

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

№ 3 (54) 2014

Засновано у серпні 1999 р.

Періодичність видання – 4 рази на рік

Одеса
2014

УДК 06:33С

ISSN 2313-4569

Збірник рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 2 від 24.10.2014 р.).

Збірник затверджено як фахове видання Постановою президії ВАК України від 18.11.2009 р. № 1-05/5 (бюл. ВАК № 12, 2009 р.).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Головний редактор **Звєряков М. І.**, д.е.н., професор, ректор

Заступник головного редактора **Ковальов А. І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи

Відповідальний редактор **Янковий О. Г.**, д.е.н., професор

Члени редколегії:

д.е.н., проф. **Буркинський Б. В.**, д.е.н., проф. **Балджи М. Д.**, д.е.н., проф. **Кузнєцова Л. В.**, д.е.н., проф. **Харічков С. К.**, д.е.н., проф. **Максімова В. Ф.**, д.е.н., проф. **Козак Ю. Г.**, д.е.н., проф. **Осипов В. І.**, д.е.н., проф. **Семенов В. Ф.**, д.е.н., проф. **Уманець Т. В.**, д.е.н., проф. **Янковий О. Г.**, к.е.н., проф. **Жданова Л. Л.**, к.е.н., проф. **Козлова Г. М.**, к.е.н., проф. **Підгорний А. З.**, к.е.н., доц. **Карпов В. А.**, д.е.н., проф. **Діордіца С. Г.**, д.е.н., проф. **Никифорова В. Г.**

Редактор-коректор: Батанова Т. В.

У збірнику розглянуто особливості, переваги та обмеження концептуальних засад формування транскордонних кластерних систем крізь призму розвитку нового технологічного укладу. Проблему транскордонної кластеризації досліджено в контексті можливостей зростання конкурентоспроможності євро регіонів та перспектив євроінтеграції України.

Досліджено основні проблеми банкрутства українських підприємств, запропоновано заходи щодо попередження та подолання кризових явищ в сучасних умовах розвитку економіки.

Проаналізовано сучасний стан, виявлено ключові напрямки реалізації державної політики у сфері інформаційного забезпечення туристичної діяльності. Розглянуто питання щодо застосування механізмів державно-приватного партнерства в туристичній сфері та супутніх секторах економіки. Обґрунтовано та надано пропозиції щодо розробки критеріїв оцінки об'єктів державно-приватного партнерства в туристичній сфері України.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових та освітніх закладів України та зарубіжних закладів.

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

Статті надруковано українською та російською мовами.

Адреса редакції та видавця: Україна, 65082
м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одеський національний економічний університет
Координаційно-інформаційний відділ

Тел.: (048) 777-89-16

e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua

web-сайт: <http://vsed.oneu.edu.ua>

<http://oneu.edu.ua/pages/science/vydannya.php>

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2014

© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2014

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. **Антохов А.А.**
МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ОСУЧАСНЕННЯ НА ВИМОГУ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА 8
2. **Вдовин М.Л., Березяк І.М.**
ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ СТАТИСТИЧНИХ ІГОР НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА УКРАЇНИ 15
3. **Давиденко І.В., Росецька Ю.Б.**
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ 23
4. **Іванов А.М.**
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ 29
5. **Куліков Ю.М., Посмітна М.В.**
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА 37
6. **Куліков Ю.М., Сафонов В.В.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ 42
7. **Куліков Ю.М., Сташевська О.В.**
РАЦІОНАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ БЮДЖЕТ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ 49
8. **Остапенко В.М.**
ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ В УКРАЇНІ 54
9. **Попович А.А.**
ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЛІ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РЕСУРСНО-РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ 62

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1. **Базиліук В.Б.**
ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОЛІГРАФІЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ 74
2. **Батанова Т.В.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 79

3. **Боженьова І.М.**
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 84
4. **Галасюк К.А.**
ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МІСТА ОДЕСИ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ 90
5. **Дворжак И.**
ПРОИННОВАЦИОННАЯ БИЗНЕС-КУЛЬТУРА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ 95
6. **Добрянська М.В.**
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ 100
7. **Зайнчковський А.О.**
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 109
8. **Кітченко О.М.**
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 115
9. **Князь С.В., Комарницька Н.М.**
МІСЦЕ ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 120
10. **Ковальов А.І.**
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ НА ОСНОВІ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ 124
11. **Колмогорова І.В., Дідур Г.І.**
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 131
12. **Кравець О.Ю.**
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВУГЛЕДОБУВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГАЛУЗІ 137
13. **Пучкова С.І., Сергєєв П.П.**
ПРО ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ 143
14. **Своробович Л.М.**
ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ОБ'ЄКТУ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ 150
15. **Семенов В.Ф.**
СЕРВІСНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ 158

16. **Семенова В.Г.**
ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ 164
В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
17. **Троц І.В.**
СТАТИСТИЧНИЙ ОГЛЯД БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ 170
ПІДПРИЄМСТВ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ
18. **Хазар Хамад Хусейн**
СИСТЕМА ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В АНТИКРИЗОВІЙ 179
ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

**ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

1. **Альошин С.Ю.**
ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ З ПИТАНЬ 186
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА
ЗАСАДАХ КОНТРОЛІНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
2. **Вавілов Є.В.**
ЕМПІРИЧНЕ РОЗУМІННЯ СИСТЕМНИХ РИЗИКІВ ТА ФІНАНСОВИХ 192
КРИЗ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ
3. **Гойхман М.І.**
ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ 198
ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ФІНАНСОВОЇ
СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
4. **Зінченко М.А.**
ТЕОРЕТИЧНЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО 205
ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ ПОТІК»
5. **Коваленко М.О.**
ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ БАНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ 212
ЦЬОГО ПРОЦЕСУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
6. **Коваленко С.І.**
ТРАНСКОРДОННІ КЛАСТЕРНІ СИСТЕМИ – ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ 217
НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ
7. **Король К.В.**
ВИТРАТИ І ЗАТРАТИ В ОБЛІКУ: СУТНІСТЬ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ 225
РОЗМЕЖУВАННЯ
8. **Кошельок Г.В.**
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ 232
ПІДПРИЄМСТВА
9. **Мельниченко О.В.**
ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В БАНКАХ 240
10. **Павлова Т.В.**
ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО 248
ЗАКЛАДУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ
ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

11. Рябікіна К.Г.	
ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	253
12. Семенова К.Д.	
ПРОБЛЕМИ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	260
13. Сирчин О.Л.	
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІД КРЕДИТНУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	265
14. Скляр Г.П., Зима О.Б.	
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ	271
15. Тарасевич Н.В.	
ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ	276
16. Тридід О.М., Самородов Б.В.	
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ БАНКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕНИХ ОРІЄНТИРІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ	283
17. Швирьова О.В.	
СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА РИНКУ ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	289
АВТОРИ СТАТЕЙ	297

***ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ
ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ
ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ***

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ОСУЧАСНЕННЯ НА ВИМОГУ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

У статті відображено теоретичний дискурс щодо потреби застосування нових підходів при реалізації регулюючих механізмів розвитку регіональної економіки. Систематизовано механізми державного регулювання розвитку регіональної економіки. Обґрунтовано потребу мотиватизації та інноватизації механізмів державного регулювання розвитку регіональної економіки з урахуванням вимог посилення процесів інтелектуалізації суспільства.

The theoretical discourse on the necessity of using new approaches in the implementation of regulatory mechanisms for regional economic development is presented in the article. The regulation mechanisms of the regional economy development are systematized. The necessity of motivization and innovatization of state regulation mechanisms of regional economic development to meet the requirements of strengthening the intellectualization of society is substantiated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток регіональної економіки сьогодні розглядається не як лінійний процес. Він має власну циклічність, динаміку, внутрішні та зовнішні детермінації. Значимість таких його характеристик для забезпечення матеріального добробуту населення, якісних параметрів його життя, вимагає державного втручання. І в контексті теоретичної платформи розвитку регіональної економіки через призму інтелектуалізації суспільства, і для регульованості такого розвитку з прив'язкою до територіальної специфіки, визначення механізмів регулювання є дуже важливим для їх подальшого ефективного застосування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Українські науковці приділяють значну увагу дослідженням питань щодо регулювання економіки як на загальнодержавному, так і регіональному й локальному рівнях. Мають місце і фундаментальні напрацювання щодо проблем функціонального заміщення центральних та місцевих органів влади. Варто відзначити праці таких учених, як М. Бутко, З. Варналій, М. Долішній, Б. Заблоцький, С. Злупко, В. Куйбіда, В. Малиновський, А. Мельник, І. Михасюк, В. Пилипів та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо уваги приділено пріоритетам осучаснення механізмів регулювання розвитку регіональної економіки в контексті потреби посилення інтелектуалізації суспільства. Мова йде про необхідність капіталізації інтелектуального потенціалу населення, оптимізації його включення в процеси економічного зростання відповідно до вимог сталого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування пріоритетів осучаснення механізмів державного регулювання розвитку регіональної економіки з урахуванням переваг інтелектуалізації суспільства. У зв'язку з цим варто виділити такі завдання:

- узагальнення теоретичних міркувань щодо потреби застосування нових підходів при реалізації регулюючих механізмів розвитку регіональної економіки;
- систематизація механізмів державного регулювання розвитку регіональної економіки;
- обґрунтування потреби мотиватизації та інноватизації механізмів державного регулювання розвитку регіональної економіки.

Регулюючі механізми можна розглядати з різних ракурсів. У цій статті вони розглядаються як інструменти державного впливу. Арсенал можливих механізмів регулювання регіональної економіки варто осучаснювати з урахуванням:

- потреби щодо пошуку нових концептуальних засад взаємодії держави й економіки з постійним ситуаційним адаптуванням регулюючого впливу;
- потреби щодо підтримки процесів інтелектуалізації суспільства з використанням переваг залучення інтелектуального потенціалу в економіку із націленістю на забезпечення економічного зростання (економічне зростання без акценту на збільшення рівня рентабельності, але з урахуванням цілей соціального й духовного розвитку);
- потреби посилення ролі регіонів для прогресу різних просторових масштабів – національного, континентального, глобального, через можливості переходу до технологічно-сингулярного етапу (регіон як осередок інтелектуалізації суспільства з мотивацією до знанневого переходу завдяки сприятливим економічним умовам).

Виклад основного матеріалу дослідження. Осучаснення механізмів регулювання регіональної економіки у зв'язку з пошуком нових засад взаємодії економіки й держави потребує розуміння їх взаємозв'язків та протистоянь. У цьому контексті висловлюється А. Гриценко, зазначаючи, що сучасна економіка і сучасна держава – це єдність, процесуюча суперечність, постійне заперечення та передбачення одна одної; ця суперечність здійснюється і розв'язується в різноманітних формах – сталого і динамічного розвитку, стагнації, кризи, ослаблення державного регулювання в період збалансованого зростання і посилення в період криз тощо. Завдання сучасної науки й економічної практики – адекватно теоретично відтворити цю суперечність і знайти для кожної ситуації відповідні форми її розв'язання [1, с.15]. Таким чином, застосування механізмів як прикладних важелів варто ситуаційно адаптувати. Ефективність такої адаптації прямо відображає фаховість державного апарату, наукових кадрів, котрі співпрацюють з органами державної влади різного управлінського рівня.

Нові вимоги до застосування механізмів регулювання регіональної економіки окрім того виникають на тлі потреби підтримки процесів інтелектуалізації. Органи державної влади, сповна використовуючи наявні в них важелі впливу, повинні через усі можливі засоби комунікації пропагувати цінності інтелектуального користування, формування нових світоглядних засад, які сприяли би генетичному передаванню важливої інформації, що, акумулюючись, ставала б базисом конкурентного зростання та підвищення соціального добробуту [2, с.53].

І чи не головний виклик перед потребою осучаснення реалізації механізмів регулювання регіональної економіки – посилення ролі регіонів для прогресу різних просторових масштабів. Така потреба виникає внаслідок активних процесів регіоналізації. Щодо цього питання у вітчизняній економічній науці та державному управлінні є доволі багато напрацювань. До найбільш вагомих положень, які розкривають сутність такого процесу, варто віднести відмінність регіоналізації від регіоналізму: регіоналізація здійснюється через підхід «згори донизу», тобто ініціює і впроваджує процес центральна влада; регіоналізм йде «знизу вгору», ініціюючись місцевими громадами при співпраці з центром [3, с.13]. У будь-якому випадку і регіоналізація, і регіоналізм є проявом децентралізації та реалізації адміністративно-територіальної реформи, що сьогодні є вкрай актуальною для соціально-економічного розвитку регіонів України. Децентралізація може бути політичною та адміністративною (контрольований і впорядкований процес передання частини повноважень центру органам субнаціонального рівня, регіональним або місцевим органам) [4, с.8]. Власне адміністративний характер сучасної регіоналізації буде набувати визначальних ознак.

Проблемність регіоналізації розвитку країни підтверджується її часовою пролонгованістю, заполітизованістю, правовим формалізмом. Фактично в Україні закладено конституційні основи територіальної організації влади на місцевому рівні та законодавчо закріплено функціонування органів виконавчої влади й місцевого самоврядування, хоча

пошук оптимальної форми організації влади триває й досі. За таких умов адміністративно-територіальна реформа покликана остаточно врегулювати питання територіальної організації влади [5, с.131]. При цьому, як зазначає О. Братута, регіональна політика має бути відокремленою в самостійний вид державної економічної політики [6, с.63]. Вона має стати вирішальною в реалізації принципу регіоналізації та зростанні ролі регіонів у забезпеченні загальнонаціональних інтересів, збалансуванні міжрегіональних стосунків на основі критеріїв ефективності та соціальної доцільності [7, с.12]. Метою нової регіональної політики при подальшій регіоналізації розвитку має стати покращення якості соціальних та управлінських послуг, що надаються населенню, через децентралізацію управління, забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів на засадах належного правового, матеріального і фінансового забезпечення регіонального самоуправління та місцевого самоврядування, підвищення ефективності функціонування владних структур усіх територіальних рівнів і розвитку місцевої демократії [8, с.147].

Справедливо відмічаються переваги регіоналізації розвитку у зв'язку з можливістю максимального врахування при цьому територіальної специфіки. Так, З. Герасимчук та І. Вахович зазначають, що оскільки екологічні, соціальні та економічні проблеми виникають саме на регіональному рівні, баланс рівноваги в державі може бути забезпечений лише за умови врахування регіональних особливостей, регіональної політики, розширення прав і обов'язків регіонів у розвитку факторів виробництва [9, с.60]. В. Толуб'як у цьому контексті додає, що будь-які форми державного управління, його найкращі організаційні моделі приречені на невдачу, якщо не буде досягнуто оптимального співвідношення між певними повноваженнями центральних і регіональних органів влади, з одного боку, та місцевим самоврядуванням – з іншого [10, с.22]. Дуже важливими і по-новому актуальними є твердження стосовно того, що надання регіонам широких прав у різних видах діяльності забезпечить ефективне використання їхнього ресурсного потенціалу і зменшить тенденції до сепаратизму [11, с.505].

Варто зазначити, що ще наприкінці ХХ століття львівські вчені говорили про ризик сепаратизму за умов обмеженості регіонів у можливостях власного розвитку. Сьогодні формалізм регіоналізації розвитку та реалізації регіональної політики знайшов відображення у проблемах політичного характеру, які загрожують територіальній цілісності України.

Таким чином, реалізація регіональної політики виступає однією із основних ознак процесів регіоналізації, які відображаються на можливостях місцевої влади в регулюванні розвитку регіонів. У будь-якому разі забезпечення прогресивних ознак регіонального розвитку теоретично перебуває в колі інтересів держави. Водночас суб'єктивізм недопущення регіоналізації розвитку та регулюючих впливів на такі процеси в Україні дуже чітко простежується. Навіть за умов напруженої політично-конфліктної ситуації підвищений інтерес владних структур до неформального проведення адміністративно-територіальної реформи в країні залишається доволі часто умовним і за ним немає конкретних кроків щодо реалізації. Більше того, виникає острах, що за умов невважливого підходу до втілення в життя окремих рішень з децентралізації влади і можливостей регулювання регіонального розвитку країна прийде до стану «регіональної централізації» з прихованим підпорядкуванням центральним владним структурам.

У результаті лише погіршаться можливості розвитку регіонів з орієнтацією на вимоги сталості – з прагненням оптимізації самозабезпечення, використання й нагромадження ресурсних можливостей та подальшим відображенням на рівні якості життя населення, що проживає (перебуває) в межах визначеної території.

Незважаючи на проблемність практичної реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні, в теоретичному аспекті залишаються доволі розгорнутими дискусії щодо доцільності процесів регіоналізації. Така регіоналізація може стосуватись як загального розвитку регіону, так і розвитку окремих його сфер. Якщо говорити про економіку, то обмежуватись розглядом можливостей регіонального розвитку за цією сферою сьогодні складно, адже вона перебуває у тісному взаємозв'язку з іншими підсистемами. Тому

регіоналізація регулювання економіки має супроводжуватись наростаючими можливостями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо розвитку інших сфер. Це доводить і потреба підтримки процесів інтелектуалізації з включеністю інтелектуального потенціалу населення в економіку. Розвиток інтелектуальних здібностей населення початково перебуває в полі зору соціогуманітарної сфери. Тому регіони потребують можливостей впливу і на освітні процеси, науково-технічну діяльність, культурну сферу, сферу охорони здоров'я з однозначним дотриманням національних інтересів.

На рис. 1 узагальнено теоретико-прикладні основи регіоналізації розвитку економіки, опис котрих здійснено вище. Прикладний зріз регіоналізації має відображатись у механізмах регулювання розвитку регіональної економіки, які можуть реалізовуватись через інститути ринку, а також місцевими органами влади, зокрема, з використанням можливостей державно-приватного партнерства.



Рис. 1. Теоретико-прикладні основи регіоналізації розвитку економіки з відображенням у потребі осучаснення механізмів її регулювання (розроблено автором)

При цьому, осучаснення механізмів регулювання регіональної економіки має передбачати націленість на процеси інтелектуалізації, капіталізації інтелектуального потенціалу, диференціацію інституційної основи реалізації механізмів, а також створення оптимальних умов наближення до технологічно-сингулярних цілей. Саме третя умова є визначальною в контексті вагомості реалізації механізмів регулювання регіональної економіки задля посилення її суспільно-технологічної природи. По суті, сучасні механізми

мають визначатись з прицілом на оптимізацію умов використання інтелектуальних здібностей населення, їх розвитку, проте з прагненням досягнення цілей технологічного етапу зі збереженням контрольованості людини за автоматизованими процесами з елементами штучного інтелекту.

Потреба осучаснення механізмів регулювання регіональної економіки не викликає жодних сумнівів. Вона має здійснюватись у два етапи:

- 1) посилення включеності інтелектуальних здібностей населення в економічні процеси;
- 2) оптимізації умов економічної й трудової діяльності задля наближення до технологічних цілей.

Механізми регулювання розвитку регіональної економіки на практиці реалізуються здебільшого місцевими органами державної влади (територіальної виконавчої влади та місцевого самоврядування), хоча й допускається (а в сучасних умовах розвитку громадянського суспільства – і вимагається) включеність у такі процеси недержавних структур. Використовуючи напрацювання багатьох вітчизняних учених щодо виділення таких механізмів, розподілимо їх у наступні групи: адміністративно-правові, фінансово-економічні, організаційно-політичні, соціокультурні та інформаційні. Їх перелік та характеристика відображені на рис. 2.



Рис. 2. Механізми регулювання регіональної економіки (складено автором)

Метою застосування механізмів державного регулювання повинно бути не просто досягнення цільового стану економічних явищ і процесів. Фундаментом регіонального розвитку є самостійність регіонів у визначенні перспективних цілей та можливості фінансувати заходи для їх реалізації, перш за все за рахунок власних джерел та залучення інвестицій [12, с.11]. Відтак застосування механізмів має бути спрямованим на розвиток у регіонів спроможності забезпечувати власний саморозвиток.

При визначенні механізмів регулювання регіональної економіки в контексті посилення її самозабезпеченості одразу ж актуалізується потреба мобілізації ресурсних можливостей, при чому тих, які дозволяють досягнути найбільших конкурентних переваг в сучасних умовах. І знову ж таки тут вирізняються інтелектуальні можливості населення. Якщо ж обґрунтовувати добір механізмів з позиції посилення суспільно-технологічної природи регіональної економіки, то акцент буде здійснений на інноваційний підхід. Тобто звичне застосування механізмів має доповнюватись нестандартними підходами, що дозволяло би покращувати умови інтелектокористування і забезпечувати інтелектозростання. Аналогічно застосування механізмів регулювання регіональної економіки має

набувати мотиваційних ознак. Мова йде про стимулювання процесів інтелектозростання, формування мотиваційного середовища активізації економічної діяльності.

Застосування механізмів повинно максимально здійснюватись місцевими органами державної влади. Функціональність центральних владних структур має найбільше проявлятися через адміністративно-правовий та організаційно-політичний інструментарій. Очевидно, що адміністративно-правові механізми, які реалізуються центральними владними структурами, передбачають прийняття нормативно-правових документів, які регламентують концепції, стратегії, стандарти, процедури економічної діяльності в регіонах, можливості самих регіонів самостійно розвивати свою економіку та суміжні сфери. Організаційно-політичні механізми, що реалізуються на загальнодержавному рівні, відображають державну політику економічного розвитку регіонів, яка реалізується конкретними структурами.

На регіональному рівні реалізація механізмів залежить від рівня децентралізації державної влади, з одного боку, а, з іншого, – від компетентності владних структур місцевого рівня та активності територіальних громад. На рівні регіонів дуже чітко проявляється включеність громадськості у політико-творчі процеси, практику моніторингу ефективності реалізації регіональної економічної політики з боку як громадських структур, так і наукових й освітніх організацій.

Осучаснення регулюючих механізмів розвитку регіональної економіки потребує визначення пріоритетів їх інноватизації та мотиватизації. Пріоритети інноватизації передбачають пошук нових підходів реалізації механізмів, які б дозволяли подолати існуючі недоліки їх застосування. Що ж до мотиватизації, то такі пріоритети передбачають підвищення мотивованості як владних структур у виконанні поставлених цілей за результатами застосування механізмів, так і інших суб'єктів, що беруть участь в економічних процесах. Особливо мова йде про підприємницькі структури, а також працездатне населення, яке в першу чергу формує мотиваційну площину продуктивної, інноваційної, інтелектуальної праці.

Реальність втілення в життя пріоритетів інноватизації та мотиватизації механізмів державного регулювання регіональної економіки базово залежить від адміністративно-правових регламентувань. Водночас, досвід реалізації обласних стратегій соціально-економічного розвитку до 2015 року показав, що ефективність втілення в життя стратегічних цілей залежала не стільки від фаховості реалізації регіональної економічної політики, скільки від макроекономічних та, нажалі, макрополітичних тенденцій.

Ускладнення досягнення цілей економічного розвитку також відбулося за рахунок кризових явищ глобального характеру. Автор статті наголошує на тому, що головна причина недостатнього успіху реалізації обласних стратегій – політична, яка виникає на стику формалізму реалізації державної політики економічного розвитку регіонів та суб'єктивізму підтримки окремих областей, про що свідчать обсяги бюджетних асигнувань і дотацій у розрізі регіонів за останній період. Такий підхід до економічного зростання в регіонах країни є неприпустимим. Він не просто демотивує місцеві органи влади до розвитку власних економік, але й руйнує місцеве бізнес-середовище, розосереджуючи центри ділової активності з вимушеною підпорядкованістю потужним фінансовим групам з прив'язкою до владних структур.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, жодні теоретично обґрунтовані пріоритети інноватизації та мотиватизації механізмів державного регулювання регіональної економіки не будуть ефективними, якщо для цього не буде політичної волі центральних органів виконавчої влади, президента країни і головного законотворчого органу.

Загалом механізми державного регулювання регіональної економіки в Україні важко адаптувати до вимог інтелектуалізації суспільства на прогресивних засадах. З іншого боку, є всі передумови до своєрідного (за прототипом інноваційного) знанневого прориву. Українське населення з надзвичайно високим рівнем інтелектуальних здібностей,

в історичній пам'яті котрого відклався постійний спротив поневоленню та неможливості забезпечення гідних умов життя собі та членам сім'ї, насправді володіє величезним потенціалом.

Його прояви потребують такої регіональної економічної політики, яка дійсно, на прозорих засадах, підтримає знаннємісткі сфери господарювання, буде розвивати практику стартапів, підвищуватиме інноваційну культуру населення. Це дозволить надати потужний поштовх для подальшого розвитку економіки, що базується на знаннях, а точніше на інтелектуальних здібностях суспільства, які закладені генетично, проте потребують дієвої мотивації.

Список використаної літератури

1. Грищенко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Грищенко // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5–20.
2. Біль М. М. Інтелектуальна компонента соціально-демографічного потенціалу: управлінські підходи до ефективності використання на макрорівні / [М. М. Біль; гол. ред. Б. І. Холод] // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 51–56.
3. Пилипів В. Управлінські аспекти децентралізації в контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / В. Пилипів // Економіка України. – 2008. – № 3 (556). – С. 12–19.
4. Пирожков С. Адміністративно-територіальна реформа в Україні: актуальні питання методології та практики / С. Пирожков, А. Павлюк // Економіка України. – 2005. – № 7 (524). – С. 4–14.
5. Малиновський В. Я. Державне управління: навч. посіб. / В. Я. Малиновський. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. – К.: Атіка, 2003. – 576 с.
6. Братута О. Реформування державної регіональної політики в Україні з урахуванням досвіду економічно розвинутих країн / О. Братута // Регіональна економіка. – 2002. – № 1 (23). – С. 57–65.
7. Бутко М. П. Передумови трансформації та механізми регулювання регіональних економік / М. П. Бутко // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 9–20.
8. Сімонова В. С. Теоретичні аспекти стратегічного управління комплексним розвитком регіону / В. С. Сімонова // Регіональна економіка. – 2007. – № 1 (43). – С. 145–152.
9. Герасимчук З. В. Регіональна політика фінансового забезпечення сталого розвитку / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович // Регіональна економіка. – 2008. – № 2 (48). – С. 59–72.
10. Толуб'як В. Проблеми і перспективи фінансової децентралізації / В. Толуб'як // Економіка України. – 2004. – № 2 (507). – С. 22–27.
11. Михасюк І. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога // [за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. І. Р. Михасюка]. – Львів: Львівський національний університет ім. І. Франка, «Українські технології», 1999. – 640 с.
12. Дьомін О. Політика регіонального розвитку в умовах поглиблених ринкових реформ в Україні / О. Дьомін // Економіка України. – 2003. – № 6 (499). – С. 4–13.

Стаття надійшла до редакції 19.08.2014.

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ СТАТИСТИЧНИХ ІГОР НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні економічні показники діяльності підприємств Львівської області та України в цілому. Запропоновано використання критеріїв Баєса-Лапласа, Гурвіца, Вальда, Ходжеса-Лемана для оцінювання інвестиційних ризиків. Здійснено інтегральну оцінку інвестиційного ризику за видами економічної діяльності.

Main economic indicators of enterprises' activity in Lviv region and Ukraine in general are considered in the article. Such criteria for investment risk estimation as Bayes and Laplace, Hurwitz, Vald and Hodges-Lehmann are also offered. The integral evaluation of investment risk using all kinds of economic activities is regarded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З розвитком ринкових відносин в Україні господарську діяльність здійснюють в умовах невизначеності і мінливості економічного середовища. Це призводить до виникнення невпевненості в одержанні очікуваного результату та зростання ризику, небезпеки невдачі, непередбачених втрат тощо.

Принципи, якими керуються менеджери при оцінюванні та управлінні інвестиційними ризиками, в першу чергу, визначаються стратегією підприємства. Наприклад, якщо фірма орієнтується на забезпечення власної фінансової стійкості, то принципи, яких буде дотримуватися менеджер, будуть зумовлювати вибір методів управління ризиками, які сприятимуть цьому рівню фінансової стійкості. При цьому, стратегія фірми стосовно інвестиційних ризиків залежатиме від сумарного розміру потенційних втрат, з однієї сторони, і фінансових можливостей фірми, з іншої.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців свідчать про те, що в сучасних умовах важливого значення при оцінюванні ризиків в інвестиційній діяльності набувають питання їх завчасного виявлення й удосконалення методів оцінювання. Окремі теоретичні й методологічні напрямки цієї проблеми висвітлюються в працях відомих дослідників: В. В. Вітлінського [1, с.45–198], О. М. Дзюби [2, с.44], А. В. Матвійчука [3, с.26–187], І. О. Бланка, О. О. Свеженцева [4, с.86–94], І. Ю. Івченка, С. М. Ілляшенко, Н. В. Ковтун, У. Шарпа, Н. В. Шем'якіної, В. Д. Шапіро, Дж. Р. Еванс, О. І. Ястремського та інших, огляд яких дозволив виявити певні переваги та недоліки існуючих методів оцінки ризиків інвестиційної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим аналіз наукових публікацій довів, що деякі суттєві завдання процесу оцінювання та управління ризиками інвестиційної діяльності підприємств досі залишаються невирішеними. Зокрема, застосовуючи економіко-математичні методи та моделі в плануванні інвестиційної діяльності підприємств можна навести приклад визначення рівня інвестиційного ризику за видами економічної діяльності України, який задовольнить потреби інвестора.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати основні економічні показники діяльності підприємств Львівської області та України в цілому з метою визначення оптимальних методик оцінювання інвестиційних ризиків за видами економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо ситуацію, яка здебільшого існує на підприємствах, коли потрібно діяти в умовах ризику чи невизначеності. Умови повної невизначеності можна оцінити за допомогою статистичних ігор (ігри з природою). Статистичні моделі являють собою гру двох осіб (людини і природи) з використанням людиною додаткової статистичної інформації про стани природи. У статистичній грі природа

не є розумним гравцем, який прагне вибрати для себе оптимальні стратегії. Цей гравець не зацікавлений у виграші. Інша справа – людина, в даному випадку статистик. Він має на меті виграти гру з уявним супротивником, тобто з природою.

В умовах, коли практично невідомою є ситуація, що склалася, доводиться шукати певні рішення, опираючись на ймовірнісні характеристики. Тобто доводиться діяти в умовах невизначеності, а саме розв'язувати певні завдання оптимального пошуку. Таке завдання формулюється як задача пошуку окремого найкращого (в певному сенсі) рішення з попередньо заданою множиною допустимих рішень. Для прийняття рішень в умовах невизначеності вхідна інформація задається у вигляді матриці, рядки якої відповідають можливим альтернативам (види економічної діяльності), а стовпці – станам природи (економічні показники діяльності підприємств). Оскільки прийняття того чи іншого рішення залежить від невідомої ситуації, а інвестор прагне обрати найкращу альтернативу, наше завдання полягає в пропозиції використання для оцінювання інвестиційних ризиків саме статистичних ігор, на прикладі найбільш поширених критеріїв прийняття рішень, а саме Баєса-Лапласа, Гурвіца, Вальда, Ходжеса-Лемана.

Стани природи представлені такими економічними показниками діяльності підприємств Львівської області та України: y_1 – фінансові результати підприємств до оподаткування, млн. грн.; y_2 – рівень рентабельності (збитковості), %; y_3 – обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.; y_4 – обсяги реалізованої продукції, млн. грн.; y_5 – дебіторська заборгованість, млн. грн., а альтернативи – видами економічної діяльності: x_1 – сільське, лісове та рибне господарство; x_2 – промисловість; x_3 – будівництво; x_4 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; x_5 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; x_6 – тимчасове розміщування й організація харчування; x_7 – інформація та телекомунікації; x_8 – фінансова та страхова діяльність; x_9 – операції з нерухомим майном; x_{10} – професійна, наукова та технічна діяльність; x_{11} – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; x_{12} – освіта; x_{13} – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; x_{14} – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; x_{15} – надання інших видів послуг.

Вхідну інформацію стандартизуємо як відношення між різницею фактичного і середнього значеннями та середньо квадратичним відхиленням і представляємо матрицею. Кожній альтернативі та кожному стану природи відповідає результат (наслідок), який визначає виграш (або втрати) при виборі даної альтернативи та реалізації даного стану. Невизначеність, пов'язану з відсутністю інформації про ймовірність станів середовища (природи), називають «безнадійною». У таких випадках для визначення найкращих рішень використаємо такі критерії: Баєса-Лапласа, Гурвіца, Вальда, Ходжеса-Лемана.

1. Критерій Баєса-Лапласа використовується за умови, якщо ймовірності можливих станів систем невідомі, тобто в умовах повної невизначеності. Використовуючи критерій Лапласа, визначаємо оптимальну альтернативу. Принцип Лапласа припускає, що настання подій y_1, y_2, y_3, y_4 відбувається з рівними ймовірностями, значення яких становить $p(y) = \frac{1}{5}$.

