бюджетів. Так, у Японії в основі розрахунку вирівнювальних трансфертів лежить розрахунок бюджету стандартної території. Виділяються основні категорії діяльності місцевих органів влади. Для кожної категорії витрат визначаються питомі витрати. На підставі встановлених питомих витрат визначаються фінансові потреби стандартної території. Потім фінансові потреби стандартної території корегуються на спеціальні коефіцієнти модифікації.

Розглянуті підходи до організації міжбюджетних відносин дублюють один одного. Незважаючи на наявне в світі значне різноманіття моделей міжбюджетних відносин, ідеальної моделі не існує. Кожна країна обирає з різних моделей саме ті елементи, що в конкретних специфічних умовах можуть дати найбільший ефект. І при цьому варто виходити, насамперед, з наявної в цій країні політичної й економічної ситуації.

Ефективна модель організації управління міжбюджетними відносинами повинна ґрунтуватися як на чіткому розмежуванні видаткових, так і дохідних повноважень, а кожен рівень влади повинен мати достатні джерела доходів для реалізації покладених на них функцій. Метою розмежування податків між рівнями бюджетної системи є створення вихідних умов для збалансованості бюджету кожного рівня, виходячи з наявного на цій території податкового потенціалу. При цьому повинні дотримуватися мінімальні державні соціальні стандарти, що га-

рантуються громадянам країни. Потрібно прагнути до оптимального розмежування податків на постійній основі між рівнями бюджетної системи.

Світова практика виділяє такі основні підходи до розмежування податків між рівнями бюджетної системи: чітке розмежування конкретних видів податків за рівнями управління і закріплення їх за відповідними рівнями бюджетної системи (дотримання принципу «один податок – один бюджет»); поділ ставок шляхом закріплення за кожним рівнем управління конкретної частки податку в межах єдиної ставки обкладання (квотування); установлення місцевих надбавок до федеральних і регіональних податків [5].

Крім того, у зарубіжній практиці існують два концептуальні підходи до проблеми бюджетного вирівнювання. У *першому підході* завдання визначається як вирівнювання умов виробництва соціальних благ на окремих територіях. Він застосовується в тих випадках, коли особливе значення надається меті реалізації єдиних стандартів соціальних послуг на всій території країни. Цей підхід дозволяє донорові контролювати бюджети реципієнтів, впливати на структуру й обсяг їх бюджетних витрат та реалізується через систему цільових грантів. У *другому підході* вирівнюються умови бюджетної діяльності територіальної влади, що варто розуміти, по-перше, як вирівнювання бюджетного потенціалу, що включає в себе розвиток умов формування доходів або вирівнювання дохідної функції; по-друге, вирівнювання різниці у витратах на надання соціальних благ або вирівнювання видаткової функції [6]. Він є інструментом децентралізованого управління, у якому робиться наголос на самостійності і бюджетній відповідальності реципієнтів перед жителями їх територій. Необхідний (мінімальний, стандартний) рівень соціальних послуг на всій території країни досягається шляхом підвищення бюджетних потенціалів нужденних у підтримці територій. Цей підхід здійснюється за допомогою загальних або універсальних трансфертів.

Рівень вирівнювання визначається цілями національної політики. Вирівнювальним стандартом може бути визнаний фактичний середній, або медіанний, рівень за всіма територіями або групами територій, що має найбільший бюджетний потенціал. За витратами як стандарти використовуються не тільки усереднені фактичні показники, але й установлені соціальні норми та нормативи.

Теорією бюджетного вирівнювання не надається перевага жодній зі сторін цього процесу – вирівнюванню за доходами або витратами. На практиці для території з бюджетним потенціалом нижче визначеного рівня не має значення, з чим пов'язана його фінансова слабкість – з гіршими умовами формування доходів або більш високими бюджетними витратами. Як свідчить досвід багатьох країн, регіональні розбіжності в бюджетних витратах можуть бути навіть більш контрастними, ніж розбіжність в умовах формування доходів регіональних бюджетів.

Хоча обидва підходи до бюджетного вирівнювання дозволяють поєднати дві сторони процесу вирівнювання, на практиці перший підхід звичайно використовується тільки для вирівнювання потреб у фінансуванні витрат, а другий – часто тільки з метою вирівнювання умов утворення доходів. Лише в деяких країнах практикується комплексне горизонтальне вирівнювання.

Отже, у світовій практиці існує два різні варіанти передачі ресурсів від однієї бюджетної влади іншій – розподіл доходів і система грантів. Розподіл доходів може здійснюватися в декількох видах: розподіл податкової бази або централізація податкових доходів і їх наступний розподіл відповідно до обраних критеріїв.

Механізми виділення грантів (трансфертів) також можуть відбуватися за двома напрямками – у вигляді нецільових і цільових трансфертів, кожний з яких може в свою чергу бути виділений у фіксованому розмірі або підлягати пролонгації, бути умовним або безумовним, а також виділятися на умовах спільного фінансування [5]. Вибір конкретного механізму виділення міжбюджетних трансфертів залежить від завдань економічної та фінансової політики в даний момент часу. У більшості країн для вирішення різних макроекономічних і бюджетних завдань використовується комбінація всіх форм міжбюджетних трансфертів.

Основною причиною для виділення трансфертів бюджетів нижчого рівня є, як правило, виникнення вертикального дисбалансу бюджетної системи, тобто дефіцитності окремих субнаціональних бюджетів. Однак просте покриття дефіциту нижчих бюджетів не повинне бути метою політики виділення трансфертів, оскільки вертикальний дисбаланс може виникнути як результат бюджетної політики на рівні субнаціонального органу влади: наприклад, унаслідок прийняття рішень про збільшення витрат або відмови від підвищення податкових ставок. Таким чином, централізоване фінансування розриву між власними доходами і витратами може призвести до дестимулювання фінансових зусиль субнаціональних органів влади, а також їх намірів здійснювати ефективну політику управління витратами на регіональному рівні. Під час відсутності системи об'єктивних критеріїв розподілу трансфертів з національного бюджету виділення коштів на покриття вертикального дисбалансу, імовірно за все, створить проблеми для проведення єдиної макроекономічної політики, а також може призвести до виділення грантів на основі неформалізованого торгу між центральними і регіональними органами влади [5].

Виділення трансфертів з національного бюджету може проводитися також з метою вирівнювання міжрегіональної диференціації фінансового потенціалу територій, тобто горизонтального дисбалансу. На практиці тільки деякі країни застосовують методику оцінювання фінансового потенціалу територій на регулярній основі з метою розрахунку трансфертів (найбільш далеко в цьому напрямку просунулися: серед федеративних держав – Австралія, Канада і Німеччина, серед унітарних – Данія і Велика Британія).

Існує три варіанти державної політики у сфері міжбюджетних трансфертів для вирівнювання вертикального і горизонтального дисбалансів:

1) застосування окремих механізмів вирівнювання вертикального і горизонтального дисбалансів. Вирівнювання дефіциту субнаціональних бюджетів здійснюється шляхом поділу податкових доходів і виділення трансфертів з національного бюджету, у той час як вирівнювання фінансового потенціалу відбувається за допомогою горизонтальних платежів з регіонів з високою бюджетною забезпеченістю у незабезпечені регіони. Подібна система застосовується в Німеччині;

2) комплексна система вирівнювальних трансфертів. Як вертикальний, так і горизонтальний дисбаланси вирівнюються за допомогою єдиної системи вирівнювальних трансфертів і спеціальних грантів. Подібний підхід використовується в бюджетних системах Австралії та Канади;

3) вирівнювання тільки вертикального дисбалансу бюджетної системи. Як і при використанні першого варіанта бюджетної політики, субнаціональні бюджетні дефіцити вирівнюються за допомогою закріплення регулювальних податків

і вирівнювальних трансфертів, але не вживаються окремі заходи для вирівнювання горизонтального дисбалансу. У цьому випадку міграція капіталу і робочої сили виникає як результат різниці в доходах у субнаціональних утвореннях, а також чистої фінансової вигоди в регіонах (чистої вигоди від державних витрат і сплачених податків). За такого варіанту бюджетної політики можливе виділення спеціальних грантів, що серед інших цілей можуть мати горизонтальний вирівнювальний ефект. Подібний підхід широко поширений у США [7].

У розробці системи трансфертів важливо визначити співвідношення не тільки між цілями вирівнювання, але і між видами трансфертів. У багатьох країнах світу трансферти, що надходять від центру до бюджетів нижчих рівнів, часто мають на меті вирівнювання можливостей органів влади на місцях щодо надання бюджетних послуг населенню. Як правило, між територіями існують значні розбіжності у видаткових потребах. Так, наприклад, органи влади одних регіонів зіштовхуються зі значною концентрацією певних демографічних груп, які вимагають надання тих чи інших видів бюджетних послуг у підвищеному обсязі (наприклад, послуг у галузі охорони здоров'я). Інші регіони змушені вирішувати завдання, пов'язані з надзвичайно високою вартістю бюджетних послуг, зумовленою зокрема зношеністю інфраструктури, кліматичними особливостями або щільністю населення. «Вирівнювальні трансферти» [4], покликані вирівнювати видаткові можливості органів влади.

Розробляючи програми трансфертів, різні країни використовують у цілому однакову методологію. Відмінності полягають у площині таких питань: що саме вирівнюється, ступінь вирівнювання, вибір фінансових інструментів, за допомогою яких сподіваються досягти вирівнювання, та способи визначення фінансових розбіжностей.

Будь-яка доцільна система трансфертів вирівнювання, по-перше, спирається на формалізований підхід, а по-друге – повинна відповідати таким принципам: справедливість розподілу, де передбачається однакове ставлення до бюджетів з аналогічними бюджетними потребами; передбачуваність, тобто місцеві органи влади повинні мати змогу складати та планувати бюджет на майбутні періоди, а це можливо лише за умови, якщо трансферти забезпечуватимуть стабільні притоки ресурсів протягом тривалого часу; жорсткі бюджетні обмеження (показники повинні перебувати поза впливом з боку місцевих органів влади); простота; безумовність, тобто метою трансфертів вирівнювання є вирівнювання спроможності або здатності органів місцевої влади забезпечувати надання приблизно однакових рівнів бюджетних послуг за порівнянних ставок податків.

Ці критерії не завжди можна задовольнити одночасно, й заради одного принципу інколи доводиться жертвувати іншим. Різні країни вирішують завдання вибору моделі бюджетних відносин по-своєму.

Але в умовах кризової ситуації в економіці України критерієм ефективності національної моделі державного управління міжбюджетними відносинами повинна стати якість і обсяг бюджетних послуг, наданих населенню.

Висновки. Не існує єдиної ідеальної моделі механізму управління міжбюджетними відносинами, яка була б прийнятна для всіх країн світу. Конкретні механізми будуються, виходячи з рівня децентралізації бюджетно-податкової системи, обсягу повноважень місцевих органів влади, політичного вибору між ефективністю та рівністю, глибини та масштабів диспропорцій між адміністративно-

територіальними одиницями. Досвід різних країн засвідчує, що частка податків, закріплених за місцевими бюджетами, може бути і невисокою, але в цьому разі слід говорити не про розширення самостійності місцевих органів влади, а про те, що вони відповідають за обмежене коло питань та є виконавцями централізованих рішень.

Щодо України, то сьогодні існує передусім політична неузгодженість проблеми розподілу компетенції та відповідальності за виконання конкретних функцій центральних, регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування, а як наслідок – і умови фінансування відповідних витрат і різний рівень надання бюджетних послуг.

Аналіз існуючих моделей бюджетних відносин в розвинених країнах світу та кризова ситуація в економіці України обумовлює в якості критерію ефективності національної моделі державного управління міжбюджетними відносинами – якість і обсяг бюджетних послуг, що надаються населенню.

Бібліографічні посилання

1. **Дейкин А.** А как у них? Межбюджетные отношения за рубежом / А. Дейкин // Российская Федерация сегодня. – 2012. – № 3.
2. **Лагутін В. Д.** Вдосконалення міжбюджетних трансфертів у контексті бюджетної реформи в Україні / В. Д. Лагутін, О. Б. Каун // Наукові праці НДФІ. – 2013. – Вип. 3 (22). – С. 70-82.
3. **Балтина А. М.** Межбюджетные отношения в регионе: модели организации и регулирования : монографія / А. М. Балтина, В. А. Волохина. – Оренбург : ОГУ, 2004. – 197 с.
4. **Казюк Я. М.** Система фінансового вирівнювання та особливості методик визначення міжбюджетних трансфертів: досвід європейських країн / Я. М. Казюк // Сучасні проблеми освіти і науки: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 січня 2013 року, м. Будапешт. – Режим доступу : <http://scaspee.com/6/post/2013/01/35.html>
5. **Казюк Я. М.** Моделі державного управління міжбюджетними відносинами у розвинених країнах світу: уроки для України / Я. М. Казюк // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2013. – № 1.
6. Остаточний звіт. Консультативна підтримка реформи місцевих бюджетів, QCBS-2. Грудень 2010. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/#hl=ru&tb=d&out-put=search&sclient>
7. **Слухай С. В.** Зарубіжний досвід організації місцевих фінансів / С. В. Слухай, О. В. Гончаренко // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 12–21.

Надійшла до редакції 13.03.15

УДК 336.717.061 (045)

І. Л. Окуневич, М. Ю. Гревцева

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕФІНАНСУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено сучасний стан банківської системи України, проведено аналіз діяльності НБУ з рефінансування комерційних банків у 2014–2015 роках та запропоновані шляхи вдосконалення рефінансування банків.

Ключові слова: рефінансування, облікова ставка, ставка рефінансування, операції РЕПО, стабілізаційний кредит.

В статье исследовано современное состояние банковской системы Украины, проведен анализ деятельности НБУ по рефинансированию коммерческих банков в 2014–2015 годах и предложены пути совершенствования рефинансирования банков.

Ключевые слова: рефинансирование, учетная ставка, ставка рефинансирования, операции РЕПО, стабилизационный кредит.

The article researches the current state of the banking system of Ukraine, conducting the analysis of the National Bank of Ukraine activities on refinancing of commercial banks in 2014–2015 and suggesting ways to improve refinancing of the banks.

Keywords: refinancing, discount rate, refinancing rate, REPO operations, stabilization loan.

На сучасному етапі функціонування вітчизняного грошово-кредитного ринку рефінансування банків є цілком сучасним і необхідним інструментом монетарної політики та одним із визначальних факторів стабілізації фінансових ринків, особливо за умов в яких зараз є Україна. Події останнього року продемонстрували явні протиріччя існуючого механізму рефінансування банків. Зокрема, його вибірковий характер та недостатній контроль з боку Національного банку України за використанням банками отриманих ресурсів, що не сприяє посиленню кредитної активності банків саме у взаємодії з реальним сектором економіки. Тому на сьогодні застосування цього монетарного інструменту впливу на ліквідність банківських установ не позбавлено певних недоліків. Отже, виникає необхідність подальших теоретичних досліджень і пошуку практичних рішень, спрямованих на покращення механізму рефінансування банків у нашій країні, недопущення неконтрольованого рефінансування, яке може спричинити ріст інфляції.

Окремі питання організації процесу рефінансування банків в Україні досліджено у багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених. Найвагоміший внесок у дослідження даної проблеми зроблено в наукових працях О. Барановського, О. Вовчак, Н. Гребеник, О. Дзюблюка, А. Гальчинського, В. Корнєєва, Т. Косової, В. Міщенко, С. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, О. Папаїки, М. Савлука, А. Сомик, В. Стельмаха, В. Ющенко та ін. Досліджуючи сучасну практику використання цього інструменту та його важелів центральними банками, автори наголошують на необхідності вдосконалення рефінансування вітчизняних банків Національним банком України з урахуванням особливостей національної банківської системи [5].

Метою статті є дослідження економічної сутності рефінансування банків, аналіз проведення операцій рефінансування вітчизняних банків Національним

банком України та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення застосування цього монетарного інструменту.

Україна зараз переживає гостру внутрішньополітичну та фінансово-економічну кризу, яка в значній мірі порушила функціонування кредитної системи і стала причиною банківської кризи. Анексія Криму, військові дії на сході країни, падіння виробництва, втеча капіталів, скорочення робочих місць, інфляція, девальвація національної валюти – це далеко не повний перелік негативу, з чим сьогодні зіткнулася економіка. Банки втратили свої активи в Криму та в зоні АТО: мережі відділень з усією технікою і сховищами, каси, банкомати. Ще однією проблемою стало неповернення кредитів позичальниками проблемних областей. Багато банків кредитували промислові підприємства даних регіонів. Суми кредитів були суттєвими. Більше того, підприємства-експортери, як правило, залучали валютні позики. Про важкий стан банкірів красномовно говорять і фінансові показники. За підсумками 2014 року українські банки отримали 52,966 млрд грн збитків, а до 1 березня 2015 року, після відображення реальної картини у звітності на вимогу Нацбанку, сума збитків зросла ще на 74,5 млрд грн. Відрахування в резерви за рік перевищили 98 млрд дол. – це сума характеризує в якійсь мірі глибину кризи [7].

Нестабільність валютного курсу вплинуло на панічний настрій українців: гроші стали масово забирати з банків. Поведінка вкладників, які виносять депозити, була викликана декількома цілком очевидними причинами. Серед них – прагнення забрати гривню, яка стрімко дешевшала, і перевести її у тверду валюту, бажання зберегти заощадження через недовіру до банків, спроба сховати під матрацом гроші («а раптом завтра війна?»). В економічній теорії таке явище називають *bankrun* – втеча вкладників. Щоб утримати вкладників, які розбігалися, банки мало не щотижня збільшували ставки за вкладами. Особливо привабливі були ставки за депозитами в національній валюті, які досягали в деяких банках 24–26% річних. Це говорить не тільки про те, що банки намагаються наввипередки бігати з інфляцією (яка за підсумками I кварталу 2015 року становить не менше 28%). Вони ще й дуже стараються утримати існуючих і залучити нових вкладників. Втім, повинно бути ясно, що неадекватно високі ставки – ознака проблемного банку. За даними НБУ, за 2014 рік вилучено з банків третину депозитів, а це 126 млрд грн, з них 59,5 млрд грн депозитів в національній валюті та 9,1 млрд дол. в інвалюті [7]. З початку 2015-го року кошти фізичних осіб у банках зменшилися ще на 17,6 млрд грн. В результаті загальний обсяг вкладів фізичних осіб до березня скоротився до 345 млрд грн [7].

З такими показниками і триваючим відтоком депозитів було б дивно, що банки не відчувають потреби в ресурсах, виникають проблеми з ліквідністю, простежується невиконання банками своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, що ще більше вдаряє по спокою вкладників.

У разі вичерпання можливостей поповнити свої резерви з вторинних джерел (наприклад, на міжбанківському кредитному ринку або ринку цінних паперів) комерційні банки звертаються до центрального банку для надання додаткових резервів на кредитній основі, щоб вони могли своєчасно розраховуватися з вкладниками і кредиторами. У такій ситуації вирішальним є роль НБУ як кредитора останньої інстанції, який здійснює підтримку ліквідності комерційних банків шляхом рефінансування. Рефінансування – це один із поширених інструментів,

який полягає у забезпеченні центральним банком комерційних банків додатковими резервами на кредитній основі.

Доцільно відзначити, що рефінансування можна розглядати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні рефінансування передбачає отримання кредитними установами позичок від різних суб'єктів, у тому числі й на міжбанківському ринку.

У вузькому розумінні рефінансування необхідно розглядати як кредитування центральним банком кредитних установ [6].

Нормативно-правовими актами передбачається, що Національний банк здійснює рефінансування банків через принципи:

1) тільки в межах встановлених Національним банком грошових обмежень і обсягів. Обсяг регулюючих операцій визначається на підставі аналізу ситуації на ринку. Індивідуальні рішення приймаються тільки за наявності висновку про відповідність цільовим завданням грошово-кредитної політики НБУ.

2) тільки платоспроможним банкам. Банк повинен виконувати свої грошові зобов'язання і не мати простроченої заборгованості за кредитами Нацбанку.

3) під надійне забезпечення (виняток – овернайт без забезпечення). В якості забезпечення приймаються державні облігації уряду та фінансових інструментів з урядовою гарантією. Залежно від ліквідності інструменту/об'єкта застави визначається можливий розмір кредиту від вартості застави.

4) на платній основі – за користування кредитами рефінансування стягується обґрунтована плата. Установлюючи офіційну облікову ставку, центральний банк визначає вартість залучених кредитних ресурсів комерційними банками. Національний банк України здійснює рефінансування банків за процентною ставкою, не нижчою, ніж облікова ставка Нацбанку. Чим більше облікова ставка, тим вища вартість кредитів рефінансування. У договорах з рефінансування між НБУ і банками є пункт, що передбачає автоматичну зміну ставки за кредитами рефінансування, в разі зміни облікової ставки НБУ з моменту її зміни [1].

В даний час, при введенні з 4 березня 2015 нової облікової ставки НБУ на рівні з 19,5 до 30% річних, ставки з рефінансування становлять 33% річних. Природно, взявши за такою ставкою ресурси банк автоматично віднесе ці витрати на позичальника, видаючи кредити під 3 5% річних і вище. Останній раз облікова ставка Нацбанку була вище 30 % у 2000 році: з 24 березня 2000 р. її було знижено з 35 до 32% річних, а потім з 10 квітня – до 29 % і з 15 серпня – до 27 % річних. У 2001 році НБУ в шість етапів знизив облікову ставку до 12,5 % річних [7].

Згідно з Положенням про регулювання Національним банком України ліквідності банків України від 30 квітня 2009 № 259, застосовуються такі інструменти з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку [1]:

1. Здійснення НБУ рефінансування через постійно діючу лінію рефінансування.

2. Здійснення НБУ рефінансування через проведення щотижня кількісного або процентного тендеру. Так, 1 квітня 2015 відбувся черговий процентний тендер з рефінансування банків, за результатами якого задоволені заявки трьох банків у сумі 218,0 млн грн за середньозваженою процентною ставкою у розмірі 31,73% річних [6].

3. Здійснення НБУ рефінансування через проведення операцій Repo.

4. Здійснення НБУ рефінансування через надання стабілізаційних кредитів.

В даний час Нацбанк видає банкам рефінансування тільки під відтоки депозитів для збереження їх ліквідності за умови зменшення вкладів фізичних та юридичних осіб на 2 % за останні 5 робочих днів з дати звернення. Однак, регулятор не зможе надати підтримку всім банківським організаціям, які вимагають допомоги. При цьому держава буде рятувати тільки ті, які «важать» не менше 2 % активів банківської системи або в яких знаходиться не менше 2 % депозитів всієї банківської системи.

У 2014 році кредити строком понад 30 днів Нацбанку змогли отримати 75, або практично половина працюючих у країні банків, цього року кількість банків-позичальників зросла до 80. У списку одержувачів кредитів НБУ є представники практично всіх мастей: як найбільші приватні і державні банки, так і дрібні фінансові установи (табл. 1).

Таблиця 1

ТОП-20 банків за обсягом отриманого в 2014 році рефінансування, млрд грн

№	Банк	Сума
1	ПриватБанк	24,16
2	Ощадбанк	20,81
3	«Дельта»	10,17
4	«Фінансова ініціатива»	8,36
5	Укргазбанк	6,21
6	ВіЕйБі Банк	5,54
7	Укрексімбанк	5,12
8	«Надра»	3,30
9	Альфа-банк	3,06
10	Промінвестбанк	2,49
11	БрокБізнесбанк	2,00
12	ПУМБ	1,76
13	«Київська Русь»	1,68
14	«Фінанси та Кредит»	1,65
15	Фідобанк	1,58
16	Всеукраїнський банк розвитку	1,47
17	«Південний»	1,33
18	УкрБізнесБанк	1,03
19	«Хрещатик»	1,00
20	«Райффайзен Банк Аваль»	0,90
	Решта 55 банків	12,00
	Всього по 75 банкам	115,61

Джерело: [3].

Що стосується обсягів отриманих кредитів, то цілком логічно, що він залежить від розміру самого банку і від його портфеля депозитів фізосіб. І ось такий парадокс: чим більший банк – тим більше шансів, що він отримає рефінансування. Адже уряд не хоче колапсу банківської системи, викликаного падінням якогось великого банку. Приміром, до числа таких банків входять найбільший банк країни «ПриватБанк» (24,16 млрд грн) і найбільший державний банк «Ощадбанк» (20,81 млрд грн). Третє і четверте місце зайняли банки, які проводять агресивну політику розширення, – «Дельта», який нещодавно визнаний неплатоспроможним та «Фінансова ініціатива» (10,16 млрд та 8,35 млрд відповідно). П'ятим за величиною отриманого рефінансування став державний «Укргазбанк» – 6,21 млрд грн [3].

Те, що ПриватБанку було потрібно більше допомоги від НБУ, не дивно. Адже він – найбільший банк серед 158 діючих у країні банків і має статус ощадного спеціалізованого (кошти фізосіб становлять понад 50 % пасивів банку). У ПриватБанку зосереджено 26% обсягу вкладів фізосіб у банківській системі країни і 15 % активів банківської системи. Згідно з даними Нацбанку України, на 1 січня 2015 розмір загальних активів становить 204,585 млрд грн. Обсяги коштів фізосіб – 107,7 млрд грн. Обсяг кредитного портфеля – 161,339 млрд грн. Відтік коштів фізичних осіб за минулий рік – 9,65 млрд грн або 16 % роздрібного портфеля – гривневі вклади скоротилися до 51,150 млрд грн. Забирали клієнти та валютні депозити – вони скоротилися на \$ 2,16 млрд, до \$ 3,59 млрд (-37,6 %) [4].

Загальна сума отриманого рефінансування Ощадбанком склала близько 21 млрд грн. Активи на 1 січня 2015 року – 128,104 млрд грн. Обсяги коштів фізосіб за 4 кв. 2014 р. складають 36,59 млрд грн. Скорочення загального депозитного портфеля в 2014 році – 3 млрд грн, або 9,1 %. Обсяги коштів фізосіб на 2015 р. складають 36,59 млрд грн. За підсумками 4 кварталів 2014 загальний обсяг кредитного портфеля фінустанови становив близько 69,2 млрд грн, з яких 62,4 млрд грн – борги юридичних осіб [4]. У той же час експерти не заперечують, що Нацбанк до такого рішення підштовхнуло і погіршення фінансового стану. Минулий рік банк закінчив зі збитками 8,5 млрд грн.

З даних НБУ виходить, що найбільше рефінансування в 2014–2015 роках отримали державні банки, яким кошти потрібні в основному для фінансування НАК «Нафтогаз України». Приватні ж банки за рахунок рефінансу вирішували проблеми з відтоком депозитів.

Так можна стверджувати, що за 2014 р. Нацбанк надав банкам рекордний обсяг рефінансування у 222,3 млрд грн, подолавши максимум кризового 2008 року в сумі 169,5 млрд грн. Станом на лютий 2015 ця сума збільшилася до 266 млрд грн. Для порівняння, за весь 2013 банки отримали рефінансування в сумі 15,5 млрд грн (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка обсягів рефінансування банків України
Національним банком України, млрд грн
(джерело: [7])**

Найбільший інтерес у статистиці з рефінансування представляють дані щодо видачі саме стабілізаційних кредитів. Стабілізаційний кредит отримати набагато складніше, і, як правило, його отримують банки, у яких

вже немає держпаперів в портфелі. Наприклад, ПриватБанк надав НБУ у вигляді застави судно, літак, майновий комплекс і свої права за кредитами. Звичайно, такі застави НБУ приймає неохоче. Якщо держпапери можна продати, то з майновими комплексами і літаками доведеться «повозитися». Стабілізаційні кредити в минулому році отримали 16 банків. Гроші, отримані від Нацбанку у вигляді стабкредитів, можуть йти тільки на виплату депозитів фізособам, але в розмірі не більше ніж 200 тис. грн. Щоб стежити за цим, НБУ ввів кураторів у всі банки, яким видав стабілізаційні кредити [8]. На даний момент знаходяться в 51 банку.

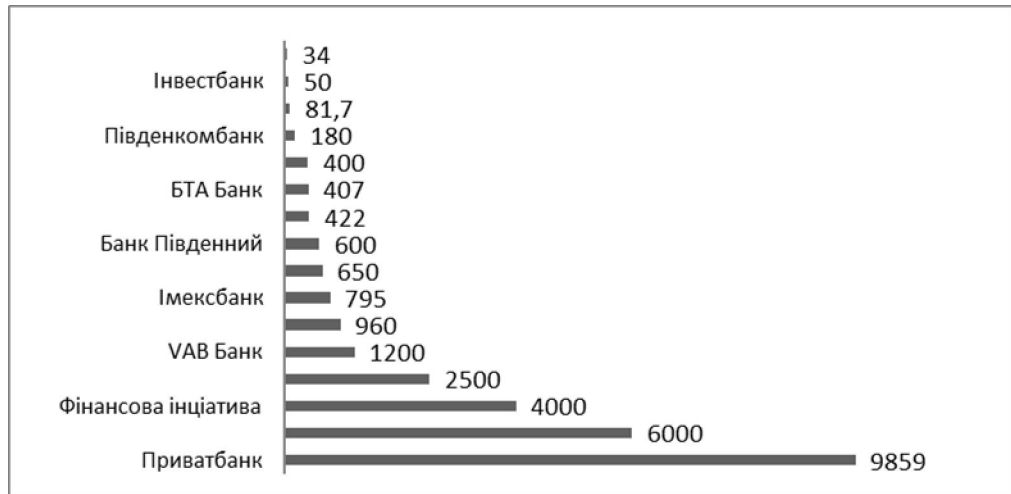


Рис. 2. Обсяги стабкредитів в 2014 році, млн грн
(джерело: [7])

ПриватБанк взяв у Нацбанку 20 стабілізаційних кредитів та кредитів на підтримку ліквідності. Їх загальна сума становила 9,8 млрд грн. Станом на квітень 2015 р. стабкредитів отримано ще 5 загальною сумою в 6,215 млрд грн. Кредити видавалися так: 19 лютого дворічний стабілізаційний кредит на суму 2,28 млрд грн; при цьому в кінці лютого – на 0,7 млрд грн під заставу залізничного рухомого складу; 12 березня – на 1,215 млрд грн під заставу повітряного судна; 27 березня 2015 на 800 млн грн строком на два роки. Останній отримав 15 квітня 2015 р. у розмірі 1,220 млрд грн терміном на два роки під забезпечення повітряного судна. [7]. Рефінансування направлено в більшій мірі на виконання зобов'язань перед фізичними особами, так як ПриватБанк – найбільший учасник ФГВФО. На сьогоднішній день ПриватБанк здійснює виплати вкладникам таких банків, як «Брокбізнесбанк», «Таврика», «Інтербанк», «Сврогазбанк», «Південкомбанк», «Український фінансовий світ», «Соцкомбанк», «Ерде Банк», «Реал Банк», «Форум», «Автокразбанк», «Старокиївський», «Експобанк», «Демарк» та «ВіЕйБі Банк».

На другому місці за підтримки виявився державний Ощадбанк, який отримав в травні-червні 2014 року три стабкредиту на 6 млрд грн під заставу державних і корпоративних облігацій.

У цей час отримання стабкредиту не допомогло відновити платоспроможність 12 фінустановам, в тому числі такі крупним, як: «ВіЕйБі» Банк (1,2 млрд грн),

Імексбанк (795 млн грн), банк «Форум» (422 млн грн), «Південкомбанк» (180 млн грн), «БГ Банк» (81,7 млн грн). А всього банки, в які вводилися тимчасові адміністрації, позичили у кредитора останньої інстанції 13,18 млрд грн [7].

Загальна картина рефінансування НБУ комерційних банків виглядає наступним чином (рис. 3): сума кредитів овернайт становила 125,4 млрд грн (або 48 %), кредити, отримані в результаті тендеру і за операціями РЕПО видавалися на 83,3 млрд грн (або 31 %), кредити під програму фінансового оздоровлення і збереження ліквідності на 57,2 млрд грн (21 %) [4].

Обсяги рефінансування банків Національним банком дійсно вражають. Але за цей період банки погасили 228 млрд грн отриманих позик, і фактично обсяг заборгованості зріс лише на 42 млрд грн. Це – багато, але майже вдвічі менше боргів за кредитами НБУ, виданими в період кризи 2008–2009 років, а саме 77 млрд грн, і досі не повернуті. Загальний обсяг заборгованості за кредитами у лютому нинішнього року зріс на 8,87 млрд грн і на початку березня становить 129,27 млрд грн [3].

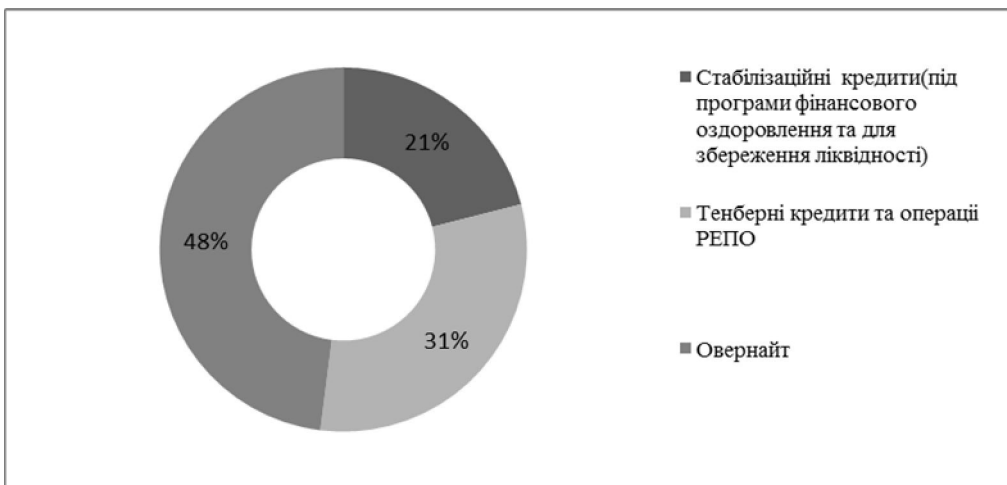


Рис. 3. Активні операції, які проводив НБУ в 2014–2015 роках

Таким чином, проведений аналіз засвідчив, що в політиці НБУ з рефінансування комерційних банків були допущені помилки, які тільки посилили девальваційні процеси в Україні.

Висновки. В Україні постає проблема ефективного запровадження та використання механізмів, які б дозволили банкам разом із Національним банком України ефективніше адаптуватися до будь-яких змін економічної кон'юнктури, в тому числі забезпечувати стабільний стан грошово-кредитного ринку. Ми згодні з автором, що можливими шляхами вдосконалення рефінансування банків можуть бути [5]:

– запровадження нового виду рефінансування – надання внутрішньоденних кредитів, які б забезпечували безперебійне проведення розрахунків та підтримання ліквідності банків, а також сприяли б прискоренню процесу оперативного поповнення коррахунків банків, дозволяли б підтримувати платоспроможність банку й уникати неплатежів у системі розрахунків;

– розширення видів забезпечення за кредитами рефінансування, що сприятиме розвитку інструментів рефінансування й активізує функціонування фондового ринку в Україні;

- сприяння розвитку фондового ринку з метою більш широкого застосування такого виду рефінансування, як операції прямого репо, що сприятиме контролюваному і своєчасному впливові НБУ на ліквідність банків;
- підвищення ролі облікової ставки та ставок рефінансування, що дозволить швидше трансформувати зміни облікової ставки та ставок рефінансування в зміни процентних ставок банків за кредитами і депозитами, а також ставок на міжбанківському ринку;
- встановлення чітких критеріїв для визначення з високою точністю розміру необхідної ліквідності банків, адекватної циклу і стану розвитку економіки, що сприятиме отриманню банками необхідних сум кредитів рефінансування і забезпечить своєчасне їх повернення;
- запровадження контролю з боку Національного банку України за цільовим використанням банками отриманих кредитів рефінансування, що сприятиме спрямовуванню отриманих коштів на підтримання поточної ліквідності або фінансування реального сектора економіки, а не на спекулятивні операції на міжбанківському валютному ринку.

Бібліографічні посилання

1. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: Постанова Правління Національного банку України: від 30.04.2009 р. № 259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
2. **Гребеник Н.** Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття третя. Шляхи вдосконалення політики рефінансування Національним банком України / Н. Гребеник // Вісник НБУ. – 2010. – № 10 (176). – С. 3–18.
3. **Гриньків Д.** НБУ б'є рекорди в рефінансуванні банків [Електронний ресурс] / Дмитро Гриньків. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2015/08/16/285786>
4. Ліга. Фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.liga.net/banks/2015/3/27/news/42816.htm>
5. **Манжос С.** Рефінансування як інструмент підтримання ліквідності банківських установ України / С. Манжос // Галицький економічний вісник. – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Т. 46. – № 3. – С.130–138.
6. **Москвічова О. С.** Рефінансування як одна з форм державного регулювання ринку кредитних послуг / О. С. Москвічова // Наукові записки Нац. ун-ту «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 23. – С. 310–314.
7. Офіційний сайт Національного банку України (статистика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
8. **Салтикова Г. В.** Рефінансування банків: світова практика та напрями розвитку в Україні / Г. В. Салтикова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу, 2011. – № 2(14). – С. 142–145.

Надійшла до редакції 25.02.15

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 336. 77. 067

Н. І. Дучинська, О. В. Фіногєєва

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ЯК УМОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВО-ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні проблеми модернізації основного капіталу виробничого сектору України, а також поставлено питання необхідності якісного інноваційного оновлення промислових підприємств як основи відновлення промислово-виробничого потенціалу країни.

Ключові слова: модернізація, інвестиції, основний капітал, виробничий комплекс.

В статье исследованы основные проблемы модернизации основного капитала промышленного сектора Украины, а также необходимость качественного обновления промышленных предприятий как основы создания промышленно-производственного потенциала страны.

Ключевые слова: инвестиции, финансовые ресурсы, модернизация, основной капитал.

The paper analyses the major problems of modernization of capital assets in the manufacturing sector of Ukraine. An issue is raised with regard to the necessity of qualitative innovation-driven upgrading of industrial enterprises as the basis for the restoration of the industrial and manufacturing potential of the state.

Keywords: modernization, investments, capital assets, investment, production complex.

Вплив фінансової кризи на економіку України обумовлює погіршення макроекономічних показників, ускладнює соціально-економічний стан в країні та суттєво уповільнює реалізацію програм модернізації економіки, що є основою інноваційного типу розвитку. Розробка стратегії взаємодії реального сектора економіки та фінансового ринку є основним завданням економічної політики держави в умовах посткризового періоду.

Модернізація пов'язана не лише з еволюційними економічними тенденціями, а охоплює набагато ширше коло сфер суспільного устрою – технологічну, політичну, культурну, морально-етичну та інші. Модернізація передбачає перехід до якісно нової моделі розвитку.

В умовах швидких глобалізаційних змін модернізація національної економіки являється єдиною можливим шляхом розвитку для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Безумовно, що ускладнення, заподіяні світовою фінансовою кризою уповільнюють модернізаційний процес. Важливим залишається розробка та реалізація програм стратегічного розвитку економіки країни на основі широкомасштабної модернізації та інноваційності.

Основою модернізації економіки є оновлення основних фондів реального сектора економіки, підтримка розвитку інноваційних галузей з одночасним формуванням у країні фінансового сектора здатного забезпечити фінансовими ресурсами сферу виробництва.

Питання формування основних засобів, їх функціонування й відтворення досліджено у працях таких науковців: Андрійчука В. Г., Гайдуцького П. І., Корецького М. Х., Крисального О. В., Маліка М. Й., Мельника Л. Ю., Макаренка П. М., Плаксієнка В. Я., Саблука П. Т. У науковій літературі останніх років теоретичним аспектам фінансового забезпечення основних засобів приділено значну увагу в роботах Поддєрьогіна А. М., Шматковської Т. О., Агрес О. Г., Доценко Н. С., Шевченко Н. І., Колеснік Я. В. та інших.

Мета дослідження. Враховуючи тенденції наукових досліджень та критичний стан промислового сектора економіки України метою статті є аналіз теоретичних аспектів та дослідження економічної сутності модернізації вітчизняних підприємств, відтворення основних засобів. Питання модернізації розглянуто з позиції забезпечення фінансування реального сектора економіки для впровадження нових технологій, розвитку сучасних виробничих потужностей.

Модернізація являє собою створення нової соціально-економічної системи країни. Категорія «модернізація» достатньо тісно пов'язана з поняттям «економічний розвиток», що відображає ефективність взаємодії процесів нагромадження капіталу, розвитку виробництва, підвищення ефективності праці, впровадження науково-технологічних досягнень. Україна за рівнем впровадження бізнесом інноваційних технологій суттєво відстає від західноєвропейських країн (табл. 1).

Таблиця 1

Інноваційно-активні промислові підприємства в Україні (2010–2013 рр.)

Роки	2010	2011	2012	2013
Питома вага підприємств, що впроваджують інновації, %	13,8	16,2	17,4	16,8

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики [2].

Так, частка інноваційно-активних підприємств в Україні у 2010 р. склала 13,8 %, що значно нижче відповідних показників характерних для Німеччини (79,3 %), Люксембургу (68,1 %), Ісландії (63,8 %), Бельгії (60,9 %), [1]. До того ж, варто зауважити, що даний показник не має значних змін в Україні за останні роки, що свідчить про відсутність в країні стратегії інноваційного розвитку [2]. Тому варто розглядати процес модернізації промислового комплексу як складову інноваційного розвитку економіки країни.

Промисловість країни має вкрай зношені основні фонди, високий рівень енергоємності та собівартості промислової продукції, що не дає можливості конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках (табл. 2). Так, ступінь зносу основних фондів протягом 2000–2013 рр. характеризується суттєвим зростанням. Майже дві третини основних засобів виробничих потужностей України зношені. Вітчизняна промислова галузь потребує масштабного оновлення основних фондів, що не можливо реалізувати без державних урядових програм.

Необхідність внутрішньої модернізації промислової галузі обумовлена відсутністю фінансових можливостей впроваджувати у виробництво новітні технології, здійснювати заміну зношеного обладнання, поповнювати оборотні кошти та інше. Відтворення активної частини основного капіталу промислового підприємства є основним напрямком інвестиційного процесу, що визначає виробничий потенціал всієї економіки країни.

Внутрішня модернізації підприємства охоплює процес структуризації його виробничих активів з метою використання їх як джерела отримання додаткових фінансових ресурсів. Визначення майнового комплексу підприємства з позиції

сукупності всіх видів його активів надасть можливість використовувати нерухомість не тільки в якості основних фондів, а й розкриє її потенціальні можливості як частини капіталу – авансованої вартості, що в процесі руху здатна створювати додаткову вартість.

Таблиця 2

Вартість основних засобів (2000–2013 рр.) у фактичних цінах на кінець року, млн грн

Роки	Первісна вартість	Залишкова вартість	Ступінь зносу, у %
2000	828828	466448	43,7
2001	915477	503278	45,0
2002	964814	512235	47,2
2003	1026163	538837	48,0
2004	1141069	587453	49,3
2005	1276201	661565	49,0
2006	1568890	774503	51,5
2007	2047364	993346	52,6
2008	3149627	1251178	61,2
2009	3903714	1597416	60,0
2010	6648861	1731296	74,9
2011	7396952	1780059	75,9
2012	9148017	2135987	76,7
2013	10401324	2356962	77,3

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики [2].

На загальнодержавному рівні модернізація активів підприємств з метою виділення їх в окремі групи за принципом ліквідності для створення ринку заставних активів дозволить здійснити аудит та аналіз існуючої майнової бази промислових підприємств в країні. Такий облік може стосуватися як майнових комплексів державної форми власності, так і приватних промислових підприємств. Проведення якісного аналізу стану майнового забезпечення виробничого сектору дасть можливість масштабно оцінити ступінь зношеності основних фондів вітчизняних підприємств, виявити наявну першочергову необхідність оновлення окремих виробничих комплексів, а також дослідити існуючий позитивний досвід окремих підприємств щодо утримання власних виробничих потужностей в належному стані. В об'єктивному висвітленні даного процесу зацікавлена держава і власники підприємств. Для власника висока оцінка якості активів може значно підвищити ціну підприємства, репутацію бізнесу та надати певний статус платоспроможності при отриманні кредиту в банківських установах. Незадовільна оцінка наявних активів підприємства повинна стати поштовхом до реалізації певних державних комплексних програм щодо оновлення основних фондів промислових підприємств, що може передбачати зменшення податкового навантаження таким підприємствам, надання пільгових цільових кредитів для оновлення виробничих потужностей та інше.

В наукових дослідженнях виділяють три групи джерел фінансування (відтворення основних засобів): 1) власні фінансові ресурси (кошти засновників підприємства, амортизаційні відрахування, кошти від продажу власного майна, кошти від передачі власного майна підприємства в оренду, заставу, використання внутрішніх ресурсів у будівництві); 2) централізовані фінансові ресурси (кошти державного бюджету та місцевих бюджетів, кошти державних позабюджетних фондів, кошти благодійних фондів); 3) залучені та позичені фінансові ресурси (довгострокові кредити комерційних банків, кошти від емісії та реалізації цінних

паперів, іноземні інвестиції) [6, с. 40-41]. Не менш важливим власним джерелом фінансування відтворення основного капіталу є амортизаційні відрахування. Амортизація, що є внутрішнім джерелом відтворення основного капіталу, не виконує функцію забезпечення необхідними ресурсами процесів нагромадження капіталу. Амортизаційна політика сьогодні не враховує темпи інфляції та реальних потреб виробничого фонду. Крім того, закріплена на законодавчому рівні схема амортизаційних нарахувань та суворий контроль за збільшенням амортизаційних сум не сприяє ефективному використанню амортизації для оновлення основних фондів.

Непродуктивне використання власного і позичкового капіталу, спрямування значної його частки у сферу споживання зумовлене тим, що протягом останніх років бізнес був націлений на швидке отримання прибутку завдяки експорту сировини та спекулятивним операціям.

Успішність проведення модернізації підприємства залежить, перш за все, від його фінансового стану та вдалого управління фінансовими ресурсами. Головна стратегія розвитку національної промислової галузі полягає в ефективному використанні внутрішніх джерел фінансування. Варто враховувати, що модернізація української економіки відбувається в умовах глобалізаційних процесів, жорсткого конкурентного середовища світового ринку, тому вимагає визначення власного позиціонування у світовій економіці.

У сучасних умовах української економіки перспективи розвитку окремі підприємства та виробничий сектор, в цілому, можуть мати лише шляхом здійснення реструктуризації. Реструктуризація передбачає удосконалення структури, функцій та методів управління, своєчасність впровадження сучасних техніко-технологічних розробок, ефективність фінансово-економічної політики. Всі заходи спрямовані на досягнення росту ефективності виробництва, конкурентоспроможності готової продукції, зниження витрат виробництва, підвищення якості праці та покращення фінансових результатів діяльності підприємства. В залежності від цілей проведення реструктуризації її об'єктом може бути обрана будь-яка сфера діяльності підприємства, а також різноманітними є методи реформування. Реструктуризація промислових підприємств є практичною реалізацією структурних перетворень, необхідних для якісних змін у реальному секторі економіки.

Промисловість є складовою національного господарства, на яку впливають багато внутрішніх та зовнішніх чинників. Реструктуризація являє собою структурні перетворення як в середині виробничого сектора, так і зміни зовнішніх факторів. Удосконалення правової бази, виведення на новий рівень економічної політики, ефективна взаємодія промисловості з фінансовим сектором, ринком сировинних та трудових ресурсів, розробка та швидке впровадження нових науково-технічних досягнень у виробничий процес є на сьогодні необхідністю для прогресивного розвитку національної промисловості. Зміни у зовнішніх факторах впливу на виробничий комплекс передбачають суттєві зміни в усіх сферах суспільного життя країни та потребують не тільки значного часу, фінансових ресурсів, ефективної державної політики, а й моральних зусиль суспільства, політичної волі керівників держави, змін в економічній свідомості громадян. Взаємодія між суспільними інститутами, їх вплив один на одного є логічно доведеними сучасною економічною думкою в теорії інституціоналізму та неінституціоналізму [3; 4]. Отже, сучасний процес реструктуризації промислового сектора неможливо розглядати без системного підходу з урахуванням вдосконалення зовнішньої інфраструктури.

Сформовані представниками неоінституціональної теорії (Р. Коузом, О. Вільямсоном, Д. Нортон) принципи взаємодії між економічними агентами передбачають узгодженість інституційного середовища на основі фундаментальних правил політичної, соціальної, культурної, юридичної сфер життя суспільства, в межах яких відбуваються процеси виробництва та обміну [3; 5]. Тісна інституційна взаємодія формує свідому поведінку виробника. Підприємство, як окрему ланку народного господарства, можна представити у відповідній інфраструктурній взаємодії з іншими суб'єктами господарювання, яке у межах ринкової економіки відбувається через систему інститутів інфраструктури. Ефективність функціонування господарської одиниці багато в чому залежить не тільки від стану економіки країни, а й власного вміння адаптуватися до умов та вимог оточуючого середовища, що являє собою оновлену інституційну структуру.

Інфраструктура являє собою систему інститутів, що полегшують взаємозв'язок між економічними суб'єктами, прискорюють здійснення економічних процесів, скорочують трансакційні витрати. Через запровадження нових фінансових інститутів та розробку проектів використання іпотечного механізму іпотечне кредитування носить інноваційний характер по формі і по суті застосування. Організація проведення процедури кредитування зумовить формування відповідної законодавчої бази, налагодження роботи спеціалізованих інституцій, судових органів, установ нотаріальних та юридичних послуг, банківських установ, страхових компаній, фірм з оцінки майна тощо. Таким чином, ринок іпотечного кредитування, що має об'єднуючий характер різних економічних сфер, сприяє налагодженню відповідної взаємодії та будові інфраструктурних зв'язків між економічними суб'єктами.

Побудова інфраструктури, налагодження економічних взаємовигідних зв'язків з приводу перерозподілу капіталу є необхідною умовою для забезпечення правового порядку, формування принципів взаємодії економічних суб'єктів, а також для узгодження виникаючих конфліктів і протиріч, що веде до зменшення трансакційних витрат та забезпечує ефективність використання її активів.

Довгострокова стратегія модернізації економіки передбачає, перш за все, модернізацію її інституційної структури. При цьому, важлива роль повинна відводитись формуванню внутрішніх мотиваційних інститутів, що дасть можливість забезпечити ефективність використання власного внутрішнього потенціалу національної економіки. Сформована мотиваційна поведінка економічного суб'єкта зумовить його схильність до інноваційної діяльності, креативного та творчого мислення, підвищення економічної свідомості. Задачею держави є створення умов, за яких впровадження інновацій було б вигідним та можливим для підприємств реального сектора економіки. Сприяти даному процесу може розвиток системи податкових пільг, застосування норм прискореної амортизації обладнання, впровадження програм непрямого фінансування через цільові кредити та інше. Для залучення крупного капіталу до процесу модернізаційного оновлення основного капіталу ефективним може стати створення інноваційних центрів та технопарків на принципах пріоритетності економічних ініціатив, захисту прав власності та гарантії забезпечення можливостей отримання доходів від інновацій.

Висновки. Модернізація промисловості одночасно з макроекономічною стабілізацією та інституційними реформами є головними стратегічними напрямками перетворень сучасної економіки. В масштабі держави реструктуризація промислових підприємств, що повинна викликати підвищення ефективності реального сектора, сприяти зростанню ВВП, збільшити експорт конкурентоспроможної

продукції, забезпечити зайнятість та підвищити соціально-економічні умови життя суспільства, що сприятиме розвитку промислово – виробничого потенціалу .

Необхідність оновлення основних виробничих засобів за ринкових відносин викликана потребою підвищення конкурентоспроможності виробників. Конкуренція спонукає підприємства здійснювати прискорене оновлення основних виробничих засобів та нагромадження фінансових ресурсів для подальшого вкладання коштів у впровадження нових технологій та поліпшення основних виробничих засобів.

Суттєвою перешкодою модернізації економіки України є не тільки вплив кризових явищ світової економіки, а й нестабільність бізнес – середовища, його непрозорість, незахищеність права приватної власності, слабкість розвитку інституту права та моралі, корумпованість, складна ієрархія адміністративної вертикалі. Нездатність держави забезпечити сприятливі умови для ведення бізнесу сприяє зростанню недовіри до неї та послаблює підприємницьку мотивацію. Реалізація стратегії модернізації посткризового періоду повинна якісно оновити національну економіку шляхом впровадження технологічних, організаційних, управлінських інновацій, зміни економічної свідомості в суспільстві.

Подальшого дослідження потребують питання до структури джерел фінансування відтворення основних засобів у сучасних умовах, розробка ефективних фінансових інструментів для забезпечення модернізації промисловості країни.

Бібліографічні посилання

1. Official web-site of European Statistics Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec>
2. Дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
3. **Норт Д.** Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки : пер. з англ. / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. **Бьюкенен Дж.** Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии / Дж. Бьюкенен, Г. Таллок. // Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. – М. : Таурис Альфа, 1997. – С. 56–58, 152–162.
5. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право / Р. Коуз // Фирма, рынок и право. – М., 1993. – С. 84.
6. **Євтушенко О. А.** Теоретичні аспекти фінансового забезпечення відтворення основних засобів / О. А. Євтушенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 2, Т. 2. – С. 39–42.
7. **Дж. Гэлбрейт** Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
8. **Михайловський В. І.** Функціонування виробничого потенціалу та оцінювання економічного розвитку підприємства / В. І. Михайловський, І. В. Михайловська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 255–258.

Надійшла до редакції 03.03.15

О. В. Мулярчук*Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів***РІВЕНЬ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ**

У статті визначено сутність монетизації, основні фактори впливу на неї, проаналізовано їх динаміку та динаміку коефіцієнтів. Досліджено вплив монетизації на економічне зростання в Україні. Виявлено ключові інституційні чинники зміни рівня монетизації. Запропоновано шляхи вдосконалення регулювання показника.

Ключові слова: монетарна політика, монетизація, пропозиція грошей, грошові агрегати, інфляція.

В статье определена сущность монетизации, основные факторы влияния на нее, проанализировано их динамику и динамику коэффициентов. Исследовано влияние монетизации на экономический рост в Украине. Выявлены ключевые институциональные факторы изменения уровня монетизации. Предложены пути совершенствования регулирования показателя.

Ключевые слова: монетарная политика, монетизация, предложение денег, денежные агрегаты, инфляция.

The article determines the essence of monetization and major factors that influence it. The dynamics of the named factors is analyzed. The effect of monetization on the economic growth in Ukraine is investigated. The paper identifies key institutional factors of change in the level of monetization. The work further suggests means to improve the regulation of monetization indicator.

Keywords: monetary policy, monetization, money supply, monetary aggregates, inflation.

Для нормального функціонування економіки та досягнення стабільного економічного зростання важливим є відповідний рівень насиченості економіки грошима. Тому на сьогодні актуальними є питання дослідження рівня монетизації економіки України, визначення індексів розвитку грошово-кредитного ринку, які також мають вплив на монетизацію, комплексний аналіз динаміки показника рівня монетизації за період 1996–2013 рр., виявлення основних детермінантів його зміни та відповідність оптимальним значенням.

Дослідженням зміни рівня монетизації та визначенням її оптимального значення займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Серед них П. Семюелсон, Ф. Гаек, Л. Харріс, І. Альошина, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, І. Лютий, В. Міщенко, М. Савлук, А. Чухно та інші. Проте слід зазначити, що багато питань, пов'язаних з дослідженням чинників впливу на рівень монетизації в Україні не є достатньо вивченими. Саме тому необхідно визначити та дослідити динаміку монетизації, а також чинників впливу на неї.

Метою статті є визначити сутність монетизації, дослідити її динаміку і визначити та проаналізувати причини її змін.

У банківській енциклопедії монетизація економіки визначається як «макроекономічний показник, що характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою; це інтегральний показник, який відображає довіру суспільства до національної валюти, до політики монетарної влади, а також рівень кредитної активності. Зрештою, рівень монетизації економіки визначається рівнем розвитку економіки» [1, с. 286].

Монетизація визначається А. Косим як засіб забезпечення та задоволення платоспроможного попиту на гроші, в тому числі на грошовий капітал, усієї

економіки країни як єдиного цілого [8, с. 45]. Існує тісний зв'язок цього показника з реальними економічними та соціальними процесами, що відбуваються у країні. Монетизація повинна бути пов'язана з обсягами створеної в економічній системі вартості товарів і послуг, швидкістю обігу грошової маси, величиною попиту та пропозиції на товари і гроші, станом товарного та фінансового ринків [4, с. 24].

Зокрема, визначення рівня монетизації є важливим показником, який характеризує достатність грошової маси для забезпечення обігу. Першим коефіцієнт монетизації (K_M) ввів А. Маршал у своєму варіанті монетаристського рівняння обміну (1):

$$M = k \cdot P \cdot Y, \quad (1)$$

де M – обсяг грошової маси в обігу; k – коефіцієнт Маршала; P – середній рівень цін на товари; Y – обсяг національного доходу або валового національного продукту. Фактично коефіцієнт Маршала визначає ту частину активів, яку економічні суб'єкти бажають постійно зберігати у вигляді готівки [3, с. 739].

І. Греков дає визначення монетизації економіки як одної з найважливіших об'єктивних характеристик економічної системи, що відображає насиченість ліквідними активами (грошима), здатними виконувати функції засобу платежу та обігу. Ступінь розвитку фінансово-кредитної системи та стан економіки визначають рівень монетизації, яка в свою чергу характеризує свободу руху капіталу в економіці [5].

Крім того, рівень монетизації економіки дає змогу оцінити можливість держави здійснювати запозичення на внутрішньому ринку. Для країн з розвинутою економікою, у яких чітко та ефективно функціонує фінансовий сектор, притаманний високий рівень монетизації. Для менш розвинутих економік характерний низький рівень монетизації (демонетизація). Це є негативним явищем, оскільки створюється штучний дефіцит грошей, економічне зростання обмежується, ускладнюється приплив інвестицій. Проте надмірне насичення економіки грошима без здійснення відповідних реформ лише призведе до зростання темпів інфляції [7].

Основним фактором, що ілюструє динаміку показника рівня монетизації економіки, є попит на реальні гроші. Він, у свою чергу, залежить від ступеня довіри суб'єктів економіки до національної грошової одиниці: чим вищим є рівень монетизації, тим більшим, за інших рівних умов, є попит на реальні гроші.

Монетизація економіки розраховується, зазвичай, як відношення грошового агрегату M_2 (готівка, грошові кошти на рахунках підприємств і внески населення в банках) до ВВП у відсотках. Інколи для розрахунку коефіцієнта монетизації використовують агрегат M_3 – показник «широких грошей». Показник рівня монетизації економіки обернено пропорційний до швидкості обертання грошей: при збільшенні коефіцієнта монетизації швидкість обертання грошей зменшується і навпаки [1, с. 286].

Розглянемо динаміку коефіцієнта монетизації в Україні в 1996–2013 рр. (табл. 1, граfi 6–7). Наведені показники забезпеченості національної економіки грошовими засобами за період з 1996 по 2013 рік демонструють тенденцію до поступового зростання.

Упродовж 1996–2013 рр. *показник «рівень монетизації»* (рис. 1) зріс на 51 в. п. (з 11,5 до 62,5 %), що свідчить про зростання забезпеченості реального сектору грошовими засобами. Незважаючи на тісний зв'язок між ремонетизацією

(зростання коефіцієнта монетизації економіки) та збільшенням пропозиції грошової маси, суттєвими факторами впливу на ремонетизацію є оптимістичні інфляційні очікування суб'єктів господарювання, які, у свою чергу, залежать від довіри до Національного банку, банківської системи та уряду, до їх монетарної та фінансової політики [15, с. 97], зниження процентної ставки, зміцнення грошової одиниці та поліпшення сальдо бюджету [16].

Таблиця 1

Грошова пропозиція та рівень монетизації в Україні в 1996–2013 рр.

Показники Роки	ВВП, млрд грн	Грошові агрегати, млрд грн			Рівень монетизації, %	
		МЗ	М1	М0	М0/ВВП	МЗ/ВВП
1996	81,52	9,364	6,315	4,041	4,96	11,49
1997	93,37	12,541	9,05	6,132	6,57	13,43
1998	102,59	15,705	10,331	7,158	6,98	15,31
1999	130,44	22,07	14,094	9,583	7,35	16,92
2000	170,07	32,252	20,762	12,799	7,53	18,96
2001	204,19	45,785	29,796	19,465	9,53	22,42
2002	225,81	64,87	40,281	26,434	11,71	28,73
2003	267,34	95,043	53,129	33,119	12,39	35,55
2004	345,11	125,801	67,09	42,231	12,24	36,45
2005	441,45	194,071	98,573	60,231	13,64	43,96
2006	544,15	261,063	123,276	74,984	13,78	47,98
2007	720,73	396,156	181,665	111,119	15,42	54,97
2008	948,06	515,727	225,127	154,759	16,32	54,40
2009	913,35	487,298	233,748	157,029	17,19	53,35
2010	1082,6	597,872	289,894	182,99	16,90	55,23
2011	1302,1	685,515	311,047	192,665	14,80	52,65
2012	1411,2	773,199	323,225	203,245	14,40	54,79
2013	1455	909,1	383,9	237,8	16,34	62,48

Джерело: побудовано на основі [14].

Дискусійним є питання визначення оптимального рівня монетизації, тобто інтервалу величин, у межах яких створюється найбільш сприятливі умови для функціонування фінансової сфери [6, с. 130]. Надмірна монетизація може призвести до посилення інфляційних процесів, проте її низький рівень – до стагнації. Відкритим також залишається питання щодо особливостей цих рівнів для країн з різним рівнем розвитку. Для цього ми порівнюємо показник із пороговими значеннями, визначені Наказом «Про затвердження розрахунку рівня економічної безпеки України» [11]. Порівняння показника з кількісними величинами, порушення яких спричиняє несприятливі тенденції у фінансовій сфері та економіці країни в цілому, подано на рис. 1.

Починаючи з 2007 року, монетизація досягає порогового значення І рівня (50 %), що для економіки країни, яка не здійснює структурних реформ, може бути загрозливим явищем. Проте, перевищення цієї межі характеризується небажаними відхиленнями значень фінансових індикаторів, що свідчить про потребу прийняття певних рішень щодо їх усунення [6, с. 126]. Вже станом на кінець 2013 р. зафіксовано перевищення II рівня – показник монетизації сягнув 62,5 %, що вимагає термінового вжиття заходів. Перевищення порогового значення II рівня характеризує появу загрозливих процесів у фінансовій сфері та може свідчити про події (інституційні зміни, зміна кон'юнктури ринку тощо), що зумовили

це відхилення. Однак, зростання рівня монетизації повністю відповідає темпам зростання вітчизняної економіки

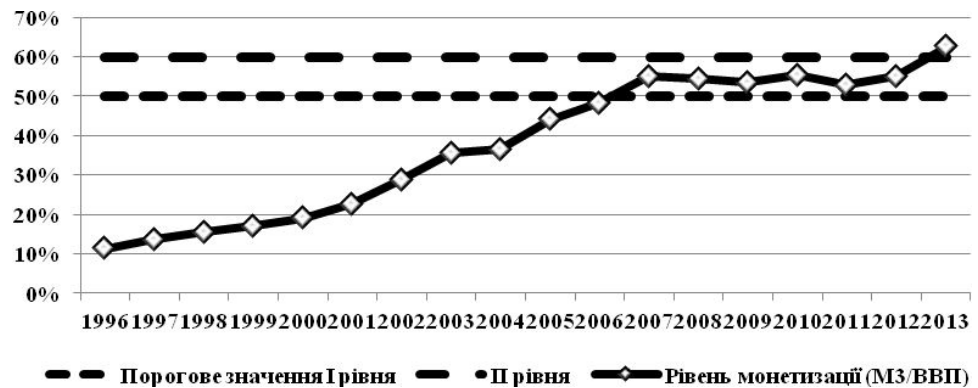


Рис. 1. Рівень монетизації 1996–2013 рр.

(джерело: побудовано на основі [6; 11; 14])

Питома вага готівки у ВВП є показником, що характеризує відношення грошового агрегату М0 до ВВП (табл. 1, графа 6), відображає рівень монетизації економіки готівкою (рис. 2) [9, с. 32]. У період 2007–2009 рр. показник зріс з 15,4 % до 17,2 %. З 2009 по 2012 р. показник зменшився на 2,7 в. п. і становив 14,5 %, що означає перебування на безпечному рівні. Негативною є тенденція до зростання показника – на кінець 2013 р. питома вага готівки у ВВП становила 16,3 %.

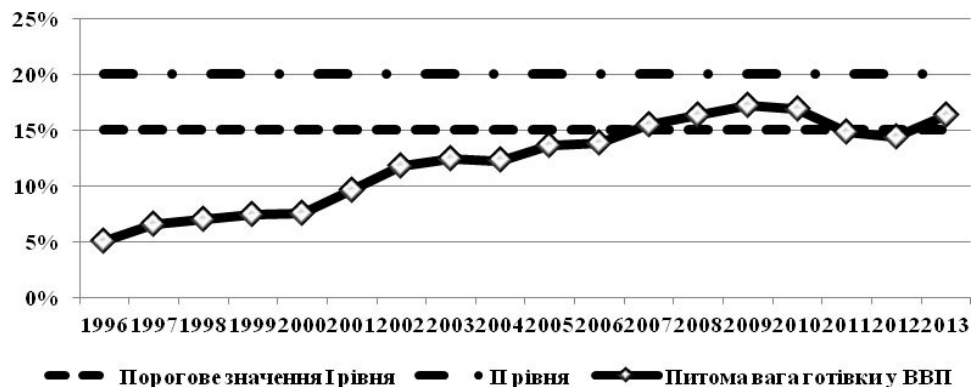


Рис. 2. Питома вага готівки у ВВП (1996–2013 рр.)

(джерело: розраховано та побудовано на основі [5; 10; 13])

Поширеною є думка про те, що Національний банк регулював грошову позицію на засадах забезпечення збалансованості товарних і грошових ринків. Приріст грошової маси відбувався за рахунок збільшення як готівкової складової, так і депозитної. Значна частка готівки в загальному обсязі грошової маси є не лише наслідком досить низького рівня довіри до банківської системи як надійного фінансового посередника, нерозвиненості системи масових безготівкових платежів, а й наявності значного тіньового сектору. Багато дослідників вва-

жають, що внаслідок цього більшість фінансових трансакцій здійснюється поза банківською системою, що призводить до ускладнення стягнення податків, контролю за грошовими агрегатами, уповільнення мультиплікації грошей та до зниження ефективності монетарної політики.

Специфіка національної грошової системи зумовлює особливості процесу монетизації. Тому доцільно здійснити структурно-динамічний аналіз грошових агрегатів в Україні за досліджуваний період. Зростання готівкової частини грошової маси означає пасивність грошей, так як вони не беруть участь у створенні нових грошей через механізми мультиплікації. Найбільша частка готівки у грошовому агрегаті М3 була у 1997 р. (48,9 %), поступове зростання мало місце у 2001 році (42,5 %) та у період 2008–2009 рр. (30 та 32,2 % відповідно). З 2011 р. частка готівки у грошовому агрегаті М3 зменшилась з 28,1 до 26,2 % (2013 р.). Періоди зниження питомої ваги М0 до М3 (рис. 3) характеризуються наступними особливостями [10; 15, с. 86–102]: у період 1997–2000 рр. – жорсткістю грошово-кредитної політики та економічної ситуації взагалі, що призвела до активізації бартеру, взаємозаліків, доларизації економіки; у період 2002–2007 рр. – підвищенням рівня довіри до банківської системи та послабленням песимістичних очікувань через зростання реальних доходів населення та зростанням на цьому фоні схильності до заощаджень, зниження рівня доларизації; у період 2010–2013 рр. – помірними темпами зростання готівкових коштів в обігу порівняно зі значним приростом депозитів.

Частка М1 у грошовому агрегаті М3 у 1997 р. становила 72,2 % – найвищий показник за період дослідження, а у 2012 р. відбулося його максимальне зниження до 41,8 %. Тенденція до зниження питомої ваги М1 в М3 свідчить про збільшення частки депозитів у іноземній валюті та цінних паперів. У 2013 р. частка М1 у грошовому агрегаті М3 становила 42,2 % [12, с. 68]. Зазначимо, що у 1999 році грошова маса зросла на 40,5 %. Тому в умовах «інституційного вакууму» механізмів збереження грошей (зокрема, низького рівня довіри до національної грошової одиниці та банківської системи) значна частка додаткових грошей спрямовувалась на споживчий ринок, що призвело до високого рівня інфляції – індекс споживчих цін становив 1,19.

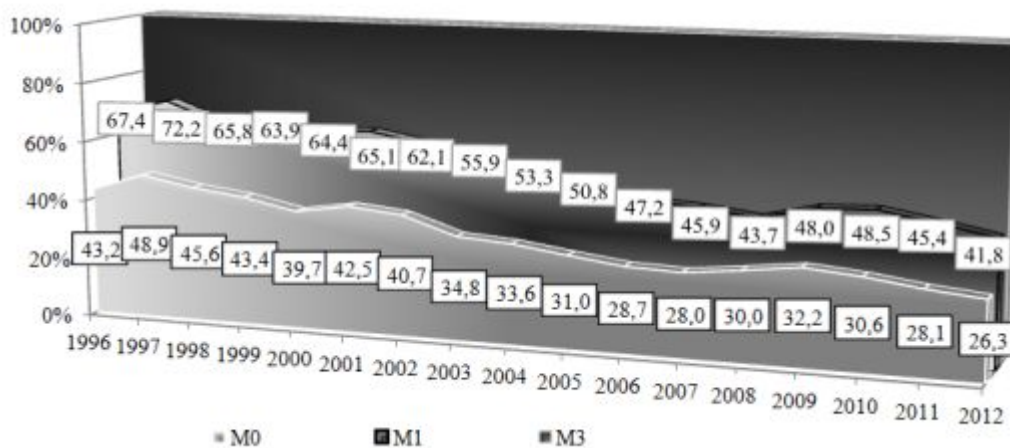


Рис. 3. Зміна питомої ваги грошових агрегатів М0 та М1 у М3

(джерело: розраховано та побудовано на основі [14])

Сукупна грошова пропозиція в економіці України (М3) за період 2009–2013 рр. збільшилася майже у два рази. Але це не призвело до суттєвого збільшення рівня цін, тому що зростання грошової маси в цілому відповідало попиту на гроші. Це відбувалося внаслідок монетарних (функціональних) і немонетарних (структурно-інституційних) чинників. Для першої групи чинників характерний взаємозв'язок між основними макроекономічними та монетарними параметрами – ВВП, грошова база, грошова маса, рівень цін. Даний компонент попиту звичайно називають трансакційним. Друга група чинників виявляє себе в іншій залежності: може мати місце значне (іноді багаторазове) випередження приросту грошової маси в порівнянні з приростом ВВП; слабка реакція рівня цін на динаміку грошової маси; сильна волатильність монетарних параметрів. Цей компонент попиту пов'язаний з потребою господарських агентів в грошах як ліквідності та відображає поступові зміни в їх інституційному статусі. Цінова стабільність була забезпечена переважно за рахунок швидкого зростання рівня монетизації ВВП. У 2002 р. рівень монетизації виріс на 28,1 %, у 2005 – на 20,6 %, у 2007 – на 23,7 %, що свідчить про якісний стрибок у розвитку грошово-кредитної системи. За рахунок зростання монетизації економіка поглинула більшу частину додаткової грошової пропозиції. Характерною ознакою періоду 1996–2013 рр. є стійке зростання обсягів номінальної грошової маси, обчисленої за усіма агрегатами, – майже на 30–40 % щорічно (табл. 1, граfi 3–5) [13, с. 43].

Під час дослідження динаміки індексу споживчих цін та динаміки темпів швидкості обігу грошей виявлено тісний зв'язок (рис. 4), особливо в 2009–2013 рр.: зниження швидкості обігу більш високими темпами, ніж у попередньому році, призводило до зниження темпів інфляції, і навпаки. Проте цей чинник є не стільки монетарним, скільки інституційним, обумовленим певними змінами у господарчій та споживчій поведінці суб'єктів. Можливості прямого впливу на цю поведінку з боку центрального банку є обмеженими, особливо з боку інструментів монетарної політики. Тому спостерігається недостатня ефективність використання цих інструментів для досягнення головної мети монетарної політики. Більш важливими для стабільності національної грошової одиниці є загальні умови системності, стабільності, передбачуваності та прозорості монетарної політики держави [13, с. 44].

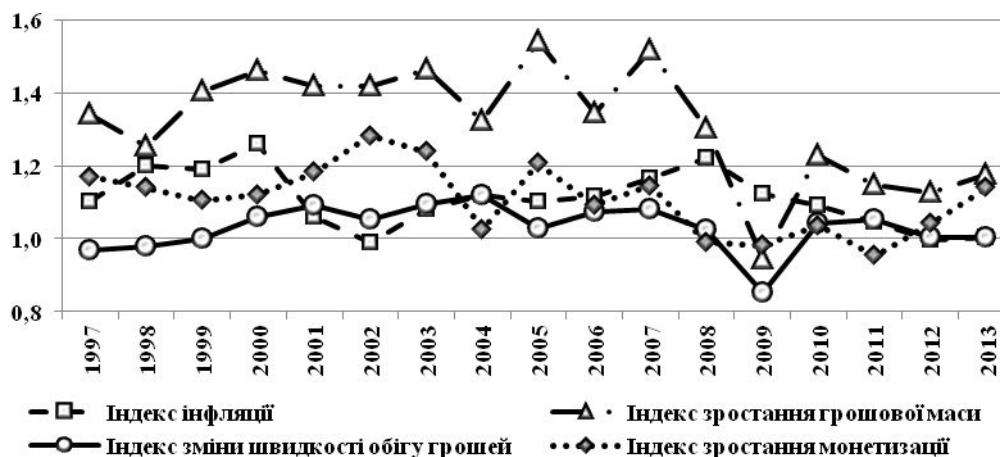


Рис. 4. Динаміка індексів монетарного середовища в Україні у 1997–2013 рр.
(джерело: розраховано та побудовано на основі [14])

Важливим є дослідження чинників, які впливають на динаміку рівня монетизації. Для того, щоб виявити та проаналізувати вплив цих факторів С. Міщенко пропонує наступну економіко-статистичну модель (2) [9, с. 31]:

$$M3 / BBП = M3 / K \times K / D \times D / BBП, \quad (2)$$

де *BBП* – валовий внутрішній продукт; *M3* – грошовий агрегат *M3*; *K* – сума наданих в економіку кредитів; *D* – сума залучених банками депозитів.

Динаміка (зменшення) показника «відношення грошового агрегату *M3* до суми виданих банками кредитів» (табл. 2, графа 6) свідчить про підвищення рівня ефективності використання грошової маси для цілей розвитку економіки. Якщо у 1999 році цей показник становив 1,87, то у 2011–2012 роках коливається в межах (0,86–0,95 відповідно), а станом на кінець 2013 р. він становить 1.

Показник «відношення виданих кредитів до залучених депозитів» (табл. 2, графа 7) характеризує рівень збалансованості ресурсної бази банків, ступінь їх забезпеченості внутрішніми джерелами та відображає інтенсивність кредитування [9, с. 31]. До 2005 р. цей показник коливався навколо 1, тоді як з 2006 р. він почав рости з 1,32 до 2,16 у 2009 році, що свідчить про перевищення зовнішніх джерел фінансування над внутрішніми ресурсами. З 2010 р. цей показник почав зменшуватись з 1,76 до 1,4 у 2013 р.

Позитивною є динаміка «відношення обсягу залучених банками депозитів до *BBП*» (табл. 2, графа 8). Упродовж 1996–2013 рр. простежувалося збільшення цього показника з 0,06 до 0,46, що свідчить про підвищення схильності суб'єктів господарювання до заощаджень. Незначне його зниження у 2008 та 2009 роках пояснюється песимістичними очікуваннями, зниженням довіри до банківської системи суб'єктів економіки в період економічної кризи [12, с. 69].

Таблиця 2

Динаміка окремих факторів впливу
на рівень монетизації економіки України у 1996–2013 рр.

Показники	Обсяг кредитів, (К), млрд грн	Обсяг депозитів (D), млрд грн	Рівень монетизації (K _м) (M3/BBП), %	Δ K _м , %	M3/K	K/D	D/BBП	K/BBП
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1996	5,452	5,145	11,49	–	1,718	1,06	0,063	0,067
1997	7,295	6,357	13,43	16,9	1,719	1,148	0,068	0,078
1998	8,873	8,278	15,31	14,0	1,77	1,072	0,081	0,086
1999	11,787	12,156	16,92	10,5	1,872	0,97	0,093	0,09
2000	19,574	18,738	18,96	12,1	1,648	1,045	0,11	0,115
2001	28,373	25,674	22,42	18,2	1,614	1,105	0,126	0,139
2002	42,035	37,715	28,73	28,1	1,543	1,115	0,167	0,186
2003	67,835	61,617	35,55	23,7	1,401	1,101	0,23	0,254
2004	88,579	82,959	36,45	2,5	1,42	1,068	0,24	0,257
2005	143,423	134,75	43,96	20,6	1,353	1,064	0,305	0,325
2006	245,230	185,92	47,98	9,1	1,065	1,319	0,342	0,451
2007	426,867	283,86	54,97	14,6	0,928	1,504	0,394	0,592
2008	734,022	359,74	54,4	-1,0	0,703	2,04	0,379	0,774

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2009	723,295	334,95	53,35	-1,9	0,674	2,159	0,367	0,792
2010	732,823	416,65	55,23	3,5	0,816	1,759	0,385	0,677
2011	801,809	491,8	52,65	-4,7	0,855	1,63	0,378	0,616
2012	815,142	572,34	54,79	4,2	0,949	1,424	0,406	0,578
2013	910,8	670,0	62,48	13,8	0,998	1,359	0,460	0,626

Джерело: розраховано на основі даних [14].

Показник «відношення обсягів кредитів банківського сектору до ВВП» (табл. 2, графа 9) упродовж 1996–2009 рр. значно зріс (з 0,07 до 0,79 особливо з 2005 р.), що свідчить про виконання банківською системою основної функції – кредитування економіки, а не спекуляційні операції на валютному ринку та на ринку державних цінних паперів. У період 2010–2013 рр. простежується зменшення цього показника з 0,68 до 0,63, що свідчить про згортання кредитної діяльності, особливо іпотечного кредитування, через його підвищену ризиковість [12, с. 69].

Розглянемо зв'язок монетизації та економічного зростання в Україні (рис. 5). Таке дослідження на прикладі Росії пропонує Є. Ясін. У таблиці 3 наведені дані стосовно динаміки грошової маси, приросту ВВП та темпів інфляції в Україні упродовж 1996–2013 рр., які дають змогу простежити цей зв'язок.

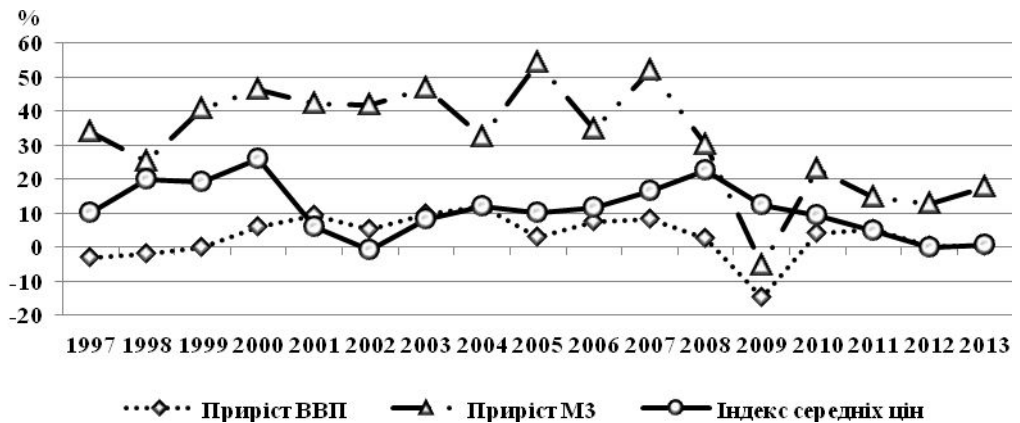


Рис. 5. Динаміка рівня інфляції, приросту грошової маси та ВВП в Україні у 1997–2013 рр., %
(джерело: розраховано та побудовано на основі [14])

Таблиця 3

Динаміка грошової маси, ВВП та інфляції в Україні у 1996–2013 рр.

Роки	Приріст, %		ІСЦ, %	Рівень монетизації (МЗ/ВВП), %
	ВВП (реальний)	МЗ		
1	2	3	4	5
1997	-3,02	33,93	10,0	13,43
1998	-1,99	25,23	20,0	15,31
1999	-0,12	40,53	19,0	16,92
2000	5,92	46,14	26,0	18,96
2001	9,25	41,96	6,0	22,42
2002	5,22	41,68	-1,0	28,73
2003	9,62	46,51	8,0	35,55
2004	11,86	32,36	12,0	36,45
2005	2,74	54,27	10,0	43,96

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
2006	7,37	34,52	11,6	47,98
2007	7,95	51,75	16,6	54,97
2008	2,29	30,18	22,3	54,4
2009	-14,74	-5,51	12,3	53,35
2010	4,15	22,69	9,1	55,23
2011	5,23	14,66	4,6	52,65
2012	0,20	12,79	-0,2	54,79
2013	0,16	17,58	0,5	62,48

Джерело: розраховано на основі даних [14].

У 2002 році за зростання грошової маси на 41,68 % приріст ВВП становив 5,22 % за повної відсутності інфляції та у 2001 та 2003 роках темпи зростання реального ВВП перевищували 9 %, а 1 % приросту МЗ у ці роки спричинив збільшення інфляції лише на 0,14 та 0,17 % відповідно. Водночас рівень монетизації за період 1996–2013 рр. зріс у 5,4 рази (з 11,49 % у 1996 році до 62,48 % у 2013 році) і становив більше 50 % ВВП. Тобто резерви для такого типу зростання близькі до вичерпання, що передбачає посилення інфляційних наслідків від подальшого збільшення пропозиції грошової маси в економіці [2, с. 423]. Так, упродовж 2005–2013 рр. темп приросту реального ВВП був незначним – від 0,16 до 7,95 %, а у 2009 році відбулося зниження як ВВП, так і грошової маси при наявності інфляції 12,3 %, а 1 % приросту МЗ в ці роки спричиняв збільшення рівня інфляції від 0,31 до 0,74 %.

Висновки. Аналіз динаміки рівня монетизації показав збереження тенденції до зростання забезпеченості економіки грошовими засобами. Проте розбалансованість попиту на гроші та грошової пропозиції може призвести до негативних наслідків (надмірна пропозиція призводить до інфляції, а перевищення попиту над пропозицією може стати причиною стагфляції економіки). Причинами такого розбалансування в Україні є наявність «інституційного вакууму» механізмів збереження грошей. Проте необхідно зважати не лише на наявні функціональні (монетарні) чинники, а й на структурно-інституційні, які знаходяться за межами впливу центрального банку, але також можуть негативно відображатися на ефективності реалізації монетарної політики.

Коефіцієнт монетизації є одним із індикаторів економічного розвитку країни, який, зокрема, характеризує ефективність трансмісійного механізму монетарної політики. Тому необхідно здійснювати постійний контроль та регулювання над грошовими агрегатами відповідно до стану економіки, застосовуючи відповідні монетарні інструменти. Це вимагає постійного моніторингу коефіцієнтів монетизації та факторів впливу на них. Необхідно розробити комплекс заходів щодо послідовної монетизації економіки відповідно до збалансування грошового попиту та пропозиції.

Бібліографічні посилання

1. Банківська енциклопедія / Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, Знання, 2011. – 504 с.
2. Ватаманюк О. З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз / О. З. Ватаманюк. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 536 с.
3. Вахрамеева М. В. Статистика финансов / М. В. Вахрамеева. – М., 2000. – 816 с.

4. **Горбатюк Л. А.** Підвищення рівня монетизації економіки як важливий фактор макроекономічної стабільності України / Л. А. Горбатюк, М. І. Дибя // Вісник кредитно-економічного факультету Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2011. – Вип. 2. – С. 23–27.
5. **Греков И. Е.** Об определении монетизации экономики и ее оптимальном уровне [Електронний ресурс] / И. Е. Греков // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. – № 17. – Режим доступа : <http://www.pandia.org/text/77/203/76226.php>
6. Економічна безпека / Варналій З. С., Мельник П. В., Тарангул Л. Л. та ін. ; під ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – С.126–134, 153–163.
7. Інвестиції: надія лише на внутрішні ресурси [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://real-economy.com.ua/publication/22/52957.html>
8. **Косой А. М.** Монетизация экономики / А. М. Косой // Деньги и кредит. – 2007. – № 7. – С. 43–51.
9. **Міщенко С.** Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С. Міщенко // Вісник Національного банку України : наук.-практ. журн. – 2012. – № 5. – С. 31–33.
10. Монетарний огляд за 2010–2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58037
11. Наказ «Про затвердження розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 №60 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98200&cat_id=32854.
12. **Нікитенко Д. В.** Проблеми ефективності та безпеки грошово-кредитної політики в Україні / Д. В. Нікитенко, О. В. Мулярчук // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 65–70
13. **Прадун В. П.** Оцінка ефективності грошово-кредитної політики в умовах зростаючої монетизації / В. П. Прадун // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 83. – С. 43–47.
14. Статистичний бюлетень НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897
15. Грошово-кредитна політика в Україні / Стельмах В. С., Єпіфанов А. О., Гребеник Н. І., Міщенко В. І. ; за ред. В.І. Міщенка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, КОО, 2003. – 421 с.
16. **Шевчук В.** Ризики прискореної ремонетизації української економіки / В. Шевчук, З. Атаманчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансово-економічні системи : трансформація та євроінтеграція : зб. наук. праць. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2007. – Вип. 1 (63). – С. 76–84.
17. **Ясин Е.** Нефть, темпы и инфляция / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – №9. – С. 11.

Надійшла до редакції 11.02.15

Є. В. Нікішин*Університет економіки та права «КРОК»***КОНТРОЛЬ СТІЙКОСТІ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ
В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

Дана порівняльна характеристика концепцій економічного зростання і стабільного розвитку. Визначено пріоритетні напрями формування системи продовольчої безпеки. Розглянуто детермінований метод аналізу її стійкості.

Ключові слова: концепція економічного розвитку, моделювання стійкості економічної системи.

Дана сравнительная характеристика концепций экономического роста и стабильного развития. Определены приоритетные направления формирования системы продовольственной безопасности. Рассмотрен детерминированный метод анализа ее устойчивости.

Ключевые слова: концепция экономического развития, моделирование устойчивости экономической системы.

The paper provides comparative characteristics of the concepts of economic growth and sustainable development. It defines priority directions in the formation of the food safety system. A deterministic method for analysis of its stability is considered.

Keywords: concept of economic development, economic stability system modeling.

Складність та гострота проблеми забезпечення продовольчої безпеки в XXI столітті посилюється тим, що діяльність щодо її вирішення проходить в умовах обмеженості, а найчастіше, скорочення ресурсів, необхідних для виробництва продовольства. Не останню роль у загостренні проблеми відіграє зростання чисельності населення та, як наслідок, необхідність збільшення виробництва продовольства. Для узгодження таких суперечливих процесів необхідно переглянути парадигму економічного зростання, перейшовши до концепції сталого розвитку. Завдання ускладнюється тим, що система продовольчого забезпечення країни є багатокомпонентною та мультифакторною, яку складно оптимізувати і нормалізувати через специфічність механізмів функціонування регіонів та велику ступень невизначеності його параметрів і чинників. Ефективне управління системою необхідно відтворювати на регіональному рівні тому, що, в умовах нової концепції, управління вимагає також нових підходів у моделюванні системи контролю продовольчої безпеки. Побудову такої системи необхідно здійснювати, виходячи з теорії стійкості систем. Дослідження системи контролю продовольчої безпеки регіону (ПБР) як основи для моделювання та визначення області значень параметрів, при яких складна економічна система буде зберігати стійкість, є актуальною і мало дослідженою науково-методологічною проблемою, яка розглядається як складова частина управління і прогнозування можливих станів системи.

Формуванням наукової теорії сталого розвитку, стабільності та глобалізації присвячені праці класиків теорії та методології розвитку економічних систем; розробників економічних теорій циклів і глобалізації; дослідників теорії управління; систем нелінійної динаміки і теорії стійкості соціально-економічних систем. Теоретичним і методологічним підґрунтям дослідження стали роботи наукові праці українських та зарубіжних авторів: О. Білоруса, М. Блауга, О. Горбаня, В. Гесця, П. Герста, Н. Кондратьєва, Д. Ревенко [1], Н. Судзіловського [2], М. Фоміної [3].

Однак дослідженню проблем управлінського контролю ПБР і характеристика її поведінки як складної об'ємної системи в умовах стабільного розвитку приділяється недостатня увага. Науково обґрунтована система управління, контролю, прийняття рішень та аналізу їх можливих наслідків розроблена досить фрагментарно. Недостатнє обґрунтування необхідності переходу від теорії економічного зростання до теорії стабільного розвитку, незавершеність наукових розробок теорії моделювання стійкості соціально-економічних систем на регіональному рівні для їх контролю підтверджують актуальність теми статті.

Мета наукової статті полягає в обґрунтуванні необхідності переходу системи продовольчого забезпечення регіону до концепції сталого розвитку та контролю її стійкості методами математичного аналізу.

Концепція економічного зростання, заснованого на розширеному відтворенні національної економіки, яка традиційно визначається критерієм темпу зростання ВВП, придбала світове поширення, та, наприкінці XX століття, трансформувалась в глобалізацію економіки. Як наслідок, для світових економічних ринків характерним стає нестабільність і непередбачуваність розвитку. Взаємозв'язок економік держав супроводжується зниженням можливості управління на регіональному рівні. Це стає причиною виникнення локальних криз в регіоні і практично некерованого реагування на загрози та ризики.