Таблиця 1

Оцінювання інвестиційних ризиків Львівської області за критерієм Баєса-Лапласа [5]

Альтернативи	Стани природи					$M(x_i)$
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	
1	2	3	4	5	6	7
x_1	3,41	2,44	-0,40	-0,26	0,27	1,09
x_2	0,50	-0,38	2,17	2,36	2,35	1,40
x_3	-0,67	-0,40	1,96	-0,26	-0,04	0,12
x_4	-0,12	0,25	0,24	2,66	2,40	1,09
x_5	0,48	-0,08	0,13	0,16	0,44	0,23
x_6	-0,74	-1,15	-0,64	-0,47	-0,59	-0,72
x_7	-0,37	-0,26	-0,64	-0,44	-0,65	-0,47
x_8	-0,15	1,26	-0,72	-0,50	-0,43	-0,11

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
x ₉	0,54	0,98	-0,18	-0,37	0,07	0,21
x ₁₀	-0,50	-0,36	1,55	-0,45	-0,57	-0,07
x ₁₁	-0,49	-0,43	-0,74	-0,43	-0,45	-0,51
x ₁₂	-0,44	0,56	-0,69	-0,51	-0,71	-0,36
x ₁₃	-0,39	0,00	-0,49	-0,47	-0,69	-0,41
x ₁₄	-0,61	-1,97	-0,76	-0,51	-0,68	-0,91
x ₁₅	-0,47	-0,46	-0,79	-0,51	-0,71	-0,59

Математичне сподівання витрат за альтернативи u_1 обраховується наступним чином:

$$M(x_1) = 3,17 \cdot \frac{1}{5} + 2,19 \cdot \frac{1}{5} + 0,15 \cdot \frac{1}{5} + (-0,23) \cdot \frac{1}{5} + (-0,17) \cdot \frac{1}{5} = 1,02.$$

Аналогічні математичні сподівання представлені для Львівської області в табл. 1, а для України – в табл. 2. Отже, за проведеними розрахунками за критерієм Баєса-Лапласа, найризикованіші види економічної діяльності для Львівської області та України співпали і це є альтернативи x_6 – тимчасове розміщування й організація харчування і x_{14} – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, а найменш ризиковані для Львівської області є альтернативи x_1 – сільське, лісове та рибне господарство і x_2 – промисловість, а для України – x_2 – промисловість та x_4 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

Таблиця 2

Оцінювання інвестиційних ризиків України за критерієм Баєса-Лапласа [6]

Альтернативи	Стани природи					$M(x_i)$
	u_1	u_2	u_3	u_4	u_5	
x ₁	1,66	2,19	2,33	-0,24	-0,17	1,16
x ₂	1,20	-0,03	2,41	2,27	2,30	1,63
x ₃	-0,56	-0,45	0,61	-0,26	-0,12	-0,16
x ₄	0,23	1,04	0,01	2,76	2,60	1,33
x ₅	0,06	0,22	0,25	-0,13	-0,31	0,02
x ₆	-0,63	-0,57	-0,63	-0,51	-0,64	-0,60
x ₇	-0,04	0,83	-0,42	-0,39	-0,57	-0,11
x ₈	2,57	0,30	-0,50	-0,24	0,16	0,46
x ₉	-1,26	-0,10	-0,34	-0,44	-0,13	-0,45
x ₁₀	-0,57	-0,40	-0,45	-0,21	0,07	-0,31
x ₁₁	-0,24	-0,79	-0,56	-0,47	-0,51	-0,51
x ₁₂	-0,55	0,56	-0,67	-0,55	-0,68	-0,38
x ₁₃	-0,56	-0,11	-0,63	-0,53	-0,67	-0,50
x ₁₄	-0,75	-2,57	-0,70	-0,54	-0,67	-1,04
x ₁₅	-0,56	-0,12	-0,71	-0,54	-0,67	-0,52

2. Критерій Гурвіца при виборі рішення рекомендує керуватися деяким середнім результатом, що характеризує стан між мінімальним і максимальним значенням. Для x_1 обчислюється наступним чином:

$$\frac{-0,23 + 3,17}{2} = 1,47.$$

Обчисливши середні значення для кожного виду економічної діяльності можемо визначити, які з них є найризикованішими. Аналогічні розрахунки представлені для Львівської області в табл. 3, а для України – в табл. 4.

Таблиця 3

Оцінювання інвестиційних ризиків Львівської області за критерієм Гурвіца [5]

Альтернативи	Стани природи					$\min_j X_{ij}$	$\max_j X_{ij}$	$\left(1/2 \left(\min_j X_{ij} + \max_j X_{ij} \right)\right)$
	у ₁	у ₂	у ₃	у ₄	у ₅			
x ₁	3,41	2,44	-0,40	-0,26	0,27	-0,40	3,41	1,51
x ₂	0,50	-0,38	2,17	2,36	2,35	-0,38	2,36	0,99
x ₃	-0,67	-0,40	1,96	-0,26	-0,04	-0,67	1,96	0,65
x ₄	-0,12	0,25	0,24	2,66	2,40	-0,12	2,66	1,27
x ₅	0,48	-0,08	0,13	0,16	0,44	-0,08	0,48	0,20
x ₆	-0,74	-1,15	-0,64	-0,47	-0,59	-1,15	-0,47	-0,81
x ₇	-0,37	-0,26	-0,64	-0,44	-0,65	-0,65	-0,26	-0,45
x ₈	-0,15	1,26	-0,72	-0,50	-0,43	-0,72	1,26	0,27
x ₉	0,54	0,98	-0,18	-0,37	0,07	-0,37	0,98	0,30
x ₁₀	-0,50	-0,36	1,55	-0,45	-0,57	-0,57	1,55	0,49
x ₁₁	-0,49	-0,43	-0,74	-0,43	-0,45	-0,74	-0,43	-0,59
x ₁₂	-0,44	0,56	-0,69	-0,51	-0,71	-0,71	0,56	-0,08
x ₁₃	-0,39	0,00	-0,49	-0,47	-0,69	-0,69	0,00	-0,35
x ₁₄	-0,61	-1,97	-0,76	-0,51	-0,68	-1,97	-0,51	-1,24
x ₁₅	-0,47	-0,46	-0,79	-0,51	-0,71	-0,79	-0,46	-0,63

Таблиця 4

Оцінювання інвестиційних ризиків України за критерієм Гурвіца [4]

Альтернативи	Стани природи					$\min_j X_{ij}$	$\max_j X_{ij}$	$\left(1/2 \left(\min_j X_{ij} + \max_j X_{ij} \right)\right)$
	у ₁	у ₂	у ₃	у ₄	у ₅			
x ₁	1,66	2,19	2,33	-0,24	-0,17	-0,24	2,33	1,05
x ₂	1,20	-0,03	2,41	2,27	2,30	-0,03	2,41	1,19
x ₃	-0,56	-0,45	0,61	-0,26	-0,12	-0,56	0,61	0,02
x ₄	0,23	1,04	0,01	2,76	2,60	0,01	2,76	1,39
x ₅	0,06	0,22	0,25	-0,13	-0,31	-0,31	0,25	-0,03
x ₆	-0,63	-0,57	-0,63	-0,51	-0,64	-0,64	-0,51	-0,57
x ₇	-0,04	0,83	-0,42	-0,39	-0,57	-0,57	0,83	0,13
x ₈	2,57	0,30	-0,50	-0,24	0,16	-0,50	2,57	1,03
x ₉	-1,26	-0,10	-0,34	-0,44	-0,13	-1,26	-0,10	-0,68
x ₁₀	-0,57	-0,40	-0,45	-0,21	0,07	-0,57	0,07	-0,25
x ₁₁	-0,24	-0,79	-0,56	-0,47	-0,51	-0,79	-0,24	-0,51
x ₁₂	-0,55	0,56	-0,67	-0,55	-0,68	-0,68	0,56	-0,06
x ₁₃	-0,56	-0,11	-0,63	-0,53	-0,67	-0,67	-0,11	-0,39
x ₁₄	-0,75	-2,57	-0,70	-0,54	-0,67	-2,57	-0,54	-1,55
x ₁₅	-0,56	-0,12	-0,71	-0,54	-0,67	-0,71	-0,12	-0,42

За підсумками розрахунків за критерієм Гурвіца можна стверджувати, що найризикованішими видами економічної діяльності Львівської області є альтернативи x₆ – тимчасове розміщування й організація харчування і x₁₄ – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; для України – альтернативи x₉ – операції з нерухомим майном і x₁₄ – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, а найменш ризиковані для Львівської області є альтернативи x₁ – сільське, лісове та рибне господарство і x₄ – оптова та роздрібна торгівля; ремонт

автотранспортних засобів і мотоциклів; для України – альтернативи x_2 – промисловість і x_4 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

Таблиця 5

Оцінювання інвестиційних ризиків Львівської області за критерієм Вальда [5]

Альтернативи	Стани природи					$\min_j X_{ij}$
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	
x_1	3,41	2,44	-0,40	-0,26	0,27	-0,40
x_2	0,50	-0,38	2,17	2,36	2,35	-0,38
x_3	-0,67	-0,40	1,96	-0,26	-0,04	-0,67
x_4	-0,12	0,25	0,24	2,66	2,40	-0,12
x_5	0,48	-0,08	0,13	0,16	0,44	-0,08
x_6	-0,74	-1,15	-0,64	-0,47	-0,59	-1,15
x_7	-0,37	-0,26	-0,64	-0,44	-0,65	-0,65
x_8	-0,15	1,26	-0,72	-0,50	-0,43	-0,72
x_9	0,54	0,98	-0,18	-0,37	0,07	-0,37
x_{10}	-0,50	-0,36	1,55	-0,45	-0,57	-0,57
x_{11}	-0,49	-0,43	-0,74	-0,43	-0,45	-0,74
x_{12}	-0,44	0,56	-0,69	-0,51	-0,71	-0,71
x_{13}	-0,39	0,00	-0,49	-0,47	-0,69	-0,69
x_{14}	-0,61	-1,97	-0,76	-0,51	-0,68	-1,97
x_{15}	-0,47	-0,46	-0,79	-0,51	-0,71	-0,79

3. З позицій критерію Вальда природа розглядається як агресивно налаштований і свідомо діючий противник, який протидіє в стратегічних іграх. Тому вибирається максимальне значення серед мінімальних значень у векторі. Розрахунки критерію Вальда для Львівщини представлені в табл. 5, а для України – в табл. 6.

Таблиця 6

Оцінювання інвестиційних ризиків України за критерієм Вальда [6]

Альтернативи	Стани природи					$\min_j X_{ij}$
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	
x_1	1,66	2,19	2,33	-0,24	-0,17	-0,24
x_2	1,20	-0,03	2,41	2,27	2,30	-0,03
x_3	-0,56	-0,45	0,61	-0,26	-0,12	-0,56
x_4	0,23	1,04	0,01	2,76	2,60	0,01
x_5	0,06	0,22	0,25	-0,13	-0,31	-0,31
x_6	-0,63	-0,57	-0,63	-0,51	-0,64	-0,64
x_7	-0,04	0,83	-0,42	-0,39	-0,57	-0,57
x_8	2,57	0,30	-0,50	-0,24	0,16	-0,50
x_9	-1,26	-0,10	-0,34	-0,44	-0,13	-1,26
x_{10}	-0,57	-0,40	-0,45	-0,21	0,07	-0,57
x_{11}	-0,24	-0,79	-0,56	-0,47	-0,51	-0,79
x_{12}	-0,55	0,56	-0,67	-0,55	-0,68	-0,68
x_{13}	-0,56	-0,11	-0,63	-0,53	-0,67	-0,67
x_{14}	-0,75	-2,57	-0,70	-0,54	-0,67	-2,57
x_{15}	-0,56	-0,12	-0,71	-0,54	-0,67	-0,71

Проаналізувавши інвестиційні ризики на основі критерію Вальда можна стверджувати, що найризикованішими видами економічної діяльності для Львівщини та України є ті альтернативи, що й за критерієм Гурвіца, а найменш ризиковані для Львівщини є альтернативи x_4 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів і x_5 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, а для України – альтернативи x_1 – сільське, лісове та рибне господарство і x_4 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

4. Критерій Ходжеса-Лемана – це поєднанням критеріїв Вальда та Байєса-Лапласа. Для обчислення цього критерію спочатку формуємо вектор – взявши середню зважену із мінімального і середнього зваженого значень по кожному виду економічної діяльності. Після цього вибираємо максимальне значення з вектора – ця альтернатива буде найризикованішою.

Розрахунки критерію Ходжеса-Лемана для Львівської області представлені в табл. 7, а для України – в табл. 8.

Таблиця 7

Оцінювання інвестиційних ризиків Львівської області за критерієм Ходжеса-Лемана [5]

Альтернативи	Стани природи					$\left(1/2\left(\min_j x_{ij} + M(x_i)\right)\right)$
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	
x_1	3,41	2,44	-0,40	-0,26	0,27	0,35
x_2	0,50	-0,38	2,17	2,36	2,35	0,51
x_3	-0,67	-0,40	1,96	-0,26	-0,04	-0,27
x_4	-0,12	0,25	0,24	2,66	2,40	0,48
x_5	0,48	-0,08	0,13	0,16	0,44	0,07
x_6	-0,74	-1,15	-0,64	-0,47	-0,59	-0,93
x_7	-0,37	-0,26	-0,64	-0,44	-0,65	-0,56
x_8	-0,15	1,26	-0,72	-0,50	-0,43	-0,41
x_9	0,54	0,98	-0,18	-0,37	0,07	-0,08
x_{10}	-0,50	-0,36	1,55	-0,45	-0,57	-0,32
x_{11}	-0,49	-0,43	-0,74	-0,43	-0,45	-0,63
x_{12}	-0,44	0,56	-0,69	-0,51	-0,71	-0,54
x_{13}	-0,39	0,00	-0,49	-0,47	-0,69	-0,55
x_{14}	-0,61	-1,97	-0,76	-0,51	-0,68	-1,44
x_{15}	-0,47	-0,46	-0,79	-0,51	-0,71	-0,69

Таблиця 8

Оцінювання інвестиційних ризиків України за критерієм Ходжеса-Лемана [6]

Альтернативи	Стани природи					$\left(1/2\left(\min_j x_{ij} + M(x_i)\right)\right)$
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	
1	2	3	4	5	6	7
x_1	1,66	2,19	2,33	-0,24	-0,17	0,46
x_2	1,20	-0,03	2,41	2,27	2,30	0,80
x_3	-0,56	-0,45	0,61	-0,26	-0,12	-0,36
x_4	0,23	1,04	0,01	2,76	2,60	0,67
x_5	0,06	0,22	0,25	-0,13	-0,31	-0,14
x_6	-0,63	-0,57	-0,63	-0,51	-0,64	-0,62
x_7	-0,04	0,83	-0,42	-0,39	-0,57	-0,34
x_8	2,57	0,30	-0,50	-0,24	0,16	-0,02
x_9	-1,26	-0,10	-0,34	-0,44	-0,13	-0,86

Продовження табл. 8

x_{10}	-0,57	-0,40	-0,45	-0,21	0,07	-0,44
x_{11}	-0,24	-0,79	-0,56	-0,47	-0,51	-0,65
x_{12}	-0,55	0,56	-0,67	-0,55	-0,68	-0,53
x_{13}	-0,56	-0,11	-0,63	-0,53	-0,67	-0,59
x_{14}	-0,75	-2,57	-0,70	-0,54	-0,67	-1,81
x_{15}	-0,56	-0,12	-0,71	-0,54	-0,67	-0,61

Отже, за проведеними розрахунками за критерієм Ходжеса-Лемана найризикованішими видами економічної діяльності для Львівської області є альтернативи x_6 – тимчасове розміщування й організація харчування і x_{14} – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; для України – альтернативи x_9 – операції з нерухомим майном і x_{14} – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, а найменш ризиковані для Львівської області та України є альтернативи x_2 – промисловість і x_4 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

У сучасних умовах використання окремих показників оцінювання ефективності інвестицій та на їх основі прийняття інвестиційних рішень стає недостатнім, оскільки окремі показники часто виявляються досить суперечливими. Для всебічної оцінки економічної ефективності інвестицій, постає необхідність найбільш значущі поодинокі фінансово-економічні показники здійснення інвестиційної діяльності об'єднати в єдиний інтегральний показник.

Це дозволяє врахувати різні аспекти ефективності на основі дотримання принципу порівняльності, підійти до вирішення проблеми вибору оптимального варіанту інвестування комплексно та відповідно прийняти ефективне управлінське рішення щодо напрямку інвестування.

На основі розрахованих чотирьох критеріїв оцінки ризику можна зробити інтегральну оцінку (табл. 9). Спочатку складемо рейтинг інвестиційного ризику за видами економічної діяльності по Львівщині та Україні для кожного критерію окремо.

Після цього за методом суми коефіцієнтів просумувавши стандартизовані значення за кожним видом діяльності за чотирма критеріями отримаємо загальний бал. Маючи загальний бал за кожним видом діяльності розрахуємо інтегральну оцінку. Для того, щоб обчислити інтегральну оцінку потрібно знову проранжувати ці загальні суми коефіцієнтів.

Таблиця 9

Інтегральна оцінка інвестиційного ризику за видами економічної діяльності в Україні

Вид діяльності за КВЕД	Метод суми коефіцієнтів		Інтегральна оцінка	
	Львівщина	Україна	Львівщина	Україна
1	2	3	4	5
x_1	2,55	2,42	2	3
x_2	2,52	3,60	3	1
x_3	-0,18	-1,06	6	7
x_4	2,72	3,40	1	2
x_5	0,42	-0,46	4	5
x_6	-3,61	-2,43	14	12
x_7	-2,14	-0,89	11	6
x_8	-0,97	0,97	8	4

Продовження табл. 9

X ₉	0,07	-3,25	5	14
X ₁₀	-0,45	-1,57	7	8
X ₁₁	-2,46	-2,47	12	13
X ₁₂	-1,69	-1,64	9	9
X ₁₃	-1,99	-2,15	10	10
X ₁₄	-5,56	-6,98	15	15
X ₁₅	-2,69	-2,26	13	11

Здійснивши загальну рейтингову оцінку інвестиційного ризику за видами економічної діяльності у Львівській області та Україні (табл. 9), можна побачити, що найризикованішим видом економічної діяльності є мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, а найменш ризикованим видом економічної діяльності – для Львівської області є оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; для України – промисловість.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження інвестиційних ризиків загалом, виявлення факторів, які їх викликають та обчислення можливих втрат – це важливі проблеми, на які необхідно зважати сучасному інвесторові, приймаючи рішення щодо вкладання коштів у той чи інший напрям виробничої чи комерційної діяльності. Саме тому вміння оцінювати інвестиційні ризики є необхідним для сучасного менеджера.

Узагальнюючи вищевикладене, можна констатувати, що застосування математичних методів (статистичних ігор) дає можливість підприємствам знаходити ефективні рішення в умовах невизначеної ситуації.

Однак в подальших дослідженнях варто також зосередити увагу не лише на оцінюванні інвестиційних ризиків, але й на розробці механізмів нейтралізації цих ризиків, на розгляді стратегії мінімізації інвестиційних ризиків підприємств, яка повинна розроблятися, виходячи з обсягу потенційних ризиків та з урахуванням законодавчих вимог.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч. посіб. / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Дзюба О. М. Системні інвестиційні ризики в Україні / О. М. Дзюба, М. В. Бураченко // Економічний простір. – № 62. – 2012. – С. 44.
3. Матвійчук А. В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності: монографія / А. В. Матвійчук. – Вінниця: Універсум-Вінниця, 2005. – 202 с.
4. Свеженцев О. О. Методичні підходи до кількісної оцінки інвестиційного ризику [Електронний ресурс] / О. О. Свеженцев // Вестник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2012. – № 6. – С. 86–94. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний_прогрес_та_ефективність_виробництва/2012/6/13Svezhe.pdf.
5. Фінанси Львівщини: стат. збірник за 2012 рік. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2013. – 86 с.
6. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. збірн. за 2012 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 839 с.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2014.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто питання сутності соціальної відповідальності вищого навчального закладу. Визначено властивості ВНЗ як соціально відповідального інституту. Відокремлено основні етапи управління соціальною відповідальністю ВНЗ та основні напрямки її реалізації.

The issues of the nature of social responsibility of higher education are discussed in the article. Properties of university as a socially responsible institution are determined. The main stages of university's social responsibility management and main directions of its implementation are identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вищий навчальний заклад (ВНЗ) – це юридична особа, що реалізує відповідно до ліцензії освітні програми вищої професійної освіти, і традиційно є об'єктом вивчення різних наук: економічних, юридичних, соціологічних, педагогічних та інших.

У сучасній українській літературі помітне місце посідає вивчення проблем функціонування ВНЗ з точки зору різних економічних теорій, а саме: теорії державних фінансів і бюджетних процесів, системного підходу, теорії організації, теорії ринку.

Однак при цьому ігноруються соціальні аспекти діяльності ВНЗ, закономірності його функціонування як соціальної системи і суспільного інституту. Водночас роль ВНЗ як соціального інституту особливо зросла в умовах формування постіндустріальної та наступної за нею інформаційної економіки.

Адже ВНЗ – це важливий соціальний інститут, в якому створюються громадські блага (освітні послуги) та нормативи, зразки поведінки, взаємовідносин у колективі та з зовнішнім середовищем – із зацікавленими сторонами (зовнішніми партнерами, клієнтами, органами влади тощо). Тут здійснюється комплекс спільних з органами влади довгострокових програм з розвитку соціальної інфраструктури, збереження регіональної соціокультурної ідентичності тощо. Також ВНЗ можуть брати участь у визначенні соціально-економічного устрою регіонального суспільства і країни в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Як не парадоксально, але спочатку про соціальну відповідальність організацій стали говорити стосовно до сфери бізнесу, тобто про соціальну відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності – комерційних організацій, основною метою діяльності яких є отримання прибутку. Таким чином, методологічною основою соціальної відповідальності ВНЗ є «концепція соціальної відповідальності бізнесу» (the Socially-Responsible Business concept). Відома в Україні з кінця 90-х років ХХ в., вона запозичена з теорії та практики західного бізнесу і ґрунтується на навчаннях А. Сміта і Д. Рікардо, в працях яких визначено проблему узгодження приватного та громадського інтересів [1, с.679]. Теоретичний базис концепції склали роботи Ф. Берлі, Г. Мінза, А. Мюллера-Армака, Л. Ерхарда та інших. Перші ґрунтовні праці на тему соціальної відповідальності з'явилися в 1940–1950-х роках у роботах П. Друкера і Х. Боуена. Останній у своїй книзі «Соціальна відповідальність бізнесмена» (1953 р.) розглянув, як «усвідомлення більш широких соціальних цілей при прийнятті ділових рішень може приносити соціальні та економічні вигоди суспільству» [2, с.114].

У 70-х роках минулого століття соціально відповідальна поведінка організації формується як прикладна галузь знань в США та Західній Європі. На рубежі ХХ–ХХІ століть концепція «корпоративної соціальної відповідальності» «стає основою формування політики

провідних компаній США і Великої Британії. Така політика, з одного боку, пов'язана з філософією компанії, а з іншого – відповідає очікуванням суспільства» [3, с.45]. Цьому сприяла низка рішень світової (насамперед, американської) економічної еліти, а також офіційних міжнародних організацій (наприклад, Організації Об'єднаних Націй, Організації економічного співробітництва та розвитку, Міжнародної організації праці). Сьогодні соціальна відповідальність є важливим чинником суспільного життя не тільки в країнах Заходу, але й в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість зарубіжних публікацій, недостатньо розробленими в українській науці є проблеми визначення соціальної відповідальності ВНЗ як такої, ролі та властивостей ВНЗ як соціально відповідального інституту, етапів управління соціальною відповідальністю та напрямків реалізації соціальної відповідності в процесі функціонування вищого навчального закладу.

Постановка завдання. З огляду на це метою статті є відокремлення основних напрямків реалізації соціальної відповідальності ВНЗ. Для реалізації мети важливим є вивчення таких завдань: розуміння сутності соціальної відповідальності організації та ВНЗ; визначення ролі ВНЗ як соціально відповідального інституту; властивості ВНЗ як соціально відповідального інституту; обґрунтування етапів управління соціальною відповідальністю ВНЗ; відокремлення основних напрямів реалізації соціальної відповідальності ВНЗ на прикладі Одеського національного економічного університету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дійсно, відсутність соціальної відповідальності, продуманої, виваженої соціальної політики унеможливорює побудову позитивного іміджу компанії, етичне ведення бізнесу, обмежує доступ до фінансових ринків. За результатами соціального опитування, що проводилось Центром розвитку корпоративної соціальної відповідальності, сьогодні в Україні більшість опитаних оцінюють розвиток соціальної відповідальності у своєму регіоні на рівні «нижче середнього», «низькому» та «дуже низькому» (36,4%, 19,2% та 10,1% відповідно). Лідерами із впровадження практик соціальної відповідальності за визначенням респондентів є Донецька, Львівська та Одеська області [4]. Але компанія, яка прагне стати соціально-відповідальною, постійно стикається з проблемами впровадження соціальної відповідальності, її термінології, нефінансової звітності. З метою вирішення цих проблем Міжнародна організація стандартизації у січні 2005 року ініціювала процес розробки стандарту із соціальної відповідальності ISO 26000 «Настанова по соціальній відповідальності». Також підставою для розробки стандарту із соціальної відповідальності стало визнання значення ролі соціальної відповідальності у сталому розвитку організації на Всесвітньому Саміті з навколишнього середовища у Ріо-де-Жанейро у 1992 році та на Всесвітньому Саміті зі сталого розвитку у Південній Африці у 2002 році.

Стандарт ISO 26000:2010 – «Настанова по соціальній відповідальності» був прийнятий в 2010 році після п'яти років обговорення на рівні міжнародного співтовариства. Цей міжнародний стандарт був підготовлений з використанням підходу, заснованого на участі експертів, які представляють різні зацікавлені сторони із понад 90 країн, і 40 міжнародних або регіональних організацій з широким охопленням, залучених у різні аспекти соціальної відповідальності. Представники урядів, неурядових організацій, трудових колективів, груп споживачів різних країн світу взяли участь у його розробці. Згідно з цим стандартом кожній організації рекомендовано підвищити рівень своєї соціальної відповідальності. Використання стандарту сприятиме прозорій та етичній поведінці організацій та добробуту суспільства.

Стандарт ISO 26000 – це рекомендації, а не вимоги, тому згідно з цим документом стандартизація не проводиться, на відміну від інших відомих стандартів ISO. Документ допомагає зрозуміти, що таке соціальна відповідальність, як підприємствам та організаціям переводити принципи в ефективні дії й використовувати передовий досвід у сфері соціальної відповідальності. Важливо відзначити, що стандарт ISO 26000 розроблений не тільки для

бізнес-структур, але також і для профспілок, громадських організацій та державних органів. Він визначає зони відповідальності для кожної організації у її взаєминах із зацікавленими сторонами. Цей стандарт може застосовуватись організаціями всіх типів, незалежно від галузі діяльності, розміру або місцезнаходження.

Соціальна відповідальність вимагає розуміння широких інтересів і очікувань суспільства. Вона базується на повазі правових норм і виконанні юридично обумовлених обов'язків. Однак, усвідомлення соціальної відповідальності вимагає також визнання обов'язків по відношенню до інших зацікавлених сторін, причому ці обов'язки не є юридично необхідними. Вони можуть витікати із загальних цінностей та етики.

Незважаючи на те, що очікування відповідальної поведінки розрізняються між країнами і культурами, організації варто визнавати та застосовувати універсальні цінності. Ці очікування відображено в міжнародних конвенціях і нормах поведінки, установлених в міжурядових документах, таких як Загальна декларація прав людини.

У 2011 році було ухвалено стратегію Європейської комісії щодо соціальної відповідальності. Цей документ розглядається як складова загальної стратегії розвитку Європи до 2020 року та став стимулом для розробки багатьма країнами ЄС національних політик в галузі корпоративної соціальної відповідальності. Основне завдання корпоративної соціальної відповідальності в цих країнах полягає в підтримці сталого розвитку організацій та передбачає поліпшення ситуації на ринку праці, підвищення якості товарів та послуг. П'ятнадцять країн Європи (серед яких Данія, Франція, Фінляндія, Швеція та ін.) вже прийняли національні стратегії з корпоративної соціальної відповідальності, але в Україні цей процес поки що знаходиться на стадії розробки.

Сьогодні у світі найбільш розповсюдженими є дві моделі соціальної відповідальності організації: американська та європейська. Американська модель передбачає, що організація частину власного прибутку спрямовує на суспільно-корисні ініціативи – благодійні потреби. Варто зазначити, що саме ця модель соціальної відповідальності, зазвичай, отримує найбільше розуміння з боку населення, громадських організацій та персоналу. Європейська модель передбачає включення соціальної діяльності в загальну стратегію створення доданої вартості компанії. Всі заходи, що фінансуються в рамках такої моделі, працюють на отримання максимального прибутку. Найбільш цікавими об'єктами інвестицій в такому випадку є: розвиток персоналу компанії, природоохоронна діяльність, розвиток науки, благодійні пожертви за участі співробітників організації, програми з приведення діяльності компанії до вимог відповідних міжнародних галузевих стандартів.

Виходячи з досвіду роботи багатьох галузевих лідерів, можна зазначити, що такі організації намагаються сформувати довгострокову політику соціальної відповідальності як складової власної стратегії. Безперечним є той факт, що стратегія розвитку ВНЗ відповідно до його призначення як соціального інституту повинна мати соціально-відповідальний характер. Вважаємо, що для вищих навчальних закладів найбільш прийнятною є європейська модель формування політики соціальної відповідальності.

Для розуміння ролі ВНЗ як соціально відповідального інституту необхідно розглянути функції, які він виконує в силу свого положення в суспільстві [5]:

- 1) відтворення суспільного інтелекту – надання суспільству освітніх послуг, спрямованих безпосередньо на обслуговування людини та її вільний розвиток;
- 2) підготовка висококваліфікованих кадрів – еліти суспільства – як одного з вирішальних факторів розвитку системи освіти в цілому, а також забезпечення науково-технічного та соціально-економічного прогресу країни;
- 3) формування ринку праці – створювані у ВНЗ нові знання прямо впливають на ринок праці, змушуючи переоцінювати значення тих чи інших професійних навичок, змінюючи кількісні та якісні вимоги до трудових ресурсів;
- 4) розвиток культури і норм поведінки (кодекс поведінки, логотип і фірмовий стиль, колективний договір, положення з оплати праці, винагород та премій), наявність і дотримання яких визначає психологічний клімат у ВНЗ і його ринкову капіталізацію;

5) стабілізація соціальних відносин – ВНЗ виступає активним учасником соціальних взаємодій із зацікавленими сторонами та безліччю представників соціального середовища регіону присутності. Це здійснюється за допомогою створення експертно-консультаційних рад та асоціацій (наприклад, Російський союз ректорів), підготовки аналітичної інформації для законодавців, розробки пропозицій про зміну або прийняття законів, реалізації соціальних програм (особливо на добровільній основі), інформування громадськості про свої успіхи і проблеми (соціальна звітність).

Таким чином, ВНЗ як соціально відповідальному інституту притаманні як спільні з іншими соціальними інститутами, так і особливі, властиві тільки йому важелі суспільного розвитку – в самій природі його існування закладений соціальний характер, що виявляється у підвищенні рівня освіти населення і розвитку особистості.

Сьогодні ВНЗ має такі властивості соціального інституту [5]:

- стійкість форми організації спільної діяльності людей;
- спрямованість освітніх послуг ВНЗ на обслуговування і розвиток людини;
- наявність матеріальних засобів та умов, які забезпечують успішне здійснення соціальних функцій;
- є генератором соціальних норм поведінки, який здійснює соціальний контроль їх дотримання.

Функціонування ВНЗ як соціального інституту проявляється в «організаційній поведінці» на трьох рівнях:

- індивідуальній поведінці співробітників;
- колективній поведінці формальних і неформальних груп у рамках ВНЗ;
- стратегії поведінки ВНЗ у суспільстві. Стратегія поведінки ВНЗ як соціального інституту повинна носити соціально-відповідальний характер.

У більшості випадків вищі навчальні заклади можуть включити соціальну відповідальність у практику діяльності без створення нових структур або спеціальних нових систем управління. Загалом, повна перебудова організації з метою вмонтувати соціальну відповідальність у її діяльність є необов'язковою або неефективною. У більшості випадків соціальна відповідальність може бути інтегрована в організацію без істотних змін її структури. Однак, існують певні етапи управління соціальною відповідальністю, які показані на рис. 1.

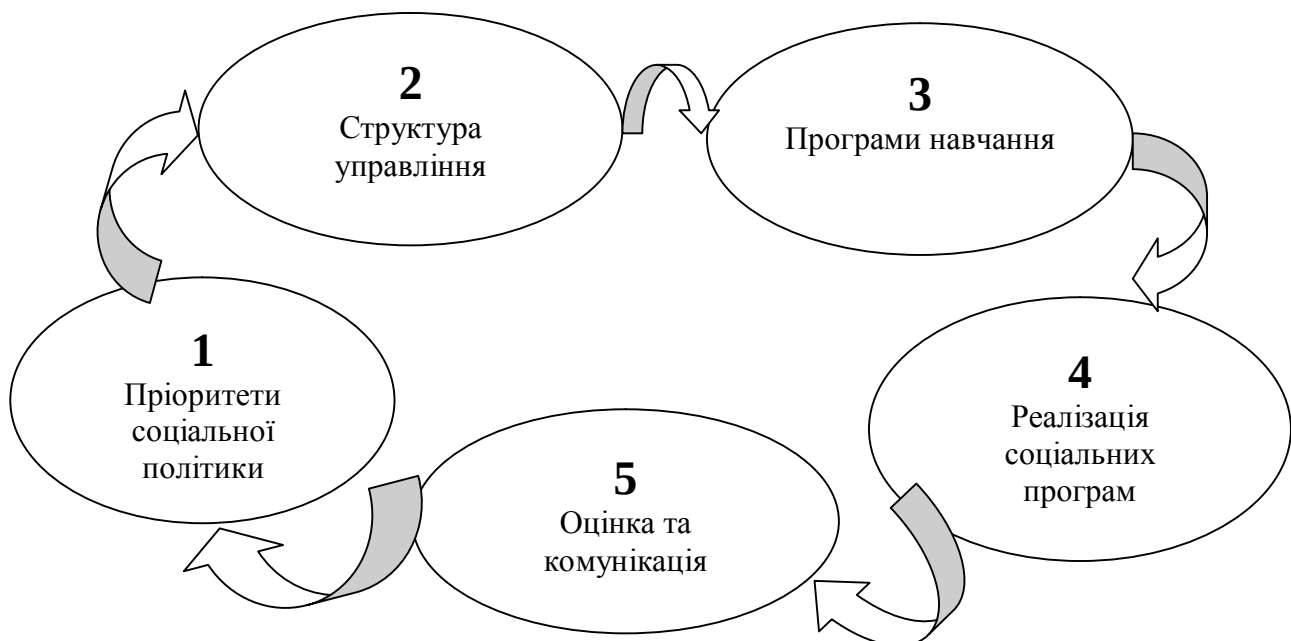


Рис. 1. Етапи управління соціальною відповідальністю

Першим етапом процесу управління соціальною відповідальністю ВНЗ є вибір та встановлення пріоритетів у соціальній політиці. Такі пріоритети, безперечно, для кожного навчального закладу будуть розрізнятися, однак, на думку авторів статті, будь-який навчальний заклад за мету може мати укріплення репутації, підвищення своєї привабливості для абітурієнтів, студентів, випускників та співробітників. Сприяти досягненню такої мети буде реалізація різних освітніх програм для різних верств населення, підвищення соціального захисту співробітників та студентів, сприяння сталому розвитку регіону, укріплення міжнародних зв'язків, підвищення екологічної свідомості суспільства та екологізації процесу виробництва товарів та послуг у цілому.