Одним з позитивних наслідків глобалізації вважаються високі темпи світового економічного зростання, що ведуть до зростання національної економіки та підвищення рівня життя людей. На Тематичних дебатах 65-ї сесії Генеральної асамблеї ООН з фінансування та інвестування у виробничий потенціал найменш розвинених країн (11 березня 2011 року) констатувалося: «Основним завданням для найменш розвинених країн на майбутнє десятиліття стануть диверсифікація економіки і збільшення обсягів інвестицій, що дозволить домогтися поступального, все охватного і справедливого економічного зростання». Це, на думку ООН, дозволить найменш розвиненим країнам наздогнати країни з середнім рівнем доходу і скоротити злидні [4]. Такий оптимізм виглядає перебільшеним, оскільки далі констатується: «Економічне зростання в найменш розвинених країнах було обумовлено головним чином, видобувним і сировинним секторами, ... які мають лише невеликий вплив на забезпечення зайнятості населення. Економічне зростання сприяло також незначним покращенням в тому, що стосується зміцнення виробничого потенціалу, накопичення заощаджень і капіталу та інвестування» [4]. Тенденції світового розвитку в контексті економічного зростання не дають підстав для подолання тренда подальшого погіршення економічної та екологічної ситуації в світі, масового зубожіння населення, в тому числі і в країнах, що належать до розвинених країн світу. Найбільш яскравим прикладом цього є затяжна системна економічна криза в деяких країнах ЄС.

Збільшення обсягів виробництва забезпечується шляхом інтенсивної експлуатації природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища, неминуче ведуть до зниження темпів економічного зростання, виникненню і розвитку міжнародних та внутрішньодержавних конфліктів. Замість стабілізації світової економіки наростає хаос її стану, темпи світового економічного зростання знижуються [5]. Замість підвищення середнього рівня життя населення та розширення його споживчого вибору відбувається зубожіння і зниження купівельної спроможності. Неминуче подальше загострення екологічної кризи і брак ресурсів, викликаних швидкою індустріалізацією країн. Буде потрібна витрата великих

зусиль на захист та оздоровлення навколишнього середовища, на освоєння технологій для зниження матеріаломісткості та енергоємності виробництва [5].

Необхідність зміни економічного зростання стійким розвитком впливає з їх порівняльної характеристики:

1. Економічне зростання спрямоване на створення єдиного економічного простору з метою збільшення обсягів виробництва за рахунок більш інтенсивного використання природних ресурсів та зростання продуктивності праці. Стабільний розвиток має своєю метою оптимізацію співвідношення в системі «економіка-екологія» та створення умов для існування людей. Однак неможливо реалізувати стабільність соціальної сфери та підвищити якісні показники життя всіх членів суспільства без стабілізації економіки і стимулювання економічного зростання.

2. Економічне зростання підпорядковане інтересам окремих країн і транснаціональних корпорацій, є абсурдним по суті: за відсутності людини як суб'єкта отримання результату, економічний розвиток є безглуздом. Сталий розвиток є об'єктивним процесом, оскільки підпорядкований спільною метою – запобіганню екологічній катастрофи і поліпшенню якості життя.

3. Головною метою економічного зростання є забезпечення високих темпів зростання ВВП, а також максимізація прибутку суб'єктів економіки при мінімізації витрат на виробництво, що веде до зменшення природного ресурсного потенціалу внаслідок нераціонального використання ресурсів і економії на природоохоронних витратах. Головною метою сталого розвитку є рівність якісних умов життя кожної людини та збереження довкілля для майбутніх поколінь.

4. Досягнення головної мети економічного зростання в глобальному масштабі передбачає створення наднаціонального центру управління на шкоду національним інтересам і особливостей розвитку країн. Таке наднаціональне управління неминуче обмежує можливості подолання кризових явищ на національному та регіональному рівнях. Сталий розвиток державної економічної системи базується на гармонійній самоорганізації всіх її компонентів, основними з яких є регіональні економічні системи. Такий розвиток визначає стан мезо- та мегарівнів світової економічної системи

5. Економічне зростання має виражений циклічний характер, з постійним чергуванням періодів росту, стагнації, і криз, в процесі яких відбуваються значні втрати ресурсів. Сталий розвиток передбачає еволюційний перехід економічної системи до стабільного стану шляхом підтримуючого і гармонійного розвитку відповідно до закону саморозвитку складних систем [3].

Концепція економічного зростання вступила в суперечність з інтересами суспільства і повинна бути замінена концепцією сталого розвитку у взаємозв'язку з загальним розвитком суспільства та збереження природного ресурсного потенціалу. Визначальним фактором переходу до концепції сталого розвитку є створення умов для гармонійного розвитку ПБР як базової економічної структурної одиниці держави.

Значення ПБР в умовах переходу до сталого розвитку обумовлено вимогами самоорганізації складних динамічних об'ємних систем і визначається регіональним характером виробничої та соціальної інфраструктури АПК. Для стабільного сталого розвитку регіону необхідно оптимальне розміщення виробництва продукції, напрямків і форм спеціалізації аграрних галузей і підприємств, їх розмірів, та організаційної структури [6].

Пріоритетними напрямками формування стійкої системи ПБР є:

- матеріально-технічна база сільського господарства, харчової та переробної промисловості, виробнича, логістична і соціальна інфраструктури;
- стан регіональної спеціалізації агропромислового виробництва;
- науково обґрунтована аграрна економічна політика державного та економічного регулювання;
- структура, стан, ступінь розвитку та використання регіонального природно-ресурсного потенціалу та транспортно-економічних зв'язків;
- спеціалізовані продуктивні та інфраструктурні комплекси, які забезпечують підрозділи агропромислового виробництва;
- охорона та забезпечення відтворення навколишнього середовища;
- екологічний стан виробництва та переробної промисловості;
- структура кінцевого споживання продуктів харчування;
- система контролю якості та безпеки продуктів харчування;
- система зберігання і транспортування.

Управління цими напрямками визначає структуру, фактори і склад взаємопов'язаних показників контролю ПБР, що характеризують її стан, склад індикаторів і їх порогові значення, зведених за основними групами:

1. Економічна (частка сукупних і грошових витрат на продукти харчування в загальній структурі витрат домогосподарств; індекс споживчих цін на основні види продовольчі товари; рівень монополізації виробництва і продовольчого ринку) і фізична (структура, обсяги поставок, стан розвитку оптової та роздрібно-торгівлі продовольчими товарами; наявність і асортимент основних видів продовольчих товарів) доступність продовольства в регіоні.

2. Стан та рівень розвитку АПК в регіоні (частка АПК в обсязі ВВП; врожайність і обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів; продуктивність виробництва господарств різних форм власності у виробництві сільськогосподарської продукції та їх рентабельність; фінансові результати діяльності сільськогосподарських і переробних підприємств; обсяги інвестицій в АПК; рівень державної підтримки аграрних товаровиробників).

3. Рівень споживання населенням продуктів харчування в регіоні (споживання основних видів продуктів за видами домогосподарств на душу населення).

4. Стан забезпечення населення якісною та безпечною продукцією в регіоні (динаміка рівня захворюваності населення, пов'язана з нераціональним харчуванням; контроль якості та безпеки продовольчої продукції; середньодобове споживання населенням основних мікро- і макроелементів; обсяг продовольчої продукції, виробленої за державними стандартами якості).

5. Природно-ресурсний потенціал регіону та ефективність його використання (індекси родючості землі та якості ґрунтів, частки деградованих земель, забруднення ґрунтів хімічними та біологічними компонентами; інтегральний індекс забезпеченості ресурсами; продуктивність сільськогосподарських угідь тощо).

6. Стійкість продовольчого ринку в регіоні (динаміка рівня закупівельних і роздрібних цін на сільськогосподарську продукцію) і ступінь його незалежності (рівень самозабезпеченості; частка місцевих товаровиробників на регіональному ринку; обсяги запасів продовольства по відношенню до рівня споживання; баланс зовнішньої торгівлі продовольчими товарами) [7].

В умовах стабільного економічного розвитку особливого значення набуває управлінський контроль стійкого стану системи ПРБ. Управлінський контроль –

це визначення ступеню відповідності компонентів діяльності, досягнутих і майбутніх результатів її цілям і нормам, а також визначення стійкості системи для вибору напрямків та інтенсивності впливів з її модернізації.

Стійкість системи – це здатність зберігати стабільний стан, який описується системою параметрів, в протистоянні дестабілізуючим впливам зовнішнього середовища і внутрішнім трансформаціям системи, а також здатністю адаптуватися до цих змін, зберігаючи потенціал, цілісність структури та її розвиток в довгостроковій перспективі. Для стійкості системи необхідно, щоб збурений рух відбувався всередині області допустимих відхилень [1]. Визначення критерію стійкості системи є важливим для оцінки безпеки, так як вихід його значення за допустимі межі призводить до загибелі системи.

Система контролю ПБР характеризуються великою кількістю елементів, їх неоднорідністю та структурною різноманітністю. При моделюванні системи контролю можуть виникати такі типи складнощів:

- 1) структурна – недостатньо ресурсів для моделювання структури контролю;
- 2) динамічна – недостатньо ресурсів для визначення динаміки поведінки та управління;
- 3) інформаційно-логічна – недостатньо ресурсів для інформаційно-логічного моделювання;
- 4) обчислювальна – недостатньо ресурсів або занадто складний розрахунок параметрів і прогнозу стану [1].

Зважаючи на велику складність системи контролю, її математична модель описується нелінійними диференціальними характеристичними рівняннями. Після лінеаризації диференціальних рівнянь і приведення їх до нормальної форми Коші, отримують квадратну матрицю коефіцієнтів зміни, які відображають динаміку системи детермінованого характеру [1]. Характеристичне рівняння складної системи має вигляд:

$$\chi_{A(\lambda)} = 0 = \sum_{k=0}^n (-1)^k d_k \lambda^k, \quad (1)$$

де $\chi_{A(\lambda)}=0$ – характеристичне рівняння матриці А коефіцієнтів зміни, що відображають динаміку; λ – дійсне змінне; $(-1)^k$ – множник визначення знака λ .

Рішення характеристичного рівняння при детермінованому підході до моделювання дозволяє оцінювати стійкість динаміки системи, яка має детермінований характер [1]. Однак не всі параметри системи ПБР підлягають однозначному визначенню в умовах реального часу. Застосування детермінованих методів моделювання дозволяє визначити область значень параметрів, знаходження в межах яких система буде стійкою [1]. Суть методу полягає в обчисленні коренів рівняння (1) та їх подальший аналіз. Коріння можуть бути або речовими, або попарно комплексно сполученими. Виходячи з розташування на комплексній площині, коріння з негативними речовими частинами називаються лівими, з позитивними – правими [1].

Необхідною і достатньою умовою стійкості системи є значення всіх коренів її характеристичного рівняння з негативними речовими частинами, тобто всі корені повинні бути лівими. При наявності хоча б одного правого кореня, система нестійка. Якщо один з коренів дорівнює нулю, а всі інші – ліві, система знаходиться на кордоні аперіодичної стійкості. Якщо дорівнюють нулю речові частини однієї або декількох пар комплексно сполучених коренів, система знаходиться на кордоні коливальної стійкості [2].

Перевагою детермінованих методів моделювання є те, що для встановлення факту стійкості системи необхідно, на підставі відомих коефіцієнтів рівняння, з'ясувати, чи мають корені характеристичного рівняння негативні реальні частини чи ні. Це завдання вирішується за допомогою алгебраїчних критеріїв стійкості. Застосування цих критеріїв дозволяє значною мірою подолати всі, вище перераховані, типи складнощів, що виникають при моделюванні системи контролю ПБР і встановити ступінь стійкості системи без визначення значень всіх її компонентів, для чого необхідні значні витрати ресурсів і часу для обчислень.

Висновки. Аналіз негативних наслідків неконтрольованого економічного зростання показує, що таке зростання повинно бути замінено комплексним сталим розвитком.

Детерміновані методи дозволяють вирішувати завдання в умовах невизначеності та визначати області допустимих значень параметрів стійкості системи в умовах реального часу і є перспективним напрямком побудови системи контролю продовольчої безпеки регіону в умовах стабільного розвитку.

Перспективним в науковому плані визнається подальша розробка методології оптимальних рішень моделювання стійкості соціально-економічних систем.

Бібліографічні посилання

1. **Ревенко Д. С.** Детерминированное моделирование устойчивости динамических социально-экономических систем / Д. С. Ревенко, В. А. Лыба, К. И. Горячева // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 87–90.
2. Основы теории автоматического управления / Булыгин В. С., Гришанин Ю. Г., Судзиловский Н. Б. и др. ; под ред. Н. Б. Судзиловского. – М. : Машиностроение, 1985. – 512 с.
3. **Фоміна М. В.** Сталий розвиток в умовах глобалізації: протиріччя та чинники / М. В. Фоміна // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 6–11.
4. Тематические прения по финансированию и инвестированию в производственный потенциал наименее развитых стран (11 марта 2011 года) // Сайт Генеральной ассамблеи ООН. 65-я сессия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/ga/president/65/initiatives/ldcs.shtml>
5. **Клинов В. Г.** Мировая экономика: прогноз до 2050 г. / В. Г. Клинов // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 62–79.
6. **Альошина Л. Є.** Проблеми корпоративного управління в сучасних умовах трансформації економіки / Л. Є. Альошина, Л. О. Петик // Соц.-екоп. дослідж. в перехід. період. Ринк. трансформація України: пробл. та перспективи : зб. наук. пр. – 2004. – Вип. 1. – С. 417–423.
7. **Скидан О. В.** Продовольча безпека як пріоритет аграрної політики: проблеми інституціоналізації [Електронний ресурс] / О. В. Скидан // Електронне наукове фахове видання АМУ «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2010. – № 7. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=154>

Надійшла до редколегії 17.03.15

Г. Л. Ступнікер, Т. Ю. Загорельська

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпропетровськ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджуються зовнішні та внутрішні чинники впливу на діяльність будівельних підприємств України. Визначено динаміку їх фінансових результатів, проаналізовано рентабельність операційної діяльності. Надано оцінку стану вітчизняного ринку нерухомості та запропоновано напрямки, які сприятимуть зростанню активності підприємств у галузі житлового будівництва.

Ключові слова: доступність житла, житлове будівництво, будівельні підприємства, будівельна продукція, ринок нерухомості.

В статье исследуются внешние и внутренние факторы влияния на деятельность строительных предприятий Украины. Определена динамика их финансовых результатов, проанализирована рентабельность операционной деятельности. Предоставлена оценка состояния отечественного рынка недвижимости и предложены направления, которые будут способствовать росту активности предприятий в отрасли жилищного строительства.

Ключевые слова: доступность жилья, жилищное строительство, строительные предприятия, строительная продукция, рынок недвижимости.

The present article researches external and internal factors of influencing the activity construction companies in Ukraine. The paper determines the dynamics of their financial results, analyzes profitability of their operational activities. The work further presents an assessment of the domestic real estate market and suggests directions that would contribute to the growth in the enterprise activity in the field of residential housing construction.

Keywords: housing affordability, residential housing construction, construction companies, construction products, real estate market.

Передумовою соціальної та економічної стабільності держави, важливим показником підвищення якості життя населення та вагомим чинником впливу на стимулювання діяльності будівельних підприємств є наявність можливості покращання житлових умов громадян. У зв'язку з цим становлення соціально-орієнтованих економічних відносин в Україні зумовлює необхідність розробки ефективної державної житлової політики шляхом впровадження докорінних змін в системі регулювання відносин у житловій сфері, оскільки існуюча житлова політика не відповідає сучасним вимогам розвитку незалежної європейської держави, викликає обґрунтовану критику з боку громадян та стримує загальний розвиток країни.

Недосконалість вітчизняної фінансово-кредитної системи, централізація будівництва, реконструкції та утримання житлового фонду, обмеження у виділенні земельних ділянок і спорудженні індивідуального житла, відсутність стимулюючих чинників у вирішенні житлових питань значно загострили житлову проблему в державі. Крім того, саме багаторічна віра у «невидиму руку ринку», орієнтація державної житлової політики виключно на ринкові методи регулювання в умовах економічної нестабільності та неналежної конкуренції зумовили недооцінку факторів державного регулювання житлової сфери та поглибили гостроту житлової проблеми в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження проблематики житлового будівництва таких вітчизняних науковців як В.І. Анін, О.А. Більовський,

О. А. Грищенко, А.Ф. Гойко, А. М. Кошева, Ю. М. Манцевич та багатьох інших дослідників надають можливість здійснювати ґрунтовний аналіз різноаспектних чинників впливу, що є значущими для діяльності будівельних підприємств.

Водночас відсутність напрацювань вітчизняних науковців у галузі економічної діяльності щодо дослідження чинників виробничої діяльності підприємств, що здійснюють житлове будівництво, значним чином ускладнює реалізацію економічної політики держави у контексті вирішення житлової проблеми в Україні.

Мета статті – дослідити рівень впливу чинників, що зумовлюють підвищення активності будівельних підприємств щодо реалізації ними житлових проектів.

Чинники впливу на діяльність будівельних підприємств України, зокрема, тих, що обумовлюють зростання їх виробничої активності, необхідно досліджувати з позицій факторного аналізу. В процесі визначення ключових факторів впливу на функціонування будівельних підприємств у сфері житлового будівництва, на нашу думку, слід виокремити зовнішні та внутрішні чинники. Так, з точки зору впливу зовнішніх чинників, у якості критерію, що визначає ринковий попит на послуги будівельних організацій, може бути застосовано показник доступності житла (ПДЖ), що розраховується як відношення ринкової вартості стандартної квартири до середньорічного доходу домогосподарства та відображає пропорційну залежність між підвищенням доступності житла та зниженням його вагової складової категорії – вартості. Виходячи з цього, рівень державно-управлінського впливу на доступність житла обумовлюється значенням показника його доступності.

Було встановлено, що найбільш доступним на первинному ринку за цим показником було житло в Донецькій, Дніпропетровській та Запорізькій областях (ПДЖ менше 7 років), а найменш доступним – у Волинській, Закарпатській, Рівненській, Тернопільській та Чернівецьких областях (ПДЖ перевищує 9 років) [1]. Оскільки у світовій практиці загальновизнаною нормою вважається значення показника доступності на рівні 3–5 років, тому визначені нами показники доступності житла свідчать про відставання рівня житлового забезпечення населення України від стандартів розвинених країн світу.

За роки незалежності держава, на жаль, не спромоглася забезпечити конституційне право на житло перш за все тих громадян, рівень доходів яких не дає права на соціальне житло, але не є достатнім для самостійного розв’язання житлової проблеми. Водночас, незважаючи на вкрай низькі можливості бюджетного фінансування соціальних програм, на сучасному етапі в Україні діють спеціальні державні програми забезпечення житлом окремих категорій громадян, які виконуються із застосуванням механізмів кредитування на пільгових умовах та залученням коштів державного бюджету, однак не охоплюють усіх категорій громадян, що потребують підтримки держави для поліпшення житлових умов.

Так, державою запропоновано впровадити механізм підтримки громадян шляхом оплати нею першого внеску на будівництво (придбання) житла у розмірі 30% його вартості за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів для отримання іпотечних житлових кредитів із доступною відсотковою ставкою [2]. Це сприятиме вирішенню житлового питання для двох третин громадян України з середніми доходами, які не задіяні в системах комерційного чи соціального житла і не мають за сьогодишнім законодавством практично жодної перспективи вирішити свої житлові проблеми власним коштом.

Є очевидним, що обсяги реалізації виконаних робіт будівельного підприємства знаходяться в безпосередній залежності від попиту на будівельну продукцію,

на який впливає суттєва кількість зовнішніх факторів, що не завжди здатні контролювати будівельні підприємства. Тобто можливість підвищення чистого доходу зумовлена чинниками зовнішнього середовища, зокрема ринковою кон'юктурою, попитом та платоспроможністю замовників, економічною ситуацією в країні. У зв'язку з цим важливо сконцентруватися на витратних факторах, управляти якими будівельні підприємства мають більше можливостей.

В умовах тривалої фінансово-економічної кризи в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств в усіх галузях народного господарства, зокрема в будівельній галузі. Основні показники, що характеризують фінансові результати діяльності будівельних організацій в Україні, наведені на рис. 1 [3].



Рис. 1. Динаміка результатів діяльності будівельних підприємств України в 2008-2013 рр., млн грн

З наведених даних спостерігається негативна динаміка збитковості діяльності будівельних підприємств України, обумовлена стабільним перевищенням їхніх витрат над отриманими доходами. Це дозволяє дійти висновку про несприятливий фінансово-економічний стан будівельних підприємств на сучасному етапі та необхідність застосування сучасних методів зниження витрат, які були б спрямовані на підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств як з позиції оптимізації витрат, так і з позиції підвищення доходів.

Щодо характеристики результатів діяльності будівельних підприємств Дніпропетровської області, з табл.1 видно, що протягом 2008-2013 рр., їх операційна діяльність була також збитковою. Однак ця збитковість мала тенденцію до поступового зниження, і у 2013 році виробнича ефективність будівельних підприємств вперше за останні шість років стала позитивною [4].

Це пояснюється тим, що фінансовий результат до оподаткування (збиток, у випадку підприємств нашого регіону) визначається як різниця між чистими доходами та всіма витратами підприємства [5]. В той час як фінансовий результат від операційної діяльності, на основі якого розраховується рентабельність операційної діяльності, визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Тобто, це дає підстави стверджувати, що на негативний фінансовий результат до оподаткування будівельних підприємств

Дніпропетровської області впливають витрати, пов'язані не з виробництвом та збутом, а фінансові або інші витрати.

Таблиця 1

Динаміка результатів діяльності будівельних підприємств Дніпропетровської області в 2008–2013 рр.

Показник \ Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фінансовий результат до оподаткування, млн грн	-603,4	-105,9	-91,7	-157,2	-88,6	-50,3
Рентабельність операційної діяльності, %	-4,2	-1,5	-0,9	-0,9	-0,8	1,3

Ринок нерухомості – це відносини, які виникають між його суб'єктами при купівлі-продажу об'єктів нерухомості. Тобто вкладення капіталу в об'єкти нерухомості – це не просто купівля-продаж товару народного споживання, а рух капіталу, тобто вартості, яка приносить дохід. Вкладення коштів в нерухомість є стійким засобом проти інфляції. При цьому характерним є той факт, що останнім часом ринок нерухомості перетворився на вузькоспрямовану ринкову нішу – ринок житла.

Основні тенденції на ринку нерухомості формуються під впливом макроекономічних тенденцій, від яких, в свою чергу, залежать настрої і очікування потенційних покупців. Негативна ситуація, що склалася в національній економіці впродовж останніх років, призупинила обсяги та строки реалізації більшості проектів житлового будівництва в Україні (рис. 2) [3].

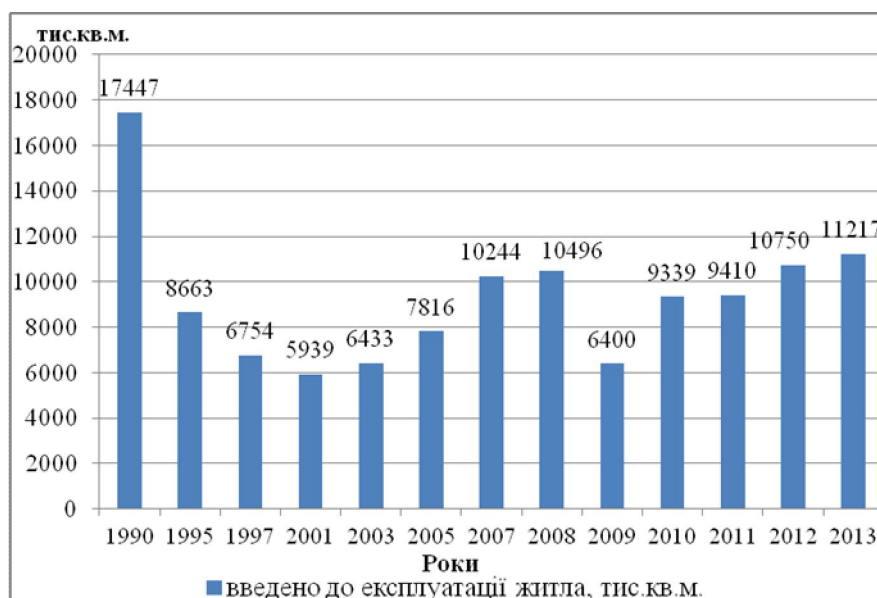


Рис. 2. Динаміка обсягів житлового будівництва в Україні в 1990–2013 рр.

Ринок нерухомості, як і будь-який інший ринок, активно відреагував на зміни, які відбулися в країні внаслідок поширення кризових явищ. В зв'язку з чим більшість банківських установ суттєво скоротили, майже до повного закриття, програми іпотечного кредитування житлового будівництва.

Найвідчутніше це відображається на компаніях, які працюють на ринку нерухомості: протягом 2012–2013 років будівельна галузь «втратила» майже 20%

підприємств. Отже, вітчизняні темпи житлового будівництва залишаються занадто низькими і не задовольняють потреб українців в якісному і комфортному житлі.

Для порівняння загальнонаціональних даних із регіональними проведемо аналіз стану будівельної галузі в Дніпропетровській області (рис. 3), з якого бачимо, що темпи будівництва у нашому регіоні уповільнюються у порівнянні з даними 2010–2011 рр. та попереднього 2013 р. [6].

Стосовно зовнішніх чинників впливу на цінову політику будівельних компаній варто зазначити, що ціни на нерухомість до недавнього часу постійно збільшувалися і це було причиною спекулятивних операцій з нерухомістю, концентрації земельних ділянок в руках монопольних власників, виведення цих ділянок з господарського обороту з метою очікування підвищення цін.

На сьогоднішній день ситуація дещо змінюється: ринок житлової нерухомості поступово залишають спекулянти, а цікавість до її придбання проявляють здебільшого реальні покупці. Забудовники, йдучи їм назустріч, пропонують власні кредити або програми розстрочки. Типові умови при оформленні кредиту на житло: перший внесок коливається в межах 30–60 %. При 100 % оплаті компанії можуть надати знижки (до 6 %).

Однак, не зважаючи на економічну кризу, яка вразила всі сегменти без виключення, суб'єкти ринку нерухомості сподіваються на те, що в нинішніх умовах необхідно здійснювати пошук напрямків підвищення ефективності виробничої діяльності.

Хоч прогнози експертів щодо розвитку вітчизняного ринку нерухомості в майбутньому досить обережні (більшість з них вважають, що сподіватися на потік серйозних іноземних інвестицій до України в найближчий період не варто), сьогоднішня складна ситуація має стати стимулом для подальшого розвитку, оскільки має активізувати всі внутрішні резерви і концентруватися на найбільш важливих аспектах діяльності.

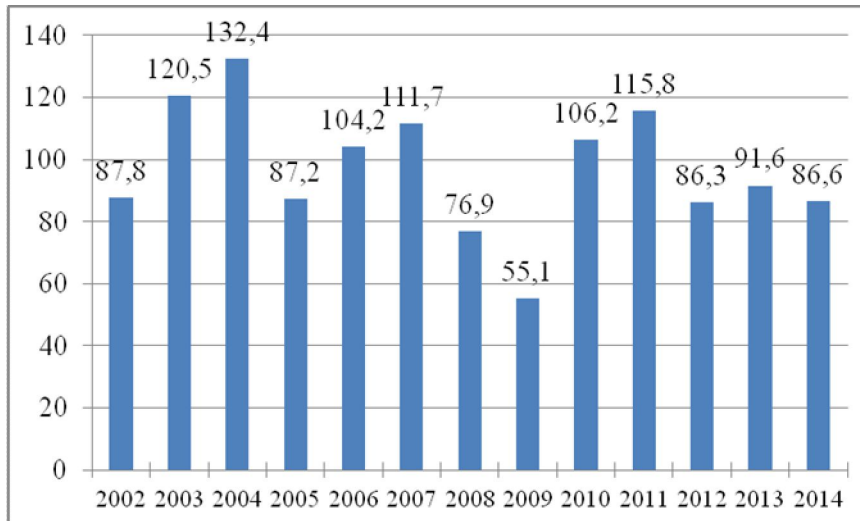


Рис. 3. Індеси виконання будівельних робіт у Дніпропетровській області, %

Про поліпшення ситуації на ринку житла можна буде говорити тільки тоді, коли Україна знову стане інвестиційно-привабливою країною. І саме від конкретних дій держави залежатиме обсяг і якість іноземних інвестицій, що будуть за-

лучатися у економіку та її одну з найбільш важливих галузей житлового будівництва.

Більшість експертів вважають сегмент житлової нерухомості ще досить нестабільним: за їх переконанням, він займе відносно стабільну позицію не раніше початку наступного року. Адже, поки не з'явиться масове іпотечне кредитування житла, повноцінного розвитку житлового ринку не відбудеться.

До поширення масового кредитування населення в Україні можуть призвести лише суттєві успіхи в економіці, чому у свою чергу має сприяти активізація кредитування корпоративного сектору і сегменту малого та середнього бізнесу. Але й у цьому сегменті поживавлення будуть відбуватися повільно і вкрай обережно. Банкіри дуже вибірково підходять до вибору нових позичальників, старанно оцінюючи їхнє фінансове становище та ризики проектів, під які запитується фінансування. При цьому кількість банків, які активно працюють з юридичними особами, ненабагато перевищує кількість фінансових установ, які ризикнули кредитувати населення. Нинішні умови складно назвати сприятливими для розвитку кредитування. Серед головних стримуючих економічних чинників експерти називають високі відсоткові ставки, що пов'язані з повільним відновленням української економіки в умовах ускладнених політичних обставин.

Існують також проблеми з ліквідністю та адекватністю капіталу деяких банків, макроекономічні ризики і витратність роздрібного кредитування порівняно з видачею великих корпоративних кредитів. Поновленню масового інтересу до роздрібних позик перешкоджає і більш обачна кредитна політика банків, ніж та, що реалізовувалася ними ще декілька років тому. Налякані фінансовою кризою, кредитні установи істотно посилили вимоги до позичальників, що в умовах загального зниження рівня доходів різко скоротило сегмент потенційних клієнтів. Крім того, після кредитного буму попередніх років більша частина саме платоспроможного населення України виявилася обтяженою кредитними зобов'язаннями і відповідно попит на кредити з їхнього боку скоротився.

Загалом весь обсяг пропозиції, що існує на житловому ринку на сьогоднішній день, представлений залишками квартир у вже побудованих новобудовах. Серед проектів, які девелопери відклали на період кризи, не менше 60 % – це проекти житла економ-класу. Проте відновлення будівництва цих будинків в повному обсязі навряд чи відбудеться, оскільки портфелі будівельних компаній розроблялися з орієнтацією на ринок попередніх років, коли був високий попит на економ-житло. На той час була доступна іпотека, рівень добробуту населення був вище. Сьогодні ж економ-клас виявився найуразливішим сегментом ринку, саме він втратив 90 % платоспроможного попиту. Тому на дані об'єкти в найближчі декілька років буде украй низький платоспроможний попит. Враховуючи зміни, які відбуваються у складі цільової аудиторії, найбільш перспективним представляється будівництво житла бізнес- і преміум-класів. У цих сегментах платоспроможний попит постраждав менше всього. Будівельним компаніям доведеться переглянути свій портфель проектів і зменшити кількість об'єктів економ-класу за рахунок заміни об'єктами дорожчими. Параметри такого житла – великий метраж квартир, додаткове інженерно-технічне устаткування, якісний сервіс. Все це робить житло дорожчим, тобто збільшується рентабельність реалізації проекту.

Висновки. Житлова проблема, зважаючи на її роль у забезпеченні соціальної стабільності в державі, є однією з найважливіших для вітчизняної економіки. Тому саме держава має забезпечити вирішення відповідних проблем соціально незахищеної частини своїх громадян та створити сприятливі умови для підвищення

доступності житла економічно активним верствам населення. При цьому здатність громадян покращити свої житлові умови залежить від багатьох чинників: демографічних характеристик, рівня добробуту населення, показників кредитно-фінансової та бюджетної системи, цінової і тарифної політики в галузі житлового будівництва.

Результати проведених досліджень свідчать, що найбільш вагомими чинниками безпосереднього впливу на покращання доступності житла є вартість збудованого житла та рівень доходів населення. При цьому варто зазначити, що рівновага між попитом та пропозицією спрацьовує лише в ринкових економіках розвинених країн, бо там держава, нівелюючи недоліки житлового ринку, є одним з його найактивніших учасників.

Поступове зниження обсягів виконаних будівельних робіт, основними причинами якого є скорочення доступу до фінансування, значні борги забудовників, складність доступу до іпотечного кредитування та суттєве скорочення купівельної спроможності громадян України, призвело до зниження виробничої активності будівельних підприємств. Тому з метою пошуку резервів скорочення витрат забудовників слід проводити детальний аналіз фінансових результатів їх діяльності, на основі якого мають обґрунтовуватися дії щодо підвищення ефективності будівництва.

Економічна криза, яка найбільш болюче вплинула на вітчизняну будівельну галузь, спонукає державу запровадити заходи адміністративно-правового та економічного характеру щодо здешевлення складових, що формують інвестиційну вартість житлового будівництва. Найбільш суттєвий внесок у зменшення цих витрат належить, на нашу думку, спрощенню дозвільної процедури при проектуванні та введенні до експлуатації будівель, що суттєво сприятиме активізації діяльності підприємств будівельної галузі, зокрема, тих, які здійснюють житлове будівництво.

Бібліографічні посилання

1. Ступнікер Г. Л. Аналіз чинників впливу на діяльність будівельних підприємств у регіональному аспекті / Г. Л. Ступнікер, К. О. Спіридонова, Ю. Л. Киричук // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 238–245.
2. Про схвалення Концепції Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2008 р. №1406-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1406-2008-%F0>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
4. Основні показники фінансового стану господарського комплексу Дніпропетровської області у 2013 році : стат. зб. / за ред. О. В. Чабанної. – Дніпропетровськ, 2014. – 336 с.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dneprstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 21.03.15

УДК 659:004

А. Г. Демьянченко, А. Н. Морковин

Азовский морской институт Одесской национальной морской академии

ИННОВАЦИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ МАРКЕТИНГОМ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается проблема повышения эффективности организации маркетинговой деятельности предприятия на основе внедрения инновационного программного обеспечения, объединенного в систему Enterprises Marketing Management. Изучена ее типовая структура и компоненты. Проведен ее анализ, как системы управления маркетингом. Выделены и описаны преимущества, получаемые предприятием в результате ее использования. Предложена обобщенная схема структуры, способов и преимуществ реализации системы Enterprises Marketing Management в управлении маркетингом.

Ключевые слова: маркетинг, управление, программное обеспечение, система, Enterprises Marketing Management, автоматизация маркетинга.

У статті розглядається проблема підвищення ефективності організації маркетингової діяльності підприємства на основі впровадження інноваційного програмного забезпечення, об'єднаного в систему Enterprises Marketing Management. Вивчена її типова структура і компоненти. Проведено її аналіз, як системи управління маркетингом. Виділені і описані переваги, одержувані підприємством у результаті її використання. Запропоновано узагальнену схему структури, способів і переваг реалізації системи Enterprises Marketing Management в управлінні маркетингом.

Ключові слова: маркетинг, управління, програмне забезпечення, система, Enterprises Marketing Management, автоматизація маркетингу.

The article dwells upon the issue of increasing the efficiency of the marketing activities organization of the company through the introduction of innovative software, combined within Enterprise Marketing Management system. The paper studies the typical structure and components of the presented system. An analysis is conducted of the provided system as an ultimate marketing management system. The work further identifies and describes the benefits derived by a company through the system's utilization and suggests a generalized diagram of structure, methods and advantages of implementing the Enterprise Marketing Management system into company marketing management.

Keywords: marketing, management, software, system, Enterprise Marketing Management, marketing automation.

Основой современного маркетинга для компаний различных сфер и отраслей бизнеса могут быть разные элементы комплекса маркетинга. Однако, по мнению экспертов, не товар или услуга со всеми их атрибутами, не система продвижения, не ценообразование являются источниками роста эффективности операционного маркетинга. В последнее время, в постиндустриальную эпоху и век развития информационных технологий, повышение конкурентоспособности компаний может быть обеспечено другим элементом системы менеджмента предприятия – программным обеспечением, которое способствует росту эффективности маркетинга. Концепции маркетинга (от производственной до социально-этического маркетинга), ориентируясь на реализацию одного из инструментов маркетинга (цена, товар, продвижение, учет мнения потребителей и общества), перестали

отвечать современным потребностям рынка, поскольку взаимоотношения с потребителями стали сложнее, их цепочка запутаннее, способы взаимодействия существенно изменились в связи с появлением, а затем и расширением интернет-среды. Специалистам по маркетингу теперь не достаточно сформировать бюджет для продвижения, больший, чем у конкурентов, для поддержания лояльности потребителей, увеличения доли рынка или прибыли в долгосрочном периоде. Сегодня для достижения этих целей необходимо учитывать сложную систему ограничений, предпочтений потребителей, особенностей их поведения на различных рынках, влияние социальных медиа, возможности свободного общения на интернет-площадках, дробления потребителей, снижения эффективности рекламы. В этих условиях именно программное обеспечение управления маркетингом может стать еще одним инструментом комплекса маркетинга, который обеспечит иной подход к организации маркетинговой деятельности, ее координации с другими бизнес-процессами предприятия. Таким образом, актуальным является подход к управлению маркетингом, получивший в западной практике наименование Enterprise Marketing Management (EMM).

Изучением необходимости и эффективности применения комплексных автоматизированных систем управления в маркетинге занимаются крупнейшие иностранные исследовательские компании – Aberdeen Group, Marketing Sherpa, Forrester Research анализирующие преимущества использования предприятиями специализированных программных решений для маркетинга. Разработкой методического и программного обеспечения EMM-систем занимаются лидеры зарубежной IT-индустрии – компании IBM, Adobe, Oracle, Unica, российской (в сфере CRM) – компания 1С и отечественной – фирма Парус. Теоретико-практическим основам применения информационных технологий для комплексного управления маркетингом посвящены работы Ф. Котлера, А. Виноградова, И. Литовченко, Л. В. Балабановой, Т. И. Алачевой [1–4]. Однако, практические и теоретические наработки по автоматизации маркетинга в отечественной бизнес-среде в настоящее время сосредоточены в сфере интернет-маркетинга, электронной коммерции, CRM (Customer Relationship Management), web-аналитики, что не позволяет в полной мере использовать эффективный инструментарий новых технологий управления, основным среди которых является Enterprises Marketing Management.

Целью данной статьи является изучение прикладных аспектов Enterprises Marketing Management как компонента системы управления маркетингом современного предприятия, его преимуществ, а также влияние на организационную и экономическую эффективность маркетинга.

В отечественной и российской научно-практической литературе термин «Enterprises Marketing Management» расшифровывается как «управление задачами маркетинга», «автоматизация маркетинга», что, однако, полностью не отражает его смысл, так как ЕММ основан на применении широкого круга программного обеспечения, используемого для организации, контроля и поддержки маркетинговых решений крупных и средних компаний; является единой платформой, которая объединяет все маркетинговые потребности бизнеса в единую структуру. Целью применения системы Enterprises Marketing Management является, обычно, стремление к повышению результативности маркетинговой подсистемы предприятия, основанное на росте операционной эффективности, снижении материальных, финансовых и временных затрат, стандартизации маркетинговых процессов, оптимизации рыночного цикла продуктов [5].

ЕММ как основа организации маркетингового механизма предприятия включает следующие направления:

- управление кампаниями по различным каналам коммуникации – от традиционных взаимоотношений B2B (business to business) и B2C (business to consumer) до работы с социальными медиа, web и мобильными технологиями;
- управление взаимоотношениями с клиентами (предпродажные исследования, пост-продажные коммуникации, формирование лояльности потребителей);
- анализ и контроль реализации маркетинговых кампаний и программ (поведенческие факторы, эффективность продвижения, взаимодействия с потребителем);
- управление маркетинговыми ресурсами (бюджет, персонал, процессы, технологии).

Подробнее компоненты системы ЕММ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика компонентов системы Enterprise Marketing Management

Компонент системы	Характеристика компонента системы ЕММ
Web Analytics / Web-аналитика	Система сбора, анализа, интерпретации и предоставления информации о посетителях web-сайтов и их поведении, работающая с целью оптимизации структуры сайта и расширения его маркетинговых возможностей
Campaign Management / Управление кампаниями	Центральная маркетинговая подсистема, обеспечивающая управление жизненным циклом маркетинговой кампании – от ее разработки до запуска и анализа эффективности
Digital Asset Management / Управление цифровыми активами	Система управления активами, представленными в нематериальной цифровой форме, имеющими отношение к маркетингу предприятия – бренд, медиа-активы.
Web Content Management / Управление web-контентом	Система для создания, управления и персонализации содержимого web-сайтов, мобильных устройств и социальных сетей с целью повышения конверсии их посещений потенциальными потребителями в продажи
Marketing Resource Management / Управление маркетинговыми ресурсами	Обеспечивает программную инфраструктуру для управления маркетингом и повышения его эффективности за счет оптимального использования персонала, финансовых ресурсов, выстраивания бизнес-процессов и использовании современных технологий маркетинга
Marketing Dashboards / Маркетинговая панель	Интерактивное приложение, позволяющее визуализировать результаты маркетинговой кампании
Lead Management / Управление контактами	Деятельность, направленная на построение «воронки продаж», включающая ряд процедур по построению базы контактов, подготовки продаж, отслеживания действий контакта, взаимодействие с ним и анализ работы с контактом.
Event-driven Marketing / Управление событийным маркетингом	Подход к управлению продажами и коммуникациями, основанный на измерении видимых и определяемых изменений в поведении потребителей в результате целенаправленно осуществляемых событий
Predictive Modeling / Прогнозное моделирование	Система прогнозирования, основанная на статистической информации, полученной по ключевым параметрам реализуемой маркетинговой кампании – объем продаж, прибыль, контакты, повторные продажи и т.д.

Источник: составлено авторами на основе [6; 7].

Кроме разветвленной программной структуры, позволяющей комплексно прорабатывать отдельные направления маркетинга, ЕММ является эффективным управленческим инструментом, с помощью которого можно осуществлять

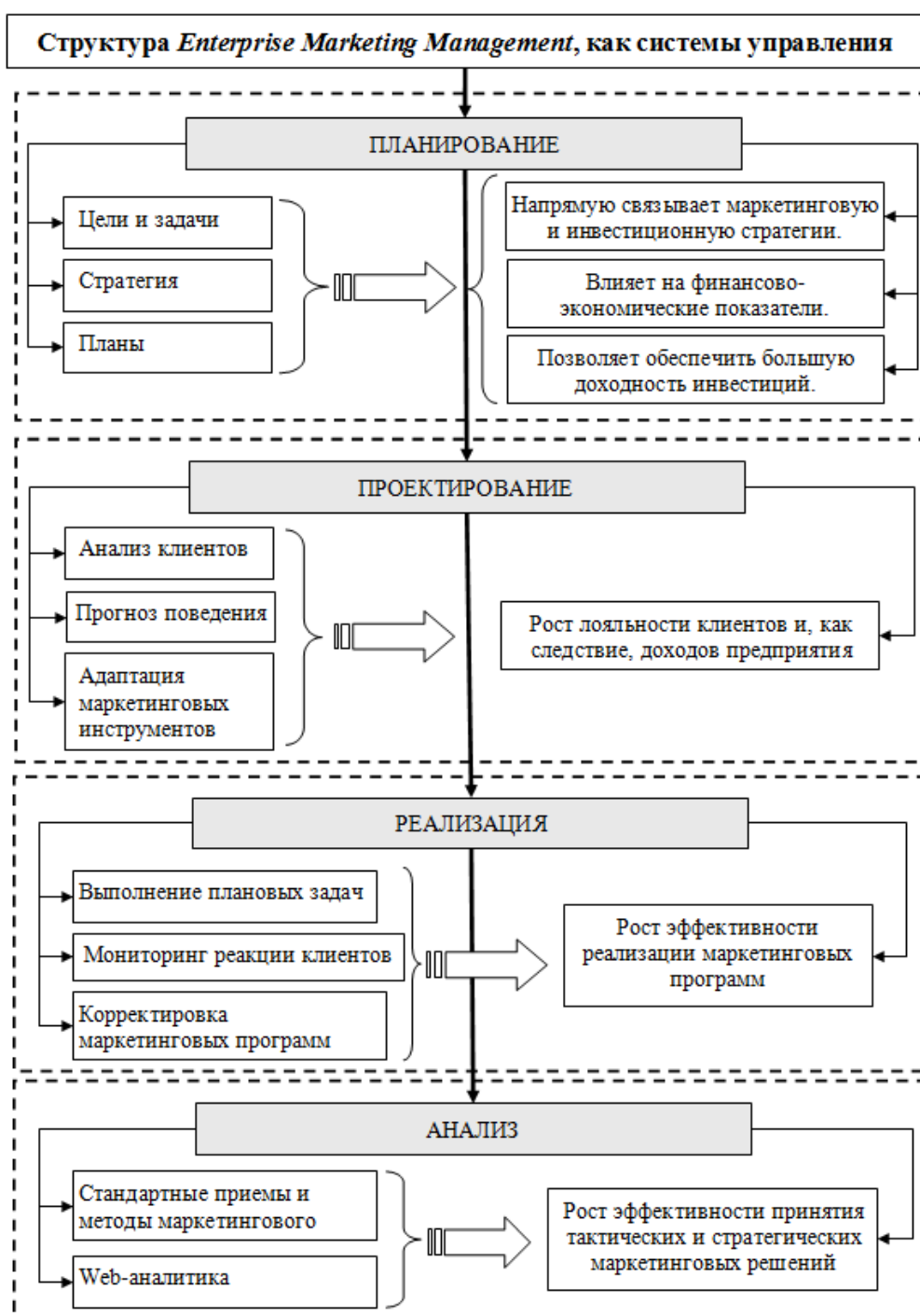


Рис. 1. Структура, способы и результаты применения Enterprise Marketing Management при реализации маркетинговых программ
(источник: предложено авторами)

маркетинговое планирование, проектирование, выполнение и анализ результатов маркетинговых исследований (рис. 1). Благодаря автоматизации и программной поддержке каждой из указанных сфер, в команде маркетинговой службы

(от руководителя до полевых специалистов и дизайнеров) растет уровень организованности, качества принятия решения, дисциплины, формируется система подотчетности, появляются возможности для экономии на различных стадиях процесса проведения исследований.

На этапе планирования маркетинговых исследований система ЕММ позволяет руководителям высшего звена маркетинговой службы централизованно охватить весь спектр его стратегических целей и задач, в соответствии с ними разрабатывать бюджеты и тактические планы действий. Исходя из принятых стратегических планов и бюджетов, члены команды маркетологов разрабатывают коммуникационные стратегии, ресурсные планы, прогнозируют спрос, формируют проекты и графики обучения специалистов подразделения. ЕММ позволяет консолидировать процессы целеполагания и стратегического планирования, рационализировать управление ними и упорядочить документооборот. Его эффективное использование обеспечивает постоянный качественный мониторинг процесса планирования на всех уровнях и по каждому ответственному исполнителю. За счет определенной централизации целей, стратегий и планов появляется возможность связать каждую программу маркетинга с инвестиционным планом и общим стратегическим планом развития предприятия, что позволяет повысить эффективность организационной составляющей инвестиционного процесса, улучшить финансово-экономические показатели.

После осуществления процесса планирования, система ЕММ может быть использована для разработки конкретных программ и мероприятий, необходимых для достижения поставленных целей с учетом как внутренних, так и внешних аспектов маркетинговой среды. Этап проектирования заключается в анализе клиентов и возможности прогнозирования их поведения на основе использования программного обеспечения. Многоаспектность наблюдений, расширение коммуникационных возможностей позволяет повысить лояльность клиентов за счет более быстрого отклика на изменяющиеся потребности и адаптации к ним отдельных элементов комплекса маркетинга.

Кроме процедур планирования и проектирования, решения ЕММ позволяют значительно улучшить скорость и эффективность использования ресурсов, а также упростить выполнение принятых программ за счет автоматизации отдельных процессов, ранее выполняемых вручную (создание списков клиентов, выбор целевых потребителей, лояльного ядра, внутренняя система распространения информации и взаимодействия, общение с клиентами, работа с web-сайтами).

Анализ занимает одно из центральных мест в системе Enterprise Marketing Management, поскольку невозможно достичь результата, не понимая клиента, последствий собственных действий, новых вызовов и возможностей внешней среды. Программное обеспечение маркетингового анализа должно быть интегрировано во все маркетинговые мероприятия, как в традиционной среде, так и в интернете. Стандартные приемы маркетингового анализа, основанные на экспертных, статистических методах, теории вероятностей, сложны для реализации, поэтому автоматизация их использования позволяет расширить инструментарий специалиста по маркетингу, не требуя от него специализированных знаний и навыков. Современные программные решения по web-аналитике и визуализации получаемой информации предлагают различные инструменты по работе с сайтами компаний, социальными сетями, интернет-приложениями, блогами, которые

способствуют более эффективному распределению маркетинговых бюджетов, приведению клиентов к необходимым действиям, улучшению сервиса и сокращению расходов на поддержку, увеличению среднего чека или количества контактов, укреплению отношений.

Решение об использовании систем Enterprise Marketing Management может значительно повлиять на организацию маркетинговой деятельности предприятия, а также обеспечить достижение определенных практических результатов. Проведенные исследования показывают, что применение программного обеспечения, автоматизирующего маркетинговые процессы являются важнейшим фактором роста продаж, что обусловлено ростом эффективности привлечения потенциальных клиентов, производительности работы маркетолога, качества клиентской базы (точность выделения целевого сегмента, сокращение цикла продаж, увеличение web-трафика, снижение затрат на работу с клиентами) [8].

По данным компании Unica внедрение EMM позволяет увеличить доходы, в среднем, на 5–35% (в зависимости от масштаба предприятия), сократить время цикла продаж на 4–93 %, снизить расходы на приобретение отдельного программного обеспечения для маркетинговых процедур на 20–78 %, снизить затраты на маркетинг на 1–6 млн дол. При этом, период окупаемости инвестиций в построение данной системы составляет около 3 лет только за счет экономии персонала, затрат на разработку и содержание программного и аппаратного обеспечения, оптимизации работы с маркетинговой информацией [9].

Несмотря на то, что применение автоматизированных систем организации маркетинга является достаточно инновационным методом работы, динамика их использования в западных компаниях, производящих продукцию и услуги для клиентов–предприятий, показывает их эффективность: за три года (2011–2013 гг.) количество корпоративных пользователей увеличилось в 11 раз, причем почти 70 % компаний полностью или частично внедряет в практику маркетинга систему Enterprise Marketing Management [8]. Однако наибольшими проблемами, с которыми приходится сталкиваться специалистам по автоматизации маркетинга в западных компаниях, актуальными и для отечественных предприятий, являются, во первых, ограниченность бюджета маркетинга (автоматизация предполагает инвестирование средств в приобретение программного обеспечения и обучение персонала); во-вторых, отсутствие квалифицированного персонала на рынке труда в достаточном количестве; в-третьих, сложность программного обеспечения и, часто, его громоздкость, не соответствие потребностям конкретного пользователя; в-четвертых, появление дополнительных организационных усилий по интеграции новых методов работы в практику маркетинга [10].

Выводы. Практическое применение системы EMM позволяет получить преимущества, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах, которые заключаются в следующем:

- повышение эффективности работы маркетинговой системы при одновременном сокращении персонала;
- оптимизация существующих технологических решений и их сбор в единую систему;
- построение оптимальной системы взаимодействия с клиентами и отслеживания их поведения.

Проведенное исследование показывает, что реализация возможностей, предоставляемых Enterprise Marketing Management, позволяет прийти к росту рентабельности собственного капитала за счет сокращения операционных и административных расходов и роста реальных доходов предприятия.

Библиографические ссылки

1. **Котлер Ф.** Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер с англ. под ред. С. Г. Божук. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
2. **Балабанова Л. В.** Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия : монография / Л. В. Балабанова, Т. И. Алачева. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 143 с.
3. **Виноградов О. А.** Застосування інформаційних технологій у забезпеченні маркетингу інноваційної діяльності / О. А. Виноградов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10 (52). – С. 45–52.
4. **Литовченко И. Л.** Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга : монография / И. Л. Литовченко. – К. : Наукова думка, 2011. – 228 с.
5. Enterprise Marketing Management from Wikipedia, the free encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Enterprise_marketing_management
6. The Definitive Guide to Marketing Automation [Електронний ресурс] // Marketo, 2013. – 99 p. – Режим доступу : <http://www.marketo.com/definitive-guides/marketing-automation>
7. Top Trends in Marketing Automation Software [Електронний ресурс] // Marketing Automation Software Buyer's Toolkit, 2013. – Режим доступу : <http://www.marketingautomationsoftware.com>
8. Jordie van Rijn. The Ultimate Marketing Automation statistics overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.emailmonday.com/marketing-automation-statistics-overview>
9. Enterprise Marketing Management (EMM) Enabling World-Class Marketing – In All Functions, All Channels, and All Media [Електронний ресурс] // Unica Corporation. – Режим доступу : http://www.vigilwiki.com/Content/PDF_Documents/Performance_Measurement/Marketing/Enterprise_Marketing_Management.pdf
10. Schock S. Top marketing automation trends of 2015 and beyond [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://9clouds.com/2015/02/28/top-marketing-automation-trends-2015-beyond>

Поступила в редколлегию 15.03.15

К. С. Зайченко

Одеський національний політехнічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЇХ ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

У статті розглянуті особливості малих інноваційних підприємств, дано їх визначення, представлені основні їх види та напрями діяльності

Ключові слова: інноваційна діяльність, венчурне підприємство, ефективність, конкуренція, аутсорсинг.

В статье рассмотрены особенности малых инновационных предприятий, даны их определения, представлены основные их виды и направления деятельности

Ключевые слова: инновационная деятельность, венчурное предприятие, эффективность, конкуренция, аутсорсинг.

The article scrutinizes the features of small innovation enterprises, providing their definitions and outlining their types and business activity areas.

Keywords: innovation-driven activity, venture capital company, efficiency, competition, outsourcing.

Інноваційна діяльність сучасного підприємства – одна з основних умов його успішної діяльності. В умовах жорсткої конкуренції та впливу факторів зовнішнього середовища проблема виживання сьогодні стоїть досить гостро, особливо для малих підприємств. Бюрократизм, брак фінансових можливостей та труднощі у відносинах з фінансовими установами щодо кредитів, шалені податки та інші збори і це ще не всі перешкоди, з якими вони стикаються сьогодні. США, країни Західної Європи, Японія та інші розвинені країни створюють максимально сприятливі умови для вище згаданих представників бізнесу. Україна ще не досить просунулась в цьому напрямі та, мабуть, не дуже розуміє всю значимість малих інноваційних підприємств для економіки держави. Саме в цьому полягає актуальність дослідження. Висвітленням даної теми присвячувались роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Ілляшенко С. М., Краснокуцької Н. В., Ільєнкової С. Д., Можаяєвої О. А., Бояринової К. О., Шевченко О. М., Кісельової О. І. та ін. Метою статті є аналіз основних організаційних форм малих інноваційних підприємств та дослідження їх основних особливостей. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- 1) розкрити поняття «мале інноваційне підприємство»;
- 2) проаналізувати динаміку малих інноваційних підприємств з середніми і великими та порівняти з показниками країн-лідерів в розвитку малого інноваційного бізнесу;
- 3) дослідити основні організаційні форми малих інноваційних підприємств.

Підприємство завжди знаходиться в пошуках нових можливостей, що можуть дати додаткові прибутки, зменшити поточні витрати та й взагалі залишити їх продукцію актуальною на ринку. Одним з факторів для досягнення даних цілей або будь-яких інших є ведення інноваційної діяльності. Інноваційною діяльністю може займатися будь-яке підприємство незалежно від основних його характеристик, в тому числі і розміру. Дане дослідження присвячено інноваційним підприємствам саме малих форм, адже в сучасних умовах ведення бізнесу в нашій країні вони можуть бути найбільш ефективними серед інших на ринку.

Малими інноваційними підприємствами вважаються організації, діяльність яких має інноваційний вектор, спрямована на розроблення та впровадження

нововведень на базі певної науково-технічної ідеї. Завдяки таким перевагам, як раціональна структура діяльності, гнучкість профілю діяльності та високої кваліфікації працівників, ці підприємства вважаються найперспективнішими для втілення інноваційних ідей в реальні проекти [1].

В табл. 1 відображені основні переваги від ведення інноваційної діяльності малих підприємств як суспільні, так і індивідуальні.

Таблиця 1. Переваги малих інноваційних підприємств

Суспільні	Індивідуальні
Прискорення темпів інноваційного розвитку економіки	Прискорення циклу наука-виробництво-ринок
Підтримка та розвиток конкуренції	Швидка адаптація до вимог ринку
Підвищення рівня зайнятості населення	Реалізація науково-творчого потенціалу робітників
Виробництво інноваційної продукції	Взаємозамінність працівників
Поповнення державного бюджету країни	Низький рівень витрат на створення інновацій

Джерело: [2].

Звісно, вище представлені переваги не є остаточними. Досвід країн Західної Європи, Японії, США доводять, що при правильній політиці щодо налагодження інноваційного клімату та наданні сприятливих умов підприємцям, переваг може бути на багато більше як для конкретного бізнесу, так і для країни в цілому. Проаналізуємо стан малого інноваційного підприємництва в загальному обсязі підприємств в країні. В табл. 2 представлені дані щодо інноваційної активності промислових підприємств України залежно від їх розміру.

Таблиця 2. Інноваційна активність промислових підприємств України 2008-2012 рр.

Розмір підприємств	Загальна кількість обстежених підприємств		Підприємства з інноваційною активністю				Неінноваційно активні підприємства			
	2008–2010	2010–2012	2008–2010		2010–2012		2008–2010		2010–2012	
	од.	од.	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
Малі	10 534	10 430	1 942	18	1 868	18	8 592	82	8 562	82
Середні	4 361	4 161	1 114	26	1 105	27	3 247	74	3 056	73
Великі	1 660	1 738	721	43	875	50	939	57	863	50

Джерело: сформовано та проаналізовано автором за даними [3].

Проаналізувавши стан інноваційно активних підприємств залежно від їх розмірів в динаміці, можемо зробити висновок, що малі підприємства досить неактивно займаються інноваційною діяльністю, не зважаючи на те, що їх питома вага в загальній кількості обстежених підприємств складає 64 %, всього 18 % від загальної кількості займаються інноваціями. Це обумовлено тим, що країна не створювала належних умов для успішного функціонування саме малим підприємствам. Через бюрократизм, шалену корупцію та лобіювання своїх інтересів великими підприємствами, найбільш сприятливі умови створювались завжди саме для крупних представників бізнесу. В той час як за кордоном рушійною силою економіки є саме представники малого бізнесу.

Малий бізнес в Європі становить основу соціально-економічного розвитку ЄС. В Євросоюзі налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу (це близько 90% від загальної кількості підприємств), які дають більше половини загального обороту і доданої вартості. Число зайнятого населення в малому бізнесі Європи становить близько 70 % [4].

В Польщі, країні, досвід якої в багатьох аспектах ставиться в нашої державі за приклад ефективного управління, число малих інноваційних підприємств складає понад 30 % [5].

В азіатських країнах основний акцент при реалізації інноваційної політики робиться на малі і середні інноваційні підприємства. Так, у Японії їх число складає 99 % загального числа підприємств, а частка у ВВП становить 52 %. Тайвань за рахунок малого і середнього бізнесу забезпечує 78 % зайнятості і 45 % ВВП своєї країни [6].

Засновниками малих інноваційних підприємств можуть бути вчені, винахідники, інженери та і взагалі люди, що бажають створити інноваційний продукт та отримати за нього матеріальну вигоду. Як правило, створення даної організаційної форми відбувається за власний кошт. Та у випадку нестачі необхідних засобів, засновник звертається до спеціалізованих фінансових установ. В наш час небагато таких установ готові вкладати кошти в нові проекти, особливо фінансувати в малі підприємства. Адже це вклади на довгостроковий період, і прибуток буде не негайним, як це хотілось би кредиторам, а лише через певний час. І це є основною проблемою саме нашої країни. В розвинених країнах малий інноваційний бізнес є одним з ключових напрямків підтримки держави. На це є наступні причини:

- перешкоджає відтоку людського капіталу;
- малі інноваційні підприємства можуть досить успішно розвиватись і перерости в більш крупні підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках;
- підвищення інвестиційної привабливості конкретної галузі та країни в цілому та ін.

Тому держава повинна створювати максимально сприятливі умови для стимулювання розвитку малого та середнього інноваційних підприємств, серед яких:

- спеціальні податкові режими;
- залучення суб'єктів малих підприємств до виконання державних замовлень;
- розвиток інфраструктури для ведення інноваційної діяльності;
- забезпечення фінансової підтримки інноваційних підприємств та ін.

При організації управління підприємство все ж таки повинно враховувати свої розміри, але те, що є ефективним для великого підприємства, не завжди є таким для малого та навпаки. При врахуванні всіх недоліків ведення інноваційної діяльності, крупні підприємства все частіше співпрацюють з малими.

Передумовами створення малих інноваційних підприємств є наступні умови:

- ідея інноваційного продукту;
- суспільна потреба в даному нововведенні (попит);
- капітал для фінансування.

Малі інноваційні підприємства можуть бути створені в різних організаційних формах. Найбільш розповсюджені представлені в табл. 3.

Венчурні підприємства – підприємства, в управлінні яких діють професійні менеджери ризикового капіталу, які інвестують в нові перспективні проекти. Вони не лише надають фінансові можливості, а і також підвищують свій рівень шляхом надання рекомендацій з управління. Через недостатнє забезпечення та відстежування репутації, керівники малого бізнесу та підприємці часто стикаються з проблемами в забезпеченні фінансування від банків. Більш глибоке розуміння структури та розробок в галузі венчурного капіталу може підвищити шанси на отримання фінансування від венчурних капіталістів [7].

Венчурні підприємства є доволі ризиковою формою ведення бізнесу, адже інноваційний проект може виявитись збитковим. Вони не займаються виробництвом інноваційної продукції та не мають своїх технічних потужностей. Розроблений проект вони передають іншим суб'єктам підприємницької діяльності, які вже й займаються його втіленням.

Таблиця 3. Типологія малих інноваційних підприємств

Класифікатор	Типи малих інноваційних підприємств
Залежно від стадії життєвого циклу інноваційного продукту	Венчурні
	Експлеренти
	Патієнти
	Віоленти
	Комутанти
Залежно від рівня автономії	Зовнішній венчур
	Інноваційні підрозділи крупних підприємств
	«Спін-офф»
Залежно від рівня аутсорсингу	Фаблес-компанія
	Фаундрі-компанія
	Фаблайт-компанія
	IDM-компанія
	OEM-компанія (Original Equipment Manufacturer)
	CEM-компанія (Contract Electronics Manufacturer)
	EMS-компанія (Electronics Manufacturing Services)
	ODM-компанія (Original Design Manufacturer)

Джерело: сформовано та проаналізовано автором за даними [7; 8; 11–15].

Венчурні підприємства можуть функціонувати в двох формах: як внутрішні та як самостійні підприємства.

Внутрішній венчур у вигляді підрозділу (відділу) підприємства може створюватися на базі великого підприємства тимчасово, а в разі успішної реалізації венчурного проекту він може стати постійним підрозділом, а в деяких випадках, коли створена інновація не вписується в загальну концепцію функціонування підприємства, може виділитися в дочірню компанію або взагалі перетворитися на зовнішній венчур. Основною метою створення внутрішнього венчура є ефективна реалізація інноваційної складової проекту зі створення, освоєння і використання продуктових інновацій, що забезпечить підприємству оновлення номенклатури продукції або послуг, підвищення її якості та тим самим сприятиме підвищенню конкурентних переваг підприємства [8]. Вони створюються здебільшого в наукоємних галузях економіки. Технічне і фінансове забезпечення бере на себе корпорація, в складі якої і створюється венчур. При цьому діяльність даного підрозділу проходить за мінімальним втручанням керівництва корпорації. Причина створення даних підрозділів може полягати в виробництві непритаманних даному підприємству виробів. Це дає змогу збільшити можливості підприємства на ринку, попередити відтоку кваліфікованого персоналу та збільшити професійний рівень кадрів шляхом залучення спеціалістів ззовні. Після виконання проекту венчурна фірма може припинити своє існування, стати самостійним підприємством або прийнятися за інший проект, можливо, в складі вже іншого підрозділу.

Самостійні венчурні підприємства створюються незалежною особою або групою осіб, що нікому не підпорядковуються. Залежать суто від свого власного фінансування або від залучених фінансових засобів. Самостійним венчурним підприємствам досить складно залучити капітал ззовні, адже не кожен інвестор готовий вкладати кошти на довгостроковий термін. Створюються вони з метою пошуку нового інноваційного продукту та його розробки. Вкладання капіталу в розвиток інноваційних проектів самостійних венчурних підприємств ризикова, але при цьому й досить прибуткова справа.

«Спін-офф» – компанія, що створюється материнською компанією для впровадження «побічних продуктів» інноваційного процесу. Спін-оффи зберігають зв'язок з материнською компанією [9]. Для створення спін-офф підприємства потрібна абсолютно нова технологія. Дана технологія повинна володіти високим потенціалом. Технології, які тільки покращують існуючі продукти або процеси, як правило, не знаходять подальшого масштабного розвитку. Підприємства даного типу досить сильно залежать від державної підтримки, особливо фінансової, організаційної, інформаційної та інших, тому що насамперед створюються на базі університетів або наукових центрів. Спін-офф компанії стали вдалим інструментом залучення недержавного інвестиційного капіталу в сферу інновацій, що забезпечується наявністю в них переваг у порівнянні як зі структурними підрозділами університету, які знаходяться в сильній залежності від політики держави і ВНЗ, так і з самостійними малими інноваційними підприємствами, що характеризуються високим ступенем нестабільності і ризику [10].

Деякі науковці виділяють і інші організаційні форми малих інноваційних підприємств.

Підприємства-експлеренти або піонерські – підприємства, що спеціалізуються на створенні нових або радикальних перетворень старих сегментів ринку. Вони займаються просуванням нововведень на ринок [11]. Підприємства-експлеренти, як і венчурні, також відносять до малих організаційних форм. Їх метою є створення кардинально нових нововведень. Звідси й особливість даної організаційної форми: високий рівень інтелектуального потенціалу, та притаманна всім малим інноваційним формам нестача фінансових ресурсів.

Підприємства-пациєнти – підприємства, які працюють на вузький сегмент ринку і задовольняють потреби, сформовані під дією моди, реклами та інших засобів. Вони діють на етапах росту випуску продукції і одночасно на стадії падіння винахідницької активності [12]. Даний тип інноваційного підприємства є прибутковим, адже намагається не конкурувати з великими корпораціями, тому навіть, займаючи свою нішу у вузькому сегменті ринку, створює настільки новий продукт, що конкурувати з ними досить складно. В той же час діяльність в узькому сегменті ринку зароджує і головний недолік – залежність від його кон'юнктури. Основною умовою успішної діяльності підприємств-пациєнтів є наявність на підприємстві посади інноваційного менеджера.

Підприємства-віоленти – підприємства, що працюють на етапі зрілості компанії. Як правило, вони мають достатні фінансові можливості та займаються масовим випуском продукції. Їх науково-технічна політика вимагає прийняття рішень про терміни постановки продукції на виробництво (в тому числі, про придбання ліцензій); про зняття продукції з виробництва; про інвестиції і розширенні виробництва; про заміну парку машин і устаткування [11].

Підприємства-комутанти – підприємства, що діють на етапі падіння виробництва. Вони приймають рішення щодо виробництва продукції, а саме чи є сенс

у зміні технологічних особливостей продукції в залежності від потреб споживача. При цьому вони не значно покращують якість продукції, а більш індивідуалізують її. Цим самим можуть гідно конкурувати на ринку.

У зв'язку з тим, що в наш час досить обтяжливо, як фінансово, так і технічно, утримувати власні відокремлені науково-дослідні лабораторії, підприємства все частіше кооперуються з іншими підприємствами для спільних розробок, сьогодні особливу популярність та актуальність набуває «модель відкритих інновацій». В основі даної моделі лежить аутсорсинг – виконання сторонньою організацією поставлених задач або виконання процесів, що не є притаманним для підприємства, але без яких його функціонування стає неможливим або неефективним. Базуючись на «моделі відкритих інновацій», Можєєва виділяє наступні організаційні форми малих інноваційних підприємств:

- 1) фаблес-компанія – підприємство, що не має виробничих потужностей, займається проектуванням, розробкою та маркетингом. Це дозволяє даним підприємствам зосередитись на залученні нових, інноваційних продуктів на ринок, та дозволяє уникнути високих капітальних вкладень, пов'язаних з виробничими потужностями та ресурсами, необхідних для цих об'єктів [15];
- 2) фаундрі-компанія – підприємство, яке надає послуги з виробництва основних компонентів для інших фірм. Будучи контрактним виробником, виробляє 100% компонентів на замовлення для інших компаній. Не займається створенням власних інноваційних продуктів;
- 3) фаблайт- та IDM-компанії – підприємства, що проектують, виробляють та продають інноваційний продукт;
- 4) OEM-компанія – це підприємство, що є виробником первинного обладнання, яке згодом буде включено замовником в готовий продукт під його торговою маркою;
- 5) SEM- компанія – підприємство, що пропонує окремі виробничі послуги;
- 6) EMS-компанія – підприємство, що розробляє, тестує, виробляє, поширює і надає послуги з ремонту електронних компонентів і вузлів для виробників оригінального устаткування (OEM);
- 7) ODM-компанія – підприємство, яке виробляє продукт та здійснює збірку, підготовку виробництва, закуповує комплектуючі, сировину, а також здійснює контроль якості тощо.

Проаналізувавши поточний стан інноваційної діяльності серед промислових підприємств всіх розмірів, можна зробити висновок, що Україна, як держава, не готова повернути свій курс розвитку на створення сприятливих умов для малих інноваційних підприємств. Так склалося, і вже доволі давно, що найкращі умови для бізнесу в нашій державі мають великі підприємства, а малий і середній бізнес мусить виживати в сучасних умовах. Тоді як досвід багатьох розвинених країн давно показує, хто насправді є рушійною силою економіки. Тому основою успішного ведення бізнесу, не залежно від розмірів, можливостей чи інших аспектів, є держава, яка скорегує свою політику в даному напрямі та створить найсприятливіші умови для цього. Розглянувши основні форми малих інноваційних підприємств, можемо зробити висновок, що способи ведення інноваційної діяльності є досить різноманітні: це можуть бути як самостійні підприємства, так і відділи, що створюються на базі вже існуючих підприємств, залежно від того, на якому етапі виробництва продукції необхідний аутсорсинг, що дає змогу керівництву будь-якого підприємства концентруватися на більш важливих задачах, а ті, що

вони не можуть виконати через незабезпеченість тими чи іншими ресурсами, передати стороннім підприємствам – фахівцям у своїй справі.

Бібліографічні посилання

1. **Бояринова К. О.** Венчурне фінансування малих інноваційних підприємств [Електронний ресурс] / К. О. Бояринова, І. В. Степанюк // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1549>
2. **Шевченко О. М.** Малі інноваційні підприємства: сутність, сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні / О. М. Шевченко, А. В. Шикіло // Економічний простір. – 2014. – № 81. – С. 257–269.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К. : Інформ.-вид. центр Держстату України, 2014. – 314 с.
4. Малий бізнес: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / Технопарк «Ремзавод». – 2013. – Режим доступу : <http://www.remzavod.biz/e9.html>
5. **Марчук Ю.** Особливості розвитку інноваційного підприємництва в Україні: досвід Польщі [Електронний ресурс] / Ю. Марчук // Науковий часопис Інституту Польщі Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2013. – Режим доступу : <https://ukrpolnauka.wordpress.com/2014/01/04/особливості-розвитку-інноваційного>
6. **Брік І. Є.** Передумови та перспективи діяльності малих інноваційних компаній в економіці України / І. Є. Брік // Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 215–220.
7. Alfred Sarkissian The Structure & Governance of Venture Capital Organizations [Електронний ресурс] / Demand Media. – Режим доступу : <http://smallbusiness.chron.com/structure-governance-venture-capital-organizations-64015.html>
8. **Велика К. В.** Організаційні форми венчурного бізнесу: особливості та переваги [Електронний ресурс] / К. В. Велика // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2 (45). – С. 45–51. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_2_10.pdf
9. **Панков А. В.** Особливості ведення інноваційної діяльності в умовах впровадження парадигми відкритих інновацій [Електронний ресурс] / А. В. Панков // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9 (147). – С. 113–118. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_9_18.pdf
10. **Кісельова О. І.** Посилення ролі малих підприємств в процесі становлення системи дослідницьких університетів [Електронний ресурс] / О. І. Кісельова // Донбас-2020: перспективи розвитку очима молодих вчених : Мат-ли V наук.-практ. конф. – 2010. – С. 729–733. – Режим доступу : http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/3872/1/s8_07_kiselyova.pdf
11. **Ильенкова С. Д.** Инновационный менеджмент : учебно-методический комплекс / С. Д. Ильенкова, В. И. Кузнецов, С. Ю. Ягудин. – М. : МЭСИ, 2009. – 192 с.
12. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / сост. Н. М. Цыцарова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 195 с.
13. **Можаева Е. А.** Современные формы малого инновационного предпринимательства в разрезе фрагментации научно-производственной цепи [Електронний ресурс] / Е. А. Можаева // Електронне наукове видавництво «Ученые заметки ТОГУ». – 2014. – Т. 5, № 4. – С. 179–184. – Режим доступу : http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU_5_176.pdf
14. **Ілляшенко С. М.** Інноваційний менеджмент : підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.
15. Fabless Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/businesses-corporations/fabless-company-4791>

Надійшла до редакції 13.03.15

УДК 005.342:622.32

І. Б. Запухляк, І. І. Василик, І. С. Стефанишин
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні та прикладні аспекти застосування реінжинірингу як новітнього інструменту удосконалення управління. Висвітлено практичний досвід реінжинірингу бізнес-процесів вітчизняних нафтогазових підприємств з подальшим обґрунтуванням напрямів покращення його застосування для забезпечення їх інноваційного розвитку.

Ключові слова: розвиток, сучасні методи управління, реінжиніринг, бізнес-процес, нафтогазове підприємство.

Исследовано теоретические и прикладные аспекты применения реинжинирингу как новейшего инструмента усовершенствования управления. Отражен практический опыт реинжинирингу бизнес-процессов отечественных нефтегазовых предприятий с последующим обоснованием направлений улучшения его приложения для обеспечения их инновационного развития.

Ключевые слова: развитие, современные методы управления, реинжиниринг, бизнес-процесс, нефтегазовое предприятие.

The paper investigates theoretical and applied aspects of using reengineering as the novel instrument of improving management. The work highlights practical experience of reengineering the business-processes of domestic oil and gas enterprises providing subsequent substantiation for directions of improvement of its application for providing their innovation-driven development.

Keywords: development, modern methods of management, reengineering, business-process, oil and gas enterprise.

Зовнішні умови, в яких сьогодні функціонують вітчизняні нафтогазові підприємства мають значний негативний вплив на їх функціонування та розвиток. Серед причин такого негативного впливу можна відмітити високий рівень нестабільності та невизначеності середовища, нерелевантність доступної інформації, необхідність кардинальної переорієнтації постачальників та ринків збуту продукції на європейський ринок, ускладнення виробничо-економічних взаємозв'язків із східними партнерами, значне зростання вартості енергоресурсів, застарілість технологій тощо. Відповідно, для побудови нових економічних зв'язків потрібно забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції як за якістю, так і за вартісними показниками, що можливо досягнути тільки радикально перебудувавши підхід щодо управління підприємством, технології виробництва, формування витрат та ефективного застосування ресурсо-, енергозберігаючих технологій. Одним із шляхів забезпечення таких змін є, по-перше, вивчення існуючих бізнес-процесів на підприємстві, що дасть можливість виявити можливості їх удосконалення чи необхідності повної зміни; по-друге, застосування новітніх методів та інструментарію управління, а саме: інструментарію реінжинірингу, проектного управління, бенчмаркінгу тощо. Зокрема, в результаті досліджень теоретичних та прикладних аспектів реінжинірингу бізнес-процесів можна виявити, які саме бізнес-процеси на підприємстві і якою мірою потребують перепроєктування, послідовність та механізм здійснення таких змін.

Реінжиніринг бере свій початок в працях М. Хаммерома, Т. Давенпортома і Дж. Шортома [2]. М. Робсон та Ф. Уллах [3] у своїх дослідженнях зосереджувались на практичних аспектах впровадження реінжинірингу бізнес-процесів,

а також його вплив на кадрову політику, оскільки він часто призводить до скорочення робочих місць. Дж. Харрінгтон [10] досліджував процеси та управління ними на різних етапах, зокрема ідентифікації, адміністрування, документування та отримання зворотного аналізу впроваджених змін. Д. Р. Сток та Д. М. Ламберт [7] розглядають теоретичні та прикладні аспекти застосування реінжинірингу в управлінні логістикою. Серед вітчизняних науковців теоретичні та практичні аспекти реалізації концепції реінжинірингу бізнес-процесів досліджували О. Виноградова [4], М. Гвоздь [5], О. Гончарова [1], Л. Шейн [6], О. Солодка [8], Л. Таранюк, О. Запорожченко [9] та ін.

Метою роботи є дослідження теоретичних та прикладних аспектів застосування реінжинірингу бізнес-процесів вітчизняних нафтогазових підприємств як одного із інструментів забезпечення їх інноваційного розвитку.

На сьогодні однією з найновіших концепцій в управлінні є реінжиніринг бізнес-процесів, який активно витісняє всі інші підходи. Саме завдяки реінжинірингу бізнес-процесів суб'єкти господарювання можуть перемогти в сучасних умовах боротьби не лише з конкурентами, а й з кризовими явищами, які все частіше мають місце в сучасних умовах. Реінжиніринг, якщо його проводити правильно, знижує витрати та тривалість циклу на 60–90 % і рівень помилок на 40–70 %. Даний підхід використовується в тих випадках, коли процес на теперішній момент настільки застарілий, що не варто навіть намагатись його зберегти або поліпшувати [1].

В найбільш загальному вигляді реінжиніринг процесів (англ. *engineering*, лат. *Ingenium* – винахідливість, вигадка) визначають як створення цілком нових і більш ефективних бізнес-процесів без обліку наявних. Реінжиніринг – це інструмент, спеціально розроблений з метою його використання в обставинах, які вимагають масштабних змін, забезпечити які раніше було неможливо. Реінжиніринг містить винахід і відкриття, творчість і синтезування. Об'єктом реінжинірингу є не організації, а процеси. Компанії піддають реінжинірингу не свої відділи виробництва або продажу, а роботу, що виконував персонал цих відділів. Мета реінжинірингу – це виживання в екстремальній ситуації. В результаті реінжинірингу можна досягнути істотного скорочення витрат, виявити базу для розширення бізнесу, здійснити перехід на якісно новий технологічний рівень, сформувати готовність до впровадження автоматизованих систем управління. Сьогодні конкурентоспроможність компанії істотно залежить від можливості перетворення ключових процесів підприємства на підтримку стратегічних ініціатив, націлених на гнучке задоволення вимог замовника [2; 3].

Головне, що забезпечує реінжиніринг, – це спосіб досягнення цілей, які тривалий час вважалися теоретично досяжними, але насправді в більшості організацій не вистачало ні технологій, ні здатності досягти їх. Сьогоднішній інтерес до реінжинірингу впливає із тверджень, що він є ефективним засобом досягнення більшої вигоди. Це насправді є його призначенням як з погляду кращого задоволення замовників, так і з погляду поліпшення результатів роботи підприємства.

Грунтовно та сутнісно розкриває свою позицію О. Виноградова, яка ставить перед реінжинірингом широке коло завдань, підкреслюючи це словосполучення «підвищення рівня конкурентоспроможності», «Реінжиніринг бізнес-процесів – це науково-практичний підхід до здійснення кардинальних змін бізнес-процесів підприємства з метою значного підвищення рівня його конкурентоспроможності» [4].

Реінжиніринг застосовують, коли організація перебуває в кризовій ситуації, тобто на цей інструментарій покладено дуже складне завдання – вивести

організацію на новий, якісно вищий рівень, зробити її діяльність ефективнішою, утвердити конкурентні позиції на ринку, кардинально змінити принципи управління. Описуючи ці завдання, бачимо, що реінжиніринг – безперервний процес постійних змін. Упровадження реінжинірингу вважається успішним, якщо результати діяльності організації абсолютно відрізняються своїм позитивом від попередніх і торкаються уже інших аспектів діяльності підприємства, а організація орієнтована на кращі світові аналоги, які забезпечують успішне функціонування [5].

Для подальшого дослідження перспективи застосування реінжинірингу бізнес-процесів вітчизняних нафтогазових підприємств, доцільно розглянути основні підходи до реінжинірингу, що сформувались в процесі еволюції даної концепції, зокрема Л. Шейн [6] обґрунтовує такі підходи до реалізації реінжинірингу як:

- абсолютне перепроєктування існуючих бізнес-процесів, тобто відмова від звичних для підприємства методів управління та заміна їх на кардинально нові;
- нарощувальне удосконалення бізнес-процесів, тобто помітне поліпшення по відношенню до існуючих бізнес-процесів.

Глибоке змістовне визначення Л. Шейн: «Реінжиніринг бізнес-процесів означає, по-суті, рішучу, стрімку і глибоку «проривну» перебудову основ внутрішньої організації та керування. Специфіка реінжинірингу полягає в тому, що існуюча вузька спеціалізація і обумовлена нею багаторазова передача відповідальності у виробництві та в управлінні реінтегруються в наскрізні бізнес-процеси, відповідальність за які від початку і до кінця беруть на себе спаяні командним духом групи однодумців, здатні виконувати широкий спектр робіт» [6]. Автор більшою мірою висвітлює практичне застосування ідей цього інструментарію, акцентуючи увагу на зміни у кадровому складі, що є актуальним, оскільки працівники завжди є безпосередніми учасниками реінжинірингу у будь-яких бізнес-процесах.

Д. Р. Сток та Д. М. Ламберт розглядають здійснення реінжинірингу бізнес-процесів в три стадії:

- виявлення, оброблення та аналіз інформації;
- знаходження ділянок, що потребують перепроєктування бізнес-процесів;
- інноваційні вдосконалення [7].

На першому етапі проводиться детальний аналіз вже існуючих систем, процедур та потоків, які вже використовуються. Потім, на основі отриманих фактів, члени реінжинірингової компанії виявляють ділянки, які потребують удосконалення. Після цього реінжинірингова група приступає до творчого етапу – перепроєктування бізнес-процесів та інформаційних потоків. Результатом останнього етапу стають зміни фундаментального характеру, а саме – підвищення усіх логістичних ланцюгів від постачальника до споживача [8; 9].

Існують два найбільш важливі види ресурсів, необхідних для запуску реінжинірингового проекту. Перша вимога – це навчання. Інший найважливіший ресурс стосується інформаційних технологій. Звичайно реінжиніринг бізнес-процесів передбачає більш широке використання досягнень у цій галузі – деякі мають величезний потенціал і значення. Труднощі в тому, щоб зрозуміти те, що саме потрібно. Можливо, існує готове програмне забезпечення, що задовольняє потреби нового процесу, але може знадобитися розробка нових програм, що відповідають конкретному завданню. Вище керівництво повинно проаналізувати це питання в першу чергу, оскільки безглуздо спочатку провести реінжиніринг, а потім вирішити, що організація не може дозволити собі необхідні розробки,

щоб використати їхні результати на практиці. Краще визначити обмеження (якщо такі є) на самому початку й викласти їх у ході короткого інструктажу команди. Вибір учасників команди й визначення ресурсів відіграють значну роль у реінжинірингу бізнес-процесів, і організації, які не подбають про це, не приділять належної уваги підготовці, навчанню й підтримці учасників команди, навряд чи досягнуть того успіху, якого вони могли б досягти, але можуть серйозно зашкодити своєму здоров'ю та продуктивності [2].

На сьогодні у практичному впровадженні реінжинірингу бізнес-процесів нафтогазових підприємств має місце «пом'якшений» підхід, застосовуючи який виникає ризик неповноцінного перепроєктування бізнес-процесів, як наслідок не досягнення поставлених цілей при ініціації реінжинірингу.

На нашу думку, на вітчизняних нафтогазових підприємствах доцільним є впровадження реінжинірингу, що ґрунтується на методології «чистого аркуша», оскільки це дозволить по-новому оцінити можливості бізнес-процесів та адаптувати їх до існуючих ринкових умов, сформувати абсолютно нову ідеологію ведення бізнесу у сфері розвідки, розробки та експлуатації нафтогазових родовищ, а також наданні газотранспортних послуг, в основу якої покладено креативні параметри функціонування системи.

Реінжиніринг дуже часто називають інновацією процесу, оскільки його успіх в основному ґрунтується на інноваціях та творчих здібностях команди з покращення процесу. Такий підхід забезпечує новий погляд на цілі процесу і повністю ігнорує існуючий процес і структуру вітчизняного нафтогазового бізнесу. Все починається з чистого листка паперу так само, якби ви тільки почали розробляти цей процес. Команда з покращення процесу ніби відходить назад і оглядає процес свіжим оком, ставлячи перед собою питання, як би спланували цей процес, якби не було жодних обмежень. Підхід використовує можливості, які надаються доступними інструментами процесу, включаючи самі останні досягнення в сфері механізації, автоматизації та інформаційних технологій і одночасно покращують ці інструменти. Часто цей процес стимулює команду з покращення процесу до розробки принципово нового проекту процесу, який стає справжнім проривом [10].

Ефективність бізнес-процесу є визначальним критерієм реінжинірингу, тому виникає необхідність апробації нової моделі ведення бізнесу у реальних умовах. Також до факторів, що сприяють успішній реалізації реінжинірингу, варто віднести, перш за все, готовність керівництва до змін, розуміння та віру в кінцевий результат, розумну оцінку ризиків, з якими пов'язана реалізація програми. При наявності готовності з боку керівництва доцільно наділити відповідними повноваженнями персонал, що займається реалізацією програми, та чітко визначити роль і обов'язки кожного. Безумовно реалізація робіт з реінжинірингу вимагає відповідної методичної та інструментальної підтримки, які, як правило, забезпечують консалтингові компанії.

Створення систем ефективного управління нафтогазовими підприємствами – одна із проблем, що постає перед сучасним менеджментом. Універсального алгоритму для створення таких систем управління не існує, однак можлива розробка загальних принципів побудови систем управління бізнесом. Серед найбільш передових методів побудови систем ефективного управління найпопулярніший так званий процесний підхід до управління, який полягає у виділенні в межах організації цілої мережі процесів та управлінні ними для досягнення ефективності діяльності.

Розглядаючи практичний досвід впровадження концепції реінжинірингу в діяльності вітчизняних нафтогазових підприємств, бачимо, що на сьогодні в ПАТ «Укртрансгаз» використовують підхід, заснований на застосуванні міжнародних стандартів менеджменту. Зокрема, з 2011 року в ПАТ «Укртрансгаз» функціонує інтегрована система управління, яка включає систему управління якістю, систему екологічного керування та систему управління безпекою праці відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001. Після успішного проходження сертифікаційного аудиту з боку органу з сертифікації «TUV Rheinland Cert» (Німеччина), ПАТ «Укртрансгаз» отримало сертифікати, які підтверджують відповідність системи управління якістю вимогам ISO 9001:2008 (сертифікат ZN 01 100 115814), системи екологічного керування вимогам ISO 14001:2004 (сертифікат ZN 01 104 115814) та системи управління безпекою праці вимогам OHSAS 18001:2007 (сертифікат ZN 01 113 115814). У 2013 році відповідно до плану робіт стосовно супроводження та удосконалення інтегрованої системи управління ПАТ «Укртрансгаз» та її філій було розроблено та затверджено:

- «Політику у сфері якості ПАТ «Укртрансгаз»;
- «Екологічну політику ПАТ «Укртрансгаз»;
- «Політику ПАТ «Укртрансгаз» у сфері безпеки праці;
- Нову редакцію «Настанови інтегрованої системи управління» відповідно до вимог ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007 для філій (УМГ «Київтрансгаз», УМГ «Львівтрансгаз»;
- стандарти та методики, які регламентують функціонування інтегрованої системи управління ПАТ «Укртрансгаз» [11].

Щодо нафтогазовидобувних підприємств, то в практиці їх діяльності одним із фрагментів здійснення реінжинірингу бізнес-процесів можна вважати застосування автоматизованої системи оброблення геолого-промислової інформації з видобування нафти і газу, що ґрунтується на застосуванні СТП 320.00135390.121-2002 «Тимчасовий порядок організації та ведення геолого-промислової звітності про роботу свердловин цеху видобутку нафти та газу в геологічній службі НГВУ ПАТ «Укрнафта», який регламентує дії та відповідальність всіх служб та підрозділів ЦВНГ та НГВУ під час формування документів обов'язкової геолого-промислової звітності, затверджує єдину методику обрахування продукції видобування та єдині форми звітних документів.

Відділом геоінформаційних систем (ГІС) ПАТ «Укрнафта» здійснюється авторський нагляд за роботою комплексу програм «АРМ геолога» у НГВУ, проводиться модернізація та удосконалення роботи комплексу згідно з вимогами геологічної служби НГВУ.

Враховуючи це, було впроваджено програмний комплекс «АРМ геолога» в усіх цехах з видобування нафти і газу НГВУ ПАТ «Укрнафта» з метою:

- введення та накопичення геолого-промислових даних у єдиному форматі;
- визначення та врахування по всіх НГВУ особливостей обліку продукції видобування та формування документів обов'язкової геолого-промислової звітності;
- накопичення матеріалу для розроблення нової редакції стандарту підприємства про порядок організації та ведення геолого-промислової звітності про роботу свердловин цеху з видобування нафти та газу в геологічній службі НГВУ.