Другим етапом управління соціальною відповідальністю вищого навчального закладу є створення певної структури управління для забезпечення системного та скоординованого менеджменту соціальної діяльності. Мова йде про те, що соціальна відповідальність – це складова частина загальної стратегії розвитку вищого навчального закладу, тому соціальна діяльність – це перманентний процес, який вимагає стратегічного системного підходу й створення відповідної організаційної структури, яка здатна забезпечити скоординовану та ефективну діяльність.

Досить важливим є наступний етап управління. Як показано на рис. 1, необхідним є створення й реалізація відповідних програм навчання. Дослідження показують, що велика кількість людей не розуміє сутності соціальної відповідальності. Їх соціальна відповідальність вичерпується прагненням виконувати закони, що регулюють соціальні відносини. Навіть далеко не всі посадовці та керівники розуміють, що соціальні інвестиції є корисними не тільки для суспільства в цілому, але й для довгострокового успіху окремих компаній, організацій, навчальних закладів. Тому, основною метою проведення програм навчання, тренінгів є досягнення розуміння, що результатом соціальних інвестицій рано чи пізно буде економічний ефект, який отримує не тільки суспільство або регіон, але й окрема організація чи установа. Також, безперечно, метою навчальних програм повинно бути створення простих, зрозумілих та доступних для кожного члену організації, співробітника або студента методичних підходів до реалізації соціальної відповідальності, заснованих на певних правилах і нормах.

Найбільш відповідальним є четвертий етап управління соціальною відповідальністю, де безпосередньо здійснюються певні соціальні ініціативи, програми та проекти. Завершальним є етап, на якому проходить оцінка результатів за допомогою різних методів, прийомів, у тому числі, завдяки зворотному зв'язку з певними соціальними групами, інститутами, органами влади.

Розглядаючи соціальну діяльність як невід'ємну складову сучасного розвитку, можна виділити певні напрями реалізації соціальної відповідальності вищого навчального закладу. Наприклад, для Одеського національного економічного університету авторами статті запропоновано виділяти такі три основні напрями соціальної відповідальності: освіта та лідерство, розвиток підприємництва, вирішення соціальних проблем.

Напрямок «Освіта та лідерство» передбачає:

- реалізацію програм у школах – проведення занять із школярами, ділових ігор, конкурсів, організацію екскурсій до провідних підприємств та організацій регіону;
- бізнес-освіту – розробку навчальних програм та проведення лекцій, тренінгів із організації соціально-відповідального бізнесу;
- стажування студентів на підприємствах – це забезпечить студентів навичками та певним досвідом роботи в реальних умовах, що є надзвичайно важливим та вкрай необхідним для формування професійних компетенцій та подальшого працевлаштування;
- корпоративні програми підвищення кваліфікації молодих спеціалістів.

Напрямок «Розвиток підприємництва» спрямований більше на підвищення темпів економічного розвитку регіону, зменшення його соціальних проблем та може передбачати такі заходи:

- передачу навичок менеджменту малим підприємствам;

- консультаційну та інформаційну підтримку молодих починаючих підприємців;
- створення бізнес-інкубаторів;
- створення консультаційних центрів для розвитку малого підприємництва в регіоні.

Напрямок «Вирішення соціальних проблем» може передбачати такі заходи:

- сприяння в працевлаштуванні;
- реалізацію соціальних програм – благодійну допомогу дітям-сиротам, інвалідам, ветеранам, тваринам, тощо;
- захист довкілля та формування екологічної свідомості суспільства.

Варто зазначити, що деякі напрями соціальної діяльності вже реалізуються в Одеському національному економічному університеті, тому, мова йде, про продовження та подальший розвиток таких напрямів, а деякі заходи є новими для університету. Необхідно підкреслити, що багато із наведених напрямів діяльності навчального закладу щодо підвищення соціальної відповідальності, були запропоновані студентами та молодими вченими університету в ході тренінгів по соціальній відповідальності, які були проведені у 2014 році в рамках участі Одеського національного економічного університету в міжнародному проекті «Tempus La MANCHE», головною метою якого є формування лідерських навиків та управління змінами в системі вищої освіти.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що соціальна відповідальність – це фундамент соціальної держави та суспільства як системи соціальних інститутів, які визнають свою відповідальність щодо задоволення основних потреб громадян та здійснюють для цього відповідні практичні зусилля. Соціальна відповідальність ВНЗ відбивається в його вкладі у розвиток суспільства і передбачає добровільний поділ з державою відповідальності щодо соціально-економічного розвитку регіону присутності, за вирішення найбільш гострих і нагальних соціальних проблем, за задоволення соціальних потреб населення.

Сьогодні соціальна відповідальність для ВНЗ повинна перейти у сферу невід’ємної частини його стратегії і довготривалої політики. Соціально відповідальна поведінка ВНЗ є корисною як для його довгострокового успіху, так і для суспільства в цілому.

Варто пам’ятати, що соціальна відповідальність є необхідною, але не єдиною умовою досягнення успіху. Однак вищі навчальні заклади, які нехтують цією умовою, – усвідомленням своєї відповідальності перед суспільством, – будуть у перспективі покарані потенційними споживачами освітніх послуг, власним колективом співробітників та засобами масової інформації.

Список використаної літератури

1. Ниязова М. В. Подходы к социальной ответственности вуза / [под ред. В. В. Глухова, А. В. Бабкина] // Планирование инновационного развития экономических систем: сб. трудов конф. – СПб: Изд-во Санкт-Петербург. гос. политехн. ун-та, 2007. – С. 677–682.
2. Деревянченко А. А. Социальная ответственность в системе корпоративного управления: дис. ... доктора соц. наук: 22.00.08 / А. А. Деревянченко. – М., 2005. – 334 с.
3. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / [под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова]. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 208 с.
4. Новий міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO-26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bcdst.kiev.ua/index.php/test/56-iso-26000>.
5. Ниязова М. В. Проблемы науки и образования [Електронний ресурс] // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1942>.

Стаття надійшла до редакції 13.06.2014.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасний стан та виявлено ключові напрямки реалізації державної політики в сфері інформаційного забезпечення туристичної діяльності. Розроблено модель інформаційного забезпечення управління реалізацією державної політики розвитку туризму.

The article deals with the analysis of modern state and key trends of realization of the state policy in the sphere of informational support of tourist activities. The model of informational support of the state tourism policy realization is developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Падіння рейтингу конкурентоспроможності українського туризму за останні роки свідчить про розвиток кризових явищ у цій галузі національного господарства. Реалізація стратегії та державних програм політики розвитку туризму [1, с.27] не дали позитивного результату, а заходи, які розроблено на вищих рівнях влади, виявилися неефективними.

Однією з причин цього є відсутність якісного інформаційного забезпечення політики розвитку туризму, недостатня інформатизація та автоматизація процесів туристичної діяльності, а також відсутність релевантних систем формування інформації про національний туристичний продукт, стан ринку сервісних і супутніх туристичних послуг.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значний внесок в дослідження питань, які пов'язані з державною інформаційною політикою розвитку туризму, зробили такі вчені та фахівці як: А. Ю. Александрова, А. І. Балабанов, О. О. Бейдик, В. С. Боголюбов, Л. І. Гонтаржевська, П. В. Гудзь, Ю. П. Гуменюк, В. Ф. Данильчук, Л. П. Дядечко, М. І. Кабушкін, В. О. Квартальнов, В. Ф. Кифяк, О. О. Любіцева, М. П. Мальська, Д. М. Стеченко.

Наукові праці цих учених створили теоретичні та практичні засади туристичної діяльності, а також державної політики розвитку туризму як галузі національного господарства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, коло проблем, які пов'язані зі створенням та реалізацією державної політики розвитку туризму як галузі національного господарства, яка орієнтована на вирішення загальноекономічних та соціальних питань, а також інформаційного забезпечення як складової цієї діяльності, не знайшли належного відображення в науковій літературі.

Саме тому є об'єктивна необхідність продовження наукових розробок у сфері інформаційного забезпечення туристичної галузі та створення нових наукових підходів та практичних моделей формування державної політики розвитку туризму.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану інформаційного забезпечення державної політики в сфері туризму України та виявлення перспективних ключових напрямків його розвитку, а також розробка моделі інформаційного забезпечення управління реалізацією державної політики розвитку туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інформаційною технологією в туризмі автор розуміє загальне вираження знань, відомостей і досвіду, яке подано у вигляді, придатному для практичного використання з метою економії витрат праці, енергії або ресурсів, що дозволяє раціональним чином організувати повторюваний інформаційний процес туристичної діяльності. За критерій ефективності інформаційної технології

пропонується обрати заощадження часу, яке досягнуто в результаті її практичного використання.

Доцільно зауважити, що характерними рисами сучасного ринку туризму є висока динаміка показників, мінливість умов діяльності, значна кількість суб'єктів та учасників ринку, глобальний характер географічного поширення [1, с.68; 2, с.167]. Це вимагає відповідного інформаційного забезпечення системи прогнозування та розвитку туризму, а також системи автоматизації управління цими процесами.

Аналізуючи літературні джерела [3, с.56; 4, с.231; 5, с.11] можна виділити три основні характерні риси сучасного туризму, які впливають на розвиток системи інформаційного забезпечення державної політики розвитку цієї галузі національного господарства:

- різноманітність та можливість формування індивідуальної пропозиції за туристичним продуктом і пакетом послуг у процесі продажу;
- комплексність пропозиції та споживання продукту й послуг з боку виробника та споживача;
- інформаційна насиченість діяльності.

Витрати на інформаційне забезпечення світового туризму [6, с.67; 7, с.137] за статистичними даними та прогнозними показниками виявили високий рівень використання інформаційних систем в автоматизації процесів туристичної діяльності та тенденції швидкого зростання витрат на оновлення інформаційних технологій у цій галузі світової економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Тенденції щодо витрат на інформаційне забезпечення, розвиток та оновлення інформаційних технологій у світовому та українському туризмі за статистичними та прогнозними показниками (узагальнено автором за даними [7])

Роки	Світовий туризм		Україна	
	Витрати на інформаційне забезпечення туризму, млн. дол. США	Витрати на розвиток та оновлення технологій, млн. дол. США	Витрати на інформаційне забезпечення туризму, млн. дол. США	Витрати на розвиток та оновлення технологій, млн. дол. США
2005	16880,0	9160,0	9,6	3,4
2010	60580,0	40700,0	54,2	24,3
2015	115000,0**	76000,0**	110,0**	48,0**
2020	252000,0*	172200,0*	270,0*	130,0*

* – прогнозні показники за даними [6];

** – отримано автором шляхом графічної екстраполяції експоненціальних трендів конкретних показників.

Доцільно зауважити, що аналіз тенденцій та прогнозу витрат на інформаційне забезпечення туристичної діяльності, а також розвиток та оновлення інформаційних технологій протягом 2005–2020 рр. у розрізі світового та українського туризму дозволяє дійти висновку про схожість напрямів розвитку процесів інформатизації туризму в Україні та зарубіжних країнах. Для поглибленого аналізу цих тенденцій необхідно порівняти приріст витрат на процеси інформатизації в туризмі за прийнятий термін досліджень у відношенні до надходжень від світового та українського туризму, отриманих у відповідних періодах, як показано в табл. 2 та на рис. 1.

Як видно з рис. 1, витрати на процеси інформаційного забезпечення та розвиток і оновлення інформаційних технологій в туризмі за статистичними даними та прогнозом по відношенню до надходжень від світового туризму протягом 2005–2020 рр. постійно зростають. Крім того, темпи приросту витрат у період 2005–2010 рр. та період 2015–2020 рр. є вищі, що пов'язано з етапами розвитку інформаційних технологій.

Таблиця 2

Приріст витрат на процеси інформатизації в туризмі за статистичними даними та прогнозом у відношенні до надходжень від світового та українського туризму (розраховано автором за даними табл. 1)

Роки	Світовий туризм			Україна		
	Надходження від туризму, млрд. дол. США	Витрати на інформаційне забезпечення, у % до надходжень	Витрати на розвиток та оновлення, у % до надходжень	Надходження від туризму, млрд. дол. США	Витрати на інформаційне забезпечення, у % до надходжень	Витрати на розвиток та оновлення, у % до надходжень
2005	482,5	3,5	1,9	1,38	0,7	0,2
2010	946,6	6,4	4,3	2,87	1,7	0,7
2015	1450	7,9	5,2	5,2	2,1	0,9
2020	2100	12,0	8,2	9,8	2,8	1,3

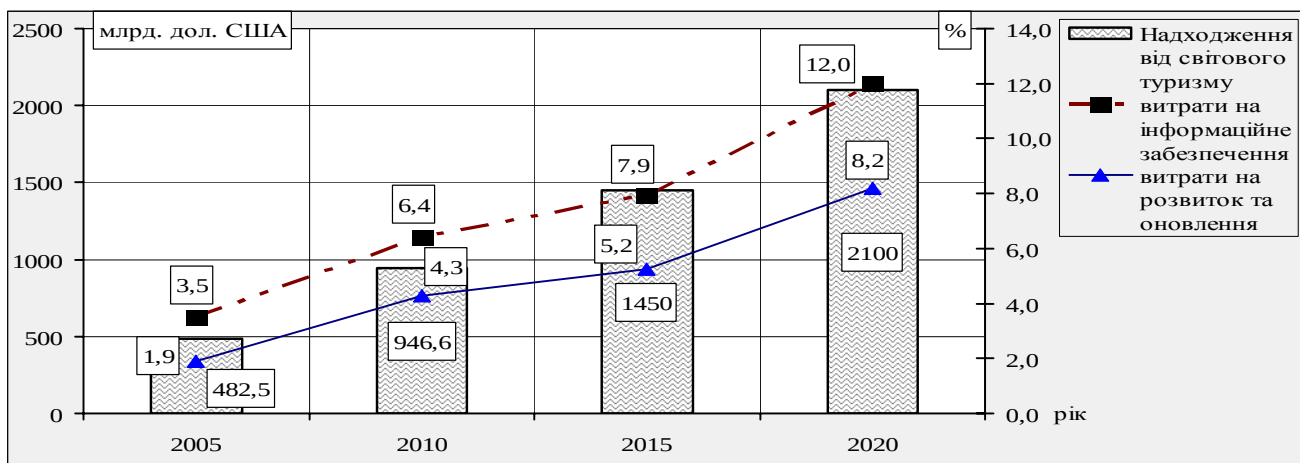


Рис. 1. Приріст витрат на процеси інформатизації в туризмі за статистичними даними та прогнозом у відношенні до надходжень від світового туризму протягом 2005–2020 рр. (за даними табл. 2)

Отже, у період 2015–2020 рр. у світовому туризмі варто прогнозувати новий цикл оновлення технологій інформаційного забезпечення цієї галузі світової економіки.

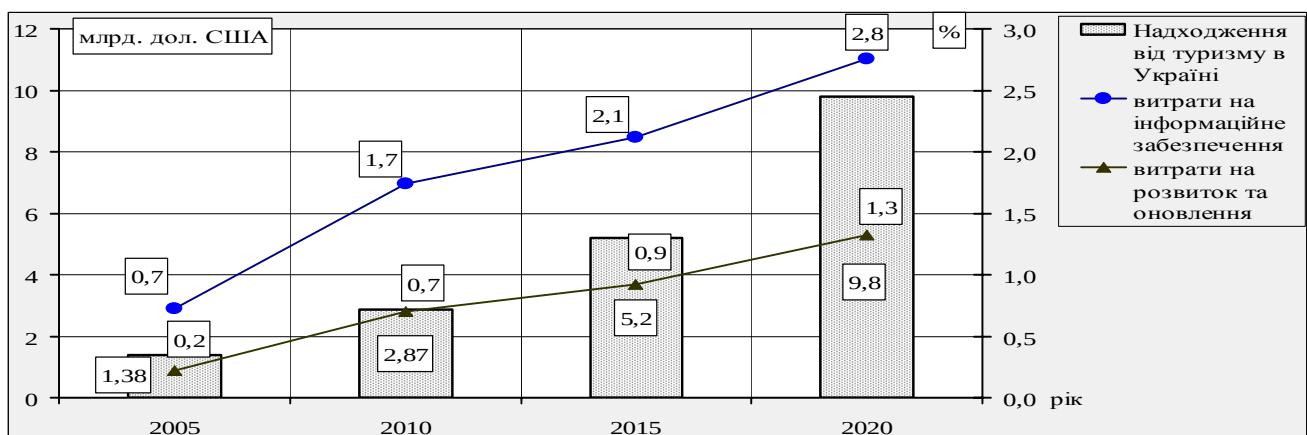


Рис. 2. Приріст витрат на процеси інформатизації в туризмі за статистичними даними та прогнозом по відношенню до надходжень від світового туризму протягом 2005–2020 рр. (за даними табл. 2)

Як видно з рис. 2, витрати на процеси інформаційного забезпечення та розвиток і оновлення інформаційних технологій в туризмі за статистичними даними та прогнозом по відношенню до надходжень від туризму в Україні протягом 2005–2020 рр. відображають тенденції процесів світового туризму. Однак темпи приросту витрат на цю діяльність в період 2005–2020 рр. значно нижчі порівняно з темпами змін світового туризму. Це може призвести до відставання в оновленні інформаційних технологій забезпечення українського туризму та вплинути на його конкурентоспроможність у відношенні до світового туризму.

Оскільки елементи туристичної галузі тісно взаємозв'язані, виробники туристичного продукту та туристичних послуг вертикально й горизонтально залучені до результату загальної діяльності. Це дозволяє розглядати туризм як високо інтегровану галузь сприйнятливую до застосування інформаційних технологій.

Виходячи з цього, туристичні продукти українських підприємств можуть бути замінені гнучкою системою пакетних послуг, при якій споживач може індивідуально комбінувати різноманітні компоненти подорожі. Наприклад, модульні туристичні продукти можуть створюватися на основі технології ГІТ-продукту (гнучкий індивідуальний продукт) [8, с.67]. При цьому модульна структура туристичного продукту вимагає змін в організації діяльності й управлінні підприємствами туризму, які, передусім, повинні трансформувати стратегії виробника туристичного продукту в маркетингові стратегії гнучкого конкурентоспроможного пакету індивідуальних послуг, який задовольняє запити туристів-споживачів. Необхідно зауважити, що компоненти гнучкого пакетного продукту не є унікальними, тому найбільш важливою є організація їх просування на ринок.

На відміну від купівлі конкретного туристичного туру, резервування гнучкого пакетного продукту вимагає від інформаційної системи створення окремих позицій за кожним сегментом інтегрованого туристичного продукту. Для виконання цієї вимоги процес резервування туристичного продукту повинен складатися із двох кроків: продаж і підтвердження кожної конкретної туристичної послуги та підтвердження комплексу туристичних послуг. При цьому інформаційна система повинна зберігати дані постачальників за кожною придбаною послугою, а ціни продажу в складі ГІТ-продукту та ціни постачальників повинні розраховуватися системою автоматично на основі встановлених правил (процедур).

Таким чином, інформаційна система туризму виявлятиме ефект синергії за рахунок можливості комбінування різноманітних видів індивідуальних послуг. При цьому загальний інтегральний ефект гнучкого туристичного ГІТ-продукту, до якого входить пакет послуг, перевершуватиме результат суми цих послуг, які надаються окремо. Цінність, яку суб'єкти туризму зможуть додати до туристичних послуг, буде складатися з наступних компонентів: комбінації індивідуальних послуг в єдиному туристичному пакеті; забезпеченні інформації за елементами туристичного пакету; інформаційному забезпеченні резервування, оплати та оформлення різноманітних документів; формуванні пропозиції кращих цін шляхом оптових закупок.

Отже, державна політика розвитку туризму повинна орієнтувати суб'єкти ринку туристичної галузі на новий стратегічний підхід до формування туристичного інтегрованого ГІТ-продукту та створення системи його інформаційного забезпечення.

Процес управління туристичною галуззю в системі національного господарства також вимагає нової специфічної моделі інформаційного забезпечення державної політики розвитку та управління сферою туризму. Як наукову категорію, інформацію в управлінських процесах можна визначити колом властивостей, до яких доцільно, наприклад, віднести самостійність, можливість багатократного використання і зберігання; придатність до обробки, інтеграції, архівації та зменшення обсягу шляхом виключення зайвих копій інформації; системність і здатність до комунікації [9, с.122].

Інформація, яка циркулює в політико-адміністративній системі й органах державного управління, володіє самостійною цінністю та є основою для розробки програм, законодавчих і нормативних документів. Крім того, вона має відмінні закономірності функціонування й розвитку [10, с.56], здатна до випереджаючої дії на державну політику [11, с.5], тобто є безпосередньою причиною, яка визначає вибір того або іншого варіанту політичного розвитку чи управлінського рішення, переведення державної системи в новий політичний, або економічний стан. У межах політико-адміністративної системи інформацію доцільно розглядати з точки зору актуальності, достатності й адекватності для ухвалення конкретних рішень. Мета інформаційного забезпечення органів державного управління полягає в тому, щоб на основі зібраних вхідних даних отримати оброблену, агреговану інформацію, яка стане основою для ухвалення політико-адміністративних та управлінських рішень. Досягнення цієї мети складається з вирішення кола часткових завдань, зокрема збору та зберігання вхідної первинної інформації, її розподілу між структурними підрозділами державного органу, підготовки до переробки і переробки, надання керівникам органу управління даних в обробленому вигляді для аналізу та прийняття рішень, забезпечення прямих і зворотних зв'язків у процесі циркуляції.

Під інформаційним забезпеченням державної політики розвитку й управління сферою туризму автор розуміє систему концепцій, методів і засобів, призначених для забезпечення необхідною й достатньою інформацією суб'єктів, які приймають політико-адміністративні та економічні управлінські рішення. Система інформаційного забезпечення державної політики розвитку та управління сферою туризму повинна включати інформаційні ресурси, організаційно-функціональне, програмне, технічне, технологічне, правове, кадрове й фінансове забезпечення, яке призначено для збору, обробки, зберігання й видачі інформації суб'єктам прийняття рішень.

Необхідно зауважити, що в Україні використовують традиційну модель системи державного управління, яка була створена в умовах індустріального суспільства, основою якого була єдність потреб у базовому сервісі та послугах. Вона допускала організацію вертикальних міністерств, які здійснювали керівництво конкретною сферою діяльності, та відрізнялася тим, що для виконання поставлених завдань не вимагали системи інформаційного забезпечення взаємодії між міністерствами. Таким чином, характерною рисою традиційного підходу в управлінні необхідно вважати існування незалежних різномірних інформаційних мереж, що призводить до відособленості систем і служб у системах галузевого управління.

Сучасна модель інформаційного забезпечення державного управління у сфері туризму вимагає інформатизації всіх управлінських процесів в органах державної влади на всіх рівнях, а також інформатизації міжвідомчих взаємин на основі комп'ютерних систем, здатних підтримувати функції взаємодії органів державного управління з підприємцями сфери туризму й громадянами, як потенційними споживачами туристичного продукту. Таким чином, сучасна модель інформаційного забезпечення державної політики розвитку туризму повинна розроблятися на основі інтегрованої архітектури інформаційної моделі управління, де інформація та державні служби будуть організовані, виходячи з конкретних інтересів підприємців сфери туристичної галузі та громадян-споживачів.

Необхідно відмітити, що сучасний етап інформатизації державного управління характеризується тенденцією до зростання інформаційних потоків і впровадженням у практику таких інформаційних засобів і технологій, які радикально змінюють інформаційні процеси. Автоматизація державних служб забезпечує вільний доступ споживачів до всього спектру необхідної інформації, забезпечує збір та обробку інформації, розробку стратегій та реєстрацію нормативних документів, контроль за дотриманням законодавства та виконанням укладених угод, що призводить до відкритості й прозорості діяльності органів управління. Публікації зарубіжних авторів [8, с.14; 12, с.177] звертають увагу на три основні модулі та три основні інформаційні потоки, які утворюють сучасну систему інформаційного

забезпечення політико-адміністративної системи та функціонування органів державного управління:

- модуль G2G, який генерує певний потік інформації «government to government» та забезпечує інформаційний процес і комунікації в середовищі уряду, органів державного, галузевого й регіонального управління;
- модуль G2B, який генерує потік інформації «government to business», який забезпечує інформаційний процес впливу на управління національним господарством і комунікації між органами державного управління й бізнесом;
- модуль G2C, який генерує потік інформації «government to citizens» та забезпечує інформаційний процес впливу на суспільство й управління системою соціальних гарантій, а також забезпечує прямий і зворотний зв'язок комунікацій між органами державного управління та громадянами.

Такий підхід до формування системи інформаційного забезпечення державного управління у сфері державної політики розвитку туризму може бути реалізовано шляхом створення моделі інформаційного забезпечення, яка показана на рис. 3.

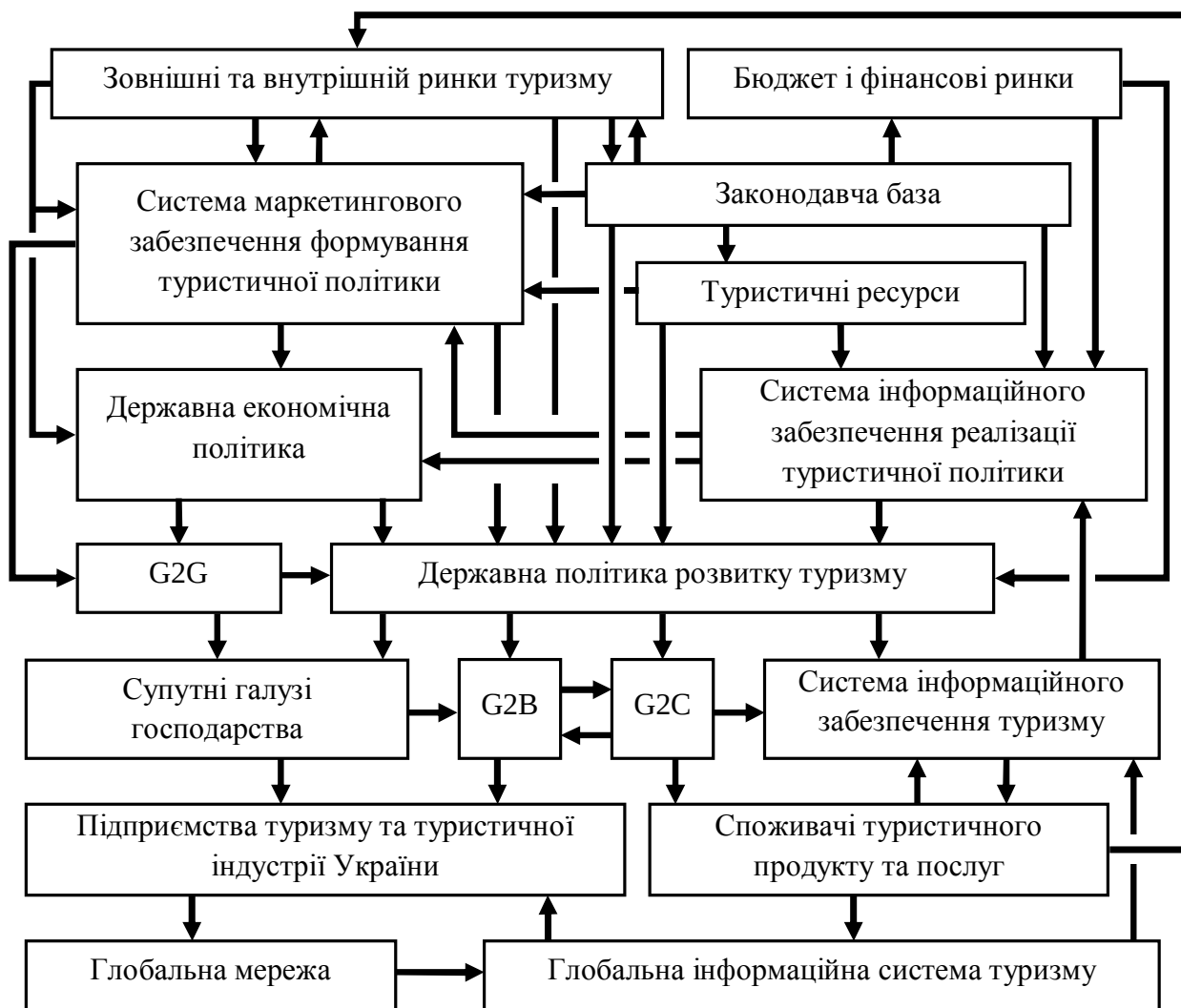


Рис. 3. Модель системи інформаційного забезпечення управління реалізацією державної політики розвитку туризму (розроблено автором)

У цілому функції модуля G2G можуть бути визначені як сервіс для здешевлення роботи уряду й органів управління національним господарством, прискорення документообігу між структурами систем управління, зростання рівня контролю за діяльністю органів управління, підвищення кваліфікації службовців, запобігання корупції.

Функції модулів G2B та G2C можуть бути визначені як сервіс для подолання бюрократії, впровадження маркетингового підходу в державному управлінні, яке орієнтовано на задоволення потреб підприємців і громадян, вивільнення управлінських ресурсів, спрощення легалізації приватної ініціативи в бізнесі, активізації малого та середнього бізнесу, оптимізації державного управління, здешевлення документообігу шляхом впровадження електронних документів. Таким чином, інформаційний ресурс системи інформаційного забезпечення державної політики розвитку туризму повинен включати такі характеристики як: інформативність, якість апаратно-технічного та програмного забезпечення комп'ютерної пошукової машини, функціональність, дружність інтерфейсу, наявність он-лайн сервісу та електронної пошти, рівень дизайну, наявність функцій обслуговування користувачів з фізичними обмеженнями та Інтернет-адреси державних служб, наявність баз текстів прийнятих документів, довідкових та інших допоміжних ресурсів для заповнення форм, оформлення заявок тощо.

Відповідно до рис. 3 державна політика розвитку туризму є складовою державної економічної політики. При цьому інформаційний вплив модуля G2G на державну політику розвитку туризму формується на основі маркетингового підходу до туристичної політики та її зворотнім зв'язком через систему інформаційного забезпечення реалізації туристичної політики, яка має конкретні функції моніторингу та контролю. За посередництва державної політики розвитку туризму модуль G2G здійснює вплив на модуль G2B, який функціонально пов'язаний з впливом на підприємства туристичної індустрії та супутні галузі національного господарства, а також на модуль G2C, який функціонально пов'язаний з маркетинговим впливом на споживання туристичного продукту та послуг. При цьому внутрішні та зовнішні ринки туризму пов'язані з глобальною мережею туристичних продуктів та забезпечуються глобальною інформаційною системою туризму.

Сучасне використання складних комп'ютерних технологій пов'язано з необхідністю оптимізації інформаційного забезпечення органів державного управління. При цьому ефективність рішень, які приймаються органами державного управління, залежить від якості інформації, засобів і методів її обробки. Тому важливою проблемою інформаційного забезпечення системи органів управління туристичною сферою національного господарства є визначення достатності інформаційного забезпечення. Ця проблема може бути вирішена шляхом використання принципу, згідно з яким обсяг і канали інформації, які надходять до органу державного управління, повинні визначатися функціями, покладеними на цей орган управління. Не менш істотним при реалізації цього принципу є розмежування компетенції між структурами органу державного управління та організація їх взаємодії на засадах реінжинірингу.

До процесів, які характерні для сучасної сфери державного управління туристичною індустрією національного господарства та впливають на організацію системи їхнього інформаційного забезпечення, можна віднести такі: децентралізація управління; перехід від адміністративних методів управління до економічних; звільнення центральних органів управління від оперативних функцій при збереженні за ними рішення стратегічних завдань, наприклад, шляхом передачі повноважень на рівень туристичних фондів, асоціацій, кластерів, акціонерних товариств; орієнтація системи управління туристичною галуззю на розширення сфери дії координаційних методів; функціональна перебудова та оптимізації функцій стратегічного планування, прогнозування й контролю.

Отже, необхідність функціонального та структурного реформування органів управління, дозволяє визначити тенденції зміни інформаційного забезпечення, сутність яких полягає в тому, що структурна перебудова призводить до зміни спрямованості потоків інформації, а функціональна – викликає якісні зміни в інформації, яка надходить з відповідних каналів.

Для прийняття ефективних рішень у політико-адміністративній системі та органах державного управління потрібно застосування маркетингової інформації, яка збирається, обробляється, аналізується, зберігається та розподіляється в межах маркетингових

інформаційних систем (МІС), які, в свою чергу, є частиною інформаційних систем управління (ІСУ) і визначається як сукупність процедур та методів, розроблених для створення, аналізу й поширення інформації з метою ухвалення випереджаючих маркетингових рішень на регулярній постійній основі відповідно до прийнятої стратегії розвитку туризму. При цьому маркетингова інформаційно-пошукова система забезпечення державної політики та управління розвитком туризму є комплексом різноманітних видів інформації, які функціонують у межах комп'ютерного апаратно-програмного комплексу, що забезпечений колом сервісних можливостей та дозволяє здійснювати ефективне інформаційне забезпечення маркетингової діяльності в політико-адміністративній системі й системі державного управління туристичною галуззю системи національного господарства України.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасний туризм є інформаційно-насиченою діяльністю, в якій збір, обробка, передача та використання якісної інформації забезпечують щоденне злагоджене функціонування туристичної індустрії. Саме завдяки ефективному використанню інформаційної діяльності можлива висока конкурентоспроможність туризму як галузі економіки. Доцільно звернути увагу на те, що автором прогнозовано подальший розвиток МІС у напрямку трансформації в системи підтримки маркетингових рішень, які є гнучкими у використанні. При цьому в основу функціонування системи підтримки маркетингових рішень для забезпечення державної політики розвитку туризму повинні входити інтерактивні процедури, орієнтовані на ухвалення нестандартних та творчих рішень.