Комплекс програм «АРМ геолога» призначено для автоматизації роботи геологів ЦВНГ, НГВУ шляхом систематизації та концентрації геолого-промислової інформації, підготовки та оброблення інформації за заданими алгоритмами,

розрахунок виробничих показників та формування документів за встановленими формами обов'язкової геолого-промислової звітності [12].

Висновки. Практичний досвід реалізації програм реінжинірингу в діяльності нафтогазових підприємств України дозволяє виділити наступні негативні фактори, що призводять до значних втрат: спроба реалізовувати програми, не утискаючи при цьому нічий інтересів; призначення відповідальних за реалізацію програми, не наділених відповідними повноваженнями, в тому числі, правом доповідати в ході реалізації програми; вузькість, обмеженість поставлених завдань та їх нечітка орієнтація на досягнення певного ефекту; небажання особисто долучатись до процесу топ-менеджерів та ін.

Основу успішного впровадження реінжинірингу бізнес-процесів нафтогазових підприємств складає його інформаційна забезпеченість; доцільність обраного інструментарію; поетапність та долучення до процесу усіх працівників, їх навчання та інформованість; формування вимірювальних та досяжних цілей інтегрованої системи управління з їх деталізацією для відповідних підрозділів та рівнів; обов'язковість визначення причини виявленої невідповідності під час застосування реінжинірингу бізнес-процесів та розроблення адекватних коригувальних дій як за результатами внутрішніх аудитів, інших перевірок, так у поточній діяльності на всіх рівнях.

Бібліографічні посилання

1. **Гончарова О. М.** Реінжиніринг бізнес-процесів як спосіб підвищення ефективності управління [Електронний ресурс] / О. М. Гончарова // Ефективна економіка. – 2012. – №2. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>
2. **Хаммер М.** Реінжиніринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб. : Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1997. – 332 с.
3. **Robson M.** The Journey to Excellence / M. Robson. – Wantage : MRA International, 1986. – P. 155.
4. **Виноградова О. В.** Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті : монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк, 2005. – 195 с.
5. **Гвоздь М. Я.** Категорія «Реінжиніринг» та її визначення у фаховій літературі [Електронний ресурс] / М. Я. Гвоздь // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. – № 633. – С. 106–109. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua>
6. **Шейн Л.** Реінжиніринг бизнес-процессов: модное лекарство? / Л. Шейн // Управление компанией. – 2002. – № 6. – С. 68–74.
7. **Сток Д. Р.** Стратегическое управление логистикой / Д. Р. Сток, Ламберт Д. М. ; пер. С 4-го англ. изд. – М. : Инфра-М, 2005. – XXXII. – 797 с.
8. **Солодка О. В.** Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як спосіб їх вдосконалення [Електронний ресурс] / О. В. Солодка // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2010. – № 669. – С. 317–322. – Режим доступу : vlp.com.ua/node/5277
9. **Таранюк Л. М.** Організаційні засади проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємств / Л. М. Таранюк, О. М. Запорожченко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – №4. – С. 122–131.
10. **Харрингтон Д.** Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Д. Харрингтон. – СПб. : АЗБУКА БМикро, 2002. – 314 с.
11. **Орлов І. О.** Другий наглядний аудит інтегрованої системи управління / І. О. Орлов, А. М. Клюнь, О. А. Довгошея, А. О. Шевченко // Трубопровідний транспорт. – 2014. – № 1(85). – Січень-лютий. – С. 18–19.
12. **Нікулін О. Є.** Автоматизована система оброблення геолого-промислової інформації з видобування нафти і газу у геологічній службі НГВУ / О. Є. Нікулін, М. М. Казанджан, В. А. Кучернюк, В. С. Єжов // Нафтова і газова промисловість. – 2007. – №2. – С. 43–46.

Надійшла до редакції 20.02.15

УДК 334.338.45

Л. Г. Ліпич, І. Г. Волинець

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано основні підходи вчених до визначення понять «виробнича діяльність підприємства» та «виробничо-господарська діяльність підприємства», розглянуто умови та завдання здійснення процесу виробництва, наведено основні складові виробничої діяльності.

Ключові слова: виробництво, виробнича діяльність, виробничо-господарська діяльність підприємства, основні, допоміжні, обслуговуючі та управлінські виробничі процеси.

В статье проанализированы основные подходы ученых к определению понятий «производственная деятельность предприятия» и «производственно-хозяйственная деятельность предприятия», рассмотрены условия и задачи осуществления процесса производства, приведены основные составляющие производственной деятельности.

Ключевые слова: производство, производственная деятельность, производственно-хозяйственная деятельность предприятия, основные, вспомогательные, обслуживающие и управленческие производственные процессы.

The article analyzes major scientific approaches to identifying the notions of 'production activity of the company' and 'industrial and economic activities of the company', investigates conditions and tasks of a production process and quotes main constituents of production activity.

Keywords: production, production activity, industrial and economic activity of the company, primary, secondary, service and management production processes.

Сучасні умови ринкової економіки характеризуються високим рівнем нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища господарювання, збільшенням впливу його чинників на економіку й управління промисловим підприємством. Плинний розвиток новітніх технологій, поява принципово нових сучасних товарів і ринків, різкі коливання ринкового попиту й кон'юнктури, зміни в державному регулюванні економіки обумовлюють складність завдання організації та розвитку сучасного промислового виробництва.

В ринковому середовищі, яке постійно ускладнюється, діяльність промислового підприємства має бути спрямована на всебічне задоволення потреб споживачів. Це дасть змогу знизити рівень ринкової невизначеності та забезпечити стабільність економічних процесів на підприємстві. Тому управління розвитком виробничої діяльності підприємства є об'єктивною необхідністю, важливою умовою стабільності в умовах формування ринкових відносин.

Аналіз останніх наукових досліджень. Поняття «виробнича діяльність підприємства» у своїх працях розглядали такі науковці як Будзан Б., Вінник О., Кулаков В., Мних Є., Плоткін Я., Янушкевич О., Семенов Г., Семенов А., Хобта О., Солодова С. тощо.

Мета статті. Для більш повного розуміння процесів управління виробничою діяльністю, необхідно визначити основні теоретичні та науково-методичні підходи до визначення сутності виробничої діяльності.

Об'єктом виробничого менеджменту є виробництво і виробничі системи. До недавнього часу основна увага в теорії і практиці виробничого менеджменту приділялася саме виробничій функції. В даний час існує більш широкий погляд

на виробництво, при цьому варто зауважити, що в науковій літературі немає єдиного визначення поняття «виробнича діяльність».

В економічному енциклопедичному словнику поняття «виробництво» розглядається як процес взаємодії між людиною і природою, а також олюднюючої діяльності (у процесі надання послуг індивідом іншому), з одного боку, та між людьми під час створення ними матеріальних і нематеріальних благ – з іншого, унаслідок чого відбувається відповідно розвиток продуктивних сил та економічних відносин (економічного способу виробництва) [3].

Економічна енциклопедія під редакцією Б. Д. Гаврилишина визначає виробництво як процес взаємодії між людьми, їх вплив на речовину природи й формування рис і здібностей людини, необхідних для створення матеріальних і духовних благ та послуг. У широкому значенні виробництво – це процес діалектичної взаємодії безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання [4].

Згідно технічної енциклопедії, виробнича діяльність – це сукупність дій працівників із застосуванням засобів праці, необхідних для перетворення ресурсів в готову продукцію, яка включає в себе виробництво та переробку різних видів сировини, будівництво та надання будь-яких видів послуг [9].

На думку таких науковців як Я. Д. Плоткін та О. К. Янушкевич, виробнича діяльність – це процес споживання засобів виробництва і робочої сили. Здійснення його можливе за наявності трьох елементів: засобів праці, предметів праці і самої праці, носієм якої є робоча сила. Однак присутність тільки цих елементів ще не означає, що може бути здійснений конкретний процес виробництва на конкретному підприємстві, в кожній його структурній складовій. Тут процес споживання засобів праці і робочої сили – не абстракція, а факт. Очевидно, що мають бути створені певні умови такого споживання, продумана його організація і технологія [7].

Першою, основною умовою здійснення процесу виробництва на підприємстві повинно бути зосередження необхідних засобів виробництва і робочої сили, які споживаються в процесі виробництва, у просторі (виробничі підрозділи).

Другою умовою є відповідна побудова і регулювання самого процесу споживання (виробничий процес).

Нарешті, третя умова – управління виробничими підрозділами і виробничими процесами [7].

Завдання виробничої діяльності передбачають максимально можливий обсяг виробництва і продажу продукції заданого асортименту, потрібної якості у визначені терміни за найповнішого використання виробничого потенціалу, сприятливих умов зовнішнього економічного середовища, досягнень науки і техніки для стійкого насичення ринку конкурентоспроможною продукцією та досягнення високих фінансових результатів [6].

Даний комплекс завдань при формуванні ринкового середовища має свої особливості, які визначаються такими обставинами:

- пріоритети у визначенні засад виробничої діяльності мають не виробники, а споживачі продукції. Саме вони встановлюють доцільний обсяг, асортимент, якість та інші характеристики продукції, яку виробляють на підприємстві. За параметрами ринку продукції (місткості, насиченості, конкурентоспроможності тощо) визначається участь виробників у ринковому середовищі;
- виробнича діяльність пов'язана з ризиком вкладень у цю сферу, тому для його мінімізації виробнича програма орієнтується на укладені договори з виробництва і поставок продукції, що передбачає систему аналітичних досліджень стосовно формування «портфеля замовлень»;

- державне регулювання виробничої діяльності, що виражається в обмеженні чи забороні окремих виробництв (зброї, тютюнових виробів, алкогольних напоїв та ін.), а також ліцензуванні чи квотуванні торговельного обороту. Через систему пільг стимулюється виробництво малоефективних, але життєво необхідних виробництв;
- налагодження системи партнерських відносин щодо створення необхідних умов виробництва, що передбачає аналітичні дослідження стосовно вибору та обґрунтування партнерів господарської діяльності;
- досягнення тісної інтеграції тактичних і стратегічних цілей у виробництві, що зумовлене синергійністю виробничої системи господарювання. Передбачене оперативне маневрування ресурсами і капіталом з метою максимального використання сприятливих умов зовнішнього економічного середовища та мінімізації можливих втрат;
- максимальне використання економічного потенціалу підприємства, досягнень науки і техніки, що лише за цих умов передбачає виробництво конкурентоспроможної продукції [6].

Враховуючи особливості і принципи господарської діяльності, О. М. Вінник визначив її як «суспільно корисну діяльність суб'єктів господарювання щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою їх реалізації за плату, що ґрунтується на поєднанні приватних і публічних інтересів і здійснюється професійно» [2].

Б. Будзан вважає, що виробничо-господарську діяльність, як дослідницьку категорію, доцільно розглядати в якості похідної від поняття виробничо-господарська система. Остання традиційно розглядається як впорядкована сукупність елементів і частин, що мають постійний взаємозв'язок та функціонують з метою створення (виробництва) певної продукції, виконання робіт або надання послуг за умови підпорядкування кожного елемента спільної мети системи [1].

Відповідно виробничо-господарською діяльністю, на думку В. І. Кулакова, є діяльність з впорядкування, взаємоузгодження роботи та реалізації покладених функцій сукупності елементів і частин, в ході постійного взаємозв'язку з метою створення (виробництва) певної продукції, виконання робіт або надання послуг за умови підпорядкування кожного елемента системи спільній меті [5].

Визначення поняття «виробничо-господарська діяльність підприємств» відображено в роботах вітчизняних учених-економістів В. М. Хобта, О. А. Солодова, С. І. Кравченко, О. Н. Фищенко, які стверджують, що виробничо-господарська діяльність – це організаційно-економічний процес пошуку і використання можливостей виробництва, обміну та розподілу продукту відповідно до поставлених цілей та завдань [10].

На думку вченого А. Г. Семенова, виробничо-господарська діяльність підприємства досліджується як економічна система, яка має об'єкти подвійної природи. З одного боку, це елементи, що визначають виробничо-технічну структуру організації, знаряддя й предмети праці, а також технологічні правила, що регламентують процеси виробництва, розподіл продукції, проведення досліджень і розробок. З іншого – це чинники, що визначають соціально-економічну структуру організації, фахову підготовленість і спроможність до трудової діяльності учасників, їх соціальні сукупності, характер розподілу повноважень і відповідальності між

працівниками, групами, колективами у процесі прийняття управлінських рішень та їх неформальні відносини, потоки інформації [8].

У табл. 1 наведені різні підходи вчених до визначення суті поняття «виробнича діяльність».

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «виробнича діяльність підприємства»

Автори	Зміст визначення «виробнича діяльність»	Переваги	Недоліки
Економічний енциклопедичний словник (за ред. С. В. Мочерного)	процес взаємодії між людиною і природою, а також олюднюючої діяльності (у процесі надання послуг індивідом іншому), з одного боку, та між людьми під час створення ними матеріальних і нематеріальних благ – з іншого, унаслідок чого відбувається відповідно розвиток продуктивних сил та економічних відносин (економічного способу виробництва)	переваги: – врахування елементів виробництва; – розглядається в якості похідної від поняття виробничо-господарська система; – врахування чинників, що визначають соціально-економічну структуру організації, фахову підготовленість і спроможність до трудової діяльності учасників, характер розподілу повноважень і відповідальності між працівниками у процесі прийняття управлінських рішень	основна увага зосереджена на підприємствах та організаціях, які здійснюють господарську діяльність з метою отримання прибутку, але не всі підприємства задіяні у сфері виробництва продукту
Економічна енциклопедія (гол. ред. Б. Д. Гаврилишин)	процес взаємодії між людьми, їх вплив на речовину природи й формування рис і здібностей людини, необхідних для створення матеріальних і духовних благ та послуг; це процес діалектичної взаємодії безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання		
Я. Д. Плоткін, О. К. Янушкевич	процес споживання засобів виробництва і робочої сили, здійснення якого можливе за наявності трьох елементів: засобів праці, предметів праці і самої праці, носієм якої є робоча сила		
О. М. Вінник	суспільно корисна діяльність суб'єктів господарювання щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою їх реалізації за плату, що ґрунтується на поєднанні приватних і публічних інтересів і здійснюється професійно		
Б. Будзан	впорядкована сукупність елементів і частин, що мають постійний взаємозв'язок та функціонують з метою створення (виробництва) певної продукції, виконання робіт або надання послуг за умови підпорядкування кожного елемента спільної мети системи		
В. І. Кулаков	діяльність з впорядкування, взаємоузгодження роботи та реалізації покладених функцій сукупності елементів і частин, в ході постійного взаємозв'язку з метою створення (виробництва) певної продукції, виконання робіт або надання послуг за умови підпорядкування кожного елемента системи спільній меті		
В. М. Хобта, О. А. Солодова	організаційно-економічний процес пошуку і використання можливостей виробництва, обміну та розподілу продукту відповідно до поставлених цілей та завдань		
А. Г. Семенов	елементи, що визначають виробничо-технічну структуру організації, знаряддя й предмети праці, а також технологічні правила, що регламентують процеси виробництва, розподіл продукції, проведення досліджень і розробок		

Зважаючи на вищевикладене, постає завдання сформулювати таке визначення поняття «виробнича діяльність», яке би забезпечувало всебічність та повноту змісту. Тому, скориставшись доробком низки вчених, які оприлюднили свої визначення виробничої діяльності підприємства, результатами проведеного дослідження, нами запропоновано таке визначення досліджуваного поняття: виробнича діяльність – це сукупність дій працівників із застосуванням засобів праці, направлених на перетворення ресурсів в готову продукцію, що включають в себе зміну форм, вмісту, структури різних видів сировини.

Основними складовими виробничої діяльності є:

- основні процеси, які спрямовані на зміну предметів праці і надання їм властивостей готових продуктів; у даному випадку частковий виробничий процес пов'язаний або з реалізацією певної стадії обробки предмета праці, або з виготовленням деталі готового виробу;

- допоміжні, що створюють умови для нормального ходу основного процесу виробництва (виготовлення інструменту для потреб свого виробництва, ремонтно-технологічного обладнання тощо);

- обслуговуючі, призначені для переміщення (транспортні процеси), зберігання в очікуванні після обробки (складування), контролю (контрольні операції), забезпечення матеріально-технічними та енергетичними ресурсами;

- управлінські, пов'язані з розробкою та прийняттям рішення, регулюванням і координацією ходу виробництва, контролем за точністю реалізації програми, аналізом та обліком проведеної роботи; ці процеси часто переплітаються з ходом виробничих процесів.

Незважаючи на різноманітність виробничих процесів і самої продукції, відмінність умов виробництва, виробничі процеси можна організувати згідно з такими спільними принципами [7].

Спеціалізація – розчленування виробничого процесу на складові частини і закріплення за кожним підрозділом (цехом, дільницею, робочим місцем) виготовлення певного виробу (предметна спеціалізація) або виконання того чи іншого технологічного процесу (технологічна спеціалізація).

Пропорційність – однакова відносна продуктивність усіх виробничих підрозділів. Цей принцип передбачає рівномірне і повне завантаження всіх видів устаткування, необхідне, по-перше, для того, щоб можна було виконати виробничу програму в потрібному обсязі, тобто, щоб «вузькі місця» не гальмували виконання плану і, по-друге, щоб не створювалися надлишки устаткування у зв'язку з нерівномірним завантаженням.

Паралельність – одночасне виконання частин виробничого процесу (стадій, операцій), – тобто здійснення процесів з «перекриттям». Продуктивність підрозділів визначається при цьому тривалістю ритму процесу, яка менша, ніж тривалість циклу на розмір «перекриття».

Ритмічність виробничого процесу означає рівномірний випуск продукції в певні проміжки часу. Чим менший проміжок часу, тим важче організувати рівномірний випуск продукції. І якщо щомісячна ритмічність на промислових підприємствах забезпечується, то декадна, а тим більше добова, – не завжди.

Головні передумови ритмічності – належна постановка внутрізаводського планування, яке передбачає, зокрема, створення і регулювання незавершеного виробництва; своєчасність і комплектність матеріально-технічного постачання; рівномірність і високу якість роботи ремонтної, енергетичної, транспортної, складської та інших допоміжних і обслуговуючих служб підприємства.

Прямоточність означає забезпечення найкоротшого шляху проходження виробами всіх стадій і операцій виробничого процесу – від запуску матеріалів до виходу готової продукції. Цей принцип застосовується у масштабах як всього підприємства, так і цеху, дільниці.

Безперервність виробничого процесу означає зменшення перерви під час виробництва конкретних виробів. Це досягається завдяки зміні видів руху предметів праці у виробництві.

Трапляється, що дотримання одних принципів здійснюється за рахунок інших. У таких випадках шукають компромісний варіант, який би зумовлювався економічними міркуваннями.

Отже, здійснене нами дослідження свідчить про те, що успішне та ефективне формування і здійснення виробничої діяльності вимагає врахування усіх пов'язаних з нею аспектів, потребує ґрунтовного науково-методичного забезпечення розробки цілісної системи управління виробничою діяльністю підприємства, що стане предметом подальших наукових досліджень, викладених у наступних параграфах цього розділу.

Висновки. Отже, здійснене нами дослідження свідчить про те, що успішне та ефективне управління підприємством вимагає здійснення ефективної виробничої діяльності, що дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств.

Бібліографічні посилання

1. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сутність і перспективи / Б. Будзан. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 349 с.
2. Вінник О. М. Господарське право [Електронний ресурс] : навч. посіб. / О. М. Вінник. – 2-ге вид., змінене та доп. – К. : Правова єдність, 2009. – 768 с. – Режим доступу : <http://textbooks.net.ua/content/view/1756/25>
3. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / відп. ред.: С. В. Мочерний та ін. – Львів : Світ, 2000. – Т. 1. – 616 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол.: Б. Д. Гаврилишин та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
5. Кулаков В. І. Еволюція поглядів на управління виробничо-господарською діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / В. І. Кулаков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5, Т. 1. – С. 212–216. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_ekon/2011_5_1/212-216.pdf
6. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
7. Плоткін Я. Д. Організація і планування виробництва на машинобудівному підприємстві / Я. Д. Плоткін, О. К. Янушкевич. – Львів : Світ, 1996. – 352 с.
8. Семенов Г. А. Организация и планирование хозяйственной деятельности на предприятии : монография / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов. – Запорожье : ЗГИА, 2001. – 174 с.
9. Технічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=5898>
10. Формирование хозяйственных решений : монография / В. М. Хобта, О. А. Солодова, С. И. Кравченко и др.; под общ. ред. В. М. Хобты; Донец. нац. техн. ун-т. – Донецк : Каштан, 2003. – 416 с.

Надійшла до редакції 27.02.15

УДК 334.716:005.934

О. В. Орлик

Одеський національний економічний університет

**ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті досліджено та проаналізовано процеси, характерні для технології управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання. Досліджено алгоритм забезпечення та запропоновано систему етапів технології управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Визначено засоби і методи забезпечення безпеки. Запропоновано комплекс заходів щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства і запобігання погіршення його фінансово-господарського стану.

Ключові слова: етапи технології управління, засоби і методи забезпечення безпеки.

В статье исследованы и проанализированы процессы, характерные для технологии управления финансово-экономической безопасностью субъектов хозяйствования. Исследован алгоритм обеспечения и предложена система этапов технологии управления финансово-экономической безопасностью предприятия. Определены средства и методы обеспечения безопасности. Предложен комплекс мероприятий по повышению финансово-экономической безопасности предприятия и предотвращению ухудшения его финансово-хозяйственного состояния.

Ключевые слова: этапы технологии управления, средства и методы обеспечения безопасности.

The paper investigates and analyzes the processes specific to the technology of financial and economic security management of business entities. The article studies the algorithm of security assurance and suggests the system of stages of financial and economic security management technology. The work determines means and methods of security assurance. It further suggests a set of measures to improve financial and economic security of the enterprise and to prevent deterioration of its financial and economic status.

Keywords: stages of management technologies, means and methods of security assurance.

Проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання отримала у даний час надзвичайну актуальність. Сучасний період розвитку економіки характеризується фінансовими кризами, зростанням нестабільності, коливанням цін на енергоносії, сировину і матеріали, підвищенням цін на банківські послуги. В цих умовах підприємства зіткнулися з пошуком принципово нових підходів до забезпечення фінансово-економічної безпеки. Для цього необхідно, щоб керівники різних рівнів, приймаючи управлінські рішення, враховували необхідність дотримання фінансово-економічної безпеки, знали етапи технології її забезпечення, основні об'єкти захисту, зовнішні та внутрішні небезпеки і загрози тощо.

Питання забезпечення фінансово-економічної безпеки на рівні суб'єктів господарювання досліджуються багатьма вченими, як вітчизняними, так і зарубіжними. Дослідженнями різних аспектів забезпечення фінансової безпеки на рівні підприємницьких структур займаються зокрема такі вчені, як: І. Бланк, Т. Васильців, В. Волошин, О. Бойкевич, В. Каркавчук, І. Мойсесенко, О. Марченко, К. Горячева, А. Єпіфанов, Ю. Кім, Р. Папехін, Н. Рябова, О. Дурнєва, Г. Саруханян, О. Бадаєва.

На сьогодні в економічній літературі присутні дослідження різних аспектів забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, але недостатньо досліджені питання щодо алгоритму та особливостей технології

управління фінансово-економічною безпекою на підприємствах пострадянського простору, що зумовлює подальші дослідження у цьому напрямку.

Метою статті є: дослідити та проаналізувати процеси, характерні для технології управління фінансово-економічною безпекою на підприємствах; дослідити алгоритм забезпечення безпеки; запропонувати систему етапів управління фінансово-економічною безпекою підприємства; визначити засоби і методи забезпечення безпеки; запропонувати комплекс заходів щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки і запобігання погіршення фінансово-господарського стану підприємства.

В сучасних економічних умовах перед кожним підприємством гостро стоїть проблема забезпечення його фінансової безпеки.

Фінансова безпека – це можливість підприємства попереджати і нейтралізувати можливі загрози щодо погіршення його фінансового стану [1, с. 210].

Систему забезпечення фінансово-економічної безпеки можна розглядати як комплекс заходів по локалізації різноманітних загроз і небезпек, що перешкоджають діяльності підприємства і його життєво важливим фінансово-економічним інтересам.

Створити універсальну систему фінансово-економічної безпеки підприємства неможливо, оскільки кожне підприємство унікальне, має свої особливості функціонування, потенціал, технічні та технологічні можливості, ринкові позиції тощо.

Управління фінансовою безпекою органічно входить в загальну систему управління безпекою підприємства і являє собою найважливішу його функціональну ланку, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері діяльності підприємства [2].

Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства зумовлює формування необхідних елементів і загальної схеми організації безпеки. Формування та функціонування системи фінансово-економічної безпеки підприємства пов'язано із різноманітними процесами. Виходячи з цього, технологію управління фінансово-економічною безпекою підприємства можна представити у вигляді відповідних етапів, для яких характерні певні процеси.

Етап 1. Формування системи фінансово-економічних інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі господарської діяльності підприємства.

Реалізація фінансових інтересів тісно пов'язана із забезпеченням фінансової безпеки підприємства. По суті, реалізація фінансових інтересів підприємства і є змістом забезпечення його фінансової безпеки. Тому захист власних фінансових інтересів підприємства виступає найважливішою складовою забезпечення належного стану його фінансової безпеки [3, с. 178].

На першому етапі технології управління фінансово-економічною безпекою відбувається: визначення переліку пріоритетних фінансово-економічних інтересів підприємства; формування інтересів суб'єктів зовнішнього середовища; побудова рейтингу інтересів; оцінка внутрішньої та зовнішньої несуперечливості інтересів; кількісна та якісна оцінка інтересів; оцінка можливості усунення протиріч інтересів; визначення форм гармонізації інтересів підприємства та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища.

Суб'єктами фінансово-економічних інтересів підприємства виступають: власники підприємства, його керівництво, персонал, тобто дотримується певна ієрархія фінансових інтересів підприємства. Загалом, фінансові інтереси є важливою

складовою забезпечення розвитку підприємства й економічних відносин з оточуючим середовищем. Вони є об'єктивним виразом фінансової діяльності підприємства і провідною складовою економічних інтересів підприємства взагалі.

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства повинен бути здатним врахувати його різнобічні інтереси, оскільки ущемлення економічних інтересів підприємства може негативно позначитися на його стійкості та конкурентоспроможності.

Визначення системи пріоритетних фінансово-економічних інтересів підприємства та їх гармонізація з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища є відправною точкою формування механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Гармонізація системи пріоритетних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища можлива в різних формах: збалансованість інтересів, якщо підприємство і суб'єкт зовнішнього середовища, який з ним взаємодіє, перебувають у рівних умовах; адаптація до інтересів більш сильного партнера, яка за своїм характером може бути як пасивною, так і активною.

Згідно до [3, с. 178; 4, с. 6] «дерево» основних фінансових інтересів підприємства включає:

- зростання ринкової вартості підприємства та збільшення присутності на ринку;
- максимізацію прибутку;
- забезпечення основним і оборотним капіталом для ефективного ведення комерційної діяльності;
- забезпечення інвестиціями для розвитку підприємства, включаючи його фінансову систему і в її складі – підсистему забезпечення фінансової безпеки;
- оптимізацію відрахувань до бюджету.

Система пріоритетних фінансово-економічних інтересів підприємства не залишається незмінною з плином часу. Деякі інтереси підприємства можуть втратити свою актуальність з часом і, навпаки, в системі інтересів підприємства можуть з'явитися нові інтереси. Із загальними змінами, що відбуваються у зовнішньому середовищі, зі зміною поведінки взаємодіючих з підприємством суб'єктів зовнішнього середовища, можуть також змінюватися інтереси підприємства та їх пріоритетність.

Етап 2. Формування переліку факторів та змін, які впливають на підприємство.

На цьому етапі відбувається: визначення переліку об'єктів аналізу; виявлення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; створення переліку змін зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть вплинути на підприємство в короткостроковому та довгостроковому періоді.

До внутрішніх факторів, які впливають на рівень фінансово-економічної безпеки всередині підприємстві та призводять до зниження його фінансових показників, належать:

- рівень фінансової стійкості;
- рівень ліквідності і платоспроможності підприємства;
- співвідношення власного і позикового капіталу;
- рівень кваліфікації кадрів (облікового і фінансово-економічного персоналу, керівників підприємства; юристів). Фактор забезпечується сумлінністю співробітників служби персоналу, якістю підбору персоналу підприємства,

достатньо точною оцінкою кваліфікації кадрів, наявністю системи мотивації персоналу, освітнім рівнем керівників і дозволяє попередити проникнення фахівців-шпигунів конкурентних фірм, порушення комерційної таємниці за рахунок високого рівня дисципліни і самосвідомості;

- технічність і технологічність виробництва: забезпечують конкурентоспроможність продукції, положення на ринку збуту, рівень рентабельності виробництва;
- рівень інформаційного забезпечення та захисту інформації;
- управління якістю продукції: дозволяє зберігати конкурентні переваги на ринку збуту, забезпечуючи стабільний рівень обсягів продажів і позитивну динаміку фінансових показників;
- рівень внутрішньофірмового менеджменту: визначає якість довгострокового, середньострокового й оперативного планування і впливає на всю виробничо-господарську діяльність підприємства і її ефективність;
- стратегічне планування діяльності та економічна політика підприємства: фактор впливає на фінансову незалежність і стійкість. Реалізується через стратегічне та поточне планування, визначення напрямків розвитку, економічність виробництва, вибір ресурсів, прогнозування оптимістичного і песимістичного сценаріїв розвитку підприємства, оцінку змін зовнішнього середовища;
- збутова і маркетингова стратегія підприємства: вивчення ринків збуту і проведення грамотної маркетингової тактики і стратегії дозволяє підвищити обсяг виручки від виробничої діяльності, відповідно підвищити рентабельність і фінансову стійкість;
- ефективність системи внутрішнього контролю;
- касова, податкова і платіжна дисципліна;
- інноваційна діяльність: дозволяє використовувати новітні розробки в технології виробництва, підвищуючи конкурентоспроможність продукції і знижуючи витрати на її виготовлення;
- рівень юридичного забезпечення та експертизи договорів і контактів підприємства;
- форс-мажорні обставини: аварії, пожежі, вибухи, перебої в енерго-, водо-, теплопостачання, вихід з ладу обчислювальної техніки тощо [1, с. 210–211; 5, с. 190–191].

До зовнішніх факторів, які впливають на фінансово-економічну безпеку підприємства ззовні, можна віднести:

- платоспроможність дебіторів;
- вартість і якість наданих кредитних послуг;
- надійність партнерів, покупців і постачальників (контрагентів);
- характер дій з боку державних органів та органів місцевого самоврядування;
- характер дій з боку конкурентів та інших зацікавлених осіб;
- насиченість ринків факторів виробництва (засобів виробництва, трудових ресурсів, фінансів): впливає на ціноутворення і змінює вартість ресурсів;
- інтенсивність конкуренції в галузі та регіоні: впливає на прибутковість виробництва;
- стан існуючої економічної ситуації в країні;
- екологія в регіоні: визначає можливості конкретного виробництва в конкретному регіоні;

- економічна політика держави: впливає на імпорт сировини та експорт продукції, умови існування підприємства;
- фінансова політика держави: безпосередньо впливає на облікову політику підприємства;
- стан банківської системи: безпосередньо впливає на діяльність підприємства. Банкрутство обслуговуючих банків і зависання грошей на їх рахунках негативно позначаються на фінансовому стані підприємства;
- стан грошової, фінансової та кредитної систем;
- рівень інфляції: викликає коливання заробітної плати, цін на сировину та вироблену продукцію, рентабельність виробництва тощо;
- законодавча і нормативна база, що регулює господарську діяльність;
- правова система захисту прав інвесторів;
- активність кредиторів щодо стягування боргів;
- ефективні ділові відносини з фінансово-промисловою системою: здатність або можливість залучати кредитні ресурси за мінімально можливою ціною;
- скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами;
- наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої величини позикових коштів, так і великих заборгованостей підприємству);
- розвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури тощо [1, с. 211; 5, с. 191].

Етап 3. Виявлення, аналіз та прогнозування внутрішніх і зовнішніх небезпек, загроз фінансовій безпеці підприємства та реалізації його фінансово-економічних інтересів.

Для забезпечення підтримки стійкості підприємства в умовах сучасної економіки необхідно враховувати як внутрішні загрози, притаманні виробничій діяльності, так і зовнішні загрози, які впливають на підприємство опосередковано [6, с. 251].

До процесів, що відбуваються на третьому етапі, можна віднести: створення переліку небезпек і загроз (за напрямками діяльності, підрозділам, етапам виробництва, організаційній структурі); виокремлення множини загроз фінансовій безпеці підприємства; оцінювання ймовірностей їх виникнення; розрахунок розміру можливих збитків від реалізації потенційних або реальних загроз; дослідження чинників, які спричинили збитки.

У процесі забезпечення фінансової безпеки в першу чергу оцінюються такі загрози: внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова кадрова і цінова політика); зовнішні негативні дії (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції); форс-мажорні (стихійне лихо, страйки, збройні конфлікти) та наближені до форс-мажорних обставини [7].

Про негативні внутрішні явища на підприємстві можуть свідчити певні економічні сигнали: різкі зміни оптимальних значень статей балансу як у пасиві, так і в активі; дефіцит обігових коштів; отримання збитків від реалізації продукції; значне перевищення темпів зростання витрат над отриманим чистим доходом; падіння попиту на продукцію підприємства незалежно від його галузевої належності; погіршення усіх показників діяльності підприємства; недосконалий механізм ціноутворення; відсутність договірної дисципліни; відсутність юридичної служби; відсутність перспективного планування; відсутність джерел довгострокового фінансування капіталовкладень; наявність незавершених капіталовкладень; зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей тощо [8, с. 54].

Про негативні зовнішні явища можуть свідчити певні економічні сигнали: зниження платоспроможності дебіторів; підвищення ненадійності якогось із партнерів, покупців чи постачальників; протидія державних органів та органів місцевого самоврядування; нестабільність економіки; погіршення екології у регіоні; підвищення рівня інфляції; агресивна скупка акцій, боргів підприємства; підвищена активність кредиторів щодо стягування боргів; недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і виконання законодавства; криза грошової, фінансової та кредитної систем; нерозвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури; недосконалість механізмів формування економічної політики держави тощо.

Етап 4. Створення переліку особливо небезпечних факторів, небезпек та загроз у діяльності підприємства.

Для цього етапу відбувається моніторинг небезпек і загроз: частота виникнення; ймовірність виникнення; можливість нейтралізації (прийняття); втрати; витрачені ресурси на нейтралізацію (прийняття); ранжування виявлених небезпечних факторів за можливостями настання; ранжування виявлених небезпечних факторів і загроз за ступенем впливу на підприємство; ранжування виявлених небезпечних факторів за можливостями вплинути на них чи нейтралізувати [9, с. 221].

Етап 5. Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства.

Методика оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства включає ряд етапів (кроків), тісно взаємопов'язаних між собою:

1. Вибір системи показників оцінки фінансово-економічної безпеки. На даному етапі необхідно здійснити вибір системи показників, які розкривають потенційні можливості оцінки забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, тобто відбувається побудова множини показників (індикаторів) фінансової безпеки
2. Структуризація показників оцінки фінансово-економічної безпеки. На цьому етапі необхідно вказати конкретні показники, які будуть розкривати той чи інший блок характеристик.
3. Обґрунтування методів оцінки фінансово-економічної безпеки. На цьому етапі розглядаються методи оцінки фінансово-економічної безпеки в частині використання її потенціалу.
4. Формування комплексного інтегрального показника фінансово-економічної безпеки. На даному етапі відбувається вибір критерію ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану.
5. Визначення порогових значень показників (індикаторів) фінансової безпеки.
6. Оцінка рівня фінансово-економічної безпеки. На даному кроці відбувається оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки за обраною системою показників, моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими.

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підлягають аналізу: фінансова звітність і результати роботи підприємства (платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку); конкурентний стан підприємства на ринку (частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій та менеджменту); ринок цінних паперів підприємства [7, с. 101–102].

Під час оцінки фінансової безпеки передусім потрібно звертати увагу на зниження ліквідності, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової сталості підприємства.

На основі отриманих результатів необхідною є розробка програми заходів щодо підвищення рівня фінансової безпеки підприємства, що і проводиться на наступному етапі технології управління фінансовою безпекою.

Етап 6. Вибір методів реагування на зміни, розроблення комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки та рекомендацій щодо впровадження їх на практиці. Розрахунок фінансування можливих заходів.

Процеси, що відбуваються на даному етапі: ідентифікація небезпек; створення алгоритму дій щодо нейтралізації небезпек і використання можливостей їх усунення; ухвалення рішення щодо реакції підприємства на зміни і можливі дії; визначення доцільності здійснення тих чи інших заходів; розроблення комплексу заходів щодо нейтралізації (зниження, прийняття) небезпек та загроз; розроблення рекомендацій щодо впровадження їх на практиці; розрахунок фінансування можливих варіантів дій і вибір оптимального варіанту.

Етап 7. Бюджетне планування реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Етап 8. Реалізація на практиці запланованих заходів з нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства у процесі здійснення його господарської діяльності.

На даному етапі відбуваються процеси: реалізації активних дій і заходів захисту фінансово-економічних інтересів підприємства з використанням різних форм і способів захисту; координація заходів щодо забезпечення фінансової безпеки на підприємстві; організація взаємодії заходів з усіма підрозділами підприємства і здійснення єдиного управління процесом безпеки підприємства; організація взаємодії з державними та правоохоронними органами [10, с. 289-290].

Етап 9. Контроль за ходом реалізації запланованих заходів щодо нейтралізації небезпек і загроз, та забезпечення достатнього рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.

Етап 10. Оперативне управління системою фінансової безпеки підприємства за допомогою механізму зворотного зв'язку, яке проявляється у коригуванні наявної або розробці нової системи заходів із забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки [11, с. 71].

Етап 11. Визначення інформації, яка є найбільш важливою для конкретного підприємства у процесі забезпечення фінансової безпеки на підприємстві.

На цьому етапі відбувається: аналіз минулого досвіду; визначення найбільш важливих джерел і каналів інформації; формування переліку симптомів і ознак зовнішнього і внутрішнього середовища, які свідчать про можливість виникнення небезпеки.

На розглянутих етапах технології управління фінансово-економічною безпекою підприємства відповідними засобами та методами її забезпечення виступають: засоби збору інформації; опитування працівників підприємства; проведення зустрічей і консультацій з фахівцями, керівництвом підприємства, керівниками підрозділів, відділів, з іншими особами – носіями інформації; огляд і вивчення інформації, отриманої із зовнішнього середовища (наприклад, із ЗМІ); групування

отриманої інформації; методи оцінки точності, достовірності інформації та надійності джерел; SWOT-аналіз; моделі кількісної оцінки змін; критерії віднесення до небезпек, загроз, можливостям; визначення та аналіз тенденцій; результати аналізу небезпек, загроз, можливостей; критерії визначення особливої небезпеки; критерії та результати ранжирування; періодичний перегляд небезпек і загроз і ступеня їх впливу на підприємство; алгоритм ранньої діагностики небезпек і можливостей; періодичний перегляд каналів і джерел інформації щодо надійності, своєчасності, достовірності; удосконалення заходів з нейтралізації (прийняття) небезпек [9, с. 221–222].

Для підвищення якості фінансової безпеки на підприємстві:

- необхідно уважно стежити за фінансовим станом підприємства, проводити регулярний аналіз найважливіших фінансово-економічних показників, щоб знати поточний стан справ;
- необхідна системність, тому як немає «важливих» або «неважливих» елементів у системі фінансової безпеки підприємства;
- слід уникати надмірного зловживання позиковими засобами, якщо є можливість покриття заборгованості або розвитку за рахунок власних коштів, так як надмірне їх використання може призвести до зниження ліквідності та платіжності балансу з подальшим банкрутством. Виникає також ризик втрати власності (скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами). В сучасних умовах, враховуючи різні ризики, співвідношення позикового / власного капіталу має становити 30/70;
- необхідно враховувати всі можливі сценарії розвитку і мати в запасі декілька відпрацьованих варіантів протидії небезпекам та загрозам (наприклад, робота не з одним банком, а з кількома).
- необхідно уважно стежити за такими показниками як операційний і фінансовий важіль, а також за їх співвідношенням. Взаємодія цих важелів є одним з основоположних показників появи фінансових ризиків;
- варто своєчасно підвищувати кваліфікацію співробітників підприємства, підвищувати їх дисциплінарну відповідальність, знижувати ризик недбалих, недобросовісних або шахрайських дій з їх боку [1, с. 215–216].

Фінансова безпека в цілому досягається діяльністю не тільки у фінансовій сфері підприємства, а й у сполучених з нею сферах. Виходячи з цього, для підвищення рівня фінансово-економічної безпеки, зменшення ступеня впливу загроз і можливих завданих збитків, запобігання погіршенню фінансово-господарського стану підприємства, можна запропонувати наступний комплекс заходів:

- збільшення прибутку за рахунок ліквідації збиткових (нерентабельних) виробництв, їх перепрофілювання з розширенням виробництва і реалізації перспективної продукції, продажу надлишкового майна, зниження витрат виробництва;
- скорочення термінів реалізації продукції та обігу грошових коштів;
- залучення довгострокових кредитів на освоєння виробництва перспективних видів продукції за умови забезпечення розрахункових термінів їх окупності;
- своєчасне погашення заборгованості відповідно до черговості, встановленої законодавством;
- скорочення фіксованих витрат: комунальних платежів, адміністративно-управлінських витрат;

- для скорочення збитків проводити аналіз за причинами та центрами відповідальності (джерелам і винуватцям) з конкретними заходами щодо ліквідації збитків, встановлення порогу рентабельності (мінімально допустимих обсягів виробництва);
- мінімізація дебіторської заборгованості за рахунок передоплати замовниками за укладеними договорами, підтримання балансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- диверсифікація виробництва;
- комплексна механізація та автоматизація виробничих процесів;
- впровадження нової більш продуктивної техніки, удосконалення технології та організації виробництва;
- більш активне використання механізмів лізингу та оренди обладнання для оновлення та модернізації технологій;
- передача в оренду будівель, машин, устаткування по безперспективним виробництвам;
- більш повне використання наявної робочої сили;
- зростання продуктивності праці;
- підвищення рівня оплати праці (за рахунок цього можлива зміна вікової структури персоналу);
- підвищення кваліфікації персоналу;
- перегляду (уточнення) норм трудових витрат і тарифів;
- скорочення частки накладних витрат за рахунок скорочення чисельності допоміжного персоналу, скорочення працівників, зайнятих на безперспективних виробництвах.

Дотримання перерахованих заходів забезпечить можливість тривалого і ефективного ведення бізнесу та сприятиме підвищенню рівня фінансово-економічної безпеки на підприємстві.

Висновки. Дослідження показали, що в сучасних економічних умовах особливо гостро стоїть проблема забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Повноцінне та ефективне вирішення задач, що стоять перед підприємницькими структурами, багато в чому залежить від результативності їх господарської діяльності, яку вони здійснюють в умовах невизначеного і конкурентного середовища, під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Керівники підприємства, його структурних підрозділів та служб, менеджери повинні приділяти велику увагу цьому питанню, враховуючи фінансову безпеку при розробці генеральної фінансової стратегії підприємства.

Технологія управління фінансово-економічною безпекою повинна забезпечити фінансову стабільність підприємства, вчасне попередження та приймання адекватних заходів щодо усунення складнощів у його діяльності.

Фінансово-економічна безпека є однією з важливих складових забезпечення економічної безпеки підприємства. Виходячи з вищевикладеного матеріалу, подальшого дослідження потребують питання щодо розробки концепції забезпечення економічної безпеки на підприємствах, зокрема її фінансової складової.

Бібліографічні посилання

1. Бельская Е. В. Особенности управления финансовой безопасностью на предприятии / Е. В. Бельская, М. А. Дронов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – Вип. 2-1. – С. 209–217.

2. **Орлик О. В.** Фінансово-економічна безпека підприємства та підходи до її забезпечення [Електронний ресурс] / О. В. Орлик // Інформаційна та економічна безпека : мат-ли Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Pentium ; 512 Mb RAM ; Windows XP, 7, 8 ; Adobe Acrobat Reader 5.0–10.0. – Назва з екрану.
3. **Картузов Є. П.** Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8(134). – С. 172–181.
4. **Горячева К. С.** Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореферат. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / К. С. Горячева ; Київський нац. ун-т технологій та дизайну. – К., 2006. – 17 с.
5. **Орлик О. В.** Факторы обеспечения и основные свойства экономической безопасности / О. В. Орлик // Modern problems of regional development : Collection of scientific articles. – 2014. – Vol. 2. – P. 190–194.
6. **Орлик О. В.** Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – О. : ОНЕУ, 2014. – Вип. 1(52). – С. 250–257.
7. **Ареф'єва О. В.** Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98–103.
8. **Сажієнко С. А.** Роль антикризового управління в запобіганні банкрутства підприємств / С. А. Сажієнко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія. Економічні науки. – 2009. – № 6. – Т. 2. – С. 52–55.
9. **Иванюта Т. Н.** Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях / Т. Н. Иванюта // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 215–223.
10. **Орлик О. В.** Финансово-экономическая безопасность предприятия и принципы ее обеспечения / О. В. Орлик // Economics and management: theory and practice : collection of scientific articles. – 2014. – Vol. 2. – P. 286–291.
11. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р. та ін. ; за ред. Т. Г. Васильціва. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.

Надійшла до редакції 03.03.15

УДК 338.242

І. В. Тімар

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ**

У статті на засадах системного аналізу існуючих підходів до визначення структурних елементів іміджу підприємств обґрунтовано елементи іміджу підприємств сфери послуг. Запропонована класифікаційна ознака факторів, що впливають на формування іміджу підприємства сфери послуг за групами суб'єктів взаємодії.

Ключові слова: імідж підприємства, елементи іміджу, фактор, сфера послуг, суб'єкти взаємодії.

В статье на основе системного анализа существующих подходов к определению структурных элементов имиджа предприятий обосновано элементы имиджа предприятий сферы услуг. Предложен классификационный признак факторов, влияющих на формирование имиджа предприятия сферы услуг по группам субъектов взаимодействия.

Ключевые слова: имидж предприятия, элементы имиджа, фактор, сфера услуг, субъекты взаимодействия.

Based on a systemic analysis of existing approaches to the definition of structural elements of the image of the companies, the article contains a substantiation of elements of the service company image. The paper suggests classification criterion for factors influencing the formation of the image of the service industry enterprise according to the groups of interacting subjects.

Keywords: company image, elements of the image, factor, service industry, subjects of interaction.

В сучасних ринкових умовах, які характеризуються загостренням конкурентної боротьби майже в усіх сферах бізнесу, перед підприємствами постає важливе завдання пошуку шляхів формування ефективного механізму управління. Одним із дієвих інструментів стратегічного управління, що набуває все більшої популярності, є імідж підприємства. Імідж впливає на результативність господарської та економічної діяльності, успішність стратегічного розвитку, ефективність та стабільність функціонування в мінливому середовищі. Особливої актуальності формування та управління іміджем набуває для підприємств сфери послуг, що пов'язано, насамперед, зі специфікою послуги, як особливого виду товару, особливою роллю споживачів та персоналу підприємства у формуванні його іміджу. Останнім часом саме імідж стає вирішальним фактором конкурентної боротьби між підприємствами сфери послуг, а споживачі обирають виробника послуг здебільшого спираючись на його імідж. Тому проблеми формування та управління іміджем підприємств, в тому числі у сфері послуг, набувають все більш актуальності.

Теоретичні та практичні аспекти управління іміджем розглядали вітчизняні та закордонні науковці такі, як Н. В. Андерс, Б. Джи, Г. Даулинг, И. Ансофф, Л. В. Чубукова, Н. А. Патутіна, Я. В. Лісун, Т. В. Пархоменко, О. О. Ястремська, А. П. Яковенко, В. А. Решетняк, Є. А. Блажнов, В. Я. Заруба, М. В. Томілова, І. В. Альошіна, О. Е. Бінецький, С. М. Ілляшенко, А. В. Колодка, Д. Ю. Нагаївська та інші. Проте, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з визначенням структури іміджу та факторів, які впливають на його формування.

Метою статті є визначення складових елементів та структури іміджу підприємства, факторів та параметрів, які впливають на формування іміджу підприємства, з урахуванням специфіки сфери послуг.

Імідж підприємства сфери послуг – це відносно стійке, емоційно забарвлене, уявлення образу підприємства, сформоване на основі особистого досвіду

та отриманої інформації про його реальні, декларовані та очікувані якості, характеристики та показники, які мають економічну, соціальну та іншу значимість для суб'єктів взаємодії. Імідж є цілісним образом підприємства, що складається з певних елементів. З метою формування та ефективного управління іміджем підприємства необхідно чітко ідентифікувати елементи та уявляти структуру іміджу. Аналіз літературних джерел показав, що не дивлячись на достатню кількість напрацювань з цього питання, досі не існує загальноприйнятої точки зору на визначення елементів та структури іміджу підприємства.

Так, на думку М. В. Томілової [1] імідж підприємства має ієрархічну структуру та складається з наступних елементів: імідж товару (функціональна цінність товару та додаткові послуги), імідж споживача (стиль його життя, суспільний статус та характер), внутрішній імідж (культура організації та психологічний клімат в колективі), імідж керівника (зовнішність, вербальна та невербальна поведінка, соціально-демографічна приналежність, вчинки, психологічні характеристики), імідж персоналу (компетентність, культура, соціально-демографічні характеристики), візуальний імідж (архітектура, дизайн приміщень, зовнішній вигляд персоналу, елементи фірмового стилю), соціальний імідж, бізнес-імідж (ділова репутація, показники ділової активності).

А. П. Яковенко [2] розглядає структуру іміджу підприємства як поєднання внутрішнього та зовнішнього («імідж у споживача», «бізнес-імідж», «імідж для держструктур», «соціальний імідж») іміджів. Крім цього, виділяє фактори, які впливають на формування кожного елементу іміджу.

І. В. Альошіна [3] стверджує, що імідж повинен бути різним для різних груп суспільства, тому виділяє імідж для міжнародної спільноти, імідж для партнерів, імідж для держструктур, імідж для фінансового співтовариства, імідж для персоналу, імідж для суспільних організацій, імідж для місцевих громад, імідж для споживачів, тобто, імідж підприємства розуміє як його образ в уявленні суспільних груп.

Л. В. Чубукова [4] уточнює, що імідж підприємства є сукупністю уявлень сприймаючих груп, а іміджеутворюючі елементи формуються для кожної групи окремо.

О. Е. Бінецький [5] вважає елементами іміджу підприємства різні параметри, які поєднує в наступні блоки: історико-концептуальний, політичний, соціальний, фінансовий, управлінський (професійний), комунікаційний, стилістичний, товарний, науково-дослідницький (інноваційний), афективний. Цільові аудиторії автор поєднує у внутрішню та зовнішню групу.

А. В. Колодка, С. М. Ілляшенко [6] трактують корпоративний імідж як «синтез уявлень про організацію різних груп громадськості» та виділяють корпоративний імідж для споживачів, партнерів, персоналу, міжнародних організацій, місцевої громадськості, громадських організацій, фінансових структур, державних структур.

Спираючись на вищезгадані підходи, можна зробити висновок, що за сучасних умов не існує чіткого розмежування між структурними елементами, які складають цілісний імідж підприємства та компонентами, які впливають на уявлення про підприємство та формують імідж підприємства різними суб'єктами взаємодії.

Отже, існує два підходи до визначення складових та структури іміджу підприємства: перший (І. В. Альошіна, А. В. Колодка, С. М. Ілляшенко) базується на виділенні елементів іміджу з точки зору уявлення підприємства суспільними групами та суб'єктами взаємодії з підприємством; другий (О. Е. Бінецький,

А.П. Яковенко, М. В. Томілова) базується на тому, що структурними елементами цілісного іміджу підприємства вважають параметри та критерії, які впливають на формування уяви про підприємство у суб'єкта взаємодії, при цьому деякі фахівці, серед них М. В. Томілова, структурними елементами вважають локальні іміджі, такі як імідж товару, імідж керівника, імідж споживача та інші.

Але існують і інші підходи, так, Л. В. Чубукова при дослідженні структури іміджу підприємства робить спробу імідж сформований групами суб'єктів взаємодії розглянути у взаємозв'язку з параметрами, характеристиками та іншими показниками, які впливають на формування цілісного іміджу підприємства. Але чіткого розмежування структурних елементів іміджу та факторів і параметрів, які сприяють формуванню цілісного іміджу підприємства не проводить.

Спираючись на проведене дослідження літературних джерел, розглянувши чисельні підходи до визначення складу та структури іміджу підприємства, можна дійти висновку, що в цілому імідж підприємства необхідно розглядати як синтез уявлень про підприємство, сформований в різних групах суб'єктів взаємодії з ним. Такий підхід ґрунтується на основній властивості іміджу – його багатогранності та множинності. При цьому, кількість груп суб'єктів взаємодії та їх склад будуть особливими для кожного конкретного підприємства, ці параметри можуть змінюватись в залежності від сфери діяльності, розміру підприємства, його організаційно-правової форми, форми власності та інших чинників. У зв'язку з цим не можливо сформувати універсальний склад та зміст іміджу, придатний для будь якого підприємства. Тобто для кожного підприємства зміст, структура та елементи іміджу будуть унікальними, властивими тільки йому, як власне обличчя.

Підприємства сфери послуг мають специфічні особливості функціонування, враховуючи які, виділено наступні групи суб'єктів взаємодії з підприємством: власники, керівники, працівники підприємства, споживачі послуг, партнери, органи влади, суспільні організації, засоби масової інформації, населення. Відповідно до зазначених груп суб'єктів взаємодії визначено наступні елементи іміджу підприємства сфери послуг (рис. 1):

- імідж, який сформовано власниками підприємства;
- імідж, який сформовано керівництвом підприємства;
- імідж, який сформовано працівниками підприємства;
- імідж, який сформовано споживачами послуг;
- імідж, який сформовано партнерами (постачальниками, інвесторами, кредиторами тощо);
- імідж, який сформовано органами влади;
- імідж, який сформовано суспільними організаціями;
- імідж, який сформовано засобами масової інформації;
- імідж, який сформовано населенням.

Представники кожної групи формують уявлення про підприємство ґрунтуючись на отриману інформацію, враховуючи показники, характеристики, параметри, які вважають значущими для себе. Таким чином, кожна група суб'єктів взаємодії формує імідж, який є образом підприємства в уявленні членів даної групи. Цілісний імідж підприємства складається на основі синтезу іміджу, сформованого в межах груп суб'єктів взаємодії. В середині кожної групи доцільно виділити власний набір іміджевих характеристик та окремі параметри і фактори, які обумовлюють уявлення членів групи про підприємство.

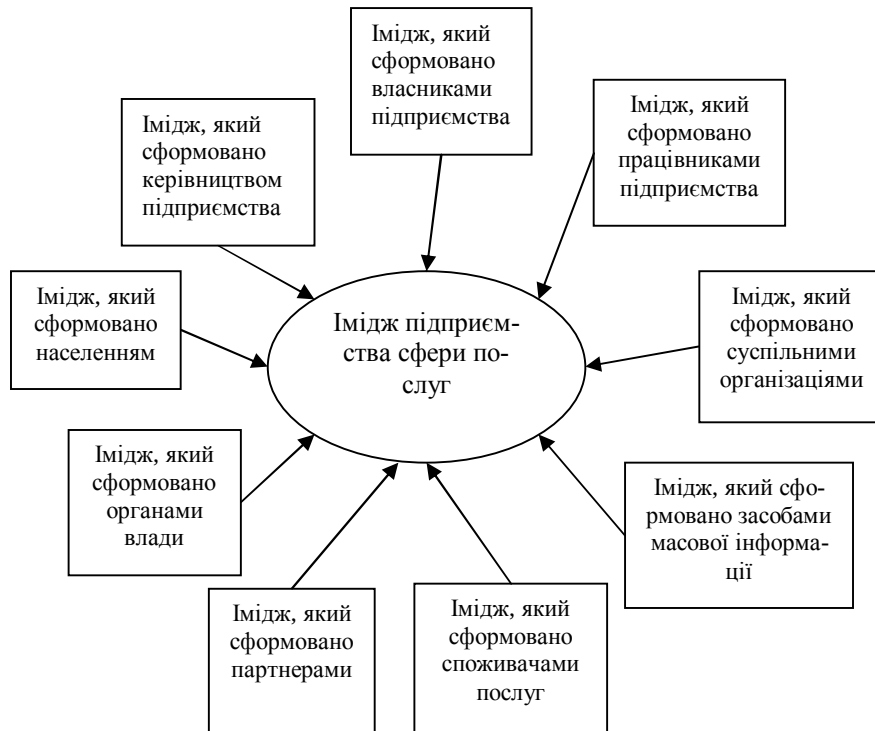


Рис. 1. Структурні елементи іміджу підприємств сфери послуг
(джерело: складено автором)

Окрему увагу необхідно приділити розумінню таких понять як імідж товару, імідж споживача, імідж керівника, імідж персоналу, бізнес-імідж, візуальний імідж, імідж товару, імідж послуги, соціальний імідж, інші. В науковій літературі не існує однозначного трактування цих категорій у відношенні до загального іміджу підприємства. Деякі фахівці вважають їх елементами цілісного іміджу підприємства, інші науковці – параметрами, які характеризують та формують загальний імідж підприємства.

На наш погляд неоднозначність трактування пов'язана, насамперед, з двома природою цих явищ, які потрібно розглядати в двох аспектах:

- 1) по відношенню до іміджу підприємства в цілому та іміджу, сформованому в межах певних груп взаємодії – це утворюючі імідж фактори;
- 2) відокремлено – це певний підвид локального іміджу, який в свою чергу має власні іміджеутворюючі параметри.

Так, наприклад, імідж споживача послуг можливо розглядати як самостійний локальний вид іміджу. Параметрами та характеристиками, які впливають на його формування є стиль життя, суспільний статус, місце проживання, зовнішність, матеріальний та фінансовий стан споживача послуги. В свою чергу сформований імідж споживача послуги впливає на формування іміджу в межах груп суб'єктів взаємодії та цілісного іміджу підприємства. При цьому, в різних групах суб'єктів взаємодії імідж споживача послуг матиме не однакову значущість. Так, імідж споживача послуг досить суттєво впливає на формування уявлення про підприємство споживачами послуг та персоналом підприємства, для інших груп суб'єктів взаємодії може враховуватись, але не матиме вирішального значення (рис. 2).

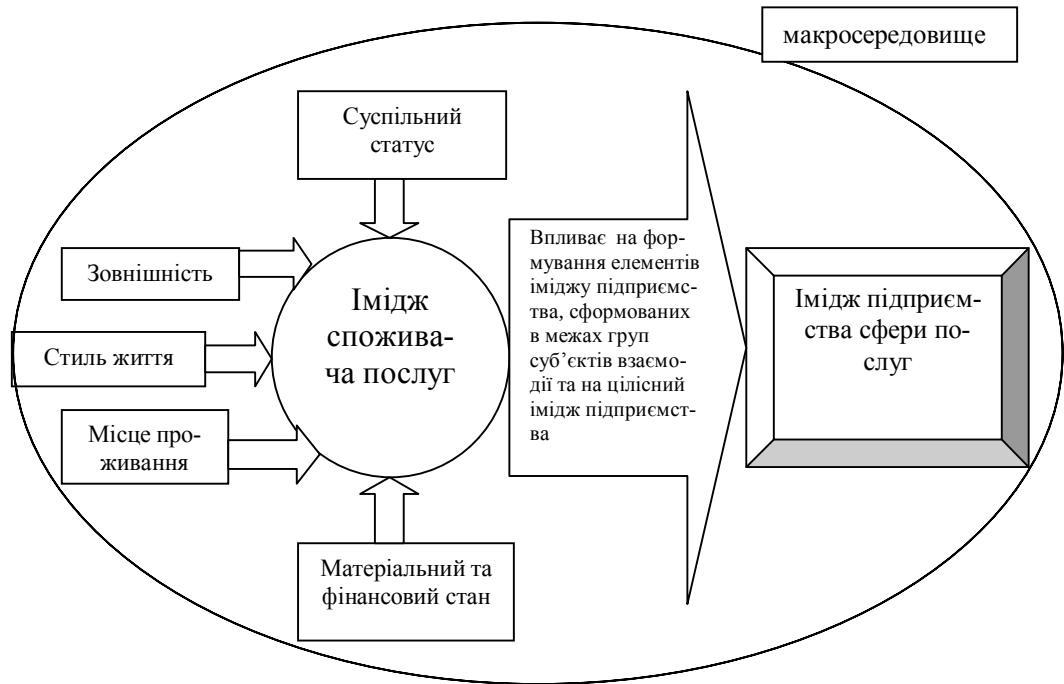


Рис. 2. Формування локального іміджу споживача послуг
(джерело: складено автором)

Необхідним та важливим завданням в процесі формування та управління іміджем підприємства є визначення факторів, які впливають на його імідж. Ці питання достатньо опрацьовані науковцями, які в своїх працях розглядають фактори, параметри, характеристики, показники, які є визначальними для формування іміджу підприємства.

Так, Я. В. Лісун, Т. В. Пархоменко виділяють зовнішні та внутрішньо-організаційні фактори в залежності від мікро- та макросередовища підприємства [7]. Д. Ю. Нагаївська розглядає дві групи факторів – зовнішнього та внутрішнього середовища [8]. О. О. Ястремська пропонує фактори, які впливають на формування іміджу підприємства, розглядати в межах об'єктивної, обумовленої результатами господарської діяльності й використання ресурсів підприємства, та суб'єктивної, яка характеризується уявленнями про підприємство суб'єктами взаємодії, складових іміджу підприємства [9]. Н. А. Патутіна виділяє низку загальних іміджеутворюючих факторів, значущих для різних цільових аудиторій: споживачів, партнерів, державних та муніципальних структур, регіональних груп громадськості, персоналу [10].

Узагальнюючи теоретичні напрацювання стосовно елементів іміджу та факторів, які впливають на його формування, запропоновано їх розподілення за групами суб'єктів взаємодії з підприємством, враховуючи особливості сфери послуг. Суб'єкти кожної групи мають свої інтереси, цілі та очікування стосовно підприємства, отже для кожної групи значущими будуть різні параметри, на основі яких буде сформовано імідж підприємства. В табл. 1 виділено основні, найбільш вагомні фактори впливу на формування іміджу підприємств сфери послуг для кожної групи суб'єктів взаємодії, з урахуванням їх інтересів та очікувань. При цьому, імідж споживача послуг, імідж керівника, імідж персоналу, імідж

товарів та послуг розглядаються як фактори, що впливають на формування іміджу підприємства представниками певних груп суб'єктів взаємодії.

Слід звернути увагу, що в деяких групах є специфічні, цікаві тільки даним суб'єктам фактори, наприклад, умови та забезпечення безпеки праці значущі для працівників підприємства, а інші фактори присутні в різних групах, але мають різний ступінь впливу на уявлення образу підприємства у тих чи інших суб'єктів. Наприклад, інформаційна відкритість в тій чи іншій мірі цікавить партнерів підприємства, органи влади, суспільні організації, засоби масової інформації та населення, імідж товарів та послуг – партнерів та споживачів, імідж керівника – персонал, партнерів, громадські та суспільні організації, засоби масової інформації.

Таблиця 1

Іміджеутворюючі фактори в межах групи суб'єктів взаємодії з підприємством

Імідж, який сформовано в групі суб'єктів взаємодії з підприємством	Коло інтересів та очікування представників групи суб'єктів взаємодії	Фактори, які впливають на формування іміджу в межах групи суб'єктів взаємодії, враховуючи їх інтереси та очікування
1	2	3
Імідж, який сформовано власниками підприємства	Ринкова вартість, прибутковість підприємства, рівень дивідендів та інших доходів	Ефективність використання всіх видів ресурсів. Рівень прибутковості. Місія та стратегія. Показники ділової активності. Фінансовий стан
Імідж, який сформовано керівництвом підприємства	Матеріальна винагорода, кар'єрне зростання	Місія та стратегія підприємства. Рівень конкурентоспроможності Система взаємодії з власниками. Імідж споживача послуг
Імідж, який сформовано працівниками підприємства	Оплата та умови праці, психологічний комфорт, соціальна захищеність	Система заробітної плати та соціального захисту. Умови та забезпечення безпеки праці. Морально-психологічний клімат в колективі. Можливість кар'єрного росту, підвищення кваліфікації, отримання освіти. Організаційна культура. Імідж керівника
Імідж, який сформовано споживачами послуг	Якісні послуги за прийнятними цінами	Імідж товарів та послуг. Цінова політика та програми лояльності. Фірмовий стиль. Імідж персоналу. Імідж споживача послуг
Імідж, який сформовано партнерами	Стабільне співробітництво, виконання договірних зобов'язань.	Надійність та стабільність. Лояльність до партнерів. Інформаційна відкритість. Імідж керівника. Імідж персоналу. Імідж товарів та послуг
Імідж, який сформовано органами влади	Вирішення суспільних та соціальних завдань	Дотримання законності та правопорядку. Кількість робочих місць. Екологічні аспекти діяльності. Соціальні аспекти діяльності, благодичність. Місія та стратегія. Інформаційна відкритість
Імідж, який сформовано суспільними організаціями	Відповідно до своїх завдань та функцій	Інформаційна відкритість. Імідж керівника. Імідж персоналу. Інші в залежності від цілей, завдань та функцій організації

Закінчення табл. 1

1	2	3
Імідж, який сформовано засобами масової інформації	Висвітлення власної точки зору широким верстам населення	Інформаційна відкритість. Імідж керівника. Імідж персоналу. Інші в залежності від цілей, завдань та функцій організації
Імідж, який сформовано населенням	Позитивний вплив результатів діяльності підприємства на різні сфери суспільного життя	Роль підприємства в економічному, соціальному та культурному житті суспільства. Дотримання законності та правопорядку. Кількість робочих місць. Екологічні аспекти діяльності. Соціальні аспекти діяльності, благочинність. Роль та місце на ринку товарів та послуг. Інформаційна відкритість

Джерело: складено автором на підставі [6–9].

Висновки. Імідж підприємства сфери послуг досить складний об'єкт управління, що потребує системного дослідження його структури, яка складається із взаємопов'язаних елементів. Імідж підприємства сфери послуг є синтезом іміджу сформованого в межах груп суб'єктів взаємодії з підприємством (власників, керівників, персоналу підприємства, споживачів послуг, партнерів, органів влади, суспільних організацій, засобів масової інформації та населення). Для кожної групи необхідно виділяти фактори та параметри, які впливають на сприйняття образу підприємства представниками групи, що дозволить сформулювати механізм ефективного управління іміджем підприємства.

Бібліографічні посилання

1. Томилова М. В. Модель іміджа організації / М. В. Томилова // Маркетинг в Росії і за рубежом. – 1998. – № 1. – С. 34–39.
2. Яковенко А. П. Исследование факторов, влияющих на формирование и развитие корпоративного имиджа предприятия, оказывающего туристические услуги / А. П. Яковенко // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – С. 140–143.
3. Алешина И. В. Паблик Рилейшинз для менеджеров и маркетологов / И. В. Алешина. – М. : Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» ; ГНОМ-ПРЕСС, 1997. – 256 с.
4. Чубукова Л. В. Стратегическое управление имиджем промышленного предприятия в условиях конкуренции: дис... канд. Экон. наук: 08.00.05 / Л. В. Чубукова. – Ижевск, 2007. – 160 с.
5. Бинецкий А. Э. Паблик рилейшинз: защита интересов и репутации бизнеса / А. Э. Бинецкий. – М. : ЭКМОС, 2003. – 240 с.
6. Колодка А. В. Імідж організації як економічна категорія: сутність, зміст, основні етапи формування / А. В. Колодка, С. М. Ілляшенко // Прометей. – 2012. – № 2(38). – С. 164–170.
7. Лісун Я. В. Організаційно-економічний механізм управління іміджем персоналу підприємств сфери послуг в конкурентних умовах / Я. В. Лісун, Т. В. Пархоменко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014 – Т. 19, Вип. 1/1. – С. 187–190.
8. Нагайская Д. Ю. Факторная модель формирования имиджа предприятия в условиях реализации стратегии выхода на новые зарубежные рынки / Д. Ю. Нагайская // Бизнес Информ. – 2012. – № 1. – С. 173–177.
9. Ястремська О. О. Економічна сутність іміджу, його об'єктивне підґрунтя щодо туристичних підприємств / О. О. Ястремська // Бизнес Информ. – 2011. – № 11. – С. 179–182.
10. Патутин Н. А. Управление визуальным имиджем предприятия социально-культурного сервиса и туризма [Електронний ресурс] / Н. А. Патутин // Наукосзнание : Интернет-журнал – 2012. – №2. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/73EVN114.pdf>

Надійшла до редакції 11.03.15

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 005:330.341:332

А. А. Антохов

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича

КОНЦЕПЦІЯ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ФОКУСІ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ЇЇ ФОРМУВАННЯ

У статті визначено концептуальні основи вивчення впливу факторів на розвиток регіональної економіки з необхідністю посилення їх регулюючої функції. Здійснено систематизацію основних підходів до формування концепції факторів розвитку регіональної економіки. Обґрунтовано необхідність дослідження факторних впливів на розвиток регіональної економіки з позиції їх взаємозв'язку та виникненням екстернальних ефектів.

Ключові слова: розвиток регіональної економіки, концепція факторів, множинні факторні впливи, екстернальні ефекти.

В статье определены концептуальные основы изучения влияния факторов на развитие региональной экономики с необходимостью усиления их регулирующей функции. Проведена систематизация основных подходов к формированию концепции факторов развития региональной экономики. Обоснована необходимость исследования факторных влияний на развитие региональной экономики с позиции их взаимосвязи и возникновения экстернальных эффектов.

Ключевые слова: развитие региональной экономики, концепция факторов, множественные факторные влияния, экстернальные эффекты.

The article formulates the conceptual framework for studying the impact of factors upon the regional economy development with the necessity for reinforcing the regulatory function of such factors. The paper contains the systematization of major approaches to the formulation of the conception of regional economic development factors. It further provides a substantiation for the necessity to research factors impact upon regional economic development from the perspective of their interconnectedness and emergence of external effects.

Keywords: regional economic development, conception of factors, multiple impacts of factors, external effects.

Однією з важливих ознак регіональної економіки постає її дисипативність. Вона означає, що економіка як система перебуває в стані постійної мінливості та безперервно взаємодіє із зовнішнім середовищем при одночасному збереженні своїх загальних характеристик у силу базової стійкості. Процеси розвитку регіональної економіки є значно залежними від різномасштабних факторних впливів, які проявляються з відповідною силою, характером, мають свою просторово-часову відмінність. Це означає, що в один період часу їх вплив набуває одних ознак, проте в інший часовий відрізок він може трансформуватись у складній взаємозалежності з іншими факторними детермінаціями. Складність факторних впливів на розвиток регіональної економіки як системи вимагає обґрунтування

відповідної концепції факторів – як у теоретико-методологічному, так і прикладному сенсі.

Дослідження факторних впливів на розвиток регіональної економіки залишається актуальним предметом досліджень вітчизняних вчених. Існує чимало напрацювань щодо систематизації й характеристики окремих груп факторів із виявленням їх специфіки в регіональному розрізі. Прикладом цьому – праці О. Амоші, В. Геєця, М. Долішнього, Б. Заблоцького, С. Злупка, О. Крайник, І. Михасюка, С. Писаренко, У. Садової, Ю. Стадницького, О. Шаблія, Л. Шевчук, С. Шульц та ін. Актуальність обраної теми дослідження доводить потреба вдосконалення методологічних основ формування концепції факторів розвитку регіональної економіки з виділенням нових, більш прогресивних підходів.

Метою статті є наукове обґрунтування та характеристика основних підходів до дослідження факторних впливів на розвиток регіональної економіки. Цілями при цьому будуть:

- розкриття концептуальних основ вивчення впливу факторів на розвиток регіональної економіки з потребою посилення їх регулюючої функції;
- систематизація підходів до формування концепції факторів розвитку регіональної економіки;
- обґрунтування потреби дослідження факторних впливів на розвиток регіональної економіки з позиції їх взаємозв'язку та виникненням екстернальних ефектів.

Фактор у класичному розумінні являє собою певну силу чи сукупність сил, умов чи причин, необхідних для здійснення будь-якого процесу (дії) [1, с. 46]. Концепція факторів розвитку регіональної економіки – основа комплексного бачення множинності факторних впливів на дані процеси, які проявляються:

- 1) відносно розвитку – *діалектичний підхід* дослідження факторних детермінацій;
- 2) відносно регіональної економічної системи – *системний підхід* вивчення економічних процесів, способів організації ресурсного використання з відображенням на комерційних та інших результатах;
- 3) відносно формування нових викликів розвитку регіональної економіки в контексті потреби інтелектуалізації суспільства та можливого переходу до технологічного-сингулярного етапу – *прогресивно-еволюційний підхід* вивчення факторних детермінацій.

Таким чином, формування концепції факторів розвитку регіональної економіки в сучасних умовах інтелектуалізації суспільства, можливого його переходу до технологічного-сингулярного етапу дасть змогу не лише стимулювати, підтримувати такі процеси (шляхом непрямого факторного впливу), але й розуміти взаємовплив регіональної економіки й інтелектуальної діяльності суспільства.

Концепція факторів у першу чергу повинна дозволяти визначати пріоритети, найбільш ефективні способи впливу на розвиток регіональної економіки. Тому в теоретичному сенсі важливо не просто систематизувати численні фактори з розумінням їх найбільш типових ознак, але й обґрунтувати, котрі з них можуть слугувати потужними регуляторами процесів економічного зростання. У зв'язку з цим виділення й характеристика факторів має здійснюватись з акцентом на їх *регулюючу функцію*.

У вітчизняній науці вивчення факторних впливів на розвиток регіональної економіки досить часто передбачає дослідження системи факторів з виділенням серед них найбільш негативних (табл. 1). Можна сказати, що це перший спосіб формування концепції факторів – з точки зору їх деструктивності (руйнування усталеної системи взаємозв'язків), потреби першочергово нівелювання їхньої дії або способів впливу (підвищення стійкості системи). Очевидно, такі напрацювання є важливими. Для українських реалій, коли гострі соціальні, економічні, інші проблеми вирішуються за крайньої необхідності, в умовах постійного браку бюджетних коштів, виділення найбільш «критичних загроз» є доцільним. Як приклад, у дослідженні О. Федосєвої такими деструктивами, «з точки зору потреб структурної модернізації та адаптації економіки регіонів України», виділено [2]: вичерпання поточних конкурентних переваг галузей економіки регіонів, орієнтованих на зовнішній попит, унаслідок подорожчання імпортованих енергоресурсів; недостатній рівень використання інноваційного потенціалу як головного чинника адаптаційних можливостей економіки та зміцнення конкурентоспроможності; відсутність ефективних механізмів перерозподілу капіталу від традиційних до науково- та технологічно-містких секторів економіки.

Таблиця 1

**Головні способи досліджень факторних впливів
на розвиток регіональної економіки**

	<i>+ Вирішення гострих соціальних та інших проблем</i>	<i>+ Розуміння причин прояву факторів, масштабів їх впливу</i>	
<i>– Послаблення конфліктної ситуації</i>	I. Виділення основних деструктивних факторів, які найперше вимагають нівелювання їх негативної дії	II. Просторове масштабування факторного впливу з метою з'ясування можливостей регіону коригувати його дію	<i>– Обмеженість можливостей регіону впливати на дію факторів системою вищого порядку</i>
<i>– Складність досягнення оптимального ефекту через підтримку дії цільового фактора</i>	III. Виділення факторів-стимуляторів підвищення конкурентоспроможності, інноваційного розвитку, модернізації тощо	IV. Визначення множинного взаємозв'язку факторних впливів з характерними екстернальними ефектами	<i>– Складність прикладних оцінок</i>
	<i>+ Розуміння цільової підтримки головних рушіїв розвитку економіки</i>	<i>+ Варіативність опосередкованого впливу на розвиток економіки</i>	

Джерело: складено автором.

У праці С. Козловського головними руйнуючими розвиток регіонів та їх економіки факторами визначено: загальний депресивний стан економіки і необхідність фінансової підтримки ряду господарських суб'єктів; нерівномірність

соціально-економічного розвитку міст та районів, які вимагають надання дотацій територіям, що не забезпечують власну дохідну базу бюджету; низький рівень матеріального забезпечення працівників бюджетної сфери, пенсіонерів, студентів; стає безробіття; незадовільний стан навколишнього середовища [3].

Таким чином, за першим напрямом вчені зосереджують увагу на прикладних проблемах, без формування методологічної основи факторного впливу, в котрій виявляється ймовірнісна множина діючих і прихованих факторів. На наше переконання, перший підхід формування концепції факторів розвитку регіональної економіки має право на життя та може бути ефективним, але якщо головні деструктиви виділяються не лише з позиції потреби їх нагального вирішення, але й подальшої наслідковості нівелювання їхньої дії. Для прикладу, деструктив необхідності цільової державної фінансової підтримки низки суб'єктів господарювання, яка в реальності часто відбувається на суб'єктивних засадах, можна трансформувати у позитивний фактор через наукове обґрунтування її доцільності. Таке обґрунтування може передбачати визначення обсягів та характеру фінансування тих суб'єктів, які виконують умови соціальної відповідальності бізнесу (в тому числі відносно свого персону й належної оплати його праці), активізують інноваційну діяльність. Відтак надалі дані суб'єкти за умов нарощування інноваційного потенціалу можуть стати прикладом наслідування для інших підприємств, слугуватимуть потужним каталізатором формування розвинутого бізнес-середовища.

Перший підхід у науковому сенсі є потрібним з метою послаблення соціальної напруги. Водночас у цьому вбачається серйозна загроза. Постійна практика вирішення гострих конфліктних питань, як от масове безробіття, незадовільні умови (безпека) праці, відсутність соціальних гарантій, труднощі ведення малого і середнього бізнесу тощо, насправді демотивують владу до пошуку управлінських рішень, спрямованих на причини економічної стагнації чи занепаду. Вирішення тих соціальних питань, які викликають найбільший осуд суспільства, не веде до межі конфліктної ситуації, коли населення проявляє свою позицію і в формі масових страйків тисне на владу з метою реалізації нею більш ефективних рішень. Послаблення конфліктних ситуацій веде до соціальної апатії, що, на думку багатьох фахівців, є вигідним для сучасної влади. Водночас траєкторію розвитку регіонів змінюють кризи [4, с. 7]. Тому кризові явища в конфліктогенній площині часто є потрібними, адже слугують рушієм подальших прогресивних змін – через вимушені мобілізацію ресурсів, переосмислення підходів до організації економічного, суспільного життя, ціннісно-ментальні трансформації.

Поширений також підхід до дослідження факторних детермінацій за ознакою просторової приналежності (див. табл. 1). Розподіл факторів на мега- (глобальні), макро- (національні), мезо- (регіональні), мікро- (субрегіональні, локальні) дає важливу перевагу – розуміти, на які з них регіон, в особі місцевих органів державної влади, територіальних громад, може реально впливати, здійснюючи таким чином опосередковане регулювання процесів економічного розвитку. Фактично просторове масштабування факторного впливу передбачає розробку факторної моделі регіонального розвитку. Як приклад використання даного підходу, – праця В. Реутова. Факторну модель регіонального розвитку вчений протиставляє ринковій, використання котрої «переконало в неміцності і недостатній

ефективності концепції саморегулювання регіонального розвитку, що вимагає введення в національну практику регіонального розвитку цілісної системи принципів регулювання». У факторній моделі вчений окремо виділяє загально-системні фактори (економічні, соціальні, політичні, екологічні) і фактори як джерела росту регіону (природно-ресурсні, «трудові», інноваційні, інвестиційні ресурси, ресурси попиту) [5].

Підхід до вивчення факторних детермінацій за ознакою просторової приналежності одразу «відкидає» можливості регіону впливати на прояви окремих факторів, які спричинені системами вищого порядку. Сучасні реалії спростовують цей факт. Регіони постають потужними агентами розвитку національної економіки. Їх висока автономність у забезпеченні власного розвитку через формування самодостатніх економічних систем, які мають більш самостійні міжнародні (транскордонні) торговельні зв'язки, робить можливим їх потужне лобі на загальнодержавному рівні. Тому розвиток регіональної економіки може слугувати потужним рушієм національних економічних прогресивних змін, проте за умов орієнтації першої на інноваційні ідеї, що можуть бути впроваджені у ширших просторових масштабах. Окрім того, можливості перетворення зовнішніх негативних детермінацій у внутрішні регулятори надає процес *інтерналізації*. Це також розширює можливості регіонів впливати на характер факторних детермінацій вищого просторового рівня.

Досить «адаптивним» до поточних вимог наукових досліджень є ще один напрям вивчення факторних детермінацій розвитку регіональної економіки – з позиції їх стимулювання підвищення конкурентоспроможності регіону, забезпечення його інноваційного розвитку, модернізації. Для різних періодів економічного розвитку України та її регіонів ставились різні цілі – перехід до ринкового типу відносин, перехід до економіки знань (коли наука перетворюється у безпосередню продуктивну силу суспільства [6, с. 81]), забезпечення інноваційного прориву, модернізації, інформатизації тощо. Сьогодні вкотре актуалізується контекст досліджень в умовах реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні. Залишаються актуальними дослідження процесів сталого розвитку. У контексті виділення факторів розвитку регіональної економіки в умовах переходу до ринку показовим є дослідження В. Павлова, який виділяв 4 основні групи чинників – державна регіональна політика; чинники, що реалізують економічні відносини в регіоні (ринкова трансформація); природно-ресурсний та виробничий потенціал регіону; організаційно-управлінські чинники [7, с. 18–19]. Фактично всі вони залишаються актуальними і в нових умовах, проте з принциповою відмінністю – посиленням значимості людського потенціалу та інформаційного чинника. Надалі в контексті слідування цілям переходу до економіки знань, модернізації, інноваційного вектору розвитку вчені почали обґрунтовувати потребу підтримки інституцій, форм, процесів, які повинні бути головними стимуляторами розвитку економіки регіонів. Найчастіше це кластери, наявні підприємства, їх мережа та рівень інтеграції, людський капітал, інновації, інституційний потенціал, структура економіки, інфраструктура, інвестування, інтернаціоналізація, геополітичне розташування [8, с. 14; 9, с. 6; 10, с. 231; 11–13]. Нині всі ці декларовані пріоритети модернізації, інноваційного прориву, переходу до економіки знань залишаються примарним невітленням у житті, а їх

вибіркові ознаки є стихійно набутими – завдяки високій адаптативності економічно активного населення України до глобальних викликів. Постає необхідність окреслення більш реальних векторів подальшого розвитку регіонів та їх економік. Тому дослідження факторів з позиції їх стимулятивного характеру має бути наразі спрямованим на:

- солідаризацію суспільства – за економічними, соціальними, духовними інтересами;

- ресурсну мобілізацію – з включенням резервів в економічні процеси, використанням ресурсів за призначенням (жодні корупційні механізми є неприпустимі);

- забезпечення інноваційного прориву, відчутного в глобальних масштабах.

Доволі прогресивним є спосіб *дослідження факторного впливу на основі виявлення їх взаємозв'язку з відповідними екстернальними ефектами* (4-й спосіб, представлений у табл. 1). У теоретико-методологічному сенсі при формулюванні концепції факторів важливо більше заглибитись не стільки в систематизацію факторів за відповідною ознакою та їх вплив на розвиток регіональної економіки, скільки в їх взаємну обумовленість. Фактично сили, рушії, дії стають факторами лише під впливом тих чи інших законів або закономірностей розвитку, тобто самі вимагають особливих умов існування [14, с. 221]. Відтак на фоні численних досліджень факторних детермінацій недостатньо проробленими залишаються питання впливу тих факторів, яким властива нерівномірність і зміни залежно від конкретних обставин, що вимагає від органів влади відповідного моніторингу ситуації та вироблення механізмів належного реагування [15].

Отже, формування концепції факторів розвитку регіональної економіки повинно мати належну методологічну основу. З-поміж основних підходів традиційним залишається вивчення факторів з позицій їх деструктивності, стимулятивності, просторової вимірності. Водночас слід розуміти, що фактор має бути потужним регулятором процесів економічного зростання в регіонах. Тому актуалізується підхід до вивчення факторних детермінацій з позиції їх взаємозв'язку, виникнення між ними екстернальних ефектів. Даний підхід повинен стати основним у сучасних умовах інтелектуалізації суспільства та підвищення ролі в даних процесах розвитку регіональної економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Садова У.** Регіональні ринки праці : аналіз та прогноз / У. Садова, Л. Семів ; під ред. М. І. Долішнього. – Львів : Друк, 2000. – 264 с.
2. **Федосєєва О. В.** Особливості регіональної соціально-економічної політики України в ринкових умовах [Електронний ресурс] / О. В. Федосєєва // Економічні науки. – Режим доступу : web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek5-1-2010.../194-199.pdf
3. **Козловський С. В.** Стратегічний аналіз розвитку регіональних економічних систем [Електронний ресурс] / С. В. Козловський // Ефективна економіка. – 2010. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=178>
4. **Жиляєв І. Б.** Визначення історичного часу завершення трансформації соціально-економічної системи України / І. Б. Жиляєв // Економіка та держава. – 2007. – № 6. – С. 5–8.
5. **Реутов В. Є.** Закономірності і парадигми регіонального розвитку [Електронний ресурс] / В. Є. Реутов // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=319>

6. **Иванов Ю. Б.** Оценка уровня развития экономики знаний в регионах Украины / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко // Проблемы економіки. – 2012. – № 3. – С. 81–90.
7. **Павлов В. І.** Методологія формування та механізм реалізації політики соціально-економічного розвитку регіону / В. І. Павлов // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 18–29.
8. Нова державна регіональна політика : від теорії до практики / Куйбіда В. С., Іщенко О. М., Ткачук А. Ф. та ін. ; за заг. ред. В. С. Куйбіди. – К. : Крамар, 2009. – 232 с.
9. **Підвисоцький В. Г.** Щодо визначення рейтингової оцінки конкурентоспроможності регіонів : методичні матеріали / В. Г. Підвисоцький. – К. : Леста, 2008. – 48 с.
10. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : Т. 3 : Конкурентоспроможність української економіки ; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 556 с.
11. **Беленький П. Ю.** Дослідження проблем конкурентоспроможності : Каталоги : Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс] / П. Ю. Беленький. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?..
12. **Ігнатова Т.** Інституціональне середовище в розвитку конкурентоспроможності регіональної економіки [Електронний ресурс] / Т. Ігнатова. – Режим доступу : <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doklad/Ignat2/doc>
13. **Дегтярьова І. О.** Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону : Національна академія державного управління при Президентові України [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf
14. **Зуб М. Я.** Фактори впливу на розвиток регіонального ринку праці за умов євроінтеграції / М. Я. Зуб // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5, Т. 1. – С. 221–224.
15. **Ковальчук В. Г.** Цілі та критерії соціально-економічного регіонального розвитку : Харківський регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентові України [Електронний ресурс] / В. Г. Ковальчук. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/07.pdf>

Надійшла до редакції 23.02.15

УДК 330.3:796.062

В. І. Саричев

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ
НА ЗАСАДАХ УПРАВЛІННЯ
СФЕРОЮ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто основи управління сферою фізичної культури та спорту з позицій забезпечення людського розвитку; проаналізовано існуючу структуру управління цієї сфери в Україні; визначено вплив державних та недержавних організацій на розвиток фізичної культури та спорту.

Ключові слова: людський розвиток, спорт, фізична культура, управління, система.

В статье рассмотрены основы управления сферой физической культуры и спорта с позиций обеспечения развития общества; проанализирована существующая структура управления этой сферой в Украине; определено влияния государственных и негосударственных организаций на развитие физической культуры и спорта.

Ключевые слова: развитие общества, спорт, физическая культура, управление, система.

The article investigates the bases of management of the physical culture and sport sphere from the perspectives of society development assurance. The paper provides an analysis of the existing structure of management of this sphere in Ukraine, defining influences of the state and non-state organizations on development of physical culture and sport.

Keywords: development of society, sport, physical culture, management, system.

Людський розвиток – це процес зростання людських можливостей за рахунок тривалого та здорового життя, рівня освіченості, користування політичними й економічними свободами, правами людини та суспільною повагою до особистості. Його складовою є необхідність ведення здорового способу життя.

У цьому контексті особлива увага приділяється питанням визначення інституційних умов та базових інститутів такого типу розвитку, зокрема, дослідженню інститутів управління сферою фізичної культури та спорту, як головного чинника людського розвитку в сучасних умовах.

Результати досліджень свідчать, що основна спрямованість в діяльності спортивних організацій в перші два десятиліття ХХІ ст. пов'язана з підвищенням уваги більшості держав до спорту вищих досягнень і масового спорту у зв'язку із демографічними змінами у складі населення. Значні зміни в організації фізкультурно-оздоровчої і спортивно-масової роботи безпосередньо пов'язані з питаннями поліпшення матеріально-спортивної бази та кадрового забезпечення, що у сучасних умовах є серйозною проблемою в Україні на всіх рівнях управління.

Становлення концепції людського розвитку відбувалося на основі наукових розробок провідних вчених А. Сени, Т.-В. Шульца, Г.-С. Беккера, Е. Денісона, Дж. Мінцера, Л. Хансена, Дж. Кендріка та ін. Певний внесок у дослідження проблем людського розвитку здійснили українські та російські вчені, а саме: Л. Шевченко, О. Гриценко, Т. Камінська, В. Автономов, Д. Богиня, О. Грішнова, А. Докторович, Е. Лібанова, В. Марцинкевич, В. Мандибура, С. Мочерний, А. Чухно та ін. Проблеми управління сферою фізичної культури і спорту досліджувались у роботах таких учених, як Е. Вільчковський, Л. В. Волков, Т. Круцевич, Л. Сергієнко, Б. Шияна, О. Вацеба [1] та ін. Поряд з цим й досі залишається багато невирішених питань, пов'язаних із окремими аспектами людського розвитку, зокрема, з управлінням сферою фізичної культури і спорту, як головної передумови людського розвитку.