Список використаної літератури

1. Ковешніков В. С. Система програмних дій розвитку туристичної галузі в Україні / В. С. Ковешніков, Ю. Б. Безкоровайна, К. Л. Рубцов // *Культура і освіта фахівців туристичної сфери: сучасні тенденції та прогнози.* – К.: КУТЕП, 2005. – С. 179–185.
2. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / [под общ. ред. О. Ф. Балацкого]. – Сумы: Унив. книга, 2006. – 973 с.
3. Агафонова Л. Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання / Л. Г. Агафонова, О. Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2009. – 354 с.
4. Біркович В. І. Модернізація туристичного та рекреаційного потенціалу регіонів України // *Статистика України.* – 2006. – № 3. – С. 83–86.
5. Бурнашов І. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні / І. Бурнашов // *Диференційне забезпечення керівництва.* – 2005. – Вип. 12/7. – С. 1–35.
6. Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
7. Офіційний сайт Всесвітньої Ради з туризму і подорожей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wttc.org/news-media>.
8. Dutkowski M. Strategic tourist markets of the Pomeranian voivodship / M. Dutkowski. – University of Gdansk, 2004. – 78 p.
9. Вилоух Д. Л. Становление и развитие туризма и его роль в экономике Украины / Д. Л. Вилоух. – К., 2008. – 363 с.
10. Бабашкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособ. / А. М. Бабашкина. – М.: Дашков и К, 2010. – 436 с.
11. Ведута Е. Н. Стратегия и экономическая политика государства / Е. Н. Ведута. – М.: Академический проект, 2009. – 516 с.
12. Imkeep E. Tourism Planning. An Integrated and Sustainable Development Approach / E. Imkeep. – New York, 2009. – 566 p.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2014.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті обґрунтовано можливість розширеного відтворення людського капіталу на підставі моделі соціального економічного розвитку, заснованої на синтезі концепцій регульованої та неокласичної ринкової економіки. Досліджено та визначено парадигмальне розуміння людського капіталу.

The possibility of expanded reproduction of human capital on the basis of social model of economic development based on the controlled synthesis of concepts of regulated and neoclassical market economy is grounded in the article. Paradigmatic understanding of human capital was investigated and determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема формування та використання людського капіталу відповідно до сучасних світових тенденцій розглядається в соціальній економічній політиці розвинених країн у контексті її нової парадигми. Дана парадигма заснована на створенні умов для гідної праці. У той час гідна праця стає першоосновою поліпшення добробуту та забезпечення якості життя населення. У зв'язку з цим набуває актуальності проблема покращення якості трудового життя населення. Це зумовлює спрямування соціальної політики держави на встановлення та дотримання відповідних соціальних стандартів та норм. Покращення якості трудового життя працюючих є основою поліпшення діяльності підприємства, що забезпечить економічне зростання країни в цілому. Варто зазначити, що такі зміни призведуть до покращення мотивації робітників, що сприятиме накопиченню людського капіталу. Важливим також є осучаснення уявлення поняття якості трудового життя. Це в подальшому динамічно вплине на стимулювання людського капіталу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вищезазначеній проблемі присвячено наукові публікації таких вітчизняних і зарубіжних вчених як В. Антонюк, С. Айвазян, Г. Ст. Беккер, В. Бобков, Б. Генкін, О. Грішнова, Л. Девіс, С. Дятлов, Т. Кір'ян, А. Колот, М. Мескон, В. Никифорова, О. Новікова, А. Чернс, Т. Шульц та ін.

Дослідження, проведені авторами статті, дозволили уточнити парадигмальне [гр. *paradeigma* – приклад, зразок] розуміння поняття «людський капітал» (ЛК), яке має дві сторони (сутнісну і змістовну) однієї єдності [1, с.162]. За результатами цього дослідження поняття сутності людського капіталу передбачає зростання синергічного ефекту трудової активності працюючих. Із сутнісним уявленням людського капіталу пов'язано його формування як системи за відповідними системоутворюючими принципами.

Змістовне уявлення про людський капітал потребує його розуміння, виходячи із об'єктивно-суб'єктивної оцінки індикаторів виробничо-трудоного середовища, які характеризують працівників за змістовно-утворюючими принципами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що в наукових працях вітчизняних авторів, що присвячені проблемі відтворення людського капіталу, розглядаються особливості формування його окремих стадій в умовах діючої економічної моделі, що притаманна перехідному етапу розвитку України. Тому актуальність цієї публікації полягає в обґрунтуванні пропозиції щодо подальшого розв'язання проблеми відтворення ЛК із врахуванням недоліків існуючої моделі та переваг іншої моделі соціально-економічного розвитку, побудованої на синтезі концепцій регульованої та неокласичної ринкової економіки.

Постановка завдання. Мета статті – привернути увагу наукової спільноти до необхідності вирішення проблеми розширеного відтворення людського капіталу, виходячи з більш актуальної моделі соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні існує еkleктична, інверсійна (лат. *inversio* – перегортання), тобто модель соціально-економічного розвитку перегорнутого типу. Вона містить окремі елементи ортодоксальної класичної ринкової та командно-адміністративної неринкової економіки [2, с.4–19]. Тому досі не відбулося чіткого розмежування функцій між ринковими структурами і державою, які постійно конфліктують між собою. На більшості приватизованих підприємств і дотепер не з'явилися ефективні власники. На формування сучасної ринкової економіки здійснюють величезний вплив монополістичні структури. Це перешкоджає становленню конкурентного середовища при значній розповсюдженості кримінальних форм бізнесу. Перехід до ринкової економіки створив монополію сировинних галузей, відповідні олігархічні клани та, водночас, неконкурентними більшість галузей промисловості. Фінансово-кредитна сфера та торгівля сьогодні більше наближається до ринкових форм, хоча і тут розповсюджені неформальні схеми зайнятості. Сучасній економіці притаманна висока криміналізація та вихід бізнесу через корупцію в «тінь». Суспільна диференціація доходів не зацікавляє галузі у пошуків інвестиційної політики, тому що вони мають надприбутки, а обробні галузі не можуть отримати кредити на інвестування власного розвитку через неможливість їх повернення. Тобто інвестиції стають нееластичними за ставкою процента. При цьому в суспільстві повільно формується система таких цінностей як справедливість, соціальна відповідальність держави, бізнесу, людини тощо. Задля становлення соціальної держави Україні потрібна нова парадигма соціально-економічного розвитку, оскільки в цьому випадку стверджувати про дію ефективного ринкового механізму не доводиться. Виникає потреба в сполученні переваг світових економічних теорій, що допоможе знайти приємні шляхи економічного зростання в різних соціально-економічних умовах. Таке завдання свого часу вирішував Дж. Хікс (1904–1989), лауреат Нобелівської премії (1972 р.) за внесок у загальну теорію рівноваги ринку і добробуту населення, яка одержала назву неокласичного синтезу. Реалізації неокласичного синтезу присвячено праці П. Самуельсона (лауреат Нобелівської премії 1970 р.) та його послідовників В. Нордхауса, Р. Макконелла, С. Брю та ін. [3, с.228]. Неокласичний синтез як інтегруюча теоретична концепція об'єднує мікроекономічний компонент на підставі неокласичного учення, а у макроекономічній її складовій переважають ідеї кейнсіанської регульованої економіки. П. Самуельсон (1915–2009) використовував ринкові моделі попиту і пропозиції, пристосовуючи їх до кейнсіанського ефекту мультиплікатора, коли витрати роботодавця на трудові доходи працівника збільшують попит та стимулюють пропозицію, а ціни (як витрати і доходи) впливають на попит.

Економічна модель неокласичного синтезу будується на перевагах змішаної економіки як економічної системи вільного підприємництва, але під економічним контролем як з боку суспільства (в особі держави), так і приватних інститутів. Основним механізмом регулювання пропорцій між виробництвом і розподілом виступає конкуренція. Її прибічники вважають, що з перебігом часу економіка стає все більше монополістичною. Тому роль держави, яка коректує недоліки вільного ринку, зростає. Основою економіки змішаного типу залишається товарне виробництво з розвиненим регіональним розподілом праці.

У цьому контексті на особливу увагу заслуговує книга лауреата Нобелівської премії (2008 р.) П. Кругмана (1953 р.) «Вихід з кризи е!» [4, с.320], де автор порівнює сьогодишню світову економічну рецесію з ситуацією економічної кризи 30-х років ХХ ст. П. Кругман є прибічником кейнсіанської доктрини регульованої економіки. Він віддає належне історичним здобуткам економічної науки, які, на жаль, політиками і державними чиновниками не використовуються. І таке положення є характерним для України, що ускладнює вихід вітчизняної економіки із системної фінансово-економічної кризи. На підтвердження висловленої тези про необхідність оптимізації співвідношення між жорсткою економією та стимулюванням попиту, звернемось до ствердження П. Кругмана про те, що «економити варто

під час економічного підйому», а не спаду. Проте сьогодні, коли держава має велику, стосовно економічного потенціалу, зовнішню заборгованість, дійсно необхідні вигідні кредити, доки бізнес стане спроможним витягнути економіку. Однак кредити повинні бути спрямовані, насамперед, на реалізацію стратегії модернізації економіки, на створення робочих місць, що сприяє підвищенню зайнятості, стимулює попит і пропозицію, пожвавлює економіку.

У цьому контексті необхідно нагадати, що з огляду на найбільш розповсюджені сучасні економічні моделі західного світу, вони знаходяться в площині доктрини П. Кругмана. Такими є англосаксонська модель «регульованої ліберально-ринкової економіки» та європейська модель «скоординованої ринкової економіки» з її німецьким різновидом, який одержав назву «соціальне ринкове господарство» (СРГ). Наукова українська спільнота знайома з моделлю СРГ після проведення Міжнародною організацією праці (МОП) виїзної наради в НДІ праці (Одеса, 1995 р.), присвяченої проблемі зайнятості. Проте у той час модель СРГ в Україні не одержала підтримки через дуже слабку соціальну політику та занепад в економіці.

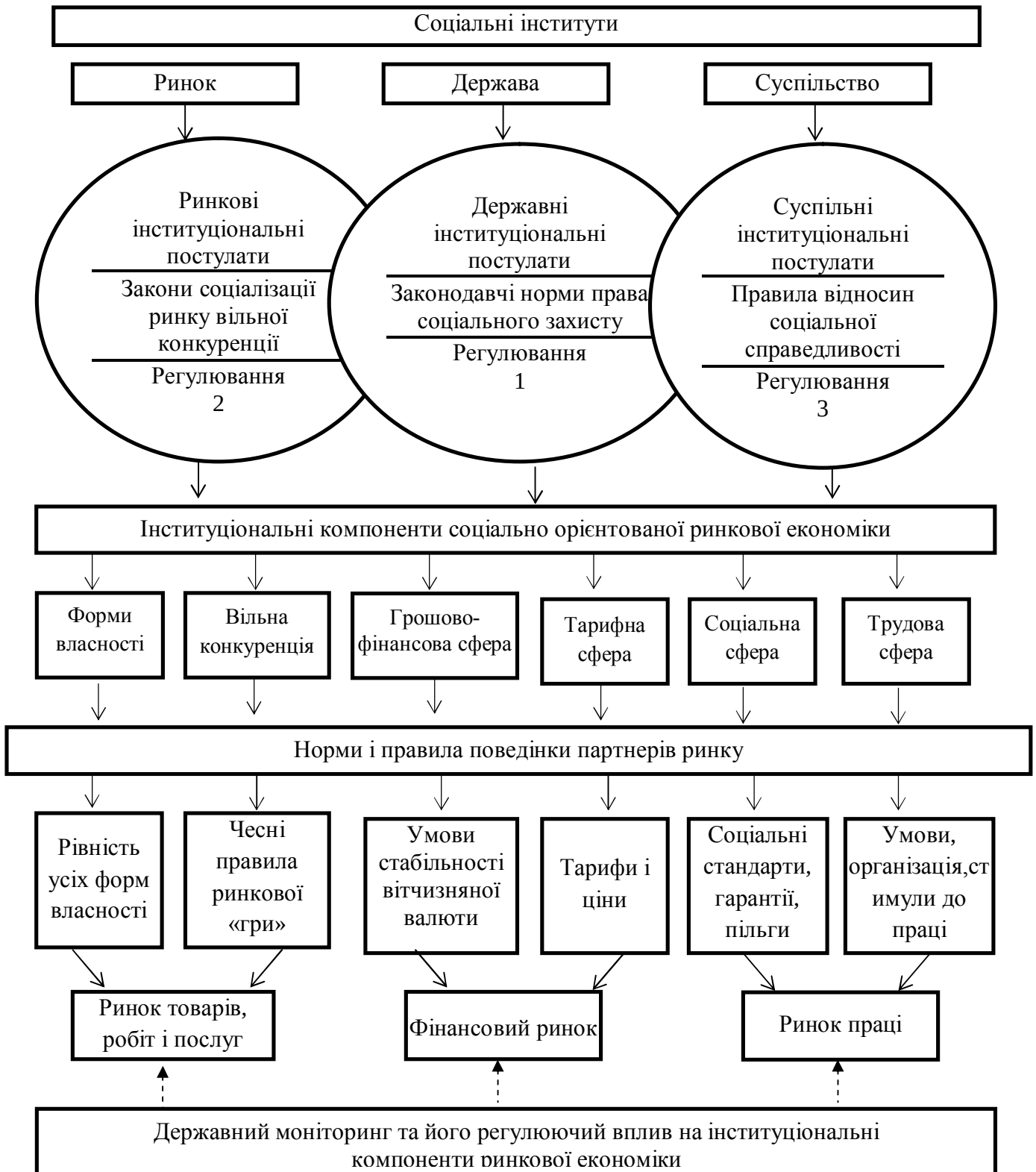
Потребу в актуалізації моделі СРГ, можливості її застосування в сучасній українській економіці, доведено професором М. І. Зверяковим. У своїй науковій статті «В поисках выхода из кризиса», яка є відповіддю на питання, поставлені П. Кругманом, він зазначає, що: «не стільки правлячі круги, скільки національний бізнес і соціал-демократія стали творцем відносин співпраці між працею і капіталом, що одержало назву соціальне ринкове господарство». Складовою цієї моделі є «право спільного прийняття рішень, за яким власник не відсторонюється від управління, а зберігає у ньому участь сумісно з представниками робочого колективу, держави та профспілок». Право власника повинно бути гарантовано, але в межах врахування інтересів суспільства та колективу» [5, с.1–31].

У цій моделі окрім нормативно-законодавчих (з боку держави), а також неформальних ринкових норм і правил поведінки партнерів ринку, рівноправним фактором «соціалізації» стає соціально спрямована суспільна свідомість. Вона, спираючись на принцип справедливості, інституційно визначає соціальну відповідальність бізнесу. Тобто, окрім інституціональних (державних і ринкових) регуляторів, коли вільна конкуренція підтримується державою, все більшого значення в регулюванні соціально-економічних відносин набувають суспільні інститути, так звані інституціональні соціальні стандарти. При цьому розвиток співвідношень між партнерами ринку у формуванні їх намірів базується на почутті неформальних суспільних правил поведінки: довіри, симпатії, емпатії, утилітаризму та інтерпретативної раціональності тощо.

У цьому випадку у формуванні якості трудового життя відбувається реальна оцінка об'єктивно-суб'єктивних мотиваторів виробничого середовища, а функції соціальної держави, ринку і суспільства, взаємодіючи між собою, перетворюються в притаманні соціально-орієнтованій ринковій економіці постулати. Цими постулатами є: «регулювання», в його сполученні з постулатами «соціального захисту», «соціалізації вільного ринку» та «соціальної справедливості». Вони покладені в основу регуляторного механізму економічної моделі соціального ринкового господарства. Наведене дозволяє схематично представити механізм інституціонального регуляторного впливу всіх соціальних інститутів (держави, ринку, суспільства) на основні компоненти моделі СРГ у напрямку забезпечення її соціальної спрямованості (рис. 1). Парадигмально ця модель характеризує інституціональну взаємодію основних компонентів «соціалізації» суспільства в напрямку соціальної орієнтації економіки і побудови соціальної держави. Регулюючий вплив соціальних інститутів на основні компоненти ринкової економіки, орієнтуючи її на соціальні потреби суспільства, здійснюється з боку:

- держави – шляхом соціально спрямованого регулювання та захисту ринкової економіки від стихії ринку в напрямку соціалізації через законодавчі норми права (постулати регулювання і соціального захисту);
- ринку – за допомогою об'єктивних законів вільної конкуренції в умовах соціалізації ринкової економіки (постулати регулювання і соціалізації ринкових відносин);

- суспільства – через неформальні норми і правила суспільних взаємовідносин (постулати регулювання і соціальної справедливості).



Примітка. Цифрами 1, 2, 3 позначені зони взаємодії соціальних інститутів.

Рис. 1. Механізм інституціонального регулятивного впливу соціальних інститутів на основні компоненти економічної моделі соціального ринкового господарства

Зона взаємодії держави та ринкових інститутів позначена на рис. 1 цифрою 1, державних і суспільних інститутів – цифрою 2, ринкових і суспільних інститутів – цифрою 3. Соціальна держава сприяє соціалізації ринкової економіки завдяки здійсненню функцій створення конкретних умов, запобігання економічним кризам і соціальним конфліктам. Таким чином, відбувається суспільний розвиток на користь соціальних детермінантів. При цьому інвестиції в людину стають загально визначеними як найбільш ефективні. Але рівні розвитку людського капіталу і техніко-технологічної бази повинні бути взаємообумовленими. Інакше інвестиційна політика буде неефективною, а досягнення якісного трудового життя стає невдалим.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Виходячи з того, що в Україні у розширеному відтворені людського капіталу перше рангове місце серед зовнішніх мотиваторів посідає матеріальне стимулювання як основна форма інвестування в нього, то модель соціального ринкового господарства значною мірою відповідає цій настанові.
2. Інвестування у людський капітал обумовлює його зростання через професійне і кар'єрне просування працівників, що також знаходиться у площині цієї економічної моделі.
3. Умови праці та соціально-трудова відносина (соціальне партнерство), які є наступними за значущістю мотиваторами формування і використання людського капіталу, є також важливими складовими механізми моделі соціального ринкового господарства.

Варто зазначити, що соціальна політика в частині формування якісного трудового життя повинна тісно взаємодіяти з такими напрямками державної політики, як економічна, фінансово-кредитна, демографічна, податкова, освітня та інші. Системне розуміння якості трудового життя, адаптованого до теперішнього стану економіки, ставить перед наукою проблему щодо подальших розробок цієї тематики поряд з найбільш важливими у системній трансформації соціальної політики в Україні.

Список використаної літератури

1. Звіт про НДР. Аналіз та оцінка показників якості життя працюючого населення. – № держреєстрації 0ПВ001879 / Т. М. Кір'ян, Ю. М. Куліков та ін. – Київ: НДІ праці, 2011. – 162 с.
2. Геєць В. М. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць // Економіка України. – 2013. – № 6 (619). – С. 4–19.
3. Самуэльсон П. Экономикс / П. Самуэльсон. – М.: Прогресс, 1980. – 228 с.
4. Кругман П. Выход из кризиса есть! / П. Кругман; [пер. с англ. Ю. Гольберга]. – М.: Азбука Бизнеса, Азбука-Аттикус, 2013. – 320 с.
5. Зверяков М. И. В поисках выхода из кризиса / М. И. Зверяков // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 1–31.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

У статті зроблено висновок про переважно методологічну природу недоліків існуючої політики доходів населення в Україні, усунення яких потребує формування її нової парадигми. Запропоновано напрями щодо визначення та формування нової парадигми та її основні положення.

In this article the authors concluded on mainly methodological nature of existing Ukraine's incomes policy shortcomings, removal of which requires the formation of a new paradigm. Directions of formation of a new paradigm and its main provisions are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціалізація і гуманізація людини і суспільства є невід'ємною умовою розвитку його постіндустріального, інформаційного типу. Ця теза у світовій гуманітарній науці сьогодні сприймається як аксіома. У сучасній економічній теорії цьому напрямку соціально-економічного розвитку відповідає субстантивістська (лат. substantia – сутність) економічна теорія, яка стверджує примат соціального контролю суспільства над економікою. Цю точку зору підтримують провідні українські вчені-економісти. Але позитивний результат соціалізації і гуманізації в концепції сталого соціального розвитку розподілено у часі з витратами на його одержання, що залежить і вступає у протиріччя з теперішньою світовою ринковою економікою, логіка якої в умовах глобалізації все більше відходить від модерна у бажаннях одержати максимальний результат і завдяки цьому підпорядкувати собі політику, ідеологію, соціально-духовну сферу. Під тиском глобальних ринково-економічних і соціальних трансформацій, які останніми роками супроводжуються всесвітньою фінансово-економічною кризою, протиріччя між олігархізацією суспільства та його соціалізацією в Україні ще більше загострюються. Цьому сприяє еkleктична, за інверсійним (перегорнутим, непослідовним) типом модель економіки, яка містить елементи як неокласичної ринкової, так і командно-адміністративної, але не ринково-регуляторної економіки. У результаті співвідношення між олігархізацією суспільства та його соціалізацією в Україні характеризується своєю специфікою:

- недостатністю конкурентоспроможного потенціалу сучасних факторів виробництва, низькою продуктивністю праці при надмірній експлуатації робочої сили, що не забезпечує повної економічної безпеки, корупцією та тіньовою економікою;
- високою неформальною зайнятістю та прихованим безробіттям, заперечною демографією;
- стабільно низьким рівнем заробітної плати, доходів і пенсій пересічного громадянина, при їх надвисокій диференціації, заниженими соціальними стандартами, що викликає обвал соціальної сфери та, як наслідок, соціальну напругу в суспільстві.

Труднощі вбудовування в постіндустріальну економіку, активне входження у соціалізацію та гуманізацію суспільства інформаційного типу потребує посилення механізмів державного регулювання та суспільного врегулювання з урахуванням парадигмальних змін у державній соціальній політиці, насамперед, в політиці доходів населення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема становлення нового соціального типу економіки сьогодні знаходиться у сфері наукових зисків, насамперед країн, які свого часу безуспішно намагалися реалізувати комуністичну модель економіки, засновану на жорсткій централізації механізмів управління нею. Тому сьогодні місією

науковців цих країн є формування в суспільстві нового економічного мислення щодо регулювання ринку шляхом послідовного підкорення його соціально орієнтованому, демократичному суспільству. У розглянутому контексті ця місія полягає в здатності вчених-трудоників розробити вкрай складну сучасну парадигму політики доходів населення, подолати невіру спільноти у можливості побудови соціальної держави. У формуванні нігілістичних настроїв у суспільстві відносно можливості застосування справедливих розподільчих відносин як першооснови політики доходів і складової побудови соціальної держави є провина науковців, які, на жаль, досі займають ліберальну позицію, не несуть соціальну відповідальність за сформовану методологію надзвичайно низького рівня доходів населення, за зростаючу їх нерівність і надмірну диференціацію серед основних верств населення, за високий рівень бідності в країні. Тому настав час, коли насамперед вченим потрібно виправляти цю ситуацію.

У вітчизняній науковій практиці А. М. Колот є одним із перших вчених, який на підставі аналізу спадщини наукових творів різних економічних шкіл, здійснив парадигмальний підхід до визначення основних теоретичних положень і понять щодо розподільчих відносин у сучасній ринковій економіці, які принаймні повинні враховуватися при визначенні структури трудового і сукупного доходу працівника [1, с.3–12]. У подальшому А. М. Колот у багаточисельних наукових публікаціях системно доводить про нагальну необхідність побудови якісно нових моделей соціально-трудова відносин на засадах соціальної згуртованості, соціальної відповідальності держави, суспільства, бізнесу, людини, попереджує про існуючі асиметрії розвитку соціально-трудова сфери, передбачує концептуальні парадигмальні зрушення, коли економічна і соціальна складові суспільного розвитку інституціонально міняються місцями і це варто розуміти у формуванні сучасного економічного мислення та інституціональних перетвореннях [2, с.11–19; 3, с.3–9; 4, с.3–9].

Неодноразово звертається до методологічних і практичних аспектів розв'язання проблеми доходів населення Т. М. Кір'ян, у тому числі, під кутом зору трудових доходів як форми інвестицій в людський капітал, умови побудови соціально орієнтованої держави [5, с.416; 6, с.3–9].

В. Лагутін пов'язує сучасне розуміння теоретико-методологічної основи ринкової концепції оплати праці з необхідністю практичного виявлення залежності вартості і ціни робочої сили від кінцевих результатів праці [7, с.16–20].

Інтерес представляє точка зору В. Мельника на існуючу природу трудових доходів як таку, що, на жаль, обумовлює рівновагу низької ціни попиту і пропозиції праці через безробіття та неякісний основний капітал, а також його думка про необхідність скористатися в розподільчих відносинах теорією людського капіталу [8, с.11–17].

О. Сергієнко бачить реформування оплати праці у напрямку її стимулюючого впливу на процеси формування і розподілу доходів населення. На його думку в основі її системного реформування повинні бути науково обґрунтовані концептуальні положення щодо вдосконалення політики доходів населення [9, с.20].

Цікавою є точка зору О. Шевчука в частині нової структури сукупного капіталу із зміною у ньому в бік зростання частки людського капіталу, що є підставою для визначення складу і розміру трудового доходу. Він вважає, що важливішою причиною порочного кола у бідності є велика різниця у розмірах доходу, що сформовано несправедливим характером розподілу національних ресурсів та обумовлює нерівність інвестицій в людський капітал [10, с.13–16]. Варто зауважити, що контекст цієї проблеми, все більш починає розглядатися у макрорівневій соціальній політиці. Так, політика доходів визначається Н. Балтачєєвою пріоритетною у сферах дії та структурі соціальної політики в Україні [11, с.49].

Класифікації ідеології добробуту приділено увагу У. Садовою при висвітленні сучасних теоретико-методологічних та прикладних засад становлення соціальної політики в Україні та її регіонах [12, с.63].

Різні аспекти політики доходів висвітлюють відомі українські науковці: О. Амоша, О. Власюк, В. Геєць, О. Грішнова, Т. Кір'ян, Е. Лібанова, В. Новіков та ін., російські вчені-економісти: Л. Абалкін, Н. Волгін, Н. Горелов, Ю. Кокін, Р. Колосова, М. Сорокіна, Р. Яковлев та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вищевказане доводить, що у суспільстві назріла перманентна ситуація актуалізації щодо розробки сучасної ринкової парадигми політики доходів населення та складено об'єктивні передумови для поступового її удосконалення. Проте розв'язати цю проблему в цілому неможливо, тому у статті розглянуто лише методологічні передумови її вирішення.

Постановка завдання. Українському суспільству вкрай необхідна оновлена ринкова парадигма політики доходів населення. Її сутність полягає в системному регулюванні ринкових процесів, спрямованих на удосконалення факторного формування доходів, їх оптимальний перерозподіл через державний бюджет як шляхом диференційованого оподаткування різних категорій осіб і груп одержувачів доходу, так і соціальних виплат незахищеним та непрацюючим верствам населення. У зв'язку з вищезазначеним, метою статті є формування методологічних засад нової парадигми політики доходів населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сприйняття політики доходів населення під кутом зору її сучасної ринкової парадигми (гр. *paradigme* – приклад, зразок або система) вимагають концептуального переосмислення її діючої моделі. Проведені за участю авторів статті дослідження [13, с.236; 14, с.162], свідчать не тільки про високу значущість факторів соціального захисту (соціальний мінімум), але й зростаючу роль індикаторів якісного життя, добробуту населення як першооснови його якісного життя. При цьому встановлено, що на відміну від ієрархії рангів мотиваторів у індексі людського розвитку в розвинених країнах, а саме: здоров'я (очікувана тривалість життя), освіта, професійне та кар'єрне зростання, рівень життя як дохід на душу населення, в Україні спостерігається інша залежність, в якій оплата праці (дохід) стійко займає перше рангове місце. Ці висновки збігаються з думкою, що викладена в науковій монографії співробітниками Інституту економіки промисловості НАН України: «невисокий рівень заробітної плати, історично успадкований Україною, та низький рівень соціальних трансфертів залишаються основними чинниками базової незахищеності населення. Низький рівень оплати праці визначає бідність працюючого населення та відповідно негативно впливає на доходи непрацездатних верств» [15, с.41].

Аналізуючи раніше викладені авторські напрацювання та використовуючи результати дослідження, проведеного у 2012 р. [16, с.90–117], можна скласти таку загальну картину стану доходів населення в Україні в динаміці протягом 2005–2012 рр.:

1. Спостерігається підвищення доходів і номінальної заробітної плати при випереджаючих темпах зростання доходів домогосподарств – 327,9% та заробітної плати (324,4%) проти підвищення ВВП на 298,2%, продуктивності праці – на 303,5%. При цьому приріст реальної заробітної плати становив 153,9%, а її рівень у доларовому еквіваленті поступався рівню зарплати у розвинених країнах у 10 і більше разів. Питома вага витрат на придбання товарів та послуг становила 80,4% у 2011 р. та 81,9% у 2005 р. в загальних доходах, що не створює передумов для пожвавлення інвестиційного клімату в країні.
2. У структурі доходів частка заробітної плати незначно знижується від 42,6 до 41,7%, залишаючись нижчою порівняно з розвиненими країнами, де вона коливається на рівні 50–55%. Стосовно оплати праці в структурі ВВП, то її питома вага має тенденцію до поступового зростання з 42,3 до 49,9%, але при цьому питома вага змішаного доходу знижується з 44,3 до 38%, що сповільнює інвестиційну активність в економіці.
3. Соціальні допомоги та інші одержані поточні соціальні трансферти у структурі доходів у цій динаміці коливаються в межах від 37 до 40%, що характеризує політику доходів як таку, що спрямована на соціальний захист населення. Але пасивна політика доходів вступає у протиріччя з інвестиційною політикою, тому що при цьому знижується частка прибутку та змішаного доходу, яка в умовах досконалої конкуренції направляється на оновлення виробничої бази та інвестування в людський капітал.

4. Порівняння продуктивності праці і заробітної плати в Україні з цими показниками у зарубіжних країнах свідчить про значно більше відставання заробітної плати українського працівника по відношенню до зарубіжного колеги ніж відставання за показником продуктивності праці. Наприклад, у 2011 р. таке відставання порівняно з США становило: продуктивності праці – у 6,7 разів, заробітної плати – в 11,2 рази. Це свідчить про те, що експлуатація найманого працівника в Україні значно вища за розвинені країни, хоча саме технологічне відставання є першопричиною низького рівня доходів пересічного громадянина.
5. Диференціація офіційної заробітної плати у 2012 році становила за видами економічної діяльності (1:6,4), за регіонами (1:2,1), що принципово не відрізняє її від зарубіжних країн. Але аналіз цих співвідношень свідчить про те, що коефіцієнти диференціації не обумовлені оплатою рідкісної праці або кваліфікації працівника. Більш того, зарплата працівників у промисловості нижча за фінансово-кредитну і транспортну галузі. Диференціація доходів за індексом Джині у 2011 році становила 0,256 проти 0,3 у 2005 році, тобто динаміка диференціації доходів трохи покращується. Але розраховувати на об'єктивну статистичну картину не можна через надзвичайно високу частку тіньової економіки, яка за різними оцінками складає від 35 до 50% ВВП. Доцільний аналіз доходу населення показав, що різниця між статком 10% найбагатших та найбідніших становить більш як 17 разів, що підтверджується багатьма дослідниками і вже стає заїждженою фразою, хоча така ситуація свідчить про соціальну нестабільність у суспільстві.
6. Інституційні зміни у соціальних стандартах у сфері праці супроводжується збільшенням мінімальної зарплати та вирівнюванням її з прожитковим мінімумом, що покращило індекс Кейтса та зобов'язує роботодавця підтягувати зарплату, хоча деякі з них йдуть на скорочення табелювання робочого часу. При цьому низький рівень прожиткового мінімуму, який не відповідає реальному споживчому кошику, дає привабливу картину його співвідношення із зарплатою і доходами населення, наближує статистику до позитивних критеріальних оцінок ЄС, але створює ефемерність благополуччя.

Отже, в сучасній економіці склалось таке положення, коли завдяки інституційним заходам відбувається поступове зростання соціальних стандартів, що підтягує рівень заробітної плати і знижує диференціацію доходів, підтримується висока частка соціальних трансфертів у структурі ВВП і доходів населення при випереджаючих темпах зростання зарплати і порівняно з темпами росту ВВП та продуктивності праці. Тобто низький рівень технології виробництва і якості основного капіталу, незатребуваність високоякісного людського капіталу сприяє формуванню рівноважно-низької ціни робочої сили при високому ступеню експлуатації найманого працівника. У результаті заробітна плата і реальні доходи більшості населення залишаються значно нижчими порівняно з розвиненими країнами при їх високій диференціації. Водночас механізми формування і розподілу доходів спрямовані на користь громадян з високими можливостями їх примноження, що посилює нерівність і концентрацію доходів у залежних верств населення, не дає можливості ефективно боротися з бідністю навіть за умови економічного зростання.

При цьому політика подальшого застосування інституціональних механізмів у частині штучного збільшення соціальних трансфертів та політизованих заходів щодо соціальних програм вже не дозволяє активізувати економіку та заганняє її в пасивне русло. Іншою повинна бути політика доходів при їх розподілі між багатими та бідними, прірва між якими зростає як це було доведено раніше. Тому, якщо роль інституціональних механізмів при визначенні розміру соціальних трансфертів у сфері праці повинна бути у подальшому обґрунтовано стриманою, їх організаційно-управлінський вплив на скорочення неприпустимо великої нерівності в доходах необхідно суттєво посилити, насамперед, завдяки оподаткуванню не тільки зарплати, але й усіх доходів багатіїв за прогресивною шкалою.

Результати проведених досліджень дозволяють сформулювати основні зовнішні та внутрішні причини створеної негативної ситуації у сфері доходів населення:

- дестабілізуючий, деструктивний вплив процесів суб'єктивної (паразитуючої) глобалізації, яка супроводжується не тільки зростанням відкритості національної економіки, але й проникненням олігархічного капіталу на внутрішній ринок країни;
- уповільнені темпи економічного зростання через низький рівень продуктивності праці, надмірну експлуатацію найманого працівника, погіршення вікової та професійної структури населення;
- недостатнє наукове обґрунтування сучасного уявлення про необхідність проведення активної політики доходів, зокрема в ній переважають методологічні стереотипи планової системи господарювання, орієнтовані на затратні механізми регулювання розподільчих відносин, економоцентризм, задоволення мінімальних соціальних потреб. Це знижує інвестиційну активність підприємств, а політика доходів все більше стає пасивною;
- занижені державні соціальні стандарти у сфері праці, які дозволяють власнику основного капіталу мінімізувати заробітну плату, а звідси – знижуються можливості держави забезпечити гідний рівень доходу для непрацюючого і маргінальних верств населення.

Таким чином, економічна нерівність стає відбиттям пасивної політики доходів, якій притаманна велика різниця у доходах різних верств населення при стабільній інфляції і занадто низькому рівні доходу пересічного громадянина, що супроводжує новий тип розподілу ресурсів та поведінки людей. З одного боку, войовничий клас власників фізичного капіталу, спроможний до безтями приумножувати свої багатства, з іншого – маргінальні верстви населення, які очікують від держави вкрай необхідної допомоги. При цьому зовсім зникає середній клас, як непотрібний суспільству, хоча як відомо саме він є рушійною силою (двигуном) прогресу.

Продовження цієї політики, якщо вона не вбудується в постіндустріальний розвиток, не зможе дати опір пресингу суб'єктивної глобалізації, а створений в країні додатковий продукт буде привласнюватися олігархічними та деструктивними кланами. У подальшому такий ринок стає ворогом соціалізації, як обов'язкової умови становлення інформаційного суспільства, а людина «комерційна» витискує людину «соціально-відповідальну». Звісно, такий шлях розвитку суспільства веде нас в «нікуди». Тому з огляду на перспективи новоіндустріального розвитку, нашому суспільству вкрай необхідна оновлена ринкова парадигма політики доходів населення.

Виходячи із загального розуміння цієї парадигми, алгоритм формування її структури повинен містити: мету та завдання політики доходів; об'єкт та суб'єкти політики доходів; функції політики доходів; механізм розподільчих відносин, який складається із принципів і методологічних підходів (рис. 1).

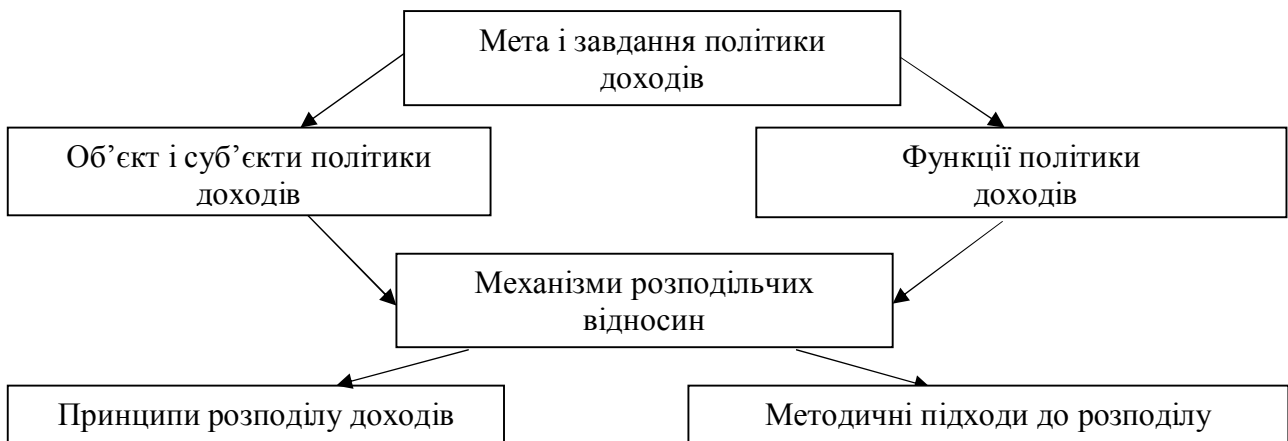


Рис. 1. Алгоритми формування загальної структури парадигми політики доходів населення (розроблено авторами)

Кожний із блоків загальної структури парадигми політики доходів має наповнення своїм змістом залежно від конкретного стану соціально-економічного розвитку і трансформаційних змін, які при цьому відбуваються. У даному випадку порівнюється зміст існуючого і пропонованого варіантів парадигми.

Метою політики доходів населення існуючої парадигми, що слідує з проведеного аналізу, є попередження зниження рівня життя населення та подальше його покращення за умов стабілізації економіки. Метою політики доходів населення у новій парадигмі стає реалізація ідеології добробуту, матеріальною основою якої є створення умов для забезпечення відчутного зростання доходів населення як першооснови підвищення якості його життя на підставі європейських соціальних стандартів. Відповідно до цієї мети політика доходів спрямовується на розвиток творчої особистості людини, активізацію її економічної поведінки на всіх етапах життєвого циклу, на соціалізацію суспільства.

Завданням існуючої парадигми є підтримка патерналістських настроїв населення, націленість політики доходів на формування програм соціального захисту, так званого соціального мінімуму, підтримка громадян, які не можуть забезпечити свій добробут власними зусиллями.

У новій парадигмі основним завданням є сприяння реалізації такої соціальної стратегії, яка спроможна стимулювати економіку країни шляхом:

- зростання доходів всіх верств населення, зниження безробіття і бідності населення;
- підвищення якості життя та соціального добробуту населення;
- забезпечення соціально-політичної стабільності та соціальної безпеки населення;
- забезпечення соціального партнерства тощо.

Об'єктом парадигми залишається та ж політика доходів. Суб'єкти політики доходів сьогодні – це державні органи управління та місцевого самоврядування всіх рівнів, а також представницькі органи працівників і роботодавців. Нова парадигма передбачає використання впливу на процеси формування доходів населення – громадських організацій, політичних партій, благодійних і фондів соціального розвитку, бізнесу тощо. Отже, мова йде про соціальну відповідальність всіх суб'єктів, які сприяють соціально-економічному розвитку, згуртованості нації. Тобто названі суб'єкти політики доходів активно співпрацюють з державними органами управління в контексті стратегії її соціалізації. У новій парадигмі відбувається зміна акцентів у функціях політики доходів у бік посилення соціально-стратегічної та стимулюючої функцій, за яких належить визначитись у концепції якості життя населення та шляхах її реалізації. Посилюється оптимізаційна функція, яка призначена для встановлення співвідношення між пасивною і активною політикою доходів.

Головне місце в політиці доходів посідає розподільчий механізм, удосконалення якого має давню історію, починаючи із засновників теорії меркантилізму (чинників виробництва, неокласицизму), кейнсіанської теорії, теорії неокласичного синтезу, інституціоналізму, людського капіталу. Існуючий розподільчий механізм тяжіє до розуміння ціни робочої сили, виходячи з витрат праці. Він відображає затрати змінного капіталу та відтворену вартість робочої сили, що набуває різні форми зарплати. Але при цьому оплата рідкісної праці знаходиться за межами цього розподільчого механізму та здійснюється на розсуд власника фізичного капіталу за системою бонусів. Сьогодні доход працівника необхідно розглядати як форму економічної реалізації ним права власності на рівноцінний ресурс виробництва, яким є людський капітал. Розподільчий механізм у новій парадигмі повинен бути гнучким, враховувати переваги кожної з економічних теорій залежно від конкретної виробничої ситуації [6, с.3–9].

Основними принципами політики доходів має бути: додержання конституційного права соціальної держави, соціальної справедливості, соціальної солідарності, соціальної субсидарності, соціального партнерства, соціальної відповідальності тощо.

Нова парадигма обумовлює посилення ролі методологічних підходів щодо активізації політики доходів: нормативно-правового; інституційно-розподільчого; мотиваційно-стимулюючого; фінансово-кредитного; податкового; інвестиційно-інноваційного. До їх аналізу звернемося в подальших публікаціях.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи з нового змісту запропонованої парадигми в її реалізації повинно сформуватися два головних напрями:

1. Державне регулювання соціально спрямованої політики доходів, що зорієнтовано на підтримку національної економіки шляхом стимулювання внутрішнього попиту та зростання інвестицій у фізичний і людський капітал, оптимізацію видатків на соціальні програми, які не обтяжуватимуть економіку, забезпечать її зростання, створять умови для забезпечення високої якості життя та суспільного добробуту населення з орієнтацією на соціальні стандарти ЄС.
2. Дорегулювання політики доходів, яку проводить держава, з боку громадських та профспілкових організацій, політичних партій, фондів соціального розвитку, благодійних організацій, бізнесу, а також суб'єктів, які сприяють соціалізації економіки шляхом прийняття соціально відповідальних рішень державою, бізнесом, людиною, забезпечують соціально-економічний розвиток країни та згуртованість нації.

Список використаної літератури

1. Колот А. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин / А. Колот. – Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 3–12.
2. Колот А. Соціальна згуртованість як доктрина забезпечення стійкості розвитку суспільства в умовах глобальних викликів / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 7. – С. 11–19.
3. Колот А. Соціальна відповідальність людини як чинник стійкої соціальної динаміки як чинник стійкої соціальної динаміки: теоретичні засади / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 3–9.
4. Колот А. Розвиток науки про працю і соціально-трудові відносини та її роль у переформатизації та формуванні сучасного економічного мислення / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 3–9.
5. Кір'ян Т. М. Мотивація людського капіталу до продуктивної праці: монографія / Т. М. Кір'ян. – К.: НДІ праці і зайнятості населення. 2008. – 416 с.
6. Кір'ян Т. М. Трудовий дохід як форма інвестицій у людський капітал (методологічний аспект) / Т. М. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 3. – С. 3–9.
7. Лагутін В. Про теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці / В. Лагутін // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 16–20.
8. Мельник В. Еволюція поглядів на працю і природу трудових доходів / В. Мельник // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 11–17.
9. Сергієнко О. Заробітна плата як елемент первинних доходів домогосподарств: сучасний стан і тенденції формування / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 15–21.
10. Шевчук О. Справедливість розподілу доходів та порочне коло бідності / О. Шевчук // Україна: аспекти праці. 2012. – № 7. – С. 13–16.
11. Балтачєєва Н. А. Теорія та практика формування і реалізації соціальної політики в Україні: монографія / Н. А. Балтачєєва // МОН України, Донецький національний університет. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 433 с.
12. Садова У. Я. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку: монографія / У. Я. Садова. – Львів: УРД ННН України, 2005. – 408 с.
13. Звіт про НДР «Перспективні напрями державної політики у сфері соціального розвитку України» (№ держреєстрації 0110V00948). – НДІ праці, 2010. – 236 с.
14. Звіт про НДР «Аналіз та оцінка показників якості життя працюючого населення» (№ держреєстрації 0111V001879). – НДІ праці, 2011. – 162 с.
15. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. // НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 468 с.
16. Звіт про НДР «Аналіз та оцінка доходів населення» (№ держреєстрації 0112V001926). – НДІ праці, 2012. – 131 с.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2014.

РАЦІОНАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ БЮДЖЕТ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

У статті обґрунтовано доцільність запровадження в політиці доходів соціального стандарту раціонального споживчого бюджету як чинника формування середнього класу, умови створення громадянського суспільства, побудови соціальної держави Україна.

In this article the authors justify the feasibility of implementing social standard rational consumer budget in the policy of income as a factor of the middle class formation, the conditions of civil society creation, a welfare state building in Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціальна політика у сфері доходів населення в Україні сьогодні спрямована на попередження зниження реального рівня життя населення та подальше його покращення в міру економічного зростання. Така цільова настанова знаходиться в контексті послідовної побудови соціальної держави, що визначено ст. 1. Конституції України. Реалізація цієї спрямованості політики доходів повинна відповідати державним соціальним стандартам у сфері праці, серед яких важлива роль належить базовому стандарту прожиткового мінімуму (ПМ), який функціонально призначений для встановлення мінімальних розмірів заробітної плати і пенсій за віком, розміру державних соціальних гарантій, допомоги і виплат, галузевих стандартів обслуговування та забезпечення, формування бюджетів усіх рівнів. Українськими аналітиками прожитковий мінімум використовується для оцінки рівня бідності населення та іноді доволіно застосовується ними для ідентифікації матеріального добробуту, адекватного середнього класу (СК).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі формування споживчого бюджету на підставі прожиткового мінімуму присвячено наукові праці західних економістів і соціологів: А. Аткинсона, Дж. Гелбрейта, У. Джевонса, А. Кемпбелла, Т. Мальтуса, Ф. Маділяні, А. Маслоу, В. Ойкена, А. Пигу, В. Роджерса, П. Самуельсона, А. Сеніора, Дж. Стиглиця, Е. Тоффлера, Дж. Форстера та ін.

Особливу увагу цій проблемі приділено в країнах з перехідною економікою, що є достатньо зрозумілим з огляду на затяжну фінансову кризу та рецесію їхньої економіки. У цьому контексті представляють інтерес публікації таких російських учених: В. Бобкова, Д. Васільєва, Т. А. Волохової, Т. Заславської, Е. Макарьєва, Д. Мілік'яна, А. Подунова, В. Роїка, В. Сухих, Р. Яковлева та ін.

Вагомий внесок у сучасне розуміння місця та ролі соціальних стандартів у політиці доходів населення зробили такі українські науковці як: О. Боков, В. Гесць, О. Грішнова, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Мальований, В. Новіков, О. Новікова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження українськими вченими базових державних соціальних стандартів не відповідають на питання, який з них є адекватним критерієм формування середнього класу за індикатором матеріального добробуту. Ця обставина ускладнює ідентифікацію населення із середнім класом. Тому виникає питання, по-перше, стосовно здатності існуючого стандарту прожиткового мінімуму повною мірою виконувати притаманну йому функцію оцінки рівня життя різних соціальних і демографічних верств населення. По-друге, стосовно соціального стандарту, який може відповідати рівню матеріального добробуту середнього класу.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності запровадження в політиці доходів соціального стандарту раціонального споживчого бюджету як чинника

формування середнього класу, умови створення громадського суспільства, побудови соціальної держави Україна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Російський учений В. А. Роїк розглядає прожитковий мінімум як такий, що відповідає оцінці бідності населення та слугує засобом боротьби з нею [1, с.17–21]. В. Н. Бобков пов'язує економічну наповненість ПМ з ресурсними можливостями та політичними рішеннями [2, с.46–52]. Т. А. Волохова вважає вкрай необхідним розраховувати і використовувати у практиці політики доходів прожитковий мінімум сім'ї як критерій нужденності [3, с.70–81]. Ю. А. Марков бачить у цьому стандарті мінімальний споживчий бюджет для різних верств населення і регіонів, нижче за яким починається абсолютна бідність [4, с.90–97]. Російська економічна наука здебільшого відводить ПМ роль мінімального споживчого бюджету та індикатора бідності.

Інститут політики доходів в Україні, орієнтований на ПМ, має подібні особливості. Так, О. Боков відмічає тривалість періоду перегляду ПМ, відсутність низки реальних витрат та регіональних відмінностей, занижені фізіологічні норми, які ускладнюють його нормативні розрахунки, залишають за ними суто розрахункові функції [5, с.40].

За переконанням М. Мальованого, підвищення величини ПМ не спричиняє значного фінансового навантаження на державну фінансову систему та фонди соціального страхування. А методика нормативного розрахунку ПМ потребує удосконалення через перегляд вартісного розміру продовольчого кошику, в тому числі, за типами родин та рівнем забезпечення конкретної людини [6, с.8–15]. В. А. Балюк розглядає можливості підвищення мінімальних соціальних стандартів у контексті забезпечення гідної якості життя населення [7, с.54–59]. Проте в українській інституціональній практиці ще не сформовано остаточно призначення ПМ для ідентифікації різних соціальних і демографічних груп населення за рівнем життя. Варто зазначити, що українські дослідники наштовхуються на те, що в суспільстві досі немає розуміння, що таке ПМ: чи це мета виживання, чи то нормальний стандарт життя для окремих демографічних і соціальних груп населення. Сьогодні є непоодинокі думки вчених, що ПМ як економічна категорія, не ідентифікує ані абсолютну мету бідності, ані середні суспільні стандарти матеріального статку [8, с.140].

Підсумовуючи висловлене стосовно ПМ, можна констатувати таке. Згідно з Законом України «Про прожитковий мінімум» № 656 від 14.04.2000 р., набір продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення повинен переглядатися не менше одного разу на п'ять років, хоча за цей період часу жодного разу він не переглядався. Тобто споживчий кошик, покладений у розрахунок ПМ, суперечить існуючому законодавству України, насамперед, в частині невиконання ст. 3 ЗУ «Про прожитковий мінімум» досі не виконується ЗУ «Про затвердження прожиткового мінімуму на 2005 рік», яким Кабінет Міністрів зобов'язав у двомісячний термін з дня його опублікування (закон опублікований в «Голосі України» № 11 від 21.01.2005 р.) переглянути набір продуктів харчування, непродовольчих товарів, послуг для визначення ПМ для основних соціальних і демографічних груп населення.

Структура співвідношення між продуктами харчування, непродовольчими товарами та послугами не відповідає сучасним реаліям. Вона має викривлення у бік продовольчих товарів, що є характерним для вимірювання питомої ваги абсолютної бідності населення. При цьому вагова структура кожної розрахункової одиниці ПМ не враховує реального терміну споживання товарів і послуг. Окрім того, існуючий споживчий кошик за своїм асортиментом є дуже застарілим, особливо стосовно непродовольчих товарів і послуг (транспортних, зв'язку та інформації), податкових витрат, а в частині набору продовольчих товарів спостерігається відхилення від медичних норм за нормативами споживання продуктів харчування. При розрахунку ПМ досі не беруться до уваги його регіональні відмінності.

Викликає плутанину ототожнення «споживчого кошику», який використовується для обчислення ПМ, із «споживчим набором», що застосовується для обрахування індексу інфляції (дефляції). Останній із них визначається Держкомстатом України за методологією

МВФ та ЄС, що суттєво відрізняє його від «споживчого кошику» для обрахунку ПМ. До того ж, обрахування ПМ й дотепер здійснюється нормативним методом, який передбачає установлення його вартості через мінімальний «споживчий кошик». Але нормативний метод є дуже складним та інерційним. При цьому спостереження за мінімальними цінами, якщо ПМ відображає мінімальний споживчий бюджет і визначає межу бідності, є занадто трудомістким і не забезпечує точних розрахунків.

Існують також медіанний, ресурсний, статистичний та соціологічний методи розрахунку ПМ або їх комбінація. Найбільш поширеним в розвинених країнах є статистичний метод, який передбачає встановлення мінімального споживчого бюджету (МСБ) і бюджету високого достатку (БВД) у відсотках від доходу повних верств населення або інших критеріїв.

Зокрема, у багатьох країнах ЄС та США вартість споживчого кошику може визначатися не в абсолютних, а у відносних показниках стосовно типового набору товарів і послуг та використовується для розрахунку рівня інфляції й індексації мінімальної заробітної плати.

Для порівняння, в Росії і Казахстані в 2013 році застосовано нормативно-статистичний метод розрахунку розміру споживчого кошика, згідно з яким продукти харчування визначаються в натуральних показниках і складають 50% вартості кошика та по 25% від вартості продуктів харчування складають непродовольчі товари і послуги. У результаті тільки зміна структури ПМ дозволила його збільшити на 4,2%. У 2014 році на цей метод розрахунку ПМ переходить Білорусь, в якій, окрім того, визначаються розміри МС для молоді сім'ї та сімей різного складу.

Отже, існуюча практика використання соціального стандарту ПМ, характеризує його як відповідний мінімальному споживчому бюджету, нижче якого населення, що його отримує, повинно належати до бідного.

У контексті цільової настанови цієї статті нагадаємо про те, що у будь-якій державі є три класи: один – багатий, другий – бідний, третій – найкращий. Загальновідомо, що вперше неминучість виникнення середніх прошарків, проміжного класу між трудом і капіталом, передбачав К. Маркс [9, с.26–38].

Проте, засновником теперішньої методології віднесення населення до середнього класу у західному світі визнано Макса Вебера, який у його формуванні віддає перевагу тій частині населення, котра одержує достатній для самореалізації матеріальний дохід від своїх навичок та кваліфікації, насамперед, від інтелектуальної праці [10, с.148–150].

Серед російських учених проблема середнього класу найбільш докладно вивчалась Т. І. Заславською, яка відносить до середнього класу той прошарок населення, який офіційна статистика називає тільки зародком дієвого середнього класу або протокласом. До них вона відносить: малих підприємців, менеджерів виробничої сфери, кваліфікованих спеціалістів, адміністраторів соціальної сфери, кадрових військових, робітничу еліту [11, с.180–193].

В Україні до середнього класу, але не за критерієм матеріального добробуту, зараховують себе біля 30% дорослого населення, про що свідчать дослідження авторів цієї статті [12, с.235]. Експерти вважають, що за першочерговою ознакою – рівнем життя, до середнього класу в Україні можна віднести тільки біля 10% населення [13, с.131]. За словами завідувачки відділу Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України Л. Черенко біля 10–12% населення України знаходиться за межею бідності, ще 12–15% – це люди, які знаходяться поряд з межею бідності, не досягаючи значення середніх доходів. Тільки біля 20% складає група, яка повинна стати основою для формування середнього класу.

Нагадаємо, що для класової стратифікації та виділення середнього класу, на думку В. Кісумана, необхідна єдність трьох критеріїв: ступінь розпорядження економічними ресурсами, володіння ними, наявність необхідної кваліфікації та здібностей. У західному суспільстві СК складає найбільш численну (більш 50%) групу населення [14, с.350]. СК є економічною опорою держави, виробляє лівову частину ВВП, є головним споживачем товарів і послуг. Жодне суспільство не може існувати без СК, який є базою соціуму, на яку

спирається влада. Основу СК складають підприємці, інтелігенція, службовці, представники творчих професій, висококваліфіковані робітники [15, с.320].

Отже, незначний прошарок населення, який сьогодні може бути ідентифікований як середній клас, є однією з причин відсутності соціальної злагоди та нестабільності у суспільстві. Критеріями віднесення населення до СК необхідно вважати: матеріальний добробут; професійно-кваліфікаційний або посадовий статус; самоідентифікацію (соціальну мобільність, стиль життя, політичну зрілість), суб'єктивну ідентифікацію з середнім класом. При цьому середній клас характеризується такими основними ознаками:

- виконує функцію посередника між багатими і бідними, його представниками можуть бути як власники, так і наймані працівники;
- йому належить роль соціального стабілізатора суспільного розвитку, він має особисту економічну незалежність, середній рівень якості життя, впевненість у майбутньому;
- відрізняється високим професіоналізмом, громадською активністю, він виконує обов'язки агента соціального прогресу;
- володіє функцією культурного інтегратора, є носієм національної культури.

Необхідно відмітити, що за даними Світового банку за майновим станом до СК у розвинених країнах відносять громадян з доходом на людину (за паритетом купівельної спроможності) від 4 до 17 тис. дол. США на рік. Для пересічного українського громадянина можна прийняти доход на людину не нижчий за 3500 грн. на місяць. Ці громадяни, зазвичай, повинні заробляти на життя власною працею, вони є найбільш активними суб'єктами на ринках праці, товарів та послуг. Чисельність СК мусить складати не менш ніж 50% населення. Як основний платник податків СК формує державний і місцевий бюджети. Виходячи з викладеного найближчим часом є доцільним запровадження у політиці доходів нового соціального стандарту – раціонального споживчого бюджету (РСБ), який може бути використаний для спостереження і прийняття заходів, відповідних стійкому формуванню спільного СК за показником матеріального статку. РСБ відображає новий склад споживчого кошику, виходячи із споживання товарів та послуг вище середньої якості, забезпеченості предметами культурно-побутового та господарського призначення відповідно до науково-обґрунтованих норм та нормативів задоволення раціональних (розумних) потреб людини, у тому числі, витрат на придбання житла, оздоровлення та відпочинок, культурно-освітні видатки тощо. При цьому доцільно дотримуватись, наприклад, такої структури РСБ: продукти харчування – 30%, непродовольчі товари – 45%, послуги – 25%.

Тобто РСБ формується відповідно до нового складу, структури і цін на товари та послуги більш високого класу. Тому він демонструє найбільш об'єктивну споживчу та цінову картину. Для цього потрібно запровадити комбінований нормативно-статистичний метод розрахунків. При застосуванні нормативно-статистичного методу передбачається щоквартальне обрахування в цілому по країні та її окремих регіонах, споживчого кошику для основних демографічних і соціальних груп, за даними статистики про рівень споживчих цін на продукти харчування, непродовольчі товари і послуги та витрати за обов'язковими платежами та зборами. У подальшому можна перейти до статистичного методу як менш трудомісткого розрахунку РСБ, який сьогодні успішно застосовується у розвинених країнах.

Запровадження РСБ потребує внесення змін до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», згідно з якими варто передбачити перехід від нормативів мінімального до раціонального споживання. На відміну від ПМ саме раціональний споживчий бюджет включає товари більш високої якості, видатки на придбання житла, оздоровлення та відпочинок, культурно-освітні заходи, обов'язкові платежі, у тому числі, податкові й інші витрати. У цьому випадку за ПМ залишається функція формування мінімального споживчого бюджету та визначення межі бідності.

Прийняття такого закону передбачає розробку методології визначення РСБ. В основу цієї методології повинно бути покладено, перш за все, законодавчо обґрунтоване поняття «державний соціальний стандарт послуг», що дозволяє покращити якість послуг в різних галузях і сферах виробничого та суспільного життя. Необхідна розробка державних

соціально значущих послуг з визначенням їх переліку та урахуванням рівного доступу до них різних категорій населення та різних регіонів. На основі цієї методології повинно бути розроблено відповідні проекти державних стандартів соціальних послуг.

Проте така методологія може бути визначена після узагальнення різних точок зору авторів та наукових шкіл з метою її використання в практиці обрахування раціонального споживчого бюджету як соціального стандарту для ідентифікації середнього класу за критерієм матеріального статку.

Висновки і перспективи подальших розробок:

1. Пріоритетами у розвитку СК в Україні повинні стати: високі темпи зростання заробітної плати і доходу населення, захист інтелектуальної праці, підтримка малого підприємництва, розвиток людського капіталу, соціальної відповідальності держави, бізнесу і людини.
2. Для ідентифікації середнього класу за показником матеріального статку необхідно запровадити в політиці доходів населення новий соціальний стандарт – раціонального споживчого бюджету, який буде використано для спостереження і прийняття заходів, відповідних послідовному формуванню СК за показником матеріального забезпечення.
3. Соціальний стандарт ПМ повинен бути призначений для розрахунку мінімального споживчого бюджету та визначення межі абсолютної бідності для різних верств населення.

Список використаної літератури

1. Роик В. Д. Бедность: причины, следствия, пути преодоления / В. Д. Роик // Человек и труд. – 2010. – № 1. – С. 17–21.
2. Бобков В. Н. Межрегиональное неравенство уровня жизни: состояние и вектор развития / В. Н. Бобков // Экономист. – 2012. – № 12. – С. 46–52.
3. Волохова Т. А. Прожиточный минимум семей разного состава в регионах Российской Федерации / Т. А. Волохова // Уровень жизни населения России. – 2009. – № 3. – С. 70–81.
4. Марков Ю. А. Прожиточный минимум как средство борьбы с бедностью: иллюзия или реальность? / Ю. А. Марков // В мире научных открытий. – 2013. – № 1, 3. – С. 90–97.
5. Боков О. Вдосконалення методології визначення прожиткового мінімуму в контексті досвіду країн Європейського Союзу. / О. Боков // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 1. – С. 40–44.
6. Мальований М. Теоретичні та прикладні аспекти методики розрахунку прожиткового мінімуму в Україні / М. Мальований // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 1. – С. 8–15.
7. Балюк В. А. Удосконалення соціальних стандартів підвищення якості життя / В. А. Балюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 1 (4). – Т. 2. – Полтава ПДАА. – 2012. – 352 с.
8. Якість життя населення району: аналіз, прогнозування, соціальна політики: монографія / [за ред. В. Г. Никифорова]. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 316 с.
9. Буровой М. Социологический марксизм / М. Буровой, Э. Райт // Социологические исследования. – 2011. – № 10. – С. 26–28.
10. Вебер М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Социологические исследования. – 1995. – № 5. – С. 148–150.
11. Заславская Т. И. Проблемы социальной трансформации российского общества. Избранные произведения: Т. 2. / Т. И. Заславская. – М.: Экономика, 2007. – С. 180–193.
12. Звіт про НДР «Перспективні напрями державної політики у сфері соціального розвитку України» (№ держреєстр. 0110V00948). – НДІ праці. – 2010. – 235 с.
13. Звіт про НДР «Аналіз та оцінка доходів населення» (№ держреєстр. 0112V001926). – НДІ праці. – 2012. – 131 с.
14. Kisuman W. G. How many classes are there in contemporary British society / W. G. Kisuman // Sociology. – 1990. – Vol. 24. – № 2. – p. 350.
15. Средний класс: теория и реальность / [под ред. Н. Е. Тихоновой, С. В. Мареевой]. – М.: Альфа, 2009. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2014.

ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ В УКРАЇНІ

У статті досліджено наявність взаємозв'язків між показниками фінансової політики в Україні та фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства за секторами. На основі аналізу канонічної ваги та навантаження канонічних факторів проведено ранжування та визначено цільові показники в рамках кожної із системи рівнянь.

The article explores the relationship between the indicators of financial policy in Ukraine and public-private partnerships potential by financial sectors. Based on the analysis of the canonical weights and load of the canonical factors their ranging was conducted and targets within each system of equations were identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Постійний дефіцит державного та місцевих бюджетів, вилучення фінансових бюджетних коштів за багатьма напрямками, відсутність власних фінансових ресурсів у більшості вітчизняних підприємств, значний податковий тиск, фінансова слабкість та невисока ефективність існуючих грошових фондів й інвестиційних компаній, низька дієздатність фінансово-кредитної системи щодо мобілізації достатніх обсягів фінансових коштів та її слабка інноваційна орієнтація – все це негативні чинники, які є результатом неефективності фінансової політики та позбавляють можливості реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку економіки в Україні.

Для вдосконалення та оптимізації бюджетного фінансування в Україні потрібні нові альтернативні джерела фінансових ресурсів, серед яких, у першу чергу, доцільно розглянути публічно-приватне партнерство (ППП), яке в розвинених країнах є одним із важливих напрямків співпраці держави та приватних структур щодо підвищення ефективності реалізації державної фінансової політики та покращення функціонування інститутів фінансової системи в державі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних засад формування та реалізації фінансової політики зробили такі вчені, як В. Базилевич, В. Боронос, О. Василик, І. Запатріна, В. Опарін, В. Федосов, С. Юрій та інші. Основні положення теорії партнерства держави і приватного сектора розглянуто в дослідженнях М. Джеррарда, В. Варнавського, П. Бруссера, М. Дерябиної, Л. Федулової, П. Шилепницького та інших, де значну увагу приділено проблемам обґрунтування теоретичних аспектів розвитку публічно-приватного партнерства, аналізу світового досвіду впровадження його моделей, особливості їх реалізації в окремих сферах господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на законодавче підґрунтя та існування окремих форм співпраці держави і приватного сектора, заснованих на принципах PPP, українська економіка знаходиться тільки на початку складного процесу створення необхідної системи формування та управління публічно-приватним партнерством.

Складність процесу становлення механізму публічно-приватного партнерства пов'язана з відсутністю його теоретичних та практичних засад. Водночас його успішна реалізація залежить, в першу чергу, від наявності фінансових ресурсів, які формують фінансовий потенціал PPP. Питанню фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства і його використання як інструменту фінансової політики в Україні з боку дослідників приділяється недостатньо уваги. До теперішнього часу не тільки не вироблено

загально визнаних методичних підходів до кількісного виміру такого показника, але й до визначення його економічної сутності.

Постановка завдання. У зв'язку з вищезазначеним виникає необхідність розроблення комплексного підходу до оцінки фінансових можливостей публічно-приватного партнерства, що враховує всі його елементи та їх взаємозалежності з реалізацією фінансової політики держави.

Метою статті є аналіз взаємозв'язку між фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства за секторами та фінансовою політикою на основі визначення значень і навантажень канонічних факторів, а також обрання цільових показників з метою формування фінансової стратегії розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація фінансової політики залежить від багатьох чинників. Умовно їх можна поділяти залежно від джерел формування фінансових ресурсів та можливостей їх використання. Саме публічно-приватне партнерство як інструмент реалізації фінансової політики, об'єднує ці чинники на суб'єктно-об'єктному рівні. Це пояснюється тим, що використання ППП впливає майже на всі складові фінансової політики і взаємодіє на всіх рівнях фінансової системи країни. Тому задля модернізації й удосконалення фінансової політики в Україні необхідно, перш за все, формування найбільш повного уявлення про вплив на неї публічно-приватного партнерства і ступінь взаємодії між різними секторами ППП.

Розкриття й аналіз причинно-наслідкових зв'язків дозволяє, по-перше, оцінити послідовність розвитку фінансової політики України у випадку зміни ситуації в одному із секторів ППП, по-друге, проаналізувати взаємозв'язки між учасниками публічно-приватного партнерства, що сприятиме оптимізації структури фінансового забезпечення економіки України, і, по-третє, виокремити цільові показники, які доцільно використовувати в подальшому для формування фінансової стратегії розвитку України.

В економіці причинно-наслідкові взаємозв'язки приводять в дію механізми функціонування та розвитку об'єктів, тому розділити елементарні ознаки на причинні та наслідкові можна, хоча і з певною умовністю. Метод канонічних кореляцій дозволяє знаходити максимальні кореляційні зв'язки між двома групами величин. Ця проблема вирішується за допомогою нових змінних – канонічних функцій, визначених як лінійні комбінації початкових ознак. Попередньо всю сукупність елементарних ознак необхідно розділити на дві групи: пояснювальні ознаки і результативні ознаки, що акумулюють наслідки впливу перших [1, с.52].

Отже, можна припустити, що система елементарних ознак, яка характеризує рівень фінансової політики України (результативні змінні) протистойть системі ознак, що виражають рівень фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства за секторами (пояснювальні змінні). Із двох наборів змінних – результативних ознак $\{y_i\}$ та елементарних ознак, що впливають на результативні ознаки $\{x_i\}$ – складено дві (канонічні) функції – дві нові змінні, що однозначно визначаються даною множиною величин ознак [2, с.123].

Систему канонічних функцій можна вважати новою координатною системою, яка найкращим чином пристосована для опису сукупності кореляційних зв'язків між показниками різних груп. У канонічному аналізі ознак об'єкта матриця величин ознак розбивається на дві частини, як це показано в табл. 1 [3, с.88]. Складність обчислювальної процедури канонічного аналізу була поясненням її обмеженого застосування в аналізі ознак об'єктів в економіці, але сучасний розвиток програмного та технічного забезпечення розкриває широкі можливості даного математичного методу – залишається лише питання адекватного формування системи ознак, що описують досліджуваний об'єкт, та виявлення механізму їх причинно-наслідкової взаємодії [4, с.378].

Таблиця 1

Матриця значень елементарних ознак

Номер спостереження	Перша група ознак				Друга група ознак			
	X ₁	X ₂	...	X _q	Y ₁	Y ₂	...	Y _p
1	X ₁₁	X ₁₂	...	X _{1q}	Y ₁₁	Y ₁₂	...	Y _{1p}
2	X ₂₁	X ₂₂	...	X _{2q}	Y ₂₁	Y ₂₂	...	Y _{2p}
...	...	...	...	...	...	...	...	...
n	X _{n1}	X _{n2}	...	X _{nq}	Y _{n1}	Y _{n2}	...	Y _{np}

* Примітка: X₁, X₂, ..., X_q – величини ознак у формі значень показників, що описують фінансовий потенціал ППП у розрізі секторів; Y₁, Y₂, ..., Y_p – величини результативних ознак, що характеризують фінансову політику в Україні.

Канонічна кореляція – це кореляція між новими компонентами (канонічними змінними) U і V [3, с.89]:

$$\begin{aligned} U &= a_1 X_1 + a_2 X_2 + \dots + a_q X_q \\ V &= b_1 Y_1 + b_2 Y_2 + \dots + b_p Y_p \end{aligned} \quad (1)$$

У якості результативних ознак визначено показники фінансової політики України {y_i}, а елементарними ознаками {x_i} виступають показники фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства у розрізі його секторів (державного, приватного, фінансово-кредитного), система яких сформована за результатами узагальнення точок зору провідних вітчизняних і зарубіжних авторів, сформованих відповідно до етапів методичного підходу до оцінки фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства як інструменту реалізації фінансової політики в Україні (табл. 2) [5, с.65–70].

Моделі систем складних ознак отримуємо за допомогою канонічного аналізу пакету прикладних програм Statistica 6.0. Результати аналізу представлено у вигляді системи рівнянь стану фінансової політики України і рівня фінансового потенціалу державного сектору публічно-приватного партнерства за секторами.

$$\begin{aligned} r_{u_1 v_1} &= 0,8 \\ p &= 0,000 \\ \begin{cases} U_1 = -0,0253x_1 - 0,0673x_2 + 0,0458x_3 + 0,9933x_4 + 0,0857x_5 - 0,0354x_6 - 0,1091x_7 \\ V_1 = 0,1426y_1 + 0,0938y_2 - 0,0223y_3 - 0,1012y_4 + 0,5455y_5 + 0,6613y_6 \end{cases} \end{aligned} \quad (2)$$

де U₁ – фінансовий потенціал державного сектору публічно-приватного партнерства.
V₁ – стан фінансової політики в Україні.

Оскільки в процесі канонічного аналізу початкові змінні зводяться до стандартизованого вигляду, коефіцієнти у рівняннях для канонічних змінних (U, V) характеризують силу впливу відповідних початкових змінних (показників) на канонічні змінні, що дозволяє провести ранжування ознак або показників за силою впливу. Отже, рейтинг показників за мірою впливу у взаємозв'язку між складовими фінансового потенціалу державного сектору публічно-приватного партнерства та стану фінансової політики в Україні такий:

$$\begin{aligned} X_4 &> X_7 > X_5 > X_2 > X_3 > X_6 > X_1 \\ Y_6 &> Y_5 > Y_1 > Y_4 > Y_2 > Y_3 \end{aligned}$$

Канонічні ваги відповідають унікальному внеску, який вносить відповідна змінна (показник) в зважену суму або канонічну змінну. Однак, вони не свідчать про те, яку частину мінливості (дисперсії) кожен канонічний корінь пояснює в змінних. Тим не менш, можна зробити висновок про частку дисперсії, розглядаючи навантаження канонічних факторів [6]. Навантаження канонічних факторів являють собою звичайні кореляції між канонічними змінними і показниками з кожної множини, і їх можна інтерпретувати аналогічно, як і в

факторному аналізі (табл. 3). Варто відмітити, що навантаження канонічних факторів підтверджують канонічні ваги.

Таблиця 2

Показники, які використовуються для канонічного аналізу

Y ₁	Ступінь збалансованості бюджету регіону за співвідношенням доходів та видатків
Y ₂	Рівень підвищення споживчих цін
Y ₃	Доступність запозичених фінансових ресурсів як рівень платоспроможності за кредитом
Y ₄	Рівень прибутковості депозиту
Y ₅	Активність регіону в інвестуванні за межами території країни
Y ₆	Ступінь залучення іноземного капіталу в регіони
X ₁	Фінансування регіонів за рахунок коштів державного бюджету
X ₂	Фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету
X ₃	Фінансування регіонів за рахунок додаткових джерел державного фінансування
X ₄	Рівень використання фінансових коштів, що вимірюється обсягом видатків бюджету
X ₅	Рівень кредиторської заборгованості бюджетних установ
X ₆	Рівень дебіторської заборгованості бюджетних установ
X ₇	Ступінь дотаційного вирівнювання регіонів державою
X ₈	Частка прибуткових підприємств
X ₉	Ступінь ефективності операційної діяльності підприємств, яка виражена рентабельністю
X ₁₀	Активність приватного сектору в інвестиційних процесах, яка виражена обсягом фінансування за рахунок власних коштів підприємств та організацій
X ₁₁	Повернення фінансових ресурсів витрачених на ОЗ, представлена амортизацією
X ₁₂	Ступінь прибутковості діяльності суб'єктів господарювання
X ₁₃	Рівень кредиторської заборгованості підприємства
X ₁₄	Рівень дебіторської заборгованості підприємства
X ₁₅	Обсяг кредитування, що наданий нефінансовим корпораціям
X ₁₆	Обсяг кредитування, що наданий домашнім господарствам
X ₁₇	Ступінь залучення додаткових фінансових ресурсів від домашніх господарств
X ₁₈	Рівень прибутковості за залученими коштами для домашніх господарств
X ₁₉	Рівень прибутковості за залученими коштами для нефінансових корпорацій
X ₂₀	Активність банківського сектору в інвестиційних процесах
X ₂₁	Ступінь залучення коштів населення на розширення будівництва через ФКС

Таблиця 3

Навантаження канонічних факторів змінних U₁ і V₁

Фактор	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇
Навантаження	0,103421	0,223902	0,292930	-0,98738	-0,56904	-0,62262	-0,10797
Результат	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y ₅	Y ₆	
Навантаження	-0,2772	-0,0975	0,322250	0,291656	-0,69923	-0,80619	

Отже, серед результируючих показників найбільший вплив спричиняє інвестування як за межі України, так і іноземні інвестиції в Україну. Також важливим є ступінь збалансованості бюджету. Це саме ті показники, які за результатами дослідження [3, с.90] справляли значний негативний вплив на загальний стан фінансової політики України. Тому ці показники доцільно вважати цільовими в процесі реорганізації та удосконалення фінансової політики держави. Серед показників, які справляють вплив на результируючі, варто виділити обсяги видатків бюджету, дотаційного вирівнювання, а також кредиторської заборгованості бюджетних установ. Саме ці показники визначають збалансованість бюджету, а також достатніх постійних джерел доходів, щоб покривати видаткову частину державного бюджету.

Далі розглянемо взаємозв'язок показників фінансової політики з показниками фінансового потенціалу приватного сектору ППП:

$$r_{u_2 v_2} = 0,84$$

$$p = 0,000$$

$$\begin{cases} U_2 = 0,1615x_9 - 0,0474x_9 - 0,0842x_{10} + 2,8296x_{11} - 2,0257x_{12} + 0,0404x_{13} + 0,0095x_{14} \\ V_2 = 0,0032y_1 + 0,0427y_2 - 0,124y_3 - 0,0251y_4 + 0,3761y_5 + 0,802166y_6 \end{cases} \quad (3)$$

де U_2 – фінансовий потенціал приватного сектору публічно-приватного партнерства.

V_2 – стан фінансової політики в Україні.

Аналізуючи рівняння моделі, можна зробити висновки, що рейтинг показників за мірою впливу у взаємозв'язку між складовими фінансового потенціалу приватного сектору публічно-приватного партнерства та стану фінансової політики в Україні має вигляд:

$$X_{11} > X_{12} > X_8 > X_{10} > X_9 > X_{13} > X_{14} \\ Y_6 > Y_5 > Y_3 > Y_2 > Y_4 > Y_1$$

Навантаження канонічних факторів за цими групами показників представлено в табл. 4.

Таблиця 4

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_2 і V_2

Фактор	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}
Навантаження	0,71163	0,099738	-0,4739	0,9543	0,919629	0,354409	-0,19043
Результат	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5	Y_6	
Навантаження	0,144530	0,064845	-0,42042	-0,26514	0,534064	0,918935	

Проведений аналіз підтверджує першочерговість інвестиційної політики в складі фінансової політики держави. Крім того, для приватного сектору важливою є доступність кредитування як фактор нарощування капіталу та розширення власної діяльності. Серед залежних показників, які впливають на фінансову політику, є рівень прибутковості підприємств та амортизаційні відрахування, що є частиною видатків та формують фінансовий результат.

Рівняння моделі залежності фінансової політики України від фінансово-кредитного сектору ППП має такий вигляд:

$$r_{u_3 v_3} = 0,896$$

$$p = 0,000$$

$$\begin{cases} U_3 = 0,3189x_{15} - 0,084x_{16} + 0,0503x_{17} - 0,8512x_{18} - 0,0727x_{19} + 0,0925x_{20} + 0,0083x_{21} \\ V_3 = 0,0612y_1 + 0,0193y_2 - 0,1534y_3 - 0,8176y_4 + 0,0566 + 0,25288y_6 \end{cases} \quad (4)$$

де U_3 – фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору публічно-приватного партнерства.

V_3 – стан фінансової політики в Україні.

Отже, рейтинг показників за мірою впливу у взаємозв'язку між складовими фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектора ППП та стану фінансової політики в Україні має вигляд:

$$X_{18} > X_{15} > X_{20} > X_{16} > X_{19} > X_{17} > X_{21} \\ Y_4 > Y_6 > Y_3 > Y_1 > Y_5 > Y_2$$

Для фінансово-кредитного сектору, на відміну від інших, вагомим цільовим показником є ще й рівень прибутковості депозиту, адже цей показник напряму впливає на обсяг залучених ресурсів, що в подальшому може бути використано для активних операцій

банків. Крім того, проблема формування довгострокових ресурсів гостро постає перед фінансовим ринком України, оскільки проекти публічно-приватного партнерства переважно є довгостроковими. Серед залежних змінних найбільшу вагу мають залучені кошти від домашніх господарств (адже це потужне джерело потенційних довгострокових фінансових вкладень), обсяг кредитування нефінансових корпорацій та активність банківської системи в інвестиційних процесах. Все це підтверджує результати, отримані в процесі попереднього аналізу. Результати отриманого аналізу є аналогічними результатам факторного навантаження.

Таблиця 5

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_3 і V_3

Фактор	X_{15}	X_{16}	X_{17}	X_{18}	X_{19}	X_{20}	X_{21}
Навантаження	0,529750	0,386628	0,466792	-0,95413	-0,32991	0,058619	-0,15398
Результат	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5	Y_6	
Навантаження	0,167809	-0,07698	-0,58725	-0,93927	0,1951	0,483216	

Також доцільно виявити як співвідносяться між собою сектори фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства. Для цього проведемо канонічний аналіз між ними попарно. Порівняємо фінансовий потенціал ППП за державним та приватним секторами:

$$r_{u_4 v_4} = 0,93$$

$$p = 0,000$$

$$\begin{cases} U_4 = 0,0457x_1 + 0,0127x_2 + 0,0217x_3 + 1,1023x_4 - 0,0652x_5 - 0,061x_6 - 0,1379x_7 \\ V_4 = 0,1216x_8 - 0,0172x_9 + 0,0022x_{10} - 1,18x_{11} + 2,0805x_{12} + 0,0055x_{13} - 0,0715x_{14} \end{cases} \quad (5)$$

де U_4 – фінансовий потенціал державного сектору публічно-приватного партнерства.

V_4 – фінансовий потенціал приватного сектору публічно-приватного партнерства.

За результатами аналізу взаємозв'язків між фінансовим потенціалом державного та приватного секторів ППП сили впливу були розподілені за наступною нерівністю:

$$\begin{aligned} X_4 > X_7 > X_5 > X_6 > X_1 > X_3 > X_2 \\ X_{12} > X_{11} > X_8 > X_{14} > X_9 > X_{13} > X_{10} \end{aligned}$$

Факторні навантаження представлені в табл. 6.

Таблиця 6

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_4 і V_4

Фактор	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7
Навантаження	-0,02837	-0,14289	-0,33717	0,986468	0,458422	0,598523	0,076665
Фактор	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}
Навантаження	0,588685	0,006066	-0,36604	0,973091	0,989495	0,348537	-0,23949

Аналіз виявив високий рівень залежності між цими групами показників, що свідчить про значний вплив між суб'єктами ППП та необхідність удосконалення їх в комплексі. Серед показників цільовим є ті ж, які впливають на фінансову політику в Україні, що підтверджує їх визначальний вплив на фінансову діяльність в Україні.

Взаємозв'язок між державним та фінансово-кредитним рівнем представлено такою системою рівнянь:

$$r_{u_5 v_5} = 0,89$$

$$p = 0,000$$

$$\begin{cases} U_5 = -0,0858x_1 - 0,1372x_2 + 0,0361x_3 + 1,0204x_4 - 0,1166x_5 + 0,0342x_6 - 0,2954x_7 \\ V_5 = 0,5432x_{15} + 0,2267x_{16} + 0,2121x_{17} - 0,1441x_{18} + 0,1386x_{19} + 0,0484x_{20} - 0,1747x_{21} \end{cases} \quad (6)$$

де U_5 – фінансовий потенціал державного сектору публічно-приватного партнерства.

V_5 – фінансовий потенціал приватного сектору публічно-приватного партнерства.

Аналізуючи рівняння моделі, можна зробити висновки про те, що рейтинг показників за мірою впливу у взаємозв'язку між фінансовим потенціалом державного та фінансово-кредитного секторів публічно-приватного партнерства має вигляд:

$$X_4 > X_7 > X_2 > X_5 > X_1 > X_3 > X_6 \\ X_{15} > X_{16} > X_{17} > X_{21} > X_{18} > X_{19} > X_{20}$$

Таблиця 7

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_5 і V_5

Фактор	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7
Навантаження	-0,1728	-0,30722	-0,31335	0,933998	0,386576	0,596336	-0,08755
Фактор	X_{15}	X_{16}	X_{17}	X_{18}	X_{19}	X_{20}	X_{21}
Навантаження	0,946076	0,789598	0,812359	-0,3751	-0,01158	0,032014	-0,45893

За результатами аналізу, окрім відзначених раніше показників, варто звернути увагу на індекс споживчих цін, що впливає на рівень заощадження населення та відповідно на обсяг депозитів і додаткових залучених ресурсів від домашніх господарств.

Система рівнянь, що описує взаємозв'язок між фінансовим потенціалом приватного та фінансово-кредитного секторів ППП, є такою:

$$r_{u_6 v_6} = 0,9$$

$$p = 0,000$$

$$\begin{cases} U_6 = 0,2334x_8 - 0,0862x_9 + 0,0517x_{10} + 1,2731x_{11} - 0,603x_{12} + 0,3429x_{13} - 0,0863x_{14} \\ V_6 = 0,7178x_{15} + 0,0911x_{16} + 0,0757x_{17} - 0,0449x_{18} + 0,2049x_{19} - 0,1931x_{20} - 0,2844x_{21} \end{cases} \quad (7)$$

де U_6 – фінансовий потенціал приватного сектору публічно-приватного партнерства.

V_6 – фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору публічно-приватного партнерства.

За результатами аналізу можна побудувати такий рейтинг показників взаємодії між фінансовим потенціалом приватного та фінансового кредитного секторів ППП:

$$X_{11} > X_{12} > X_{13} > X_8 > X_{14} > X_9 > X_{10} \\ X_{15} > X_{21} > X_{19} > X_{20} > X_{16} > X_{17} > X_{18}$$

Навантаження канонічних факторів за цими групами показників представлено в табл. 8.

Таблиця 8

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_6 і V_6

Фактор	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}
Навантаження	0,675602	0,042622	-0,31735	0,92322	0,907021	0,61821	-0,25391
Фактор	X_{15}	X_{16}	X_{17}	X_{18}	X_{19}	X_{20}	X_{21}
Навантаження	0,939884	0,723723	0,717204	-0,24368	0,028152	-0,18804	-0,53399

На відміну від інших, цей аналіз визначив кредиторську заборгованість підприємств, що може бути причиною неповернення фінансових ресурсів до банківських установ чи інших фінансових організацій, та рівень прибутковості за залученими коштами для нефінансових корпорацій, що впливає на рішення СГД про розміщення вільних фінансових ресурсів на користь інших фінансових інструментів.

На основі результатів обчислень статистичних показників у побудованих моделях систем складних ознак було доведено, що пари канонічних функцій виокремлені за наявним тісним взаємозв'язком, про що свідчать значення коефіцієнтів канонічної кореляції (r_{ij}), а також підтверджується їх істотність за критерієм Пірсона (рівень значущості взаємозв'язків, не більший ніж 0,001).

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, метод канонічних кореляцій відкриває достатньо широкі можливості для підвищення ефективності реалізації фінансової політики за рахунок одночасного аналізу множини вихідних показників і великої

кількості визначальних факторів, їх ранжирування на основі аналізу структури канонічних змінних та їх факторних навантажень.

За результатами аналізу підтверджено зв'язок між складовими фінансового потенціалу ППП за державним, приватним і фінансово-кредитним секторами, а також їх взаємозалежність із фінансовою політикою в Україні. Також було виявлено показники (як результуючі, так і залежні), які мають найбільшу міру впливу. З огляду на це, для досягнення цілей щодо оптимізації фінансової політики необхідно застосовувати методи та інструменти впливу на цільові показники, імпульси від реалізації яких передаються відповідними трансмісійними каналами, що дозволить досягти відповідних результатів.

Тому для вирішення наявних проблем у фінансовій політиці України необхідною передумовою є використання фінансового потенціалу ППП. Формування інституту публічно-приватного партнерства в Україні дозволить підвищити формування та оптимізувати використання фінансових ресурсів усіх рівнів централізації та сприятиме привабливості вкладенню коштів для бізнесу та населення. Важливими складовими реалізації концепції публічно-приватного партнерства в Україні в умовах оздоровлення фінансової системи є створення передумов для міжсекторної взаємодії.

Виходячи з цього, органи державної влади та місцевого самоврядування повинні спрямувати зусилля на вирішення таких завдань:

- регулювання фінансових надходжень в регіонах та їх збалансування з видатками;
- впровадження комплексу заходів щодо сприяння підтримці та розвитку підприємств, який покращить ефективність їх діяльності та дозволить сформувати міцний інвестиційний базис;
- стимулювання фінансово-кредитного сектору до участі в загальнодержавних програмах фінансування та інвестування коштів;
- підвищення фінансової грамотності населення задля формування довіри до банківського сектору та залучення довгострокових фінансових активів.

Список використаної літератури

1. Терещенко Т. А. Метод канонічних кореляцій у багатовимірних економічних дослідженнях / Т. А. Терещенко, Т. П. Романюк, В. М. Богомазова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 1 (13). – С. 51–58.
2. Малярець Л. М. Економіко-статистичні інструменти діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / Л. М. Малярець, А. В. Жуков // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 121–127.
3. Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем: навч. посіб. / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків: ХНЕУ, 2009. – 384 с.
4. Гурьянова Л. С. Методы выбора диагностических показателей финансовой безопасности / Л. С. Гурьянова, В. В. Непомнящий // Бизнес-Информ. – 2013. – № 4. – С. 377–380.
5. Остапенко В. М. Публічно-приватне партнерство як інструмент фінансування розвитку регіонів: необхідність, потенціал, можливості / В. М. Остапенко // Зб. наук. праць Луцького національного технічного університету (Серія «Регіональна економіка»). – 2012. – Вип. 9 (35). – С. 64–77.
6. Сыровацкая И. В. Анализ канонических корреляций показателей эколого-социально-экономического развития региона [Электронный ресурс] / И. В. Сыровацкая // Управление экономическими системами. – 2011. – № 9. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru>.

ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЛІ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РЕСУРСНО-РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ

У статті розглянуто проблеми застосування земельних податків в Україні як одного із різновидів оподаткування прибутку від експлуатації природних ресурсів. Сформульовано умови для оптимізації податкових надходжень та запропоновано механізм застосування оподаткування землі.

The article investigates the problem of application of land taxes in Ukraine as one of the varieties of taxation of profits from the natural resources exploitation. The study defines the conditions for tax revenue optimization and also suggests a mechanism of land tax application.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Земельна реформа в Україні триває майже від дня проголошення незалежності, а істотних змін поки що немає. Основні цілі земельної реформи, для чого вона робиться і яка повинна бути її кінцева мета, ще остаточно не сформульовано. До певних позитивних змін можна зарахувати те, що більше половини земель в Україні вже стали приватною власністю. Але і цей результат земельної реформи має негативні наслідки. Через те, що в процесі приватизації землю масово роздавали фізичним та юридичним особам, землі сільськогосподарського призначення залишилися суттєво роздробленими та мають велику кількість власників, які володіють відносно невеликими ділянками.

Понад 80% земельних паїв України здаються в оренду, переважно в короткострокову. У результаті, не маючи стимулів вкладати в неї кошти, орендарі за кілька років, частіше за один-два, практично виснажують землю. Крім того, багато земельних ділянок орендується без юридичного оформлення. Деякі експерти стверджують, що від 10 до 40 відсотків земель в Україні знаходяться в тіньовому обробітку, хоча ці землі фактично обробляються. Податки за використання таких наділів не сплачуються і не надходять до держбюджету, що посилює дефіцит державних коштів і негативно впливає на можливості держави виконувати власні функції. У зв'язку з нестачею грошей держава може відмовитися від податкових пільг для сільськогосподарських виробників, що негативно позначиться саме на законотворчих виробниках.

Україна є індустріально-аграрною державою, тому сільське господарство є стратегічно важливою галуззю народного господарства країни та основним виробником сільськогосподарської і харчової продукції, яка займає досить високу питому вагу, до 20% у валовій доданій вартості економіки держави. Через це влада неодноразово зверталася до питання реформи в оподаткуванні сільського господарства зі зміною механізмів та ставок податків, адже пом'якшення режиму оподаткування сільськогосподарського товаровиробника, його спрощення, могло б сприяти діловій активності та покращенню ефективності в галузі, що було і залишається актуальним.

Водночас поточна практика оподаткування сільськогосподарської землі є незадовільною, насамперед, через низький рівень доходів від земельних податків саме на місцевому рівні. Частка цих зборів у бюджетах сільських та селищних рад не перевищує 1–2%. Сільські громади, володіючи значними земельними ресурсами, не мають сталого джерела доходів муніципалітетів, в той час як світовий досвід свідчить про те, що майнове оподаткування складає основу місцевих бюджетів.

Останнім часом у засобах масової інформації український уряд поширив інформацію про наміри запровадити кардинальну реформу, в рамках якої, разом зі скороченням кількості

податків і зборів та іншими новаціями, пропонується реформувати також оподаткування агропромислового комплексу та спростити адміністрування податків для підприємств аграрного сектору. Перш за все, пропонується виключити великих сільгоспвиробників із переліку платників фіксованого сільськогосподарського податку і перевести їх на загальну систему оподаткування. При цьому для малих і середніх виробників, у яких річний обсяг виручки не більше 20 мільйонів гривень і не більше 3 тисяч гектарів землі в користуванні, залишається існуючий на сьогодні порядок.

У результаті запровадження таких норм, біля 90% аграрників має залишитись на пільговій системі, а 10% будуть оподатковуватись на загальних підставах. Крім того, пропонується перевести фіксований сільськогосподарський податок в систему єдиного податку.

Що ж до податку на нерухоме майно і плату за землю уряд пропонує перейти на класичну європейську модель і ввести єдиний податок – податок на нерухоме майно, який буде передбачати як оподаткування земельних ділянок, так і нерухомість, яка розташована на земельних ділянках. Крім того, в рамках законопроекту про бюджетну децентралізацію, який передбачає передачу регіонам права на бюджетну автономію, він також передбачає передачу суми єдиного (сільськогосподарського) податку і податку на нерухомість виключно в бюджети місцевих територіальних громад.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми роками інтерес до дослідження питань пов'язаних з природо-ресурсним оподаткуванням зростає, про що свідчить велика кількість робіт, які присвячено цій проблематиці. Дослідженню рентної політики держави було присвячено роботи таких вітчизняних учених: Б. М. Данилишина, Ю. М. Хвесика, І. К. Бистрякова. Питання застосування інструментів оподаткування землі та їх економічного обґрунтування отримали значний розвиток завдяки науковим доробкам таких авторів як: Б. А. Пасхавер, Т. О. Князькова, В. Дем'янчук. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили також і представники світової наукової спільноти, серед яких Т. Амбакадеремо, Х. Пиффано, Д. Коган, С. Кухлін. Наукові результати, отримані вищезазначеними та іншими науковцями, дозволили визначити об'єктивну необхідність більш глибокого дослідження проблем управління природними ресурсами через запровадження фіскальних механізмів, а запропонована урядом України податкова реформа лише підтверджує актуальність цього напрямку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна більшість наукових розробок, пов'язаних з податковою політикою в сфері природокористування, зосереджена на вивченні загальних підходів і методів щодо оподаткування природних ресурсів. Водночас дослідженню окремих положень оподаткування, вивченню конкретних джерел формування бази оподаткування, розробці специфічних інструментів управління природно-ресурсним оподаткуванням досі не було приділено достатньої уваги. Окрім цього в наукових працях природо-ресурсне оподаткування переважно розглядається у зв'язку з видобутком корисних копалин, таких як нафта, природний газ, вугілля тощо, а до землекористування сформувався підхід як до одного із різновидів агропромислової діяльності, при цьому природо-ресурсна сутність землі ігнорується. Тому оподаткування землі в більшості наукових досліджень вважається елементом управління ринку нерухомості, в якій земельній ділянці як об'єкту нерухомості надається другорядна роль, а важливість податків на вартість землі применшується. У більшості випадків земельні податки вивчаються поодиночці, без дослідження механізму і наслідків взаємодії у випадках їх одночасного застосування.

Постановка завдання. Метою статті є визначення земельних податків як різновиду природо-ресурсних платежів в рамках дослідження особливостей оподаткування земельної ренти та формулювання специфіки їх подальшого використання в умовах запланованої урядом України податкової реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оподаткування прибутку від експлуатації природних ресурсів є знову актуальним на порядку денному урядів країн багатих природними ресурсами. Через фінансову кризу найважливіші сировинні сектори

економік багатьох країн, що розвиваються, опинилися в скрутному становищі, а доходи бюджетів почали стрімко падати. Перед фіскальними органами постало питання щодо оптимізації податкових надходжень в умовах коли ситуація на ринку постійно змінюється, а грошовий потік від продажу природних ресурсів є майже непередбачуваним.

Основним принципом оподаткування природних ресурсів є визначення в якості бази оподаткування тільки природно-ресурсної ренти, залишаючи без оподаткування ту частину прибутку, яку інвестор має отримати для заохочення його до здійснення інвестицій, тобто для вкладення в проекти з експлуатації природних ресурсів коштів в необхідному та достатньому розмірі. За такого підходу, згідно з теорією, податки не впливають на прибуток від інвестиції до оподаткування, тобто такий фіскальний підхід не повинен впливати на інвестиційні рішення.

Найбільша складність у питанні ресурсно-рентного оподаткування виникає через неможливість однозначного визначення необхідного рівня прибутковості для інвестора. Мінімальна необхідна віддача від інвестиції не є фіксованою, а змінюється залежно від переважаючої на ринку вартості капіталу і очікувань щодо фінансових результатів від використання різноманітних природних ресурсів. Необхідна віддача не повинна бути вище, ніж прибуток інвесторів при здійсненні аналогічних інвестицій. Однак, через те, що більшість природних ресурсів є унікальними, а доходність проектів змінюється з часом, орієнтири для порівняння знайти важко [1].

Класичним визначенням природно-ресурсної ренти є різниця між ціною, за якою природний ресурс в якості продукту реалізується на ринку та витратами на його вилучення з природного середовища. Таким чином, природно-ресурсна рента – це дохід, який отримують власники прав на користування природними ресурсами, реалізуючи це право в монетарній формі.

В сучасній економічній теорії існує також поняття «економічна рента», яка становить будь-який платіж за фактор виробництва понад вартість необхідну для залучення цього чинника у виробництво. У такому сенсі економічна рента є перевищенням отриманої ціни за продукт над загальною вартістю експлуатації природного ресурсу за сумою всіх витрат на експлуатацію, включаючи компенсацію всіх факторів виробництва. Останнє містить мінімальну віддачу від капіталу, яку інвестор вважає необхідною в якості компенсації за участь у проекті. Компенсаційний дохід на капітал складається із основного доходу, що дорівнює безризиковій процентній ставці довгострокового запозичення та маржі, яку інвестор вважає за необхідне отримувати для компенсації ринкових, операційних, виробничих і політичних ризиків, що пов'язані з інвестиціями.

З погляду класичної школи економічної науки, економічною рентою є будь-який здійснений платіж або отримана вигода від фактору виробництва, що не вироблявся. До таких належать як природні ресурси у традиційному розумінні, такі як корисні копалини, земля, тощо, так і активи отримані за рахунок створення штучних переваг і привілеїв за допомогою регуляторних інструментів, таких як, наприклад, патенти та ліцензії. У неокласичній економіці економічна рента також включає дохід, отриманий бенефіціарами за рахунок надуманої винятковості, яка виявляється у формі різного роду професійно-виробничих об'єднань, а також з використанням корупції.

Оподаткування природних ресурсів не є досконалим інструментом для задоволення фіскальних цілей політики держави у видобувних та аграрних секторах економіки. Перемінний потенціал природно-ресурсної ренти, що є наслідком ринкової волатильності цін на сировинні товари, робить нагальним розгляд бюджетних ризиків та оцінку адміністративних витрат при здійсненні оподаткування природних ресурсів [1].

Оподаткування ренти може спричинити неприйнятний рівень економічних втрат якщо ресурсно-рентні податки складають значну частку у фіскальних надходженнях країн. При природно-ресурсному оподаткуванні можливість максимізації надходження повинна бути збалансована з урахуванням бюджетних ризиків та адміністративних витрат понесених урядом.

При цьому уряди країн багатих природними ресурсами частіше стикаються відразу з кількома податковими ризиками. Першим ризиком є загроза фінансових втрат від вкладення коштів у невдалі проекти розробки природних ресурсів, тобто прямі втрати держави у випадку провалу проекту. Другий ризик виникає через вкладення коштів, як державою, так і приватним інвестором, у менш ефективні проекти порівняно з альтернативними, що призводить до отримання доходу меншого за оптимальний. Третій ризик полягає в невизначеності доходів з точки зору розмірів, термінів отримання та інших чинників. Останній ризик є наслідком проциклічної властивості податків, через що фіскальні ефекти, як позитивні так і негативні, у відповідні періоди зростання або спаду посилюються.

Окрім податкових ризиків має бути також врахована толерантність податкової та бюджетної системи країни до цих ризиків. Вона може бути досить відмінною в умовах окремих країн, наприклад, через низьку ліквідність, порівняно з розвиненими країнами. У свою чергу, ставка дисконтування для державних коштів може бути високою в економіках країн, що розвиваються, у такому випадку толерантність до ризику в таких країнах значно низька. Для підвищення можливості протидії ризикам країна має забезпечити різноманітність джерел доходу, тобто мати диверсифікований портфель проектів з використання природних ресурсів, але, насправді, фінансова доля багатьох країн, що розвиваються, часто залежить від одного-двох проектів.

Оподаткування природно-ресурсної ренти значною мірою відрізняється від інших податкових режимів адміністративною складністю і коштовністю, що може бути аргументом проти його запровадження. Витрати на податкове адміністрування можуть бути високими через різноманітність режимів оподаткування, кількість податкових інструментів, складність окремих податкових інструментів, а також можливість для ухиляння від податків і схильність до податкових маніпуляцій.

Загалом процес природно-ресурсного оподаткування має такі ж інформаційні та аудиторські вимоги, що й більш традиційні фіскальні режими, але він має також і певні відмінності. Перша відмінність – це можливість оцінки об'єкту з чітко визначеними межами, друга – це багаторічний накопичувальний метод визначення прибутку, на відміну від щорічного, і третя – використання обліку грошового потоку, що не включає безготівкові платежі та амортизацію, в якості об'єкта оцінки, на відміну від переважно вживаного податкового обліку. Аналогічно, для забезпечення впевненості в адекватному зборі податків податкова звітність повинна бути повною і актуальною.

Методи запобігання податковим ухиленням стосовно ресурсно-рентних платежів також подібні до тих, що застосовуються у випадку будь-якого іншого виду оподаткування прибутку. Використовуючи трансфертне ціноутворення, недостатню капіталізацію, перерозподіл накладних витрат тощо, користувачі природних ресурсів намагаються мінімізувати або уникнути оподаткування. Тому при обрахуванні сум до сплати податковим органам потрібно застосовувати концептуальні засади дисконтування грошових потоків, вартості ризикового капіталу, інвестиційного доходу та ін., що потребує певного рівня професійної підготовки.

Спроможність уряду прийняти фіскальні ризики і нести адміністративні витрати залежить частково від масштабу доходів і наявності ресурсів для поліпшення адміністрування. Пристосуванням режиму оподаткування до конкретних умов та комбінацією природно-ресурсних податків з іншими податками можна зменшити фінансові ризики, але можливості скоротити адміністративні витрати є досить обмеженими. Водночас, найголовніше при управлінні податковою системою фіскальними органами полягає в тому, що вона повинна забезпечити те, щоб вартість збору податків була нижче від суми зібраних та реінвестованих доходів.

Серед багатьох природних ресурсів, що використовуються людиною, земля є центральною ланкою виробництва та створення вартості в сільському господарстві. Пошук потенційних джерел податкового доходу, який уряд мав би використовувати для цілей виконання власних функцій та перерозподілу прибутків серед громадян країни неодмінно

призводить до визнання земель сільськогосподарського призначення в якості важливого природного ресурсу. Національні і місцеві органи влади змушені створювати механізми оподаткування землі та утримувати частину земельного податку яка б сприяла розвитку сільських територій. Земельне оподаткування має бути важливим питанням для економічного і політичного аналізу в таких країнах, як Україна, яка володіє очевидними конкурентними перевагами у сільськогосподарській галузі.

Загалом існує дві важливих властивості землі, які роблять її оподаткування гідним серйозного розгляду в якості фіскального інструменту. Перша з них полягає в тому, що земля не може бути переміщена, а друга – в тому, що пропозиція землі є обмеженою. Іншими словами земля як товар є фіксованою з точки зору, як місця розташування, так і кількості.

Територіальна незмінність землі означає, що суб'єкту оподаткування важко уникнути сплати податку або перекласти його на будь-кого іншого, що і відрізняє земельні податки від багатьох інших форм оподаткування. Таким чином, оподаткування землі в чистому вигляді має намір зобов'язати землевласника нести повне податкове навантаження тому, що можливість перекласти витрати на користувачів є значно обмеженою.

Земельний податок є передусім оподаткуванням земельної ренти і тому вважається справедливим та прогресивним, що призводить до підвищення ефективності використання земельного потенціалу загалом. У цьому випадку, земельну ренту варто розглядати як один із різновидів природно-ресурсної ренти, яка існує у вигляді регулярних виплат власнику права власності на землю за використання цієї землі з боку користувача відповідно до укладеного договору. Таким чином, класична земельна рента виникає, коли ділянка землі передається в довгострокову оренду чи лізинг, використовується для отримання доходу, принаймні частина з якого становить дохід землевласника. Водночас земельна рента існує і у випадку використання землі власником, але уявно [2, с.58].

Земельні податки часто використовуються в якості інструменту управління та механізму мобілізації ресурсів, які залежно від типу використання землі можуть спричиняти значний вплив на структуру і методи експлуатації земельних ділянок. Оподаткування землі може також впливати на кількість сільськогосподарських земель в активному використанні і, відповідно, на стан земельного ринку.

Оподаткування землі є також ефективним засобом заохочення технологічної трансформації в сільському господарстві, створення робочих місць і вирішення інших проблем розвитку галузі. Більш легкий доступ до землі заохочує корисну економічну діяльність. Оподаткування може виступати в якості інструменту для управління землекористуванням, сприяти розвитку територій, впливати на щільність населення, регулювати кількість операцій з купівлі-продажу землі [3, с.71].

Інша суттєва перевага оподаткування землі полягає в тому, що оподаткування земельної ренти може генерувати значний прибуток місцевих та центральних органів влади. Оподаткування землі, запроваджене на місцевому рівні, часто є хорошим стимулом для вирішення таких завдань як: раціональне використання та охорона сільськогосподарських земель, покращення родючості ґрунтів та розвиток соціальної інфраструктури населених пунктів. Окрім того, земельний податок дає можливість знизити залежність місцевих органів влади від державних доходів, що надходять з центру у вигляді дотацій, субвенцій та субсидій.

Існує переконання, що земельне оподаткування може запобігати спекуляції сільськогосподарською землею, що є особливо актуальним в контексті змін у землекористуванні внаслідок прискореної урбанізації. Зростання чисельності населення, розширення міських територій, економічний розвиток країн та інвестиції в інфраструктуру та послуги є факторами, які сприяють перетворенню сільськогосподарських земель в міські землі та ведуть до збільшення попиту на них [3, с.66].

Земельні податки не є єдиною формою оподаткування, пов'язаною з землею. У світі більш поширеним є оподаткування нерухомості, яке є оподаткуванням і землі, і нерухомого майна розташованого на ній. Оподаткування нерухомості переважно має за мету отримання доходів від оподаткування будівель, та інших вкладень в землю, таких як господарські

споруди, ніж самої землі. Зрозуміло, що при такому підході оподаткування вкладень в землю, тобто підвищення вартості за рахунок вкладення коштів часто піднімає питання щодо його справедливості та прогресивності [4, с.363].

Світова практика свідчить про те, що більшість країн застосовують систему податку на нерухоме майно за єдиною ставкою, на базі комбінованої оцінки вартості землі та будівель на них, який бере до уваги землю в якості компонента, що підлягає інвестуванню. На відміну від оподаткування вартості землі, оподаткування нерухомості часто поєднує грошові потоки і комбінацію методів збору на усіх щаблях влади, від місцевого до загальнонаціонального.

Інший варіант податку на нерухомість є різновидом оподаткування вартості землі, яка базується на модифікованій системі оподаткування за різними ставками, в результаті чого значення ставок податку на землю відрізняється від ставок податку на будівлі, тобто на вкладення в землю. Коли оподаткування обмежується лише землею, або коли до оподаткування землі застосовуються більш високі податкові ставки ніж до будівель, то оподаткування здійснюється у формі земельного податку на базі вартості землі.

У випадку оподаткування вартості земельних ділянок, які є фіксованим і не відтвореним фактором виробництва, його застосування націлено на утримання частини земельної ренти, тоді як у випадку оподаткування інвестицій у землю, податок буде стягуватися з доходів, отриманих за рахунок використання змінних факторів. Через податок на вартість землі, тобто податок на землю, яка не зазнала впливу інвестицій, фіскальні органи будуть вилучати лише ту частину земельної ренти, яка не впливатиме на стимули для здійснення вкладень і не викликатиме надлишкового податкового тягара [4, с.365].

Хоча вартісний підхід до оподаткування землі не є гарантією ефективної розробки земельної ділянки, поширеною є думка, що одного місцевого земельного податку достатньо, і потреби в оподаткуванні інших факторів виробництва, таких як капітал або праця, немає. Тобто вважається, що запровадження оподаткування вартості землі має призвести до скасування або скорочення ставок податку на прибуток, податку з продажу, платежів за комунальні послуги, тощо [5, с.205].

Проте на практиці єдиного земельного податку не існує навіть в тих юрисдикціях де оподаткування вартості землі було успішно запроваджено. Більшість країн застосовують окремі форми земельного податку поряд з податками на майно та інші джерела доходів. Окрім того, оподаткування земель, зазвичай, здійснюється у формі оподаткування за різними ставками, а не з суто податкової вартості землі.

Одним із ключових аргументів на користь вживання податків на землю є те, що чим більше вони застосовуються, тим більше зростає вартість землі. Це пояснюється тим, що податковий дохід, що потрапляє в розпорядження місцевої спільноти, використовується для підтримки діяльності територіальної громади через об'єкти комунальної інфраструктури, такі як водопостачання, електрика, телекомунікації, дороги, соціальні об'єкти тощо. У результаті, чим більше податків збирається, тим більше інвестується в землю, що, у свою чергу, підвищує базу оподаткування. Це відрізняє оподаткування вартості землі від таких податків, як податок на прибуток або податок на споживання. У випадку підвищення останніх зменшується отримуваний дохід і кількість спожитих товарів, відповідно менше стимулів для економічної діяльності і нижчий рівень витрат споживачів, відповідно.

З погляду теорії оподаткування вартості землі необхідно сприяти залученню більш цінних земель у використання, тому що це є ціною володіння землею і альтернативною вартістю утримання землі незадіяною. Власнику доводиться дорого платити, щоб зберегти землі вакантними або утримувати великі «земельні банки». У цьому випадку плата за землю або вартість землі не залежить від диференціальних переваг родючості, або диференціальних переваг, що дає розвиток території, які стають тим вищими чим менше земля дає доходу [3, с.93].

З іншого боку оподаткування вартості землі може виступати як гальмуючий механізм, що запобігає як різкому підвищенню, так і зменшенню цін на землю, тобто нівелює умови

для спекуляції землею. На відміну від податку на прибуток оподаткування вартості землі має більший вплив на тих, хто користуючись певною ситуацією на ринку скуповує землю за низькими цінами, а через короткий термін перепродає вже за підвищеною ціною.

Запровадження оподаткування землі та майна вимагає, щоб і загальнонаціональні, і місцеві урядові структури працювали скоординовано, не вдаючись до конкуренції. Головне завдання полягає в запровадженні механізму, який би обмежував можливість місцевої влади встановлювати пільги на сплату земельного і майнового податків з політичних або корупційних причин. Відсутність таких міцних підстав часто заохочує спекуляцію і поведінку рентодобування.

Оподаткування землі буде більш ефективним, якщо місцеві органи влади матимуть правову можливість зберегти значну частину податку на вартість землі. Крім того, для ефективного збору податків необхідно мати адекватне забезпечення технічними засобами, ведення земельних кадастрів та здійснення записів, покладатися на чіткі принципи оцінки і регулярно оновлювати реєстри, що дозволить уникнути свавілля при встановленні ставок податку.

Поліпшенню і підвищенню ефективності збору податків сприяє децентралізація, а якісно функціонуючі управлінські структури мають важливе значення для того, щоб система оподаткування вартості землі функціонувала з повним розкриттям власного потенціалу. Хоча ці заходи не створюють серйозні технічні проблеми, вони можуть наштовхнутись на опір тих, хто повинен буде платити значні суми податків.

Незважаючи на визначені аргументи на користь, оподаткування вартості землі має також проблеми в застосуванні й низьку привабливість через наявність деяких суперечностей та низки неузгоджених правових та адміністративних питань. Найбільшою перешкодою щодо його запровадження є необхідність проведення реформ, необхідних для скасування існуючої системи оподаткування та пошуку відповідних інституційних механізмів ролі держави від місцевого до центрального рівня.

Як зазначалося раніше, цей тип податку сумісний з найбільш продуктивним використанням земель у якості фактора виробництва та заохочує до більш ефективних умов оренди та використання землі, даючи можливість отримати максимально можливу орендну плату. При цьому оптимальний критерій оподаткування передбачає, що податок має бути також зафіксовано на сталому рівні впродовж достатньо тривалого періоду. Це узгоджується з позицією, що фіскальні органи мають фокусуватись не на стягненні податку з короткотермінової оренди землі, а виходячи з потенціалу довгострокового використання або оренди землі.

Деякі з проблемних питань, з якими часто стикається оподаткування землі, можуть містити значне податкове навантаження, функціонування механізму збору, специфічні методи ухилення від сплати. Крім того, численні методи оцінки мають значний суб'єктивний фактор, як при виборі методології оцінки вартості землі (за площею, місцевістю, продуктивністю, приросту вартості, тощо), так і при застосуванні. Це призводить до виникнення багатьох спірних моментів щодо справедливості методів оцінки.

Як відомо, до загальнодержавних податків і зборів в Україні належить два земельних податки, які справляються з земельної ділянки залежно від її вартості, а саме плата за землю та фіксований сільськогосподарський податок. За ними об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському товаровиробнику у власність або наданих йому в користування, зокрема на умовах оренди. Різниця між цими податками в тому, що перший податок стосується власників, а другий – користувачів земельних ділянок.

Згідно з Податковим кодексом України, плата за землю – це обов'язковий платіж, що справляється з власників земельних ділянок та земельних паїв, а також постійних землекористувачів, юридичних і фізичних осіб, у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності. Об'єктами оподаткування є земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні та земельні паї, які

перебувають у власності. База оподаткування визначається виходячи з кадастрової оцінки земель, тобто оцінки їх якості та місця розташування, тощо [6].

При цьому плата за землю визначається залежно від грошової оцінки земель та встановлюється, якщо грошова оцінка земельної ділянки була проведена. У цьому випадку базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельної ділянки з урахуванням коефіцієнта індексації, а у випадку якщо земельна ділянка немає грошової оцінки – її площа. Відповідно до Податкового кодексу України, ставки податку за один гектар сільськогосподарських угідь встановлюються у відсотках від їх нормативної грошової оцінки і на сьогодні становлять 0,1% для ріллі, сіножатей та пасовищ та 0,03% для багаторічних насаджень, що є порівняно низькими ставками.

Особливість української практики застосування плати за землю полягає у великій кількості власників землі і землекористувачів. Розпаювання земель колективних сільськогосподарських підприємств призвело до того, що у власності багатьох громадян з'явилися земельні ділянки, які обробляються ними або здаються в оренду. Як результат, мільйони окремих земельних ділянок знаходяться у власності, які значно відрізняються за якістю і місцем розташування земельної ділянки тощо, що значно ускладнює їх оцінку та робить стягнення плати за землю складним і коштовним [7].

Фіксований сільськогосподарський податок також є щорічним платежем, що стягується виходячи із грошової оцінки сільськогосподарських угідь у використанні. Згідно з Податковим кодексом платниками податку виступають сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, селянські та інші господарства, які здійснюють виробництво, переробку та збут сільськогосподарської продукції власного виробництва і продуктів її переробки за попередній звітний податковий рік за умови, що виручка від реалізації продукції від цієї діяльності перевищує 75% суми валового доходу підприємства. Незважаючи на те, що платниками цього податку є підприємства – сільгоспвиробники, за своєю економічною суттю фіксований сільськогосподарський податок є різновидом земельного податку, тому що він не залежить від результатів господарської діяльності підприємства і має сплачуватись навіть за наявності збитків.

Запровадження фіксованого сільськогосподарського податку сприяло суттєвому спрощенню механізму нарахування та сплати податків, адже фіксований сільськогосподарський податок сплачується в рахунок кількох податків і зборів. Наразі фіксований сільськогосподарський податок замінює сплату податку на прибуток підприємств, земельного податку, зборів за спеціальне використання води та здійснення деяких видів підприємницької діяльності одним податком.

Суттєвою перевагою фіксованого сільськогосподарського податку є те, що його розмір чітко визначений протягом визначеного законом терміну. Це дозволяє власникам сільськогосподарських підприємств та потенційним інвесторам спланувати грошові потоки від вкладення коштів у сільське господарство.

Відповідно до Податкового кодексу України розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських земель для сільськогосподарських товаровиробників залежить від категорії земель, їх розташування тощо. Водночас ставка фіксованого податку є заниженою та становить у відсотках до бази оподаткування: 0,15% – для ріллі, сіножатей і пасовищ; 0,09% – для багаторічних насаджень, 0,45% – для земель водного фонду, 1,0% – для ріллі, сіножатей і пасовищ на закритому ґрунті. Це не дозволяє спрямувати достатні кошти в бюджету, а отже є неефективним інструментом. Очевидно, що окрім підвищення ставок податку, потребує перегляду і база оподаткування, яка не змінювалася протягом тривалого часу.

Порівнюючи сучасну практику застосування земельних податків в Україні з міжнародним досвідом, варто зауважити, що сьогодні спеціальні режими прямого оподаткування у формі єдиного сільгоспподатку використовують практично всі країни пострадянського простору, а також більшість країн Східної Європи. При цьому в першій групі країн грошова оцінка землі як база сільгоспподатку практично не використовується.

Натомість в Білорусі та Казахстані для цих цілей використовують виручку, в Росії – визначений за особливою методикою розрахунку прибуток.

Водночас в Польщі оподаткування доходів сільськогосподарських товаровиробників є безвідносним до рівня доходів і залежить від вартості земельних ділянок. Базою польського сільгоспподатку є умовний кадастровий гектар, а ставку податку встановлено у специфічній формі, яка дорівнює вартості 2,5 центнера жита, що в кілька десятків разів більша, ніж сплачується агропідприємствами в Україні.

Платежі за землю зараховуються на спеціальні бюджетні рахунки бюджетів, які використовуються виключно для таких цілей як фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, ведення державного земельного кадастру, землеустрою, моніторингу земель, створення земельного інноваційного фонду, економічного стимулювання власників землі і землекористувачів за поліпшення якості землі, підвищення родючості ґрунтів і продуктивності земель лісового фонду, проведення земельної реформи, а також розвитку інфраструктури населених пунктів. Перераховані напрямки витрат стягнутих земельних податків так чи інакше впливають на підвищення вартості земельних ділянок.

Обидва земельні податки – плата за землю та фіксований сільськогосподарський податок мають аналогічну базу оподаткування, а саме, вартість земельних ділянок, але відрізняються функціонально. Плата за землю є майновим податком, спрямованим на оподаткування власності, іншими словами, багатства, а фіксований сільськогосподарський податок є податком на підприємницьку діяльність та подібний єдиному податку у випадку дрібних підприємців в інших галузях. Відповідно, зміни у ставках оподаткування будуть мати різний характер впливу на поведінку суб'єктів оподаткування і різні результати від їх запровадження.

Підвищення плати за землю має збільшити пропозицію через те, що збільшиться альтернативна ціна утримання землі поза межами використання. Таким чином оподаткування повинно збільшити кількість земельних ділянок у використанні і зробити оренду землі дешевшою. З іншого боку, власники земельних ділянок будуть вимагати більш високої рентної або орендної плати до оподаткування для того, щоб компенсувати власні втрати від підвищення податків. Це може збільшити ціну залучення земель для виробників та зменшити попит. У результаті рівноважний обсяг земель у використанні є непередбачуваним і буде залежати від відносної сили впливу кожного із цих факторів.

У випадку підвищення фіксованого сільськогосподарського податку це призведе до зменшення доходів сільгоспвиробників, попиту на землю, а також можливості виплачувати рентні платежі власникам земельних ділянок, що призведе до зменшення їх доходів та пропозиції землі. Остаточо це має зменшити кількість сільськогосподарських земель у використанні та підвищити розмір ренти чи оренди.

У результаті при запровадженні реформи оподаткування земельних платежів, яке потягне зміну ставок земельних податків, фіксований сільськогосподарський податок має суттєву перевагу над платою за землю саме через більшу передбачуваність результату. Окрім цього, враховуючи значно більшу кількість суб'єктів оподаткування у випадку плати за землю ніж у випадку фіксованого сільськогосподарського податку, застосування останнього повинно мати більшу ефективність за рахунок менш складного і менш коштовного адміністрування.

Вартість землі є базою вищезазначених податків, тому її економічне визначення є одним із пріоритетів фіскальних органів. З погляду економічної теорії при застосуванні адекватних методів охорони природного середовища, земля може мати необмежений термін використання, а орендна плата за землю може розглядатися як постійний потік ренти, тобто надлишкових коштів після компенсації перемінних факторів праці та капіталу.

Грошовий потік від використання землі може бути стабільним протягом довгого часу завдяки тому, що купівля землі може розглядатися як придбання майбутніх рентних доходів. Таким чином, застосовуючи припущення про необмеженість періоду експлуатації землі,

теперішня вартість земельної ділянки може бути сформульована у вигляді геометричної прогресії:

$$L = R/i \quad (1)$$

де L – поточна вартість землі;

R – загальна сума річних рентних платежів;

i – реальна відсоткова ставка.

Розмір річних рентних платежів яку генерує земельна ділянка також залежить від податків на доход який вона генерує. Через обкладення доходу від використання землі податками, наприклад, податком на прибуток або на валовий обіг, експортним митом, тощо, відбувається скорочення розміру отриманої власниками земельної ренти. У результаті рента, яка є прибутком власника або користувача, і яка залишається в його розпорядженні дорівнює:

$$R^* = R(1 - t_R) \quad (2)$$

де R^* – загальна сума річних рентних платежів після оподаткування;

t_R – ставка податку прибутку.

Відповідно, вартість землі залежить від рівня податкового навантаження на власників та користувачів земельних ділянок, або безпосередньо через податки на власність, такі як плата за землю чи фіксований сільськогосподарський податок, або побічно, через прибутковий податок, податок на обіг, або податок на експорт. Обидва типи оподаткування – пряме чи непряме, – буде віднімати частину земельної ренти, що призведе до падіння ринкової вартості землі.

Вищенаведена формула вартості землі в цьому випадку буде мати такий вигляд:

$$L = R^*/i = R(1 - t_R)/i \quad (3)$$

Як зазначалося, задля того, щоб компенсувати існуючі недоліки притаманні оподаткуванню природно-ресурсної ренти, земельні податки часто комбінуються з іншими податками. Найбільш розповсюдженою практикою є застосування ресурсного платежу разом із податком на прибуток, але в ролі останнього можуть бути використанні податок на додану вартість, єдиний податок, інші податки та збори. За допомогою комбінації з іншими прогресивними податковими інструментами можливо досягти балансу між максимізацією доходів та інвестиційною привабливістю, фіскальними ризиками та адміністративними витратами відповідно до індивідуальних особливостей платників.

При застосуванні комбінації земельного податку, а саме фіксованого сільськогосподарського податку з податком на прибуток сукупний розмір податків від використання землі, що отримує держава дорівнює:

$$T = t_R R + t_L L = t_R R + t_L [R(1 - t_R)/i] \quad (4)$$

де t_R – ставка податку на прибуток;

t_L – ставка податку на вартість землі.

Консолідоване податкове навантаження впливатиме і на прибуток власника або користувача, в частині залишкової земельної ренти, тобто після сплати витрат до оподаткування інших факторів виробництва, капіталу і праці. У той час як прибуток (π) власника або користувача від використання землі дорівнює:

$$\pi = (1 - t_R)R - t_L L = (1 - t_R)R - t_L [R(1 - t_R)/i] \quad (5)$$

Якщо уряд має за мету розділ доходів від використання землі на паритетних засадах з користувачами або власниками, тобто порівно, тоді $T = \pi$, але можливо встановити будь яке відношення, або:

$$t_R R + t_L [R(1 - t_R)/i] = (1 - t_R)R - t_L [R(1 - t_R)/i] \quad (6)$$

$$t_R + t_L [(1 - t_R)/i] = (1 - t_R) - t_L [(1 - t_R)/i] \quad (7)$$

$$2t_L [(1 - t_R)/i] = 1 - 2t_R \quad (8)$$

З чого можна отримати формулу оптимальної ставки для кожного з вищезазначених податків беручи значення іншого за цільовий показник:

$$t_L = i/2[(1 - 2t_R)/(1 - t_R)] \quad (9)$$

$$t_R = (1/2 - t_L)/(1 - t_L) \quad (10)$$

Таким чином, комбінуючи фіксований сільськогосподарський податок разом з іншими податками, фіскальні органи можуть отримати потрібний дохід з більшою ефективністю. При цьому немає потреби відмовлятися від одного виду податку на користь іншого.

Висновки і перспективи подальших розробок. Оподаткування землі є важливим інструментом вирішення багатьох питань в контексті земельної та податкової реформ які відбуваються в Україні. Земельні податки є різновидом ресурсно-рентних платежів, які мають певні фінансові ризики і адміністративні особливості, тому при їх застосуванні мають бути враховані як переваги, так і недоліки останніх. У першу чергу базою оподаткування має бути рентний дохід на відміну від віддачі від інших факторів виробництва, таких як капітал і праця, що буде запорукою збереження інвестиційної привабливості землі як об'єкту підприємницької діяльності.

Вартісний підхід до оподаткування землі не гарантує ефективного використання земель і оптимального рівня фіскальних доходів, що потребує його комбінації з іншими податками для досягнення запланованих цілей. У цьому контексті, доцільним є подальше дослідження сучасної практики застосування земельних податків на прикладі окремих регіонів та районів, а також на рівні окремих суб'єктів агропромислового сектору економіки.

Список використаної літератури

1. Ambakederemo T. How does resource rent tax balance the interest of the government and the investor? [Electronic source] / T. Ambakederemo // The Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law and Policy Gateway homepage: CAR (CEPMLP Annual Review). – Vol. 13. – Access: http://www.dundee.ac.uk/cepmlp/gateway/files.php?file=cepmlp_car13.
2. Пасемко Г. П. Актуальні аспекти теорії земельної ренти в парадигмі державного регулювання аграрних відносин / Г. П. Пасемко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – Х.: ХарПІ НАДУ, 2009. – № 1 (35). – С. 50–58.
3. Piffano H. L. P. Taxation on Rural Sector: Tax Burden, Land Value and Property Right / H. L. P. Piffano // Documento de Trabajo, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Ciencias Económicas and Universidad de Buenos Aires, Facultad de Derecho, Department of Economics. – April, 2010. – PP. 51–134.
4. Cohen J. P. An Introduction to the Two Rate Taxation of Land and Buildings / J. P. Cohen, C. Coughlin // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. – May/June 2005. – PP. 359–374.
5. Князькова Т. О. Плата за землю як одне з джерел наповнення місцевих бюджетів / Т. О. Князькова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Вип. 97. – Харків: ХНТУСГ. – 2010. – С. 196–207.
6. Податковий кодекс України: № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Дем'янчук В. Механізм оподаткування сільського господарства України [Електронний ресурс] / В. Дем'янчук, Н. Сеперович. – Режим доступу: http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua_adp_aphd_020305.pdf.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2014.

***ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ
СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ***

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОЛІГРАФІЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті на методологічній основі інституційної теорії обґрунтовано критерії, яким повинно відповідати інституційне середовище поліграфічного підприємства. Визначено фактори, які перешкоджають становленню інституційного середовища механізму управління поліграфічними підприємствами. Представлено модель інститутів, яка впливає на функціонування середовища управління поліграфічними підприємствами.

Based on methodology of institutional theory, criteria that the institutional environment of printing enterprise must meet are grounded in the article. Obstacles to the formation of institutional environment formation of printing enterprises management mechanism are defined. The model of institutes, which influences on functioning of printing enterprises management environment, is presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних умов бурхливих інституційних змін, незавершеності інституціоналізації системи управління розвитком поліграфічної галузі, що є результатом трансформації системи економічних відносин, особливої актуальності набуває визначення механізмів організації ефективного управління галуззю. Очевидно, що ці перетворення мають відбуватися від суто державного адміністративного управління до формалізованого саморегулювання розвитку власне поліграфічних підприємств. Це зумовлює необхідність дослідження існуючого інституційного середовища механізму управління та теоретичного обґрунтування альтернатив трансформації інституційних механізмів, що є основою розвитку всієї поліграфічної галузі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Одні з перших досліджень суті інституційного механізму містяться в працях К. Полан'ї [1], Д. Комманса [2], К. Ерроу [3], К. Менара [4] та інших. Такими вченими як М. Дюнн [5], У. Повелл [6], Кс. Лекок [7], К. Стефенсон [8] здійснено теоретичне обґрунтування класифікаційних груп інституційних форм управління, визначено характерні ознаки їх внутрішньої побудови та способи взаємодії із зовнішнім середовищем.

Дослідження, присвячені основам функціонування і розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі та інституційних форм організації управління, зокрема, містяться в роботах «Видавничо-поліграфічна галузь України: стан, проблеми, тенденції» [9], «Розвиток і регулювання видавничого підприємництва» [10] та «Економіка видавничо-поліграфічної галузі» [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, велика кількість теоретичних і практичних проблем, присвячених інституційному середовищу механізму управління поліграфічними підприємствами залишається невирішеною в цілому. Новизна науково-практичної проблеми та її теоретична невизначеність зумовлюють необхідність подальшого теоретичного опрацювання цієї тематики.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних підходів до систематизації інституційних механізмів організації управління поліграфічними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В рамках інституційного підходу необхідність державного управління економікою пов'язують з недосконалістю ринкового

механізму та його нездатністю вирішити сучасні проблеми розвитку промислових підприємств, як на загальнодержавному рівні, так і на рівні підприємства.

Сучасне інституційне середовище промислового підприємства, і поліграфічного, зокрема, повинно відповідати таким критеріям:

- бути демократичним, що вимагає забезпечення вільного розвитку, доступу до ресурсів, гарантування рівних умов функціонування для підприємств усіх форм власності та всіх інших демократичних свобод;
- бути чітко орієнтованим на досягнення поставлених результатів;
- володіти достатніми можливостями впливу;
- не носити складного характеру і бути простим для розуміння;
- використовувати систему соціально-психологічних мотивацій;
- мати властивості до високого рівня адаптації;
- стимулювати розвиток підприємств та сприяти підвищенню ефективності його функціонування.

Таким чином, механізми інституційного управління підприємствами мають сприяти їх адаптації до ринкового механізму. Вони повинні сприяти, з одного боку, збалансованості попиту та пропозиції, підвищенню якості товарів та послуг, у тому числі й тих, що мають стратегічне значення для країни і населення. З іншого боку, інститути механізму управління повинні сприяти підвищенню ефективності управління підприємством.

На жаль, за двадцятип'ятирічну історію незалежності України становлення інститутів механізму управління поліграфічними підприємствами здійснювалося в середовищі, що активно протидіяло цьому процесу.

У першу чергу, цей період характеризувався відсутністю чіткої промислової політики держави, її постійними змінами, що зумовлювало виникнення перед поліграфічними підприємствами цілої низки проблем:

- наростання технологічної відсталості виробництва. Згідно з офіційними статистичними даними, станом на 01.01.2013 р., первісна вартість основних засобів підприємств видавничо-поліграфічної галузі, до складу яких входять і технічні ресурси, становила 7275 млн. грн., із яких 71,2% зосереджено в поліграфічній діяльності. Негативним явищем у функціонуванні підприємств галузі був високий рівень спрацювання основних засобів, який складав 55,2% у 2012 році, а їх оновлення відбувалося вкрай низькими темпами і не могло забезпечити ефективного відтворення. Так, в період з 2006 року до 2012 року коефіцієнт придатності основних засобів знизився з 61% до 44,8% [12, с.233–237]. Під час реконструкції і технічного переозброєння, що проводиться на окремих підприємствах, часто зберігається орієнтація на застарілу технологічну базу. Велика кількість нової продукції в цей час випускається за допомогою техніки, вік якої становить понад 20 років;
- зниження витрат на НДДКР, що призводить до неможливості технічного переозброєння багатьох підприємств поліграфічної галузі, впровадження принципово нових технологій виробництва. Значний вплив на погіршення інноваційного забезпечення галузі мала практична відсутність фінансування з боку держави та приватних інвесторів трьох науково-дослідних інститутів – ПАТ «Український науково-дослідний інститут спеціальних видів друку», ПАТ «Український науково-дослідний інститут поліграфічної промисловості ім. Т. Г. Шевченка», ПАТ «Проектний і науково-виробничий центр «Поліком»;
- неналежне забезпечення поліграфічних підприємств ресурсною складовою, як в розрізі суміжних галузей промисловості, так, і трудовими ресурсами. Вкрай незадовільною є ситуація щодо забезпечення вітчизняною сировиною і матеріалами, що спричиняє високу залежність поліграфічних підприємств від імпорту. Виробництво вітчизняних матеріалів здійснюють лише чотири заклади з виготовлення поліграфічних фарб, два – з виготовлення фотополімерних пластин та хімічних препаратів. Проте їх продукція не може повністю задовольнити потреби ринку через невеликий асортимент, невисоку якість та відсутність належного розвитку відповідно до зростаючих потреб ринку. Дещо краща ситуація із забезпечення поліграфічних підприємств вітчизняним папером і картоном. Лідерами

вітчизняної целюлозно-паперової галузі є ПАТ «Київський КПК», ПАТ «Корюківська ФТП», ПАТ «Рубіжанський КТК», ПАТ «Жидачівський ЦПК» та ПАТ «Ізмаїльський ЦКК». Серед найбільш успішно працюючих підприємств варто відзначити ПАТ «Малинська ПФ Вайдманн», ТОВ «Донецьк Втора», ПАТ «Кохавинська ПФ». У червні 2003 р. 14 найбільш потужних підприємств галузі та провідних трейдерів, що працюють на вітчизняному ринку картонно-паперової продукції, заснували асоціацію «УкрПапір». Наразі асоціація «УкрПапір» об'єднує 40 підприємств целюлозно-паперової галузі. Підприємства і організації – члени Асоціації, посідають провідне місце серед всіх виробників картонно-паперової продукції України. За підсумками 2012 року, на частку цих підприємств припадало близько 63% загального обсягу виробництва паперу і картону в Україні, у тому числі: 97,3% обсягу газетного паперу, 85% офсетного паперу, 97% картону коробкового. Обмежені можливості Державного бюджету України впродовж останніх років не дозволяють виділяти централізовані фінансові кошти на розвиток вітчизняної целюлозно-паперової промисловості. Тому практично всі роботи з реконструкції і модернізації діючих виробництв галузеві підприємства здійснюють за рахунок власних коштів, коштів акціонерів і запозиченого банківського капіталу. Стан забезпечення підприємств технікою вітчизняного виробництва вкрай незадовільний. Із шести заводів поліграфічного машинобудування, які діяли в Україні на початок 1998 року, залишились лише три, а ПАТ «Олександрійський завод поліграфічної техніки», ПАТ «Харківполіграфмаш» та ПАТ «Роменський завод поліграфічних машин» припинили своє існування [10];

- відтік кваліфікованих фахівців з поліграфічних підприємств у зв'язку із нижчим рівнем доходів в інші галузі народного господарства. Крім того, варто відмітити, що поряд з відносно стабільною за останні роки кількістю видавничо-поліграфічних підприємств та зростанням обсягів реалізації продукції, на підприємствах галузі відбувалося скорочення зайнятості, що, у свою чергу, відповідає загальносвітовим тенденціям;
- зниження ступеня соціальної відповідальності менеджменту поліграфічних підприємств, що є визначальною рисою економіки «фізичних осіб». Зростає роль опортунізму як надмірного переслідування власних інтересів.

По-друге, ринкова система України характеризується несформованими ринками праці, капіталу, землі, що призводить до низки негативних наслідків:

- неефективне запозичення механізмів управління, які мають позитивний досвід використання в країнах з розвиненим ринком та інфраструктурою;
- нестабільність ринку неминує викликає інфляційні процеси та їх поступальний розвиток, що, у свою чергу, призводить до відтоку капіталу з інвестиційної сфери, здороження поліграфічної продукції через її значну залежність від імпортової сировини та матеріалів.

Інституційні основи управління включають правові, економічні та організаційні форми впливу на процеси економічного розвитку підприємства. Державні інститути набувають особливого значення в процесах формування інституційного середовища поліграфічного підприємства та формування цивілізованої економічної системи в країні (рис. 1).

Інституційний розвиток економіки країни відбувається під впливом взаємодії між інститутами, що визначають правила гри і підприємствами-«гравцями». Удосконалення інститутів відбувається тоді, коли стає очевидною неефективність старих утворень.

Ідеологія ринкових реформ 90-х років складалася із стереотипів, сформованих М. Фрідменом і Ф. А. фон Хайеком, і припускала максимально швидке обмеження впливу держави на економіку для того, щоб не заважати спонтанному зародженню ринкової системи. Однак ринок не може нормально функціонувати без держави як генератора інституційного середовища. Основою проведення економічних реформ в 90-ті роки ХХ століття в Україні відбулась приватизація державної власності. Через неминучу персоніфікацію розпорядчих та управлінських функцій, на думку деяких дослідників, так звана загальнонародна власність де-факто представляла собою власність авторитарної бюрократії в централізованій економіці, і саме ці тіньові відносини мігрували в умови сучасного ринку.

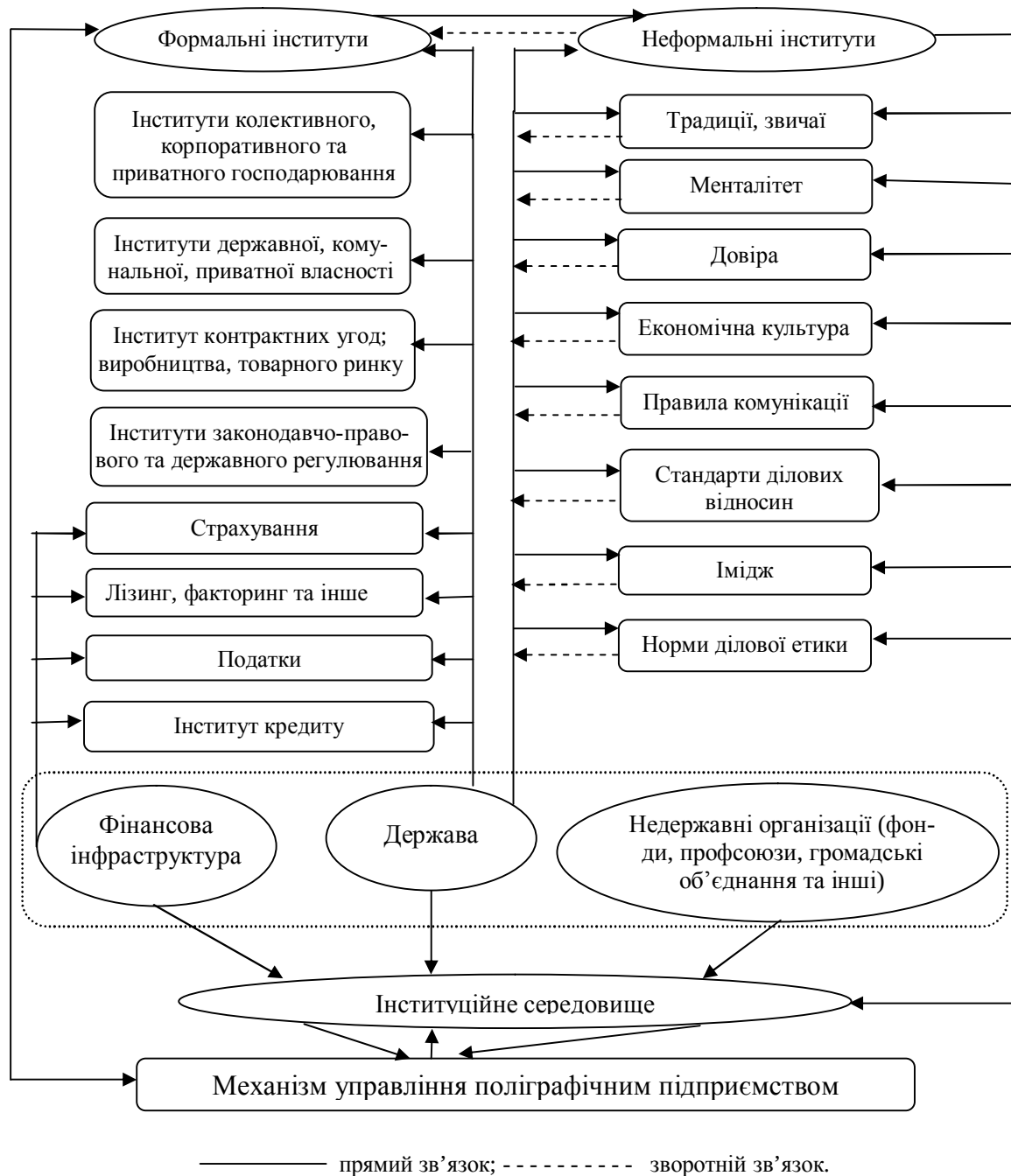


Рис. 1. Інституційне середовище механізму управління поліграфічними підприємствами

Це, у свою чергу, спричинило використання тіньових схем накопичення під час приватизації, значну питому вагу тіньового обороту, низький рівень податкових надходжень, корумпованість у державній владі. Негативними наслідками приватизації, проведеної в стислі терміни, що були значно коротшими ніж у розвинених країнах, стало падіння обсягів та ефективності поліграфічного виробництва, зниження конкурентоспроможності поліграфічної продукції та засилля іноземних друкованих видань, скорочення потенціалу внутрішніх накопичень через погіршення інвестиційного клімату, відсутність можливостей впровадження наявних технологічних розробок і нововведень.

Вирішення цих проблем полягає в ідентифікації реальних відносин власності сучасного ринку та їх адекватному управлінні, узгодженні юридичного поняття власності з її

організаційною побудовою, а також впровадженні принципово нових економічних аспектів управління державною власністю.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підводячи підсумок, варто зазначити, що інституційний підхід знімає питання загального або особливого шляху розвитку тієї чи іншої галузі та країни, оскільки передбачається існування індивідуальної інституційної матриці, на основі переплетення взаємопов'язаних формальних та неформальних правил і обмежень, що робить шлях інституційних змін особливим для країни.

Поступальний розвиток інституційних механізмів свідчить про те, що зростання ступеню інституалізації підприємств зумовлено тим, що одночасно вони вступають у взаємодію з великою кількістю інститутів, а це, у свою чергу, призводить не тільки до розширення меж взаємодії підприємств, але й до ускладнення структури самих інститутів.

Розроблений теоретико-методологічний підхід до систематизації інституційних механізмів організації управління поліграфічною галуззю за визначеними вище критеріями дозволяє теоретично обґрунтувати можливі інституційні механізми управління поліграфічними підприємствами.

Список використаної літератури

1. Поланьї К. Экономика как институционально оформленный процесс / К. Поланьї // Экономическая социология. – 2001. – Т. 3. – № 2. – С. 68–73.
2. Commons J. R. Institutional Economics / J. R. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
3. Кеннет Дж. Эрроу. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / Дж. Эрроу Кеннет // Теория и история экономических социальных институтов и систем. – М., 1993. – С. 59.
4. Менап К. Экономика организаций / [К. Менап; пер с франц.; под ред. А. Г. Худокормова]. – М.: Инфра-М, 1996. – 160 с.
5. Malcolm H. Dunn. Firms, Markets and Hierarchies: A Critical Appraisals of Ronald Coase's Contribution to the Explanation of the «Nature of Firm» [Electronic source] / Malcolm H. Dunn // ORDO. – Vol. 43. – 1992. – P. 193–204. – Access: <http://www.uni-potsdam.de/intwipo/mitarbeiter.html>.
6. Powell W. W. Neither market nor hierarchy: Network forms of organization / W. W. Powell // Research in organizational behavior. – Vol. 12. – 1990. – P. 295–336.
7. Demil B. Neither market nor hierarchy nor network: The emerging Bazaar governance / B. Demil, et X. Lecocq // Organisation Studies. – Vol. 27. – 2006. – P. 1447–1466.
8. Karen Stephenson. Neither Hierarchy nor Network: An Argument for Heterarchy / Karen Stephenson // People & Strategy, 2009. – Vol. 32. – Issue 1. – P. 4–13.
9. Дурняк Б. В. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні: монографія / Б. В. Дурняк, А. М. Штангрет, О. В. Мельников, Я. М. Угрин. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2009. – 150 с.
10. Швайка Л. А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва: монографія / Л. А. Швайка. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2005. – 432 с.
11. Швайка Л. А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі: підруч. / Л. А. Швайка, А. М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2008. – 480 с.
12. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [за ред. О. Г. Осауленко]. – К.: Август Трейд, 2013. – 551 с.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2014.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено передумови виникнення концепції стратегічного розвитку підприємств на основі збалансованої системи показників. Розглянуто теоретичні та методологічні аспекти розробки цієї системи менеджменту. Розроблено ключові етапи створення збалансованої системи показників для вітчизняних промислових підприємств.

The prerequisites of concept of strategic enterprise development based on balanced scorecard are defined in the article. Theoretical and methodological aspects of design of this management system are considered. The main stages of design a balanced scorecard for the national industrial enterprises are designed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Напружена соціально-економічна ситуація, яка склалася в Україні останнім часом із-за кризових явищ в усіх сферах господарювання, обумовлює необхідність впровадження нових методів управління вітчизняними підприємствами та оцінки ефективності реалізації їх стратегії.

Традиційні концепції менеджменту в існуючих умовах не можуть задовольнити підприємства, які прагнуть стати лідерами у відповідних галузях, або зберегти конкурентні позиції. Сучасні системи стратегічного управління засновані переважно на вимірюванні ефективності діяльності підприємств у вартісній формі, відповідно до якої основними показниками оцінювання є суми прибутку та витрат кожного підрозділу та підприємства в цілому, але сьогодні вирішального значення для досягнення довгострокових стратегічних завдань набувають такі нематеріальні активи, як людський та клієнтський капітал, бренд, інноваційний потенціал та ін.

У зв'язку з вищезазначеним, одним із перспективних аналітичних інструментів стратегічного управління вважаємо збалансовану систему показників (Balanced Scorecard, BSC), яка останнім часом набула багато прихильників як в нашій країні, так і за кордоном. Передумовою розробки BSC стали дані, отримані за підсумками досліджень «Вимірювання ефективності організації майбутнього» («Measuring Performance in the Organization of the Future»), проведених професорами Гарвардської школи бізнесу Р. Капланом та Д. Нортоном, які свідчили про те, що більшість компаній втрачають конкурентні позиції саме через неспроможність ефективно реалізувати бізнес-стратегію.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Методологічні та практичні аспекти розробки і впровадження збалансованої системи показників діяльності підприємства були досліджені та поглиблені в працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених: А. Гершун, Ю. Нефед'єва [1, с.28–95], І. Івакіної [2, с.44–76], Р. Каплана, Д. Нортона [3, с.247–281], П. Нівена [4, с.126–192], С. Обухівського [5], Л. Пан [6, с.56–63], О. Пешко [7, с.136–162], В. Слінькова [8, с.134–247], В. Стадник [9, с.384–423], П. Хорвата [10], Х. Фрідага, В. Шмідта [11, с.32–86] та ін.

Певні переваги та недоліки збалансованої системи показників були проаналізовані у працях М. Кизима, А. Пилипенка [12, с.56–83], Н. Лазебної [13], Ю. Мельника [14], Нильс-Горан Олве, Жан Рой [15, с.152–196], К. Редченко [16] та ін.

Серед багатьох дискусійних питань, що розглядають зазначені вчені, одними із найважливіших є питання доцільності використання збалансованої системи показників та її імплементації як в корпоративне управління так і в системи менеджменту вітчизняних промислових підприємств. Вважаємо, що ця система має більше позитивних рис ніж

негативних, а її розробка та впровадження сприятимуть стрімкому розвитку підприємств, створенню унікальних конкурентних переваг та забезпечить стійкі ринкові позиції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах традиційні фінансові показники є недостатніми для оцінки ефективності діяльності та управління підприємством. Отже, виникає об'єктивна необхідність в оцінюванні ефективності діяльності підприємства залежно від результатів реалізації стратегії, тобто в такому аналітичному інструменті, який би забезпечував поліпшення результатів у майбутньому і враховував минулу діяльність. Саме таким інструментом стратегічного управління та оцінювання ефективності реалізації стратегії є збалансована система показників, питанням розробки та впровадження якої присвячено багато наукових праць. Не зважаючи на існуючі наукові напрацювання за цією проблематикою, варто зазначити, що й сьогодні недостатньо висвітленими залишаються методологічні аспекти розробки збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах, доволі складним і дискусійним є питання її імплементації.

Постановка завдання. Метою дослідження є: обґрунтування необхідності впровадження механізму стратегічного розвитку підприємства, заснованого на використанні збалансованої системи показників; визначення методологічних підходів до її розробки; розробка ключових етапів створення збалансованої системи показників для вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку світової економіки ключового значення в ринковому середовищі набуває ефективне управління такими складовими нематеріальних активів підприємства як людський та клієнтський капітал, бренд, інноваційний потенціал та ін. Ефективне управління стратегічним розвитком підприємства є головним чинником підвищення його конкурентоздатності, покращення показників фінансово-господарської діяльності. Сьогодні саме здатність організації результативно впроваджувати стратегію є ключовим нематеріальним активом, який визначає її ринкову вартість.

Для вимірювання ефективності реалізації стратегії компанії Р. Капланом та Д. Нортеном на початку 1990-х років була розроблена концепція збалансованої системи показників (Balanced Scorecard, BSC). Автори BSC дають таке її визначення: «Збалансована система показників є інструментом стратегічного планування та управління, який слугує для встановлення стратегічних цілей та оцінки ефективності діяльності з точки зору реалізації стратегії за допомогою визначених ключових показників результативності» [3, с.6].

Завдяки цій системі робота підприємства оцінюється за чотирма збалансованими параметрами: фінанси, взаємини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Завдання BSC полягає в тому, щоб трансформувати місію компанії в конкретні завдання і показники, які забезпечують баланс між зовнішніми звітними даними для акціонерів і клієнтів і внутрішніми характеристиками найбільш значущих бізнес-процесів, інновацій, навчання та зростання [3, с.8–14].

Запропонований Р. Капланом та Д. Нортеном класичний варіант розробки BSC передбачає такі головні етапи, що розглянуті нижче [3, с.268–281].

Процес розробки збалансованої системи показників починається з визначення конкретних стратегічних завдань на основі ухваленної стратегії.

Для визначення фінансових завдань необхідно вибрати головну мету, якою може бути або збільшення прибутковості і завоювання ринку, або генерування потоку готівки. Фінансові показники в BSC оцінюють економічні наслідки діяльності і є індикаторами відповідності стратегії компанії загальному плану удосконалення підприємства. Досягнення таких цілей, як прибутковість зайнятого капіталу (Return On Capital Employed, ROCE), рентабельність інвестицій (Return on Investment, ROI) і створення економічної доданої вартості (economic value-added, EVA), оцінюється загальними показниками успіху фінансової стратегії, а саме збільшенням прибутковості, скороченням витрат і розширенням використання активів.

Клієнтська складова розглядається як споживча база і сегмент ринку, в яких конкурує підприємство, а також як показник результативності його діяльності в цільовому сегменті ринку. Ключові показники цієї складової, а саме задоволення потреб клієнта, його лояльність, прибутковість, збереження і розширення клієнтської бази, дозволяють визначити споживчу

цінність пропозицій (value propositions) та є найважливішими індикаторами при оцінці результатів роботи з клієнтами.

Складова внутрішніх бізнес-процесів визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів і акціонерів. Головними показниками є: виконання замовлень, постачання, планування виробництва і контроль, витрати, якість, продуктивність тощо.

Складова навчання і розвитку персоналу визначає інфраструктуру, яку необхідно створити, щоб забезпечити довготривале зростання та вдосконалення. Для оцінювання кадрової ситуації будь-якого підприємства зазвичай використовують три ключових показника: задоволеність працівника; збереження кадрової бази; ефективність працівника.

Останньою складовою процесу управління є стратегічний зворотній зв'язок, який створює можливість комунікації на рівні топ-менеджерів (керівників), а також дозволяє перевірити прогнози, на яких побудована стратегія, порівняти фінансові результати із запланованими та проаналізувати їх.

Розробка BSC завершується процесом перекладу стратегії компанії в оперативні цілі і показники та передбачає створення нової системи менеджменту.

Перший етап передбачає визначення структури показників системи. На цьому етапі необхідно проаналізувати інформацію про взаємозв'язки підрозділів з іншими, а також з підприємством, фінансові цілі (зростання, прибутковість, грошові потоки, доходи); напрями бізнесу, яким традиційно приділяється недостатньо уваги (кадрова політика, взаємовідносини з населенням і владою, якість, конкурентоспроможність, інновації); взаємозв'язок між підрозділами (клієнти, ключові сфери компетентності, взаємовідносини зі споживачами і постачальниками тощо); відповідну галузь промисловості і конкурентне середовище. Усі ці дані мають вирішальне значення для координації процесу розробки BSC.

Другий етап передбачає узгодження стратегічних цілей з топ-менеджерами, оцінку пропозиції за усіма чотирма складовими BSC та узагальнення їх в проєкті її розробки.

Третій етап – вибір та розробка показників. На цьому етапі детально досліджуються всі цілі, розглядаються їх специфічні особливості, сильні та слабкі сторони. Найважливішим завданням при виборі конкретних показників збалансованої системи є визначення тих із них, які відображають стратегію компанії.

Після визначення ключових показників необхідно: скласти список цілей складових BSC з детальним описом кожної; описати показники для кожної цілі; підготувати приклади, що ілюструють метод кількісної оцінки показників; графічно відобразити взаємозв'язок показників всередині складової, та їх зв'язок з показниками інших складових.

Четвертий етап передбачає створення та ухвалення плану реалізації розробленого проєкту збалансованої системи показників. У ньому повинні знайти відображення взаємозв'язок показників з даними інформаційних систем та розповсюдження інформації про BSC на підприємстві. Необхідно інтегрувати BSC в загальну концепцію менеджменту підприємства і розробити інформаційну систему для її підтримки.

Узагальнення опублікованих праць з розробки та впровадження BSC [1–16] дозволяє запропонувати такий її алгоритм побудови для вітчизняних промислових підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Основні етапи розробки та впровадження збалансованої системи показників для промислових підприємств (складено автором на основі [1–16])

Етапи	Зміст етапу	Результати етапу
1. Стратегічний аналіз підприємства та зовнішнього оточення.	Аналіз галузевих факторів. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства. Аналіз попередньої стратегії, яка використовувалась на підприємстві.	Визначено фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають ключове значення для розробки стратегії.
2. Розробка стратегії підприємства.	Ключові стратегічні рішення і принципи по основних і допоміжних процесах, пріоритети, конкурентні переваги і відмінності від конкурентів.	– Розроблені стратегічні альтернативи розвитку підприємства. – На основі аналізу стратегічних альтернатив розроблено стратегію підприємства, представлену у форматі «ланцюжка

		створення цінності» (сукупність основних і обслуговуючих бізнес-процесів). – По Кожному бізнес-процесу розроблені ключові стратегічні рішення і принципи, пріоритети, а також цільові конкурентні переваги і відмінності від конкурентів.
3. Розробка «стратегічної карти» цілей та карти BSC по підприємству	– Стратегічні цілі та показники проєкції «Фінанси». – Стратегічні цілі і показники проєкції «Клієнти / Продукти». – Стратегічні цілі і показники проєкції «Бізнес-процеси». – Стратегічні цілі і показники проєкції «Персонал / Інфраструктура». – Матриця стратегічних заходів і проєктів (заходи + проєкти / учасники).	– Для обраної стратегії розроблена «стратегічна карта» цілей підприємства в цілому – система стратегічних цілей компанії, викладена в 4-х проєкціях («Фінанси», «Клієнти / Продукти», «Бізнес-процеси», «Персонал / Інфраструктура»). – Для кожної стратегічної цілі розроблені контрольні показники. – Для кожної стратегічної цілі розроблено перелік ключових заходів і проєктів, реалізація яких необхідна для досягнення цілей.
4. Побудова «карт» цілей (завдань) і показників структурних підрозділів	Стратегічні карти для кожного обраного підрозділу, відділу, групи, посади.	На основі «стратегічної карти» підприємства в цілому розроблені «карти» цілей і контрольні показники структурних підрозділів 2-го рівня і наступних рівнів організаційної ієрархії.
5. Розробка звітних форм («паспорта» показників).	Нормативні значення планових показників, які необхідно досягти в результаті діяльності (виконання бізнес-процесів на всіх рівнях підприємства).	Для кожного показника «стратегічної карти» цілей підприємства в цілому та структурних підрозділів розроблений «паспорт» показника (формула / процедура розрахунку, джерело інформації, періодичність розрахунку, «коридори» значень, форма подання інформації, учасники та відповідальні за цільове значення).
6. Пов'язування збалансованої системи показників з системою бюджетування.	Планування бюджетів для кожного підрозділу та / або бізнес-процесу.	Для ключових заходів і проєктів, реалізація яких необхідна для досягнення стратегічних цілей, розроблені бюджети, пов'язані із загальним фінансовим планом та бюджетом підприємства.
7. Розробка системи мотивації персоналу, пов'язаної з системою цілей і показників.	Навчання та перепідготовка персоналу, заходи щодо підвищення освіти персоналу. Розробка заохочувальних заходів.	Для всіх керівників підрозділів підприємства розроблена система мотивації, пов'язана з системою цілей і показників.
8. Впровадження проєкту збалансованої системи показників.	Впровадження проєкту збалансованої системи показників.	За даними аналізу результатів реалізації проєкту прийняття рішення щодо апробації проєкту на наступній ділянці робіт або повномасштабного впровадження на підприємстві.
9. Моніторинг результатів реалізації проєкту збалансованої системи показників.	Контроль практичного впровадження і аналіз перебігу процесу реалізації проєкту.	Висновок про апробацію проєкту.

Варто зауважити, що більшість аспектів розробки і впровадження BSC залежать від ефективності використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи проведені дослідження можна зробити такі висновки. У статті виявлено сучасні проблеми формування та оцінювання стратегії розвитку промислових підприємств на Україні, що дозволило обґрунтувати необхідність розробки та впровадження збалансованої системи показників з метою підвищення ефективності їх діяльності та реалізації стратегії, прибутковості та досягнення унікальних конкурентних переваг в ринковому середовищі.

Варто зазначити, що класична модель збалансованої системи показників була розроблена переважно як механізм реалізації стратегії великих корпорацій, які функціонують

в умовах розвиненої ринкової економіки. Необхідно враховувати те, що перед вітчизняними підприємствами постають проблеми як методологічного, так і фінансового характеру, пов'язані зі складністю та тривалістю розробки системи, значними часовими і фінансовими витратами. Вважаємо, що впровадження BCS на вітчизняних підприємствах передбачає створення відповідних технічних та соціально-економічних передумов, якими можуть бути: оновлення технологічного парку; створення сприятливого інвестиційного клімату для бізнесу; підготовка соціально-відповідального топ-менеджменту та персоналу тощо.

Зважаючи на необхідність значних інвестицій в проект створення та впровадження BCS, найбільш реалістичною виявляється його реалізація для великих промислових підприємств з розвинутою інфраструктурою та потужною матеріально-технічною базою.

Перспективами подальших досліджень є розробка пропозицій щодо створення нової системи менеджменту на основі збалансованої системи показників для підприємств будівельної галузі.

Список використаної літератури

1. Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами / А. М. Гершун, Ю. С. Нефедьева – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 128 с.
2. Ивакина И. Сбалансированная система показателей / И. Ивакина. – Х.: Фактор, 2007. – 176 с.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / [Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.
4. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей. Шаг за шагом / П. Нивен. – М.: Баланс клуб, 2004. – 315 с.
5. Обухівський С. С. Методика розробки збалансованої системи показників [Електронний ресурс] / С. С. Обухівський. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
6. Пан Л. Збалансована система показників як інструмент ефективного управління стратегією організації / Л. Пан // Наукові записки (Серія: Економічні науки). – 2003. – Т. 21. – С. 56–63.
7. Пешко А. В. Збалансована система показників у формуванні стратегії розвитку організації і підприємств: монографія / А. В. Пешко. – К.: КВІЦ, 2007. – 272 с.
8. Слиньков В. Н. Сбалансированная система показателей в менеджменте организации: теория и практика / В. Н. Слиньков. – К.: КНТ, 2007. – 292 с.
9. Стадник В. В. Методика збалансованих показників у системі управління реалізацією стратегії організації / В. В. Стадник // Сучасні концепції менеджменту: навч. посіб. / [За ред. Л. Федулової]. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – С. 384–423.
10. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс] / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – Режим доступа: <http://iteam.ru/articles.php?tid=2&pid%20=1&sid=27&id=221>.
11. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей: руководство по внедрению / Х. Фридаг, В. Шмидт. – М.: Омега-Л, 2006. – 267 с.
12. Кизим М. О. Збалансована система показників: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х.: Інжек, 2007. – 192 с.
13. Лазебная Н. В. Преимущества и недостатки применения системы сбалансированных показателей в планировании деятельности предприятий [Электронный ресурс] / Н. В. Лазебная. – Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/269.pdf>.
14. Мельник Ю. М. Проблеми застосування збалансованої системи на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / Ю. М. Мельник. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_192_203.pdf.
15. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / [Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Магнус; пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2004. – 304 с.
16. Редченко К. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str046.html>.

Стаття надійшла до редакції 15.08.2014.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті запропоновано концептуальні підходи до застосування в практиці оцінки діяльності підприємств олійно-жирової промисловості системи принципів та критеріїв оцінки сталого розвитку, яка разом з авторським розумінням циклічності процесу відтворення потенціалу підприємства як носія потенціалу розвитку, стає інструментом для подальшого моделювання процесів розвитку підприємства.

The article offers conceptual approaches to application of the system of principles and evaluation criteria for sustainable development estimation in the practice of oil and fat enterprises activity estimation, which along with the author's understanding of recurrence of the process of enterprise's potential reproduction, as a transmitter of the development potential, becomes an instrument for the subsequent design of enterprise development processes modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток вітчизняного бізнес-простору, глобалізація світових відносин мають домінуючий вплив на умови господарювання підприємств олійно-жирової промисловості, що змушує їх встановлювати відповідні об'єктивні орієнтири та цілі розвитку власної діяльності. Американська рада економічного розвитку (АРЕР) дає таке визначення економічному розвитку, – «... процес створення матеріальних цінностей через мобілізацію людських, фінансових, грошових, фізичних та природних ресурсів для виготовлення ринкових товарів і послуг» [1, с.5].

Вітчизняні науковці вбачають два основних шляхи економічного розвитку олійно-жирового комплексу України на перспективу за рахунок внутрішніх резервів розвитку [2, с.11]. Перший шлях – це стабілізація існуючого стану галузі, який є на сьогодні відносно стійким, порівняно з іншими галузями національної економіки. Такий підхід, який виключає великі ризики, базується на консерватизмі українських аграріїв та на наявності стабільного ринкового попиту на дешеву олію на внутрішньому ринку. Другий шлях можливо реалізувати через поступову інтеграцію України до світового ринку виробників рослинних олій. Він передбачає експансію на зовнішні ринки та залучення для цього значних інвестицій. Такий підхід, на думку автора статті, в сучасних умовах складно втілити в практику виробництва у зв'язку з недостатнім розвитком інфраструктури ринку, яка забезпечувала б сприятливий інвестиційний клімат для розвитку галузі.

Сучасний стан підприємств олійно-жирової промисловості, потребує від кожного із них активізувати діяльність у напрямі підвищення інвестиційної привабливості як основи для існування, так і для успішного розвитку в умовах поглиблення євроінтеграції української економіки. Тому головним завданням підприємств олійно-жирової промисловості є адаптація їх діяльності до принципів загальновизнаної як домінуючої концепції сталого розвитку, з урахуванням сучасного рівня розвитку національної економіки, системи та характеру управління розвитком, сучасних умов господарювання, стану олійно-жирової промисловості та вимог прискореного реформування економіки після зміни системи влади.

Враховуючи, що сталий розвиток – це процес, а рівень розвитку – результат втілення цього процесу, то виникає проблема щодо оцінювання розвитку підприємств олійно-жирової промисловості через призму концепції сталого розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Загальні проблеми та моделі управління світовим сталим розвитком, встановлення нормативів, обмежень та рекомендацій вивчаються та розробляються Світовою організацією сталого розвитку, Організацією

Об'єднаних Націй, Європейським Союзом. Дослідженням проблем сталого розвитку на макrorівні національної економіки займаються такі українські вчені як В. В. Волошин, А. С. Гальчинський, Б. М. Данилишин, Л. Г. Мельник, Л. Г. Руденко, В. М. Трегобчук, О. В. Шубравська. Стратегічні аспекти управління розвитком підприємств відображені в працях Є. А. Бельтюкова, В. А. Василенко, А. П. Гречан, І. А. Ігнат'євої, Н. С. Миколайчук, В. Д. Немедова, В. С. Пономаренко, Г. Г. Савіної, О. М. Тридіда, З. Є. Шершньової. Інноваційним засадам сталого розвитку присвячено дослідження М. П. Денисенка, Л. І. Федулової та інших. Особливу увагу екологічній складовій в управлінні підприємством приділено в працях В. Н. Кислого, В. О. Лук'яніхіна, А. А. Садекова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Завдяки науковим дослідженням вищезазначених авторів здійснено вагомий внесок у розвиток вітчизняної теорії сталого розвитку. Проте більшість наукових праць присвячено актуалізації та розв'язанню цієї проблеми на рівні країни, водночас, проблемам сталого розвитку окремих галузей та підприємств, які є формуючим чинником національної економіки, увага практично не приділяється. Недостатність практичного інструментарію щодо вирішення цієї проблеми з одночасною необхідністю впровадження засад сталого розвитку на підприємствах України, у тому числі, олійно-жирової промисловості, яка має важливе стратегічне значення для країни, вимагає більш широкого наукового осмислення та ґрунтовного дослідження цього напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є формування науково обґрунтованих підходів до застосування концепції сталого розвитку на рівні підприємства олійно-жирової промисловості, з урахуванням специфіки його діяльності, що стане основою для вдосконалення механізму управління розвитком, методик планування, оцінки та моніторингу розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведених досліджень свідчать про те, що на сьогодні немає науково обґрунтованих підходів до управління розвитком підприємства, що базуються на концепції сталого розвитку, враховують її основні положення. Разом з тим, існує значна кількість публікацій, присвячених проблемам аналізу наукових основ розвитку підприємства. Стосовно трактування категорії «розвиток підприємства» є багато різнопланових трактувань. Автори робіт [3, с.36; 4, с.236; 5, с.179] сталий розвиток підприємства пов'язують з розробкою таких управлінських рішень, які здатні сформувати фундамент для довготривалого функціонування підприємства. Такі визначення можуть бути застосовані тоді, коли розвиток підприємства розглядається з точки зору процесу управління, а не оцінювання, тому що бізнес-процеси як сукупність різних видів діяльності підприємства піддаються адміністративному управлінню. При цьому розвиток виступає як об'єкт управління, а підприємство – як суб'єкт управління розвитком або структурою і характером бізнесом-процесів. Підхід «... задоволення інтересів основних суб'єктів діяльності підприємства: власників, персоналу і держави» [6, с.28] є достатньо вузьким, оскільки акцентує увагу лише на мотиваційній компоненті розвитку. Розвиток як «кількісно-якісні зміни, що приводять до підвищення стратегічного потенціалу, формування нових і посилення існуючих конкурентних переваг з урахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ» [7, с.176]. Позитивним у цьому визначенні є те, що автори визначають наявність у підприємства здатності до розвитку, яка реалізується шляхом внесення змін у потенціал підприємства, враховуючи вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ.

Таким чином, сучасні трактування категорії «розвиток підприємства» не можуть бути надійною основою для розробки методичних підходів до оцінки рівня розвитку і вибору напрямків сталого розвитку підприємства. Адже сталий розвиток передбачає врахування змін в екологічній та соціальній компонентах підприємства як складної соціально-економічної системи.

Термін «сталий розвиток» має іноземне походження (від англійського – sustainable development), якому надають різне трактування через неможливість його дослівного

перекладу та існуючих суперечностей між поняттями «сталість» і «зростання». Порівняння категорії «сталий розвиток» з категоріями «розвиток» та «зростання» дозволило встановити, що зростання характеризує кількісні параметри і не завжди свідчить про позитивну зміну загального стану системи. Поняття «сталий розвиток» передбачає вищий якісний рівень ніж «розвиток» та характеризує систему, яка знаходиться в динамічному русі, показники і характеристики якої як обов'язкова умова повинні набувати якісного покращення, зростати та знаходитися у позитивній динаміці розвитку в довгостроковій перспективі. Цей розвиток можна трактувати як послідовну зміну сталих станів системи, кожний з яких, не є гіршим порівняно з попереднім, при чому він є позитивним не тільки для самого підприємства, але й для зовнішнього середовища.

У результаті дослідження особливостей забезпечення сталого розвитку на різних рівнях (країна, регіон, підприємство) автором було сформульовано власне визначення сталого розвитку підприємства як такого, що орієнтований на постійне підвищення ефективності діяльності на інноваційних засадах з одночасним узгодженням економічних, соціальних та екологічних інтересів шляхом розширення сфери відповідальності перед суспільством.

В Україні концепція сталого розвитку підприємства не розповсюджена достатньою мірою через слабку інформаційну підтримку та фінансову неспроможність забезпечити позитивні зрушення у соціальній, екологічній сферах, що об'єктивно висуває високий рівень економічної сфери на більш значущі позиції [8, с.106]. Тому особливістю досягнення сталого розвитку вітчизняними підприємствами в сучасних умовах, є поетапність впровадження концептуальних принципів, де на перший план висувається завдання акумуляції коштів для забезпечення стану фінансової рівноваги, з метою гарантування подальшого розвитку в економічному, соціальному та екологічному аспектах.

Виходячи з цього, можна таким чином визначити сутність сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості. Сталий розвиток підприємства олійно-жирової промисловості – це сукупність кількісних і якісних змін, що відбуваються в носії та обумовлюють посилення або поновлення його властивості до довготривалого розвитку (потенціалу розвитку) з урахуванням впливу зовнішнього середовища господарювання.

Проведений аналіз діяльності підприємств олійно-жирової промисловості у контексті сталого розвитку дозволив визначити, що такий розвиток можливий лише за умови внутрішньої рівноваги, що дозволить нівелювати вплив деструктивних чинників зовнішнього середовища, до яких можна віднести такі: високий рівень конкуренції з боку іноземних виробників олії; відсутність підтримки підприємств з боку держави; незбалансована структурно сировинна база; низька купівельна спроможність населення. Якщо підприємство не може управляти зовнішніми факторами, то внутрішні повністю підвладні системі управління за умови наявності протекціоністської політики держави по відношенню до підприємств галузі.

Така політика наявна