Метою даної статті є систематизація теоретичних основ й переосмислення ролі та місця органів державної влади, місцевого самоврядування, громадських організацій та установ у розвитку галузі фізичної культури і спорту, як чинників людського розвитку.

Таким чином, ця галузь є організованою відкритою ієрархічною соціально-економічною системою, яка складається із взаємопов'язаних елементів. Управління її розвитком, з позицій діяльнісного підходу, можна визначити як цілеспрямований, систематичний, організуючий, координуючий та контролюючий вплив з боку системи органів управління на галузь фізичної культури та спорту з метою підвищення ефективності її функціонування, задоволення потреб держави, суспільства та окремих громадян у фізичній культурі та спорті.

Головною метою розвитку фізичної культури і спорту в Україні та світі є підвищення рівня фізичної активності і дієздатності населення та зростання «капіталізації» людського ресурсу. При цьому особлива увага приділяється ресурсному забезпеченню мети розвитку та узгодженню дій виконавців і адміністраторів.

Підтримка сфери фізичної культури і спорту здійснюється за допомогою: прямого регулюванням – фінансуванням відповідних заходів і структур; непрямого регулюванням – через створення умов для ефективного функціонування фізкультурно-спортивних структур і споруд.

Фінансування розвитку цієї сфери здійснюється, відповідно до Закону України «Про фізичну культуру та спорт» [2] та ін. актів, зазвичай, за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, а також інших джерел, не заборонених законодавством.

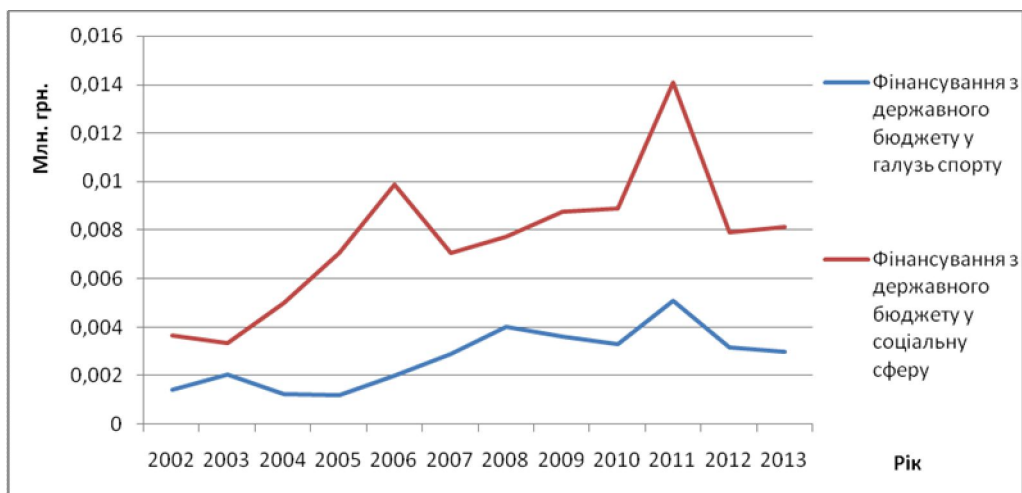


Рис. 1. Фінансування сфери фізичної культури та спорту та соціальної сфери в Україні за рахунок державного бюджету
(джерело: складено автором на основі [3])

Результати дослідження констатують нестійку динаміку фінансування як обсягів фінансування цих сфер, так і їх кореляцію. Така динаміка свідчить про непослідовність реформ та відсутність фінансового забезпечення розвитку. Крім того, слід зазначити, що ці показники не повністю відображують реальне становище, адже, частково зміна цих показників спричинена впливом інфляції.

Виконання завдань розвитку фізичної культури та спорту ускладнювалося низкою причин, основною з яких є брак фінансування. Як правило, фінансові

ресурси складаються з членських внесків і витрачаються, насамперед, на потреби «спорту високих досягнень».

В системі управління сферою фізичної культури та спорту виділяють наступні рівні управління: вищий рівень управління – Міністерство України у справах сім'ї, молоді та спорту, Національний олімпійський комітет України, Спортивний комітет України, Національні федерації з видів спорту, Центральні ради фізкультурно-спортивних товариств (ФСТ), Всеукраїнський центр фізичного здоров'я населення «Спорт для всіх» та ін.; рівень суб'єкта представляють структурні підрозділи з фізичної культури та спорту обласних держадміністрацій, обласні федерації з видів спорту, обласні ради ФСТ, обласні центри фізичного здоров'я населення «Спорт для всіх» та ін.; районний, міський рівень – структурні підрозділи з фізичної культури та спорту районних держадміністрацій або органів місцевого самоврядування для міст обласного значення, міські федерації з видів спорту, районні ради ФСТ, міські та районні центри фізичного здоров'я населення «Спорт для всіх», фізкультурні спортивні обладнання тощо. Але первинною (основною) організаційною ланкою управління фізичною культурою та спортом є спортивні клуби й колективи фізичної культури за місцем роботи і навчання, за місцем проживання, спортивними спорудами, базами та ін., де безпосередньо проводяться навчально-тренувальна робота і фізкультурно-оздоровчі заняття для населення різних соціально-демографічних груп.

Ієрархія такого типу управління передбачає певну автономію управління на кожному рівні. В цілому, всі складові цієї системи можна поділити на державне та суспільне управління. Організаційні рівні управління сфери фізичної культури та спорту представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Організаційні рівні системи управління сфери фізичної культури та спорту

Рівень управління		Сфери впливу
Державне управління, яке здійснюють органи публічної влади		– розвиток високого спорту; – освіта та підготовка кадрів (менеджерів, спортсменів) у сфері фізичної культури та спорту; – економічні важелі впливу (виділення коштів з державного бюджету, податкові пільги для спонсорів, спортивних закладів та ін.)
Громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості		– створення нового та підтримка функціонування існуючого комплексу спортивних послуг; – спонсорство розвитку фізичної культури та спорту
Підприємницькі фізкультурно-спортивні організації	Державний спортивний заклад	– створення умов для заняття спортом; – «розвиток пріоритету» – «спорт для всіх»
	Приватний спортивний заклад	– отримання прибутку за рахунок надання конкурентоспроможних спортивних послуг

Джерело: вдосконалено автором.

Органами публічної влади здійснюється управління на рівні двох гілок влади: представницької та виконавчої. До органів публічної влади відносять: органи державної влади (міністерства, обласні управління, районні відділи) та органи місцевого самоврядування (сільські, міська та районні ради).

Найвищим органом управління всіма сферами народного господарства є Президент та Уряд країни, які складають виконавчо-розпорядчий орган держави

і забезпечують практичний розвиток сфери фізичної культури та спорту одночасно з розвитком інших сфер [4; 5].

Національна рада з питань фізичної культури та спорту – консультативно-дорадчий орган при Президентові України, працює під його керівництвом з метою підвищення ефективності державної політики у сфері фізичної культури та спорту. У своїй діяльності вона керується Конституцією та законами України, підзаконними актами Президента України, Кабінету Міністрів України тощо.

Уряд країни затверджує положення про Міністерство, приймає постанови з актуальних питань розвитку фізичної культури і спорту, організує їх виконання і здійснює контроль за ходом виконання постанов та розпоряджень.

Сфера фізичної культури та спорту України має у своєму складі велику кількість підсистем – організацій (установ), які можна поділити на дві групи: перша включає державні та самоврядні, а друга – громадські організації.

Управління сферою фізичної культури та спорту здійснюється на державних та громадських засадах. Державні органи управління, які впливають на розвиток фізичної культури та спорту, можна поділити за ознакою компетенції на три групи: органи загальної, відомчої та спеціальної компетенції.

До першої групи належать такі, які у своїй діяльності розглядають та вирішують питання розвитку сфери фізичної культури та спорту. Вони визначають повноваження інших органів управління цією сферою, а також питання міжгалузевих характеру (будівництво спортивних комплексів, підготовки спеціалістів з фізичного виховання, спорту та ін.). До них належать Ради народних депутатів, на чолі з Верховною Радою України. Це вищий орган законодавчої влади, який приймає законодавчі акти, що регулюють розвиток фізичної культури та спорту в країні. У складі Верховної Ради є Комітет з питань сім'ї, молодіжної політики, спорту та туризму, який вивчає проблеми функціонування цих сфер, бере участь у розробці рішень Ради, ініціює законопроекти та здійснює їх експертизу.

Аналогічні функції виконують ради обласного, міського й районного рівнів. Крім того, Ради народних депутатів, обласні, міські та районні адміністрації формують склад та керують діяльністю відповідних управлінь, відділів – державних органів спеціальної компетенції, які опікуються розвитком фізичної культури та спорту.

Рішення місцевих Рад носять нормативний характер і є обов'язковими для виконання всіма організаціями, які функціонують на їх територіях. Змістом роботи постійних депутатських комісій є розподіл бюджетних коштів, створення чи ліквідація комунальних установ, організацій, підприємств сфери фізичної культури та спорту.

Другу групу державних органів, які беруть участь у розвитку сфери фізичної культури та спорту, складають органи відомчої компетенції – ряд міністерств та їх органи на місцях. Для керівництва в рамках міністерств утворені відповідні управлінські структури. Так, в системі Міністерства освіти і науки України діє комітет фізичної культури та спорту, який керує розвитком фізичної культури та спорту дітей, учнівської та студентської молоді. У підпорядкування обласних управлінь фізичної культури та спорту Комітету фізичної культури та спорту Міністерства освіти і науки України знаходяться, окрім навчальних закладів, дитячі спортивні школи.

Третю групу органів державного управління складають органи спеціальної компетенції – Міністерство України у справах сім'ї, молоді та спорту, а на облас-

них, міських та районних рівнях – управління, відділи, сектори відповідних державних адміністрацій.

Міністерство забезпечує реалізацію державної політики з питань фізичної культури та спорту, несе відповідальність за їх розвиток, у межах своєї компетенції організує виконання актів законодавства України і здійснює систематичний контроль.

До складу Міністерства входять відповідні департаменти: фізичної культури та неолімпійських видів спорту, олімпійського спорту; зі сприяння соціальному становленню молоді та ін. [6]. Міністерству підпорядковуються структурні підрозділи з фізичної культури і спорту обласних й районних адміністрацій, органів місцевого самоврядування для міст обласного призначення.

Очолює систему – Всеукраїнський центр фізичного здоров'я населення «Спорт для всіх», який є державною бюджетною організацією для провадження фізкультурно-оздоровчої та спортивної діяльності населення за місцем проживання та в місцях масового відпочинку і належить до групи державних органів спеціальної компетенції.

У системі фізкультурного руху також функціонують недержавні громадські організації, які поділяються на керівні організації й ради фізкультурно-спортивних товариств та первинні осередки. На сьогодні в Україні функціонує чотири товариства: «Україна», «Спартак», «Колос», «Динамо», які є масовими, самостійними та добровільними громадськими організаціями.

Значну групу керівних громадських організацій складають Спортивні федерації, які виконують завдання підготовки спортсменів, тренерів, суддів; забезпечення успішних виступів на Олімпійських іграх, чемпіонатах Світу та Європи, інших змаганнях; соціального захисту спортсменів, тренерів; піклування про ветеранів; пропаганди видів спорту.

Також до спортивних організацій України входять Національний олімпійський комітет України, Національний комітет спорту інвалідів України, Національний спортивний комітет України, Олімпійська Академія України, Українська спортивна асоціація, Всеукраїнська спортивна спілка школярів та Всеукраїнська спортивна спілка студентів.

У XX столітті процеси глобалізації, стрімке зростання об'єму інформації, інтенсифікація комунікацій, технологічний прогрес, поряд з умовами невизначеності й ризику, поставили нові вимоги до управління (менеджменту), до організацій та співробітників, в тому числі – в сфері фізичної культури та спорту [6].

Популяризацію здорового способу життя, як ключового елементу концепції людського розвитку, здійснюють й міжнародні спортивні організації. Такі фізкультурно-спортивні об'єднання є громадськими організаціями, а їх членами є національні спортивні організації (в ряді випадків – міжнародні об'єднання, що мають відношення до галузі фізичного виховання, спорту, а також окремі особи).

Міжнародні організації у сфері спорту виникли в ході тривалого процесу розвитку міжнародних відносин. Спочатку міжнародні спортивні відносини виражалися, в основному, в двосторонніх контактах національних спортивних організацій, що здійснювалися здебільшого у формі змагань. Спортивні зв'язки між країнами здійснювалися за допомогою договірних відносин у межах міжурядових угод про культурне і наукове співробітництво. Протоколи про спортивний обмін в таких угодах були складовою частиною угоди.

Важливо звернути увагу на те, що Міжнародні спортивні федерації (МСФ) створюються і діють не тільки в цілях розвитку професійного спорту (спорту

високих досягнень), а й так званого «Спорту для всіх», «масового спорту» (в прямому сенсі масової фізичної культури). В статутах організацій містяться відповідні рядки: ФІФА – «сприяти розвитку гри в футбол будь-яким шляхом, який визнаний придатним ФІФА або її виконавчим комітетом»; ФІБА – «поширення аматорського баскетболу у всьому світі»; ФІВБ – «сприяння розвитку волейболу в різних країнах» тощо.

Державне управління розвитком галузі не може бути, по-перше, без контролю за функціонуванням галузі, а по-друге, за реалізацією програм розвитку. Отже, спорт можна розглядати як соціальну систему великої складності, що включає в себе декілька відносно самостійних підсистем і велику кількість організацій.

Ринок спортивних послуг характеризується нестабільністю за більшістю показників: низька активність населення щодо купівлі фізкультурно-спортивних послуг у зв'язку з його низькою купівельною спроможністю; рівень заробітної плати у сфері фізичної культури та спорту нижчий за середній по Україні, що дестимулює молодих людей розвиватися у спортивній галузі; найбільша кількість зайнятих у спортивній сфері є викладачами загальноосвітніх навчальних закладів, можна також відзначити низький рівень заробітної плати і у цій сфері діяльності.

Таким чином, створення інституційних умов для всебічного розвитку людини залишатися актуальним. На сучасному етапі людського розвитку зберігається необхідність всебічної підтримки сфери фізичної культури і спорту з боку держави та інших суб'єктів господарювання. При цьому для формування інституційних умов людського розвитку, на наш погляд, необхідно визначити вплив його базових інститутів (зокрема, міжнародних організацій), що є перспективою для подальших досліджень в цьому напрямку.

Бібліографічні посилання

1. **Вацеба О. М.** Тенденції розвитку наукових досліджень у галузі фізичної культури та спорту серед молодих вчених України / О. М. Вацеба // Молода спортивна наука України : зб. наук. ст. галузі фізичної культури і спорту. – Л. : ЛДІФК, 2000. – Вип. 4. – С. 5–6.
2. Про фізичну культуру та спорт : Закон України від 24.12.1993 № 3808-XII / [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 14. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
4. Про затвердження Державної програми розвитку фізичної культури та спорту на 2007–2011 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.11.2006р. № 1594 [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України від 27.11.2006. – 2006. – № 46. – С. 45. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1594-2006-%D0%BF/print1393326723981206>
5. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на 2012–2016 роки : Розпорядження Кабміну України від 31.08.2011 р. № 828-р / [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України від 16.09.2011. – 2011. – № 69. – С. 634. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/828-2011-%D1%80/print1393326723981206>
6. **Мічуда Ю. П.** Сфера фізичної культури та спорту в умовах ринку / Ю. П. Мічуда. – К.: Олімпійська література, 2007. – 216 с.

Надійшла до редколегії 26.02.15

І. М. Шупта

Полтавська державна аграрна академія

ЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ПІД ЧАС КОНФЛІКТІВ У МАРКЕТИНГОВІЙ І РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються етичні аспекти ділового спілкування під час конфліктів, що мають місце в маркетинговій і рекламній діяльності, досліджуються основні шляхи їх вирішення як на законодавчому рівні, так і на основі зміни концептуальних основ маркетингової діяльності. Запропоновані підходи сприяють посиленню етичної складової ринкової діяльності.

Ключові слова: маркетингова, рекламна діяльність, етика бізнесу, етичні принципи, етичний конфлікт, етичні цінності, суб'єкти маркетингової діяльності, етичні дилеми, ділове спілкування, нормативна культура, концепція соціально-етичного маркетингу, концепція маркетингу відносин, управлінський етичний тренінг, соціальний аудит, етичний кодекс.

В статье внимание сосредоточено вокруг этических аспектов делового общения во время конфликтов, которые проявляются в маркетинговой и рекламной деятельности, исследованы основные пути их решения как на законодательном уровне, так и путем изменения концептуальных основ маркетинговой деятельности. Предложенные подходы будут способствовать усилению этической составляющей рыночной деятельности.

Ключевые слова: маркетинговая, рекламная деятельность, этика бизнеса, этические принципы, этический конфликт, этические ценности, субъекты маркетинговой деятельности, этические дилеммы, деловое общение, нормативная культура, концепция социально-этического маркетинга, концепция маркетинга отношений, управленческий этический тренинг, социальный аудит, этический кодекс.

The article concentrates on the ethical aspects of business communication in the time of conflicts that surface within marketing and advertisement activity, investigating the ways of their solution both on the legislative level and through the changes in conceptual framework of the marketing activity. Proposed approaches would contribute to the enhancement of the ethical constituent of the market activity.

Keywords: marketing activity, advertising activity, business ethics, ethical principles, ethical conflict, ethical values, subjects of marketing activities, ethical dilemmas, normative culture, conception of social and ethical marketing, conception of relationship marketing, ethical management training, social audit, code of ethics.

На сьогодні маркетинг як система ведення бізнесу в Україні перебуває на етапі становлення. Слід зазначити, що маркетинг впливає на всі сфери людської діяльності, свідомість і поведінку людини, й дедалі все більш відчутним є реагування маркетингу як системи на всі суттєві зміни в суспільстві. Реклама міцно ввійшла в сучасну дійсність, вона є частиною ринкового маркетингу, основна задача якої полягає в забезпеченні безперебійного збуту продукції. Реклама виконує подвійну роль: з одного боку доводить до споживачі інформацію, яка є необхідною для купівлі товару, з іншого – вона поєднуючи свою інформативність з переконливістю та навіюванням, здійснює на людину емоційно-психологічний вплив. Найбільш яскраво етичні принципи, що лежать в основі сучасного бізнесу, проявляються саме в сфері маркетингу, так як через систему маркетингових заходів налагоджується взаємодія з постачальниками, конкурентним середовищем, цільовими споживачами, конкурентними аудиторіями, партнерами, державними органами та суспільством у цілому, що закладає об'єктивні передумови до появи етичних конфліктів під час ділового спілкування.

У сучасній зарубіжній та вітчизняній науковій літературі дедалі більшу увагу привертають етичні сторони ділового спілкування, управління та маркетингу, що зосереджені навколо питань підвищення рівня культури, що сприяють мінімізації етичних конфліктів, які мають місце в маркетинговій і рекламній діяльності. Окремим питанням етичних аспектів ділового спілкування під час конфліктів у маркетинговій і рекламній діяльності приділялась увага в працях: Абабкової М. Ю., Віленіуса М., Воронкової В. Г., Малмеліна Н., Картаджайя Х., Колстера Т., Котлера Ф., Попокової Є. Г., Решетнікової І. Л., Романенко І. П., Сетиавана А., Суворіної А. П., О'Шонессі та інших як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників.

Метою статті є дослідження етичних аспектів ділового спілкування під час конфліктів у маркетинговій і рекламній діяльності.

Реклама продукції чи послуг діловій практиці оцінюється, перш за все з економічної точки зору, тобто головний акцент робиться на економічній функції реклами, а саме на збільшенні прибутку, зростанні ринкової ефективності. Рекламу вважають важливим компонентом загальної структури ділової активності, який саме і стимулює споживання до рівня, котрий можна порівняти з рівнем виробництва. Об'єм рекламного медійного ринку в Україні в 2014 р. за даними Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК) знизився на 20 %, в 2015 р. спад зменшиться та складе 1% [10].

Найбільше в 2014 р. постраждала преса – спад збільшився 33 %. Зовнішня реклама впала на 31 %, реклама в кінотеатрах – на 25 %, телебачення – на 20 %, радіо – на 15 %. Єдиним сегментом медійного ринку, який виріс, став інтернет – зростання на 3 %. Таким чином, рекламний медіаринок України втратив у національній валюті в поточному році приблизно п'яту частину свого минулорічного обсягу. За прогнозом ВРК, в 2015 р. Інтернет залишиться єдиним сегментом, який буде зростати на 9 %. Телебачення, радіо, реклама в кінотеатрах, за прогнозом, залишаться в межах обсягів 2014 року, зовнішня реклама зменшиться на 1 %, преса впаде на 16 % [10].

Спілкування завжди пов'язане з певним предметом спілкування, який визначає сутність і специфіку спілкування. Існує спілкування інтимне, професійне, світське, ділове та ін. Предметом ділового спілкування виступає «діло», справа, коли співрозмовники взаємодіють з приводу конкретного «діла». Так, предметом ділового спілкування в контексті представленої статті є маркетингова і рекламна діяльність. За оцінкою Американської асоціації маркетингу, маркетинг як філософія сучасного бізнесу визначає стратегію й тактику фірми в умовах конкуренції. Вона представляє собою орієнтовану на споживача виробничо-збутову діяльність, що забезпечує фірмі довгостроковий максимальний прибуток від реалізації її продукції» [13, с. 196].

Слід наголосити на тому факті, що маркетингова та рекламна діяльність не повинні шкодити суспільству, відповідати, прийнятим у компанії принципам, стандартам у відповідності до чинного законодавства та розробленим кодексам ділової поведінки, чітко слідувати моралі, етичним нормам, бути відповідальною по відношенню до споживачів, громади й суспільства в цілому.

Американський дослідник Р. Баумгарт наводить дані опитувань 1700 читачів журналу «Harvard Business Review – популярного видання серед бізнесменів, за даними якого можна констатувати, що 94 % респондентів розглядають необмежену

максимізацію прибутку в бізнесі як аморальну дію. І лише 15 % опитаних погодилися із висловлюванням стосовного того, що: «Все, що дозволяє робити гарний бізнес є етичним» [5, с. 324].

Виходячи з цих (як і низки інших) отриманих під час опитування даних, Р. Баумгарт робить наступний висновок: «Керівники бізнесу набагато частіше, ніж це прийнято вважати, стурбовані соціальною відповідальністю бізнесу. Вони розглядають свої корпорації як мікрокосмос суспільства, в якому вони функціонують» [5, с. 325].

Тобто можна констатувати, що етика маркетингу, котра зароджується, зосереджена навколо етичних проблем, які виникають перед маркетологами при вирішенні різноманітних ринкових задач. На нашу думку, неетична поведінка означає реалізацію іншої системи цінностей, такої, що суперечить діючій в суспільстві, навіть шкодить їй.

На сьогодні поряд із такими загальноприйнятими підходами в організації маркетингової діяльності, як концепція виробництва, концепція продукту, концепція збуту та концепція маркетингу, виокремлюють також і концепцію соціально-етичного маркетингу, за якої саме мораль є регулятором багатьох сфер життя, в тому числі й включаючи маркетингову, професійну діяльність, політику та науку, особисті, внутрішньогрупові й міжгрупові, міжнародні стосунки. В той же час мораль є предметом вивчення етики, виступає в ролі особливої форми суспільної свідомості та одного з різновидів суспільних стосунків. У бізнес-сфері дуже часто етика та особистий інтерес співпадають, образ етичного підприємства може сприятливо впливати на сприйняття підприємства, а отже дозволяє домогтися успіхів в економічній діяльності.

Визначимо основні фактори, в силу яких етичні аспекти маркетингової та рекламної діяльності впливають на цінності, й спробуємо їх розподілити між такими суб'єктами маркетингової діяльності, а саме (табл. 1):

- 1) по відношенню до співробітників,
- 2) по відношенню до ринкових партнерів,
- 3) по відношенню до акціонерів.

Таблиця 1

**Розподіл етичних цінностей при взаємодії
з різними суб'єктами маркетингової діяльності**

Етичні цінності по відношенню до співробітників	Етичні цінності по відношенню до ринкових партнерів	Етичні цінності по відношенню до акціонерів
– урахування індивідуальних особливостей; – надання можливості для повного розкриття індивідуальності; – захист від необґрунтованого втручання; – гарантія прав; – справедлива оплата; – соціальні гарантії; – урахування сфер персональної відповідальності; – участь в управлінні тощо	– конфіденційність у спільній роботі; – відмова від обману; – гарантоване оптимальне постачання; – увага до споживачів; – чесність в конкуренції тощо	– рівноцінна участь в розподілі прибутку; – чесна поінформованість; – спільні дії; – захист інтересів власників тощо

Джерело: систематизовано автором за [2].

У загальному сенсі конфлікт – це відносини між суб'єктами соціальної взаємодії, що характеризуються їх протиставленням на основі протилежно спрямованих мотивів або суджень. Конфлікт у маркетинговій і рекламній діяльності – це конфлікт, що виникає в системі соціальної взаємодії суб'єктів і об'єктів маркетингового управління, тобто це конфлікт між членами управлінського апарату, між керівниками й виконавцями, між первинними групами, різними підрозділами в цій системі з приводу цілей, методів і засобів управлінської й організаційної діяльності, а також її результатів і соціальних наслідків.

Теоретики маркетингу практично завжди обумовлюють його соціальну значущість та прагнуть знайти в ньому певну «етичну чистоту». Проте, соціальна роль маркетингу є суперечливою, адже як писав Ж. Ламбен: «Менеджери з маркетингу частіше за будь-кого серед функціональних менеджерів зіштовхуються з етичними дилемами» [7, с. 425].

Маркетинг як технологія маніпулювання свідомістю споживача призводить до відчутних соціокультурних «побічних ефектів», аналіз яких підриває довіру суспільства до ринкової економіки й підкреслює слабкі сторони суспільства споживання в довгостроковій перспективі: «у фірми більш немає імунітету від соціального впливу й відповідальності перед суспільством. Дані соціальні обмеження є вираженням нових потреб суспільства ... і підштовхують компанії до усвідомлення супутніх результатів їх маркетингової діяльності». Мова йдеться про свободу вибору, екології та інших загальногуманітарних цінностей поза ринком.

Конфлікти є необхідною умовою існування й розвитку соціальної групи, що поєднують в собі як конструктивне, так і руйнівне начало. При грамотному управлінні та вмілому використанні творчого потенціалу конфлікту можна домогтися певних результатів.

Із розвитком ринкових умов і впровадженням конкурентних відносин питання дотримання етичних норм поведінки набувають усе більшої значущості, оскільки конкуренція являє собою варіант конфліктної ситуації, яка за визначених умов може перерости у відкритий конфлікт.

У широкому розумінні конфлікт – це усвідомлювані суперечності, протидії, протиставлення осіб і груп з приводу різних цілей, значущих для них інтересів, цінностей, установок.

Конфлікт, який має місце в маркетинговій і рекламній діяльності, зумовлений суперечностями, основні причини яких криються в специфічних сторонах саме цієї сфери діяльності. Етичний конфлікт – це ситуація, за якої виникає протиріччя між нормами професійної етики та тими обставинами, що склалися в процесі професійної діяльності.

Основними сторонами такого конфлікту є суб'єкти соціальної взаємодії, що знаходяться в стані конфлікту або ж явно чи неявно підтримують конфліктуючих.

Такими суб'єктами можуть виступати, з одного боку :

- рекламодавець – виробник чи продавець товару чи якась інша особа, яка визначає об'єкт рекламування і /чи змісту реклами;
- рекламовиробник – особа, яка здійснює, повністю чи частково доведення інформації за допомогою готової для розповсюдження реклами;

– рекламорозповсюджувач – особа, яка здійснює розповсюдження реклами будь-яким способом, у будь-якій формі з використанням будь-яких засобів.

Відповідальність цих суб'єктів є багатовимірною, й може полягати в створенні етичної, достовірної й правдивої реклами у відповідності до загальних і галузевих етичних принципів.

З іншого боку такими суб'єктами є :

– споживачі, тобто ті, хто купує товари та послуги, які зацікавлені в соціальній відповідальності компаній, етичності рекламної діяльності та інших бізнес-рішеннях;

– державні та суспільні органи – ті, хто регламентує діяльність на рекламному ринку.

На сьогодні при бурхливому розвитку ринків рекламні технології послідовно змінюються залежно від жорсткості конкуренції, відбувається постійний пошук нових шляхів доведення до кінцевого споживача інформації про продукт. Одночасно зменшується рівень довіри до традиційних рекламних методів просування (шляхом створення асоціативних образів).

Розглянемо, яким чином відбувається законодавче регулювання в маркетинговій і рекламній діяльності в Україні. Основним нормативним документом, який регламентує правові відносини є Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 із змінами, внесеними Законом України №1033 від 17.05.2007 [6].

Окрім того, Ст. 11 Декрету КМУ «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 №56-93 містить основні положення про податок з реклами.

Серед різноманітності Законів можна знайти також і окремі статті, що стосуються регулювання комунікаційної діяльності (а саме, реклами), хоча регулювання процесу стимулювання збуту продукції законодавчо не закріплено. Окремі положення про рекламу зосереджені в Законах України, зокрема : «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг»; «Про інформацію»; «Про авторське право і суміжні права»; «Про видавничу справу»; «Про друковані ЗМІ (пресу) в Україні»; «Про телебачення та радіомовлення»; «Про захист інформації в автоматизованих системах»; «Про захист від недобросовісної конкуренції»; «Про підприємництво»; «Про захист прав споживачів»; окремі статті Конституції України; Господарський кодекс; Постанови КМ України, такі як «Про затвердження типових правил розміщення зовнішньої реклами», «Про затвердження порядку накладання штрафів за порушення законодавства про рекламу».

Варто зазначити, що крім законодавчої, у світі значно поширена практика саморегулювання. Проте в Україні, як і в інших пострадянських країнах, система саморегулювання починає тільки розвиватися.

Виокремимо етичні дилеми, що є характерними для вітчизняного маркетингу та реклами, котрі можуть спровокувати появу конфліктів (табл. 2).

Важливо не просто виокремити проблемні місця в тому чи іншому різновиді діяльності стосовно етичних аспектів, проте знайти способи попередження можливих етичних конфліктів чи конструктивного вирішення зазначених конфліктів.

Виокремимо фактори, що служитимуть базою для втілення етичних принципів в практику маркетингової та рекламної діяльності з метою попередження можливих етичних конфліктів. Ця діяльність, на нашу думку, може вестися за двома напрямками:

1. Розвиток нормативної культури – зразків адекватної та правильної поведінки.

2. Поновлення та розвиток сучасних концепцій маркетингу, зокрема концепції соціально-етичного маркетингу та концепції маркетингу відносин.

Таблиця 2

**Етичні дилеми, характерні для вітчизняного маркетингу та реклами,
що можуть спровокувати появу конфліктів**

Групи етичних дилем	Характеристика дилеми
1	2
1. Застосування рекламних повідомлень, що вводять споживача в оману, випадки «шахрайства»	За допомогою форм прямого маркетингу відбувається вторгнення в особисте життя громадян за допомогою бази даних споживачів. Наприклад, це можуть бути некоректні порівняння (лавірування багатозначністю слова «перший»; «перший» = «кращий» і «перший серед» тощо. Це також випадки наведення результатів досліджень сумнівних за репрезентативністю досліджень («Ariel – порошок №1 в Європі»).
2. Вживання специфічних порівнянь зі словом «нема» (рос. «нет»)	Подібні заяви звичайно не претендують на абсолютні ствердження того, що товар є не є найкращим, а лише констатують, що цей товар є одним із найкращих, тому споживачі сприймають рекламу так, як це «потрібно» компанії. Наприклад, реклама підгузків «Huggies» («Huggies» – нет более сухих подгузников», «Orbit» – нет лучшей защиты от кариеса») тощо.
3. Поява реклами на військову тематику чи із зображеннями сцен жорстокості	Демонстрація продукції, що пропагує насильство та жорстокість – невинуватого жорстокості, безжалісності та егоїзму як способів вирішення конфліктів чи досягнення поставлених цілей; самоцільну демонстрацію методів виготовлення використання або застосування звичайної зброї.
4. Рекламний вплив на дітей і підлітків	Подібна реклама має сильний вплив на дитячу психіку, граючи на дитячих емоціях, а діти психологічно (в силу своєї вікової відмінності) не в змозі протистояти впливу телевізійної реклами, використовуючи власні установки й погляди
5. Шахрайство та нечесність при прямому маркетингові (директ-маркетинг)	Об'єм поштових розсилок, телевізійної реклами негайного відгуку, особистих продаж, інтернет-торгівлі в Україні невинно зростає, так само як зростає кількість порушень законодавства, зокрема бази даних отримуються в банках, ЖЕКах, виборчих комісіях, вишукуються на форумах, дошках оголошень тощо
6. Випадки надмірного тиску на покупця, що здійснюється з боку продавця з метою купити той чи інший товар	Так, представники торгових компаній некоректно представляють клієнтові переваги свого продукту. Трапляються випадки, коли критикується продукт конкурента, перебільшуються його недоліки, натомість у вигідному світлі власний продукт. Це може бути нав'язлива презентація
7. Реклама продукції, якість якої викликає сумніви	Випадки навмисного псування, тобто змішування якісних і неякісних продуктів із метою збільшення обсягів та кількості (наприклад, додавання машинного масла до харчового)
8. Нав'язування стереотипів	Сцени реклами, коли, з одного боку, жінок постійно зображають основними виконавцями хатньої роботи, а з іншого – саме жінки уособлюють відверто сексистські образи; рекламний імідж людей похилого віку постає як образ немічних, пристарілих, непривабливих, неспроможних зарадити в найпростіших ситуаціях

1	2
9. Крос-культурні чи інші порушення етики в рекламі	Етичність рекламної діяльності дає підстави дотримуватися не лише діючого законодавства, проте й культурних традицій суспільства (наприклад із 1980 р. у Саудівській Аравії заборонено в рекламі використовувати зображення жінок, в Індонезії вважається образливим показувати в рекламі свиней)
10. Використання прихованої реклами	Прихована реклама активно застосовується на українському телебаченні у вигляді непрямої реклами і може бути представлена як редакційний матеріал, як спонсоринг, та як Product Placement (PP). Наприклад, на телеканалі «Новий» після новин йшов коментар щодо горілки «Хортиця». Актуальний інформаційний привід – підвищення рівня захисту від підробок. Ще один приклад: на 5-му каналі Національна рада з питань телебачення і радіомовлення зафіксувала протягом доби 48 випадків трансляції рухомого рядка з інформацією рекламного характеру: «Цифрове телебачення ХХХ пропонує перегляд найкращих телеканалів...» із вказівкою вартості пакету та координатами провайдера. Всупереч законодавству така реклама не була ідентифікована.

Джерело: досліджено автором на основі [3; 4; 6; 8; 9; 12].

Перша концепція демонструє можливість досягнення консенсусу та об'єднання інтересів виробників і споживачів у рамках довгострокових інтересів суспільства та збереження навколишнього середовища. В сучасних умовах, відповідно до принципів екологічно збалансованого сталого соціально-економічного розвитку, концепція соціально-етичного маркетингу є однією з провідних. Базові положення цієї концепції викладені у фундаментальній праці норвезьких учених Х. Войте та У. Якобсена «Ринкова економіка».

Друга концепція маркетингу відносин є останньою концепцією маркетингу поряд із концепцією соціально-етичного маркетингу. Суть концепції зводиться до побудови довгострокових взаємин між компанією та споживачем, формування лояльності з боку споживача. Як засвідчує практичний досвід, успіху в бізнес-діяльності можна досягти, коли дотримуватися вимог не лише права, проте й ділової моралі, тим самим попереджуючи появу етичних конфліктів. Вони зводяться до наступного: не спізнюватися; бути не багатослівним, просто дотримуватися даних обіцянок; бути доброзичливим та привітним; слідкувати не лише за своїми словами, проте й за зовнішнім виглядом; володіти мистецтвом усної та писемної форм ділового спілкування.

При створенні бази, яка буде взята за основу при попередженні етичних конфліктів у маркетинговій і рекламній діяльності, доцільно скористатися й зарубіжним досвідом.

У світовій практиці існує сім основних механізмів, за допомогою яких можна впровадити в практику ділового спілкування етичні норми [1, с. 40].

До них слід віднести:

1. Етичні кодекси. Так, близько 90 % зарубіжних компаній впроваджують етичні норми за допомогою зазначених кодексів (Кодекс поведінки Американської маркетингової асоціації, Міжнародний кодекс ICC/ESOMAR, Міжнародний кодекс рекламної практики, Кодекс використання Інтернету для

маркетингових цілей). Такі кодекси повинні розроблятися спеціально створеним органом – комітетом, комісією. Вони повинні вказувати на те, хто повинен нести дисциплінарну відповідальність за недотримання даного кодексу.

2. Комітети з етики великих корпорацій. Їх створюють і використовують в цілях:

- Проведення діагностики корпоративної культури; оцінки та реалізації встановлених і прийнятих норм, стандартів, цінностей, принципів і цінностей; координації діяльності компаній і галузей у сфері ділової етики, корпоративної соціальної відповідальності, корпоративного управління.

- Проведення етичних експертиз, що представляють собою всебічний аналіз конкретного аспекту діяльності організації чи окремого проекту. Результатом такої експертизи стає система пропозицій, спрямованих на поліпшення морального клімату в організації, її іміджу в очах громадськості, внесення коректив у діяльність організації. Коли з тих чи інших причин проблеми організації не можуть бути вирішені власними силами, до проведення етичної експертизи запрошуються незалежні консультанти з етики ззовні.

- Організації навчальних програм, тренінгів, у т.ч. розв'язання етичних конфліктів і морально-етичних проблем.

- Проведення консультування з питань тлумачення принципів і норм кодексів етики / інших документів етичного плану, прийнятих в даній організації / галузі – в конкретних ситуаціях; із питань корпоративної культури та етикету (насамперед культури та етикету країн, з якими співпрацює компанія); складання документів соціальної звітності; формування корпоративної культури, підтримки іміджу компанії / галузі.

- Здійснення контролю за виконанням співробітниками та компаніями моральних принципів і правил, які декларуються етичними документами.

- Здійснення посередницьких функцій між конфліктуючими сторонами, надання сприяння при вирішенні конфліктів.

- Розробки системи й процедури інформування про порушення (конфлікти) та забезпечення її функціонування, а саме: вироблення висновків/постанов щодо спірних морально-етичних питань та здійснення діяльності по накладенню моральних, дисциплінарних санкцій на порушників.

- Організація та проведення досліджень з метою вивчення та адаптації кращої практики в сфері управління діловою етикою, соціальною відповідальністю бізнесу, а також у сфері корпоративного управління.

3. Управлінський етичний тренінг, що представляє собою набори етичних норм, своєрідні етичні модулі, які включаються в загальну програму практичної підготовки менеджерів нижчої та середньої ланки. Таким чином комітети з етики обслуговують вищий рівень менеджменту, допомагаючи знайти індивідуальні нетривіальні рішення різних етичних проблем, а управлінський тренінг постачає низовий та середній менеджмент набором готових рішень, які вкладаються в рамки етичних вимог.

4. Соціальний аудит – це процес оцінювання, підготовки звіту, підвищення ефективності функціонування й стилю роботи організації, засіб виміру її впливу на суспільство в цілому. За допомогою соціального аудиту можна виміряти ступінь корпоративної соціальної відповідальності. Ним оцінюються насамперед формальні й неформальні правила поведінки всередині організації, думки

сторін, зацікавлених у діяльності компанії з метою вибору умов, сприятливих для менеджменту якості та розвитку людських ресурсів. Подібно внутрішньому фінансовому аудиту, соціальний аудит вимагає чіткої постановки критеріїв дослідження: яких результатів компанія прагне досягти, думка яких груп громадськості впливає на успіх її бізнесу, і в яких показниках буде вимірюватися її ефективність.

5. Юридичний комітет, який займається контролем за дотриманням корпоративною всіх законів, у тому числі й підзаконних актів, що носять етичний характер: щодо захисту навколишнього середовища, захисту прав людини тощо.

6. Служби, які розглядають претензії громадян з етичних питань. Співробітники таких служб розглядають скарги, конфлікти, претензії з етичних питань, що надходять як від співробітників організації, так і ззовні.

7. Зміни в корпоративній структурі. За даними, що характеризує світову економіку, лише деякі корпорації приймають внутрішні структурні зміни з метою пристосування до етичних вимог.

Слід зазначити, що на сьогодні в Україні назріла необхідність соціального контролю над економікою, її планомірному регулюванні в інтересах суспільства. Тобто, суспільству необхідно проявляти свої інтереси шляхом соціального контролю: люди повинні об'єднуватися в групи для досягнення колективних цілей, взаємодіяти один із одним визначеним, стійким чином. Це повинен бути й встановлений опір політиці підприємців із боку нової, зростаючої «врівноваженої сили» (термін Дж. Гелбрейта), тобто суб'єктів громадянського суспільства, а саме: союзів споживачів, екологічного руху, профспілок тощо.

Підсумовуючи проведені дослідження, можна зробити такі **висновки**:

– Прискорення темпів економічного зростання призводить до соціальної напруги й зумовлює пошуки нової парадигми розвитку. Економічні та соціальні проблеми сучасного суспільства, що зумовлюють також і етичні проблеми, які лежать в основі конфліктів під час ділового спілкування в маркетинговій і рекламній діяльності, багато в чому зумовлені кризою індустріалізму як ідеології розвитку людства.

– Розширене виробництво призводить до кризи ідей. Тому логічно, що нині активізується рух на захист прав споживачів, утворюються товариства споживачів – незалежні організації, які захищають права покупця: контролюючи якість споживчих товарів органи, які публікують рекомендації для споживачів, готують пропозиції для урядових органів у справах торгівлі.

– На даному етапі більшість фірм вже визнали всі нові права, завойовані споживачами. Заперечення можуть виникати лише з приводу низки конкретних положень законодавства, якщо вони не сприяють вирішенню наявних у споживачів проблем найкращим чином. Але в будь-якому випадку визнаються права споживача на отримання інформації та захисту.

Бібліографічні посилання

1. Абабкова М. Ю. Этические конфликты в маркетинговой и рекламной деятельности [Електронний ресурс] / М. Ю. Абабкова // Конфликтология. – 2014. – №1. – Режим доступу : <http://conflictology.ru/index.php/conflict/article/view/48>
2. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента [Електронний ресурс] / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003. – 145 с. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books/m26>

3. **Грицюта Н. М.** Актуальні тренди прихованої реклами на телебаченні України : / Н. М. Грицюта // Теле- та радіожурналістика. – 2014. – Вип. 13. – С. 44–55.
4. **Грицюта Н. М.** Наукові дослідження етики реклами в Росії та Україні / Н. М. Грицюта // Вісник Харківської державної академії культури. – 2013. – Вип. 41. – С. 196–205.
5. **Емельянов Е. Н.** Психология бизнеса [Електронний ресурс] / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварнищина. – М. : АРМАДА, 1998. – 511 с. – Режим доступу : <http://hrm.ru/db/hrm/5DFBE7E9923C6353C3256FA1003EE352/category.html>
6. Закон України «Про рекламу» № 270/96-ВР від 3.07.96, поточна редакція – редакція від 16.09.2012, підстава 3778-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
7. **Ламбмен Ж.** Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с франц. [Електронний ресурс] / Ж. Ламбмен. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с. – Режим доступу : <http://group3440.narod.ru/documentsnew/forstudy/foroldstudy/lambin.pdf>
8. **Лепёшкина М. Н.** Трансформация образа женщины в рекламе [Електронний ресурс] / М. Н. Лепёшкина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №6. – Режим доступу : <http://mavriz.ru/articles/2003/6/54.html>
9. **Матюшкин В. С.** Умолчания и двусмысленности в рекламе: взгляд с позиции потребителя [Електронний ресурс] / В. С. Матюшкин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №4. – Режим доступу : <http://mavriz.ru/articles/2004/4/3807.html>
10. Объем рекламного рынка Украины 2014 и прогноз объемов рынка 2015. Экспертный прогноз Всеукраинской рекламной коалиции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics>
11. **Пашутин С. Б.** Манипуляции и «зомбирование» в маркетинге [Електронний ресурс] / С. Б. Пашутин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 5. – Режим доступу : <http://mavriz.ru/articles/2009/5/4965.html>
12. **Подопригора М. Г.** Деловая этика [Електронний ресурс] / М. Г. Подопригора. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – 116 с. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books/m243>
13. **Эванс Дж. Р.** Маркетинг : пер. с англ. / Дж. Р. Эванс, Б. Берман. – М. : Сирин, 2002. – 308 с.

Надійшла до редакції 16.02.15

УДК 339.92

І. І. Богатирьов

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

КОНТРАДИКТОРНИЙ ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

Розкрито контрадикторний характер впливу фінансової глобалізації на формування глобальної фінансової архітектури у контексті зміни парадигми світового фінансового середовища. Уточнено внутрішні протиріччя фінансової глобалізації та охарактеризовано стратегічну роль інституційного середовища у її функціонуванні.

Ключові слова: світове фінансове середовище, фінансова глобалізація, глобальна фінансова архітектура, фінансова інтеграція, валютно-фінансові кризи, міжнародні фінансові інституції.

Раскрыт контрадикторный характер влияния финансовой глобализации на формирование глобальной финансовой архитектуры в контексте смены парадигмы мировой финансовой среды. Уточнены внутренние противоречия финансовой глобализации и характеризуется стратегическая роль институциональной среды в ее функционировании.

Ключевые слова: мировая финансовая среда, финансовая глобализация, глобальная финансовая архитектура, финансовая интеграция, валютно-финансовые кризисы, международные финансовые институции.

The article reveals the impact of financial globalization on the formation of the global financial architecture in the context of a changing paradigm of the global financial environment. The paper specifies internal contradictions of financial globalization and characterizes the strategic role of the institutional environment in its functioning.

Keywords: global financial environment, financial globalization, global financial architecture, financial integration, monetary and financial crisis, international financial institutions.

Розвиток глобальної економіки детермінує прискорення процесів фінансової глобалізації, які якісно і кількісно модифікують її інституційне середовище, а також взаємозв'язок і взаємозалежність всіх складових світової фінансової системи. Ці зміни мають неоднозначний контрадикторний характер. З одного боку, відбувається зниження витрат транскордонного фінансового співробітництва і, як наслідок, підвищення ефективності перерозподілу глобального капіталу та збільшення темпів зростання національних економік. З іншого боку, поглиблення взаємозв'язків і взаємозалежностей економічних і фінансових підсистем світової економіки продукує нові ризики, які пов'язані зі збільшенням потоків спекулятивного капіталу і його дестабілізуючим впливом, що породжує фінансові кризи. Виникає питання про низьку ефективність фінансових інструментів і інститутів, тобто фінансова глобалізація створює внутрішні суперечності в самій системі. Як наслідок виникає об'єктивна необхідність у формуванні дієвих механізмів регулювання та використання всіх елементів світової фінансової системи, при цьому на передній план виходять проблеми подальшої трансформації світової фінансової архітектури.

Фундаментальні основи фінансового глобалізму закладено в працях зарубіжних вчених, зокрема П. Баклі [1], Дж. Даннінга [2], Ч. Кіндлебергера [3],

П. Кінена [4], Р. Манделла [4], М. Фрідмена [5], М. Флемінга [6]. В українській економічній літературі проблемам міжнародної економічної інтеграції та глобалізації, тенденціям та шляхам розвитку національних та міжнародних фінансових ринків присвячено роботи О. Білоруса [7], Д. Лук'яненка [8], З. Луцишин [9], О. Рогача [10], А. Філіпенка [11] та ін. Разом з тим, питання комплексного дослідження механізмів, які впливають на трансформацію фінансової архітектури, не знайшли достатнього обґрунтування і належного аналізу в науковій літературі.

Мета статті полягає в уточненні впливу фінансової глобалізації на формування глобальної фінансової архітектури у контексті зміни парадигми світового фінансового середовища.

Епіцентром процесів фінансової глобалізації виступає світовий фінансовий ринок, що демонструє високі темпи розвитку та на 2013 рік досягнув 242 трлн дол. Водночас, за даними «McKinsey Global Institute» [12] світова фінансова криза призвела до зупинки бурхливого зростання. Зокрема, світові фінансові активи або вартість власного капіталу ринкової капіталізації, корпоративних і державних облігацій, а також позик, зростає лише на 1,9% на рік з початку кризи, у порівнянні з середньорічним зростанням у 7,9% з 1990 по 2007 рр. (рис. 1). Це уповільнення не обмежується скороченням частки позикових коштів в країнах з розвинутою економікою, а й поширюється на ринки, що розвиваються.

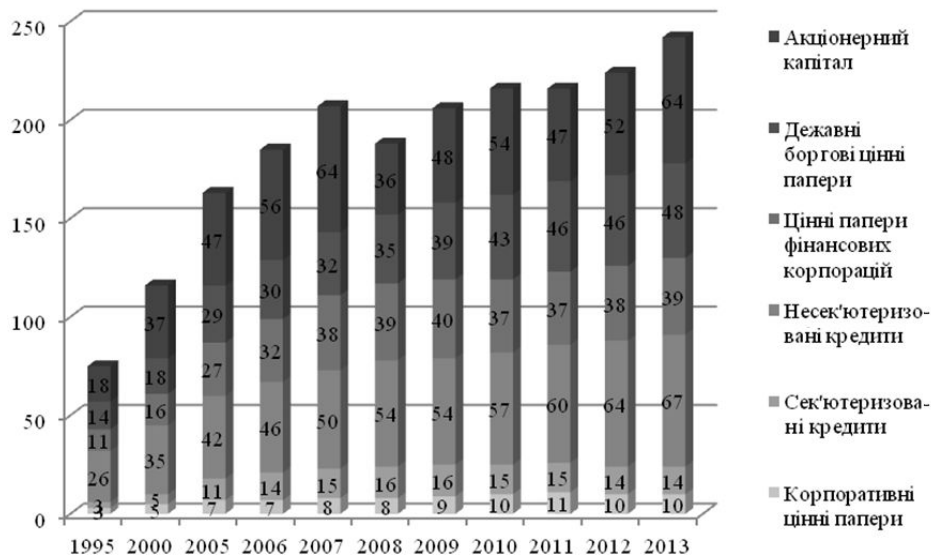


Рис. 1. Динаміка структури глобальних фінансових активів в 1995–2013 рр., трлн дол. США (джерело: McKinsey Global Institute [12])

Розвиток світового фінансового ринку на сучасному етапі має ряд особливостей, які крім позитивного впливу на функціонування глобальної економіки нерідко несуть і руйнівний ефект. Вивчення диспропорцій світового фінансового ринку допоможе розробити систему рекомендацій щодо реформування архітектури світового фінансового ринку. Це, у свою чергу, сприятиме згладжуванню негативних тенденцій і стимулюванню його ефективного розвитку. На підставі дослідження виділено і проаналізовано основні позитивні та негативні наслідки фінансової глобалізації для розвитку світової фінансової архітектури (рис. 2).

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
• економія на масштабах виробництва (при скороченні витрат і зниженні цін); посилення конкуренції; • стимулювання розвитку нових технологій та поширення їх серед країн; • мобілізація значного обсягу фінансових ресурсів; • швидка адаптація до фінансових шоків; • певна гарантія дисциплінованої економічної поведінки держав на фінансових ринках; • підвищення ефективності фінансового посередництва між країнами під впливом зовнішнього конкурентного тиску - національних фінансових систем	• надмірна спекулятивна активність і неконтрольоване поширення віртуальних фінансових коштів, що призводять до поширення криз з одних країн в інші; • руйнування бар'єрів національних ринків і створення міжнародних монополій; • забезпечення фінансово-економічного розвитку промислових країн при одночасному відставанні розвитку держав, що розвиваються; • виникнення процесів дерегуляції та централізації, викликаних діяльністю ТНК (якщо обсяги виробництва найбільших корпорацій порівняти з ВВП середньорозвинених країн); • підвищення зайнятості в одних країнах і зростання безробіття в інших; • суперечності між розвитком економіки і фінансів в часі і проблемою асиметричності в просторі

Рис. 2. Наслідки фінансової глобалізації для розвитку світової фінансової архітектури (джерело: розробка автора)

Сучасна фінансово-економічна криза оголила існуючі в даний час прогалини в регулятивній основі світової фінансової системи. Все більше число експертів та аналітиків, що займаються вирішенням цієї проблеми, бачать вирішення проблеми саме в цих процесах, де взаємопов'язаність і взаємозалежність очевидні. Уніфікація систем регулювання національних фінансових ринків стане основним кроком до гармонізації їх функціонування в рамках світової фінансової системи, а отже, призведе до зміцнення та підвищення її стабільності.

Як свідчать дані, найбільш важливою компонентою світової фінансової архітектури є фінансові інститути. Адже їх діяльність – це сукупність складних багаторівневих контрактних відносин, здійснення величезного числа трансакцій, розподіл активів і формування інвестиційних ресурсів для зростання економіки.

Їх трансформація є значущим фактором фінансово-економічного зростання та соціального розвитку, оскільки визначає темп і рівень розвитку національної, регіональної та глобальної економік. Фінансові інститути, відіграючи роль джерел централізації і перетіканню капіталів, формують світову фінансову архітектуру. При цьому безпосередній вплив на їх перетворення надають світові фінансові ринки, тому що розвиток фінансових ринків усіх рівнів має зараз найважливіше значення для стійкості світової фінансової архітектури і успішного розвитку національних економік.

В умовах трансформації світової фінансової архітектури і створення нової системи глобального регулювання світового фінансового ринку регіональні інтеграційні угруповання активізують свою діяльність шляхом створення нових інститутів, які здатні забезпечити захист від системних фінансових криз у майбутньому. Так, в Європейському Союзі було висунуто пропозицію про створення Європейського стабілізаційного механізму (European Stabilization Mechanism, ESM) – постійно діючого фонду фінансової стабілізації Єврозони розміром 500 млрд євро. Причому передбачається, що ESM повністю консолідує у себе функції, що раніше виконувалися Європейським фондом фінансової стабільності (European Financial Stability Facility, EFSF) і Європейським механізмом фінансової стабілізації (European Financial Stabilisation Mechanism, EFSM). Станом

на квітень 2013 року, ESM схвалив два Кредитні договори фінансової допомоги у розмірі 100 млрд євро, призначених для рекапіталізації іспанських банків та 9 млрд євро для виплат на Кіпрі комбінованої суверенної державної програми фінансової допомоги [13].

У травні 2012 р. Європейським центральним банком була висунута ідея про створення банківського союзу, який міг би об'єднати держави Єврозони або більшість країн Європейського союзу. Банківський союз ЄС дозволив би зміцнити національні банки, знизити їх залежність від урядових фінансів, наданих для викупу суверенних боргів. Крім того, завданнями Банківського союзу було б посилення нагляду в банківському секторі Єврозони, а також створення загальноєвропейської системи захисту вкладів. У разі формування такого союзу для прямої рекапіталізації європейських банків могли б бути використані кошти ESM. Ідея Банківського союзу могла б бути реалізована у відносно короткі терміни, оскільки для цього практично не потрібно суттєво змінювати законодавство і домовленості всередині ЄС. У той же час при його формуванні з'являються ті ж протиріччя між країнами-донорами та країнами-реципієнтами фінансової допомоги.

Водночас, слід відзначити, що на сьогоднішній день відбувається часткове розмивання меж між регіональними, національними та міжнародними фінансовими ринками. У цьому зв'язку світова фінансова архітектура характеризується, насамперед, посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності національних фінансових систем внаслідок фінансової глобалізації; національним та наднаціональним регулюванням, а також дерегуляцією і перерегулюванням фінансових секторів і, як наслідок, виникненням фінансових криз. Як свідчать дані, фінансова криза – це явище, яке пов'язане з серйозним і глибоким порушенням стійкості фінансових ринків усіх рівнів (країни, регіону або всього світу), яке виявляється в погіршенні основних фінансово-економічних показників і параметрів та в кінцевому підсумку розповсюджується на всі сегменти даних ринків (фондового, кредитного, валютного, страхового). Не відбудеться автоматичного повернення до відносної стабільності фінансових ринків і економічного розвитку в цілому, оскільки стан сучасної «деформованої» світової фінансової архітектури впливає на стрімкий розвиток фінансової кризи шляхом виникнення двох основних взаємопов'язаних питань – проциклічності та фінансових інновацій. Проциклічність, відповідно, викликано помилковими стимулами розвитку фінансових і нефінансових організацій: система винагород топ-менеджменту та пруденційного нагляду, які в період економічного підйому не враховують довгострокові ризики та орієнтуються на короткостроковий результат, тим самим посилюючи коливання економічної активності. Фінансові інновації, що включають в себе абсолютно нові фінансові інструменти, технології та продукти і нетрадиційні фінансові інститути також виявляються одним з факторів нестабільності світової фінансової архітектури, яка в даний час вимагає ефективного регулювання і контролю. Слід акцентувати, що на даний момент зберігається однополярна структура світової фінансової архітектури, яка включає в себе ряд наступних рис:

- англо-саксонська модель фінансів;
- долар США як світова резервна валюта;
- глобалізація в різних її проявах; фінансовізація із сек'юритизацією;
- зростаючі потоки портфельних і прямих інвестицій на високоприбуткові ринки, що розвиваються;

- високі ризики і волатильність, системні ризики, фінансові буми і кризи по всьому фінансовому простору.

Цікаву концепцію реформування архітектури світового фінансового ринку пропонує російський вчений В. Д. Андріанов [14]. На його думку, в рамках реформування основними кроками мають бути:

- збільшення транспарентності фінансових ринків і регулюючих органів за допомогою більш повного і своєчасного розкриття інформації та посилення підзвітності суб'єктів ринку;
- підвищення якості регулювання з боку національних та наднаціональних органів влади, а також міжнародних організацій;
- забезпечення узгодженості, цілісності функціонування ринків, тобто сумісності національних юрисдикцій та принципів дії регулятивних механізмів;
- зміцнення співробітництва між національними наглядовими інстанціями і органами влади в процесі розробки регламентованих норм та здійснення антикризових заходів у всіх секторах фінансового ринку, у тому числі стосовно до транскордонного руху капіталів;
- реформування міжнародних фінансових організацій.

В цілому слід зазначити особливу важливість і терміновість розробки заходів у галузі регулювання діяльності учасників світового фінансового ринку, які зміцнили свої позиції в останні роки. Поняття «системність» придбало широке поширення, даний термін застосовують і щодо ризиків глобальної економіки, і щодо течії кризи на світовому фінансовому ринку, і стосовно до ринкових гравців – фінансових інститутів. З цього витікає, що наростаюча системність вимагає системного підходу до поняття регулювання нового укладу світового порядку. Отже, регулювання світового фінансового ринку має перестати існувати роздроблено, сегментовано. Навпаки, регулювання світового фінансового ринку в умовах побудови нової його архітектури має стати всеосяжним, має охоплювати всі його області, всіх учасників, бути однаковим і загальновизнаним.

Висновки. На основі проведеного аналізу сучасного стану глобального фінансового ринку світова фінансова архітектура повинна сприйматися як глобальний демократичний продукт, створений для посилення стабільності світової фінансової системи з метою недопущення майбутніх криз і бути новим механізмом управління світовою спільнотою як єдиним цілим, не обмежуючи при цьому суверенітет країн, через систему міжнародних норм і правил, інститутів та інструментів фінансового ринку. Слід зазначити, що суб'єкти, які беруть участь у процесах фінансової глобалізації, вже здійснюють певні заходи, спрямовані на запобігання і керування новими кризами, та позначають свої ініціативи як формування нової світової фінансової архітектури. Однак потрібно підкреслити, що вони зачіпають питання, що стосуються вироблення системних регуляторних та наглядових механізмів світової фінансової системи, а не перетворення світової фінансової архітектури. У цьому зв'язку, перед усім світовим експертним співтовариством вже виникла об'єктивна необхідність в трансформації світової фінансової архітектури. Всі подальші процеси, що відбуваються в структурі світової фінансової архітектури, слід вивчати через призму модифікованої фінансово-економічної парадигми, що визначає майбутній розвиток світової фінансової системи. В її основі лежить зростаюча роль фінансового капіталу, що виявляється, зокрема, у процесах відриву фінансової сфери від виробничого сектора економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Buckley P. J.** Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises / P. J. Buckley, P. N. Ghauri // Journal of International Business Studies. – 2004. – № 35 (2). – P. 81–98.
2. **Dunning J. H.** Multinational Enterprises and the Global Economy / J. H. Dunning. – Wokingham : AddisonWesley, 1993. – P. 687.
3. **Kindleberger C. P.** American Business Abroad / C. P. Kindleberger // The International Executive. – 1969. – № 11. – P. 11–12.
4. **Kenen P. B.** The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View / P. B. Kenen; R. A. Mundell A. K. Swoboda, (Eds.) // Monetary Problems of the International Economy. – Chicago : University of Chicago Press, 1969. – P. 41–60.
5. **Friedman Milton.** The Role of Monetary Policy / M. **Friedman**, J. M. Buchanan // Landmark papers in economics, politics and law : Elgar Reference Collection; Foundations of Twentieth Century Economics. – Vol. 4. – Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass.: Elgar, 2001. – P. 353–369.
6. **Fleming J. M.** Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates / J. M. Fleming // IMF Staff Papers. – 1962. – № 9. – P. 369–379.
7. **Білорус О. Г.** Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетингові дослідження) : монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
8. **Лук'яненко Д.** Глобальні фінансові дисбаланси та їх макроекономічні наслідки / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9 (1). – С. 73–92.
9. **Луцишин З. О.** Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. О. Луцишин. – К. : Вид. центр «Друк», 2002. – 319 с.
10. **Рогач О.** ТНК та економічне зростання / О. Рогач. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2003. – 144 с.
11. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Філіпенко А. С., Будкін В. С., Гальчинський А. С. та ін. – К. : Либідь, 2002.
12. **Lund S.** Financial globalization: Retreat or reset? [Електронний ресурс] / Lund Susan, DaruvalaToos, Dobbs Richard, Philipp Härle Philipp, KwekJu-Hon, Falcón Ricardo. – Режим доступу : http://www.mckinsey.com/insights/global_capital_markets/financial_globalization
13. European Stability Mechanism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.esm.europa.eu/index.htm>
14. **Андріанов В. Д.** Эволюция основных концепций регулирования и мировой опыт развития экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции / В. Д. Андріанов. – М. : Экономика, 2008. – 326 с.

Надійшла до редакції 16.02.15

Н. М. Далевська

*ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»***ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНИХ СТРУКТУР МІЖНАРОДНОЇ ВЛАДИ
НА НОРМАТИВНО-ЦІННІСНІ ЗАСАДИ
СВІТОВОГО ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

У статті аналізуються теоретико-методологічні підходи щодо пояснення впливу інституційних структур міжнародної влади на нормативно-ціннісні засади світового інтеграційного розвитку, обґрунтовано тенденцію до оформлення багатополусної конфігурації зв'язків, відносин та взаємодій між акторами міжнародних відносин, визначено чинники трансформації інституційних структур міжнародної влади та адаптаційних властивостей світової системи господарства.

Ключові слова: міжнародна влада, інституційні структури, інтеграційний розвиток, міжнародні відносини, міждержавне співробітництво, світова система господарства.

В статье анализируются теоретико-методологические подходы относительно влияния институциональных структур международной власти на нормативно-ценностные принципы мирового интеграционного развития, обоснована тенденция к оформлению многополюсной конфигурации связей, отношений и взаимодействий между акторами международных отношений, определены факторы трансформации институциональных структур международной власти и адаптационных свойств мировой системы хозяйства.

Ключевые слова: международная власть, институциональные структуры, интеграционное развитие, международные отношения, межгосударственное сотрудничество, мировая система хозяйства.

The article analyzes theoretical and methodological approaches with regard to the influence of institutional structures of international power upon normative and value principles of the global integration development, substantiates the tendency towards the formation of multipolar configuration of connections, relations and interactions between actors of international relations, and determines factors of transformation of institutional structures of international power and adaptation properties of the world economic system.

Keywords: international power, institutional structures, integration development, international relations, interstate cooperation, world economic system.

Системні геополітичні та гео економічні трансформації кінця XX – початку XXI ст. визначили відповідні зміни у архітектоніці міждержавної взаємодії. Процеси глобалізації світової економіки, інформаційно-технологічна революція, участь більшості держав світу в діяльності ООН та інших міжнародних організаціях свідчать про розширення масштабів взаємодій акторів міжнародних відносин. Понад те, новітні інформаційно-комунікаційні технології дають можливість акторам міжнародних відносин своєчасно реагувати на зміни впливу інституційних структур міжнародної влади на нормативно-ціннісні засади світового інтеграційного розвитку.

Теоретичними дослідженнями різних аспектів впливу інституційних структур міжнародної влади на засади світового інтеграційного розвитку займалися такі вчені, як Дж. Аррігі [1], С. Амін [2], У. Бек [3], О. Білорус [4], І. Валлерстайн [5], А. Гальчинський [6], В. Демент'єв [7], М. Кастельс [8], Г. Колодко [9], Дж. Нейсбіт [10], М. Портер [11], Дж. Розентау [12], В. Сіденко [13], Дж. Стігліц [14], А. Толстухов [15], Е. Тоффлер [16], Ф. Утар [2], С. Шергін [17], А. Філіпенко [18] та інші.

Дослідники акцентують увагу на принципово нові тенденції світового інтеграційного розвитку, що у ряді випадків призводять до виникнення внутрішніх і регіональних конфліктів, які ставлять перед державами і міжнародними

організаціями, як суб'єктами міжнародних відносин, завдання щодо їх упорядкування, локалізації і врегулювання.

Метою статті є аналіз теоретико-методологічних підходів щодо пояснення впливу інституційних структур міжнародної влади на нормативно-ціннісні засади світового інтеграційного розвитку, визначення чинників трансформації інституційних структур міжнародної влади та адаптаційних властивостей світової системи господарства.

Сучасні тенденції світового економічного розвитку, зокрема, збільшення інтенсивності обміну капіталу, товарів, послуг, робочої сили, інформації, диверсифікація міжнародних економічних відносин, домінування у інфраструктурі господарської діяльності і виробничих процесах інформаційно-комунікаційних систем зумовлюють загострення проблеми трансформації інституційних структур міжнародної влади.

Визначаючи проблему світових конфліктів і перерозподілу влади, Е. Тоффлер зазначає: «Ми вступаємо в еру метаморфоз влади. Ми живемо в момент, коли вся структура влади, що скріплювала світ, дезінтегрується. Цілком інша структура набуває форми. І це відбувається на всіх рівнях людського суспільства» [16, с. 22–23]. Е. Тоффлер досліджує трансформації влади, які відбуваються в бізнесі, економіці, політиці і світі взагалі в епоху «суперіндустріального» інформаційного суспільства. Базовими категоріями влади з точки зору її розподілу між основними світовими гравцями для Е. Тоффлера є насильство, багатство і знання. Тобто, влада, як примус стосовно людей діяти певним чином, використовує або силу, або економічну могутність, або перевагу у знаннях (розумі), – чи, власне, певну комбінацію цих чинників. Але якщо раніше в цій тріаді гору брали перші два фактори – або сила, або багатство, – то основна метаморфоза сучасної влади полягає в тому, що «і сила, і багатство стали вражаюче залежати від знання» [16, с. 39].

За визнанням М. Кастельса, «новий світ набув обриси в кінці нашого тисячоліття. Він зародився десь в кінці 1960-х – середині 1970-х рр. в історичному співпаданні трьох незалежних процесів: революції інформаційних технологій; кризи як капіталізму, так і етатизму, з їх наступною реструктуризацією; розквітом культурних соціальних рухів, таких як лібертаризм, боротьба за права людини, фемінізм, захист навколишнього середовища. Взаємодія між цими процесами і спровокована ними реакція створили нову домінуючу соціальну структуру, сітьове суспільство; нову економіку, інформаційно-глобальну; і нову культуру, культуру реальної віртуальності. Закладена в цій економіці, в цьому суспільстві і цій культурі логіка також лежить в основі суспільних дій і соціальних інститутів взаємозалежного світу» [8, с. 336–337].

Досліджуючи динамічні зміни, що відбуваються у світі, І. Валлерстайн визначав, що сучасний стан світ-системи характеризується відхиленням від стану рівноваги та досягненням точки біфуркації, «соціум першої половини ХХІ століття за своєю складністю, нестійкістю і водночас відкритістю набагато перевищить все бачене нами в столітті ХХ. Сучасна світ-система, як система історична, вступила в стадію завершальної кризи і навряд чи буде існувати через п'ятдесят років» [5, с. 5]. При цьому важливо враховувати, що з одного боку, актори міжнародних відносин координують свою діяльність за допомогою нових систем транспортних і інформаційних комунікацій, а з іншого боку, поділений колись на сфери впливу між декількома імперіями і військово-політичними блоками світ після розпаду колоніальної системи, Радянського Союзу і світової системи соціалізму виявився політично і економічно більш ніж раніше

диференційованим. Як наслідок, 10% населення споживає 90% природних багатств. 20% жителів планети контролює 70% глобальної торгівлі товарами і надання послуг. США, охоплюючи 4% населення світу, використовують 40% світових споживчих ресурсів [19, с. 8].

Звернемо увагу на те, що сучасна світова система господарства характеризується підвищеним впливом фінансових організацій на інституціональне управління політикою і економікою на глобальному, регіональному і національному рівнях. У стосунках з фінансовими організаціями національні держави не є привілейованими і конкурують за капітал поряд з іншими суб'єктами світового господарства. Така система відрізняється від попередньої, Бреттон-Вудської, в якій міжнародні фінанси розташовувалися у сфері міждержавних відносин [20, с. 20]. Як наслідок, відбувається зниження ефективності традиційних інструментів національної зовнішньоекономічної політики (валютні та курсові регулятори, тарифне регулювання зовнішньої торгівлі, нарощування експортної потужності держави), яке країни намагаються компенсувати розширенням спектра власне регулюючих заходів в зовнішньоекономічній сфері та налагодженням дво- та багатостороннього міждержавного співробітництва.

Будучи найвищою формою кооперативних зв'язків між державами, міжнародні інститути здатні виконувати казуальні та конститутивні функції як на рівні акторів, обумовлюючи їхні властивості та моделі поведінки і надаючи їм додаткові канали впливу, так і на рівні структури системи, створюючи миротворчі принципи регулювання міжнародних процесів та фіксуючи певну конфігурацію позицій акторів міжнародних відносин по відношенню до того чи іншого об'єкту регулювання. Головна концептуальна і методологічна складність теоретичного аналізу міжнародних інститутів пояснюється їхньою подвійною природою – вони наділені як функціональними якостями структури, так і поведінковими якостями акторів [21]. Але, як зауважує Н. Липко, інтернаціоналізація національних регуляторних систем із передачею певних повноважень національних урядів у зовнішньоекономічній сфері на рівень двосторонніх та багатосторонніх торговельно-економічних угод та домовленостей різного типу провокує своєрідний парадокс: країни мають відмовитися від частини національного суверенітету, щоб його зберегти. І, якщо міждержавне економічне співробітництво є, як правило, добровільним, то взаємовідносини із ТНК країн-лідерів на ринках інших країн є, переважно, вимушеним із недостатньо прозорими переговорно-узгоджувальними процедурами [22, с. 419].

Зокрема, Т. Парсонс, кажучи про соціальну дію в термінах норми, наголошує: коли нормативний елемент наражається на опір у перебігу реалізації соціальної дії, це стає джерелом соціальної напруженості й потенційного конфлікту [23, с. 480]. За таких умов постає проблема перегляду нормативно-ціннісних засад світового інтеграційного розвитку. При цьому необхідність у діяльності інститутів міжнародної влади для управління багатьма сферами міжнародного життя внаслідок глобалізації та посилення взаємозалежності не тільки зберігається, але й підвищується. О. Шаповалова зазначає, що складається парадоксальна ситуація, коли функціональна цінність міжнародних інститутів зростає, а політична знижується. Тому перед світовою спільнотою стоїть нагальна дилема, або адаптувати інституційний вимір міжнародної системи у відповідності з нинішніми структурними тенденціями і таким чином забезпечити кооперативний характер міжнародних відносин, або покладатися на позаінституційні механізми утвердження політичного балансу, зберігаючи внутрішню цілісність діючих інститутів, що, втім, не гарантує превалювання кооперативних принципів взаємодії [24, с. 216–217].

На думку Дж. Сороса, глобалізація не сприяє виникненню рівних можливостей між окремими країнами світу, оскільки, по-перше, фінансові ринки регулюються «консорціумом регулюючих органів, який представляє розвинені країни світу», а, по-друге, США, які володіють правом вето у Світовому банку та Міжнародному валютному фонді, є «рівнішими» за інші країни [25, с. 134]. Але, разом з тим, не можна не помітити, що в останні роки стійкою тенденцією міжнародних відносин стає зміна якісного та кількісного складу акторів міжнародних відносин, а саме держав, міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій, окремих соціальних груп, громадських рухів та осіб, що призводить до ускладнення та формування між ними надзвичайно складних комплексів взаємодій. Разом із тим, значна кількість держав втрачає свою роль домінуючої форми організації соціально-політичного простору. Це, зокрема, стосується так званих «держав, що занепадають» (failed states), держав, «що не відбулися», «крихких» (fragile) держав. У той же час зростає кількість недержавних акторів. Значні зміни спостерігаються в ієрархії акторів міжнародних відносин. Відбувається послаблення базових інститутів міжнародного регулювання, які виявилися неспроможними протидіяти сучасним викликам та загрозам [26, с. 66].

Внаслідок цього на початку XXI століття посилюється тенденція до оформлення багатополусної конфігурації зв'язків, відносин та взаємодій між акторами міжнародних відносин з різними центрами тяжіння. Зрозуміло, що в результаті збільшення кількості складових елементів та їх взаємопов'язаності поміж собою трансформується сама структура світової системи господарства і, відповідно, нормативно-ціннісні засади світового інтеграційного розвитку.

Таблиця 1

Формування нормативно-ціннісних засад світового інтеграційного розвитку

Чинники трансформації інституційних структур міжнародної влади	Адаптаційні властивості світової системи господарства	Нормативно-ціннісні засади світового інтеграційного розвитку
Розвиток сучасних інформаційних технологій	Зрушення в економічній та комунікаційних сферах, криза соціальних інститутів, зміна парадигми світового економічного розвитку	Диверсифікація міжнародних економічних відносин, трансформація ролі держави в економічному і політичному житті суспільства, посилення міждержавного регулювання
Поширення глобальних інформаційних мереж	Вертикальна дезінтеграція транснаціональних корпорацій, підвищення інтегрованості світових фінансів	Створення мереж і нових корелятивних взаємозв'язків між елементами міжнародної системи
Зміни в ієрархії акторів міжнародних відносин	Послаблення базових інститутів міжнародного регулювання (ОЕСР, МВФ і спеціалізованих організацій ООН), які виявилися неспроможними протидіяти сучасним викликам та загрозам	Розробка нових правил поведінки суб'єктів на світовій арені, посилення процесів інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства
Активізація розвитку регіоналізації	Формування нових торговельно-економічних блоків між країнами, що мають різний рівень соціально-економічного розвитку (інтеграційні угоди «Північ–Південь»), посилення й поглиблення інтеграцій та взаємодії країн «Північ–Південь»	Домінування міжнародного внутрігалузевого поділу праці, захист навколишнього природного середовища, посилення ефективності глобального управління, інституційна інтеграційних інтересів акторів міжнародних відносин

Одночасно з руйнацією біполярного світового порядку відбувається прискорений процес трансформації Вестфальського порядку. Національні держави з'єднуються і перез'єднуються сьогодні у складних економічних, організаційних, адміністративних, правових і культурних процесах і структурах, які обмежують і контролюють їхню дієвість на нормативно-ціннісних засадах світового інтеграційного розвитку (табл. 1).

Виходячи з названих тенденцій, О. Білорус справедливо зауважує, що є всі підстави вважати, що почався і поглиблюється кризовий спад в умовах нової глобалізованої економіки. Система глобалізму не стала антикризовим механізмом. З цієї точки зору трансформація глобального корпоративізму, або системи корпоративного глобалізму, в систему взаємовигідної інтеграції й координації розвитку всіх країн світу є неминучою [4, с. 51].

Отже, легітимна можливість впливу інституційних структур міжнародної влади на нормативно-ціннісні засади світового інтеграційного розвитку визначається станом розвитку сучасної системи міжнародних відносин та нормами, правилами, механізмами завдяки яким здійснюється управління світовою системою господарства.

Висновки. Динамічні процеси трансформації інституційних структур міжнародної влади виступили каталізаторами творення концептуального забезпечення відповідної структури міждержавних взаємовідносин на нормативно-ціннісних засадах світового інтеграційного розвитку. Взаємовідносини акторів міжнародних відносин, кількість яких постійно зростає, а ступінь взаємозалежності посилюється, перебувають під впливом складних та багатограних процесів світового інтеграційного розвитку, які разом з іншими факторами обумовлюють трансформацію інституційних структур міжнародної влади. Насамперед, це наявність наднаціональних владних структур різних рівнів і масштабів, які базуються на можливостях застосування потенціалу світового інтеграційного розвитку. Водночас необхідність комунікативної дії акторів в межах світового політико-економічного простору і спільна відповідальність щодо проблем, пов'язаних з навколишнім середовищем, визначають використання когнітивного виміру нормативної бази процесів інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є визначення геостратегічної специфіки інтеграційних регіональних процесів в межах світового політико-економічного простору.

Бібліографічні посилання

1. Джованни Арриги Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство 21 век / Джованни Арриги; пер. с англ. Т. Б. Менская. – М. : Институт общественного проектирования, 2009г. – 456с.
2. Глобализация сопротивления: Борьба в мире / отв. ред. С. Амин и Ф. Утар : пер. с англ. ; под ред. и с предисл. А. В. Бузгалина. – 2-е изд. – М.: Книжный дом и «ЛИБРОКОМ», 2009. – 309 с.
3. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономика / У. Бек; пер. с нем. А. Б. Григорьева, В. Д. Седельника; послесловие В. Г. Федотовой, Н. Н. Федотовой. – М. : Прогресс-Традиция; Издательский дом «Территория будущего», 2007. – 464 с.
4. Білорус О. Глобальні тенденції розвитку та трансформації геополітичних і гео економічних стратегій / О. Білорус // Науковий вісник Дипломатичної Академії України. – 2009. – Вип. 15. – С. 50–61.
5. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI в. / И. Валлерстайн ; пер. с англ. под ред В. Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2003. – 368 с.

6. **Гальчинський А.** Криза і цикли світового розвитку / А. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.
7. **Дементьев В.** Экономика как система власти : монография / В. Дементьев. – Донецк : Друк-Инфо, 2006. – 404 с.
8. **Castells M.** The Information Age: Economy, Society and Culture / M. Castells. – Oxford : Blackwell Publishes, 1998. – Vol. III. End of Millenium. – 418 p.
9. **Колодко Гжегож В.** Мир в движении / Г. В. Колодко ; пер. с пол. Ю. Чайникова. – М. : Магистр, 2009. – 575с.
10. **Нейсбит Дж.** Мегатренды / Дж. Нейсбит ; пер. с англ. М.Б. Левина. – М. : ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2003. – 380 с.
11. **Портер М.** Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. и предисл. В. Д. Шетинника]. – М. : Международные отношения. – 1993. – 896 с.
12. **Rosenau J.** The Study of World Politics / J. Rosenau. – L.–N.Y.: Routledge, 2006. – Vol. 1: Theoretical and Methodological Challenges. – 320 p.
13. **Сіденко В.** Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 18–31.
14. **Стиглиц Дж.** Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц ; пер. с англ. Г. Пирогова. – М. : Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
15. **Толстоухов А.** Глобалізація. Влада. Еко-майбутнє / А. Толстоухов. – К. : ПАРАПАН, 2003. – 308 с.
16. **Тоффлер Э.** Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2004. – 781 с.
17. **Шергін С.** Трансформація взаємодій міжнародно-політичних акторів в умовах послаблення глобального лідерства США / С. Шергін, М. Фесенко // Науковий вісник Дипломатичної Академії України. – 2009. – Вип. 15. – С. 346–355.
18. **Филипенко А.** Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. Филипенко. – М. : Экономика, 2010. – 511 с.
19. **Мариносян Х.** Императивы модернизации национального государства в эпоху глобализации / Х. Мариносян // Философские науки. – 2011. – № 1. – С. 5–17.
20. Негосударственные участники мировой политики / под ред. М. М. Лебедевой, М. В. Харкевича. – М. : Аспект Пресс, 2013. – 241 с.
21. **Haas P.** Pragmatic Constructivism and the Study of International Institutions / P. Haas, E. Haas // Millennium: Journal of International Studies. – 2002. – Vol. 31, No. 3. – P. 573–601.
22. **Липко Н.** Особливості зовнішньоекономічної політики держав в умовах глобалізації / Н. Липко // Вісник Львівського університету. – 2009. – Серія екон. – № 42. – С. 417–422.
23. **Parsons T.** The Structure of Social Action: a study in social theory with special reference to a group of recent European writers / T. Parsons. – N.Y.: Free Press, 1949. – 817 p.
24. **Шаповалова О.** Структурна роль міжнародних інститутів у системі міжнародних відносин / О. Шаповалова // Науковий вісник Дипломатичної Академії України. – 2010. – Вип. 16. – С. 212–218.
25. **Soros G.** Das Ende der Finanzmärkte und deren Zukunft: die heutige Finanzkrise und was sie bedeutet / G. Soros. – München : FinanzBuch Verlag GmbH, 2008. – 174 s.
26. **Манжола В.** Інститути і суб'єкти глобального управління / В. Манжола, В. Романова // Науковий вісник Дипломатичної Академії України. – 2010. – Вип. 16. – С. 64–70.
27. **Архангельская А.** БРИК становится БРИКС / А. Архангельская // Азия и Африка. – 2011. – № 9. – С. 2–5.
28. **Ільющенко Г.** Проблеми правового регулювання економічної концентрації / Г. Ільющенко // Экономика и право. – 2007. – № 3. – С. 84–87.
29. **Подгусков В.** Институционально-правовые основы внешнеполитической деятельности Общего рынка стран Южного конуса (МЕРКОСУР) / В. Подгусков // Власть. – 2010. – № 11. – С. 54–57.

Надійшла до редакції 11.02.15

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ ПРИЗВИЩ АВТОРІВ І НАЗВ СТАТЕЙ

А. А. Антохов КОНЦЕПЦИЯ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ФОКУСЕ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ЕЕ ФОРМИРОВАНИЮ	A. A. Antokhov CONCEPTION OF FACTORS OF THE REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT IN THE FOCUS OF MAJOR APPROACHES TO ITS FORMATION
И. И. Богатырев КОНТРАДИКТОРНОЕ ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ	I. I. Bohatyrov THE CONTRADICTORY INFLUENCE OF FINANCIAL GLOBALIZATION ON THE GLOBAL FINANCIAL ARCHITECTURE TRANSFORMATION
О. Н. Грабчук СТРАХОВЫЕ РИСКИ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ ТУРИЗМА	O. M. Hrabchuk INSURANCE RISKS IN THE FIELD OF TOURISM INSURANCE
Н. М. Далевская ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОННЫХ СТРУКТУР МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЛАСТИ НА НОРМАТИВНО-ЦЕННОСТНЫЕ ПРИНЦИПЫ МИРОВОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	N. M. Dalevska INFLUENCE OF INSTITUTIONAL STRUCTURES OF INTERNATIONAL POWER ON NORMATIVE AND VALUE PRINCIPLES OF THE WORLD INTEGRATION DEVELOPMENT
А. Г. Дем'янченко, А. М. Морковін ІННОВАЦІЙНЕ ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	A. H. Demianchenko, A. M. Morkovin INNOVATIVE SOFTWARE IN THE MARKETING MANAGEMENT OF THE MODERN ENTERPRISE
Я. В. Дробот, У. С. Качула ВЫБОР МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В УКРАИНЕ	Y. V. Drobot, U. S. Kachula SELECTION OF MODELS OF STATE ADMINISTRATION OF INTER-BUDGET RELATIONS IN UKRAINE
Н. И. Дучинская, Е. В. Финогеева МОДЕРНИЗАЦИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛУ ЯК УМОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВО- ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	N. I. Duchynska, O. V. Finoheieva MODERNIZATION OF CAPITAL ASSETS AS A CONDITION FOR DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND MANUFACTURING POTENTIAL OF UKRAINE
Е. С. Зайченко ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИХ ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ	K. S. Zaichenko ORGANIZATIONAL FORMS OF SMALL INNOVATION ENTERPRISES: THEIR TYPES AND FEATURES
И. Б. Запукхляк, И. И. Василик, И. С. Стефанишин РЕИНЖИНИРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	I. B. Zapukhliak, I. I. Vasylyk, I. S. Stefanyshyn REENGINEERING AS THE INSTRU- MENT OF PROVIDING INNOVATION- DRIVEN DEVELOPMENT OF DOMES- TIC OIL AND GAS ENTERPRISES
Л. Г. Липыч, И. Г. Волюнец ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	L. H. Lypych, I. H. Volynets APPROACHES TO IDENTIFYING THE ESSENCE OF COMPANY PRODUCTION ACTIVITY

Е. В. Мулярчук УРОВЕНЬ МОНЕТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ	O. V. Muliarchuk THE LEVEL OF MONETIZATION OF UKRAINIA ECONOMY AS AN INDICATOR OF MONETARY POLICY EFFICIENCY
Е. В. Никишин КОНТРОЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	E. V. Nikishyn STABILITY CONTROL OF FOOD SAFETY SYSTEM IN CONDITIONS OF STABLE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REGION
И. Л. Окуневи́ч, М. Ю. Гревцева АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ	I. L. Okunevych, M. Yu. Hrevtseva ANALYSIS OF THE STATE AND WAYS TO IMPROVE REFINANCING OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE
О. В. Орлик ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ	O. V. Orlyk TECHNOLOGY OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES
В. И. Сарычев ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В УКРАИНЕ	V. I. Sarychev PROVIDING PERSONAL DEVELOPMENT ON THE BASIS OF MANAGEMENT OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS SPHERE IN UKRAINE
А. Л. Ступникер, Т. Ю. Загорельская ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ АКТИВИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ	H. L. Stupniker, T. Yu. Zahorielska INVESTIGATION OF THE FACTORS OF REVITALIZATION OF RESIDENTIAL CONSTRUCTION IN UKRAINE
И. В. Тимар КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРУКТУРЫ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	I. V. Timar CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE STRUCTURE OF SERVICE COMPANIES IMAGE
И. Н. Шупта ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ ВО ВРЕМЯ КОНФЛИКТОВ В МАРКЕТИНГОВОЙ И РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	I. M. Shupta ETHICAL ASPECTS OF BUSINESS COMMUNICATION DURING CONFLICTS IN MARKETING AND ADVERTISING ACTIVITIES

ЗМІСТ

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Грабчук О. М. Страхові ризики у сфері страхування туризму	3
Дробот Я. В., Качула У. С. Вибір моделі державного управління міжбюджетними відносинами в Україні	9
Окуневич І. Л., Гревцева М. Ю. Аналіз стану та шляхи вдосконалення рефінансування комерційних банків України	17

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Дучинська Н. І., Фіногєєва О. В. Модернізація основного капіталу як умова розвитку промислово-виробничого потенціалу України.....	25
Мулярчук О. В. Рівень монетизації економіки України як показник ефективності грошово-кредитної політики	31
Нікішин Є. В. Контроль стійкості системи продовольчої безпеки в умовах сталого розвитку економіки регіону	41
Ступнікер Г. Л., Загорельська Т. Ю. Дослідження чинників активізації житлового будівництва в Україні	47

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Демьянченко А. Г., Морковин А. Н. Инновационное программное обеспечение в управлении маркетингом современного предприятия.....	54
Зайченко К. С. Організаційні форми малих інноваційних підприємств: їх види та особливості	61
Запущляк І. Б., Василик І. І., Стефанишин І. С. Реінжиніринг як інструмент забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних нафтогазових підприємств.....	68
Ліпич Л. Г., Волинець І. Г. Підходи до визначення суті виробничої діяльності підприємства	74
Орлик О. В. Технологія управління фінансово-економічною безпекою підприємств.....	80
Тімар І. В. Концептуальні підходи до формування структури іміджу підприємств сфери послуг	90

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
СОЦІАЛЬНО ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ**

Антохов А. А. Концепція факторів розвитку регіональної економіки в фокусі основних підходів до її формування.....	97
Саричев В. І. Забезпечення людського розвитку на засадах управління сферою фізичної культури та спорту в Україні	104
Шупта І. М. Етичні аспекти ділового спілкування під час конфліктів у маркетинговій і рекламній діяльності	110

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Богатирьов І. І. Контрадикторний вплив фінансової глобалізації на трансформацію світової фінансової архітектури	120
Далевська Н. М. Вплив інституційних структур міжнародної влади на нормативно-ціннісні засади світового інтеграційного розвитку	126
Російсько-англійські відповідники прізвищ авторів і назв статей	132

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 9 (1)

Заснований у 1993 р.
Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів
За зміст статті та точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів
Деякі статті надруковано у авторській редакції
Усі права застережено
Використання матеріалів – з дозволу редакційної колегії

Редактори *К. О. Біла, Д. В. Боборикін*
Оригінал-макет *К. О. Біла*

Підписано до друку 30.03.15. Формат 70×108^{1/16}. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 12,2. Ум. фарбовідб. 12,2. Обл.-вид. арк. 11,8.
Тираж 100 пр. Зам. № 0315-02/1.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17
тел. +38 (067) 972-90-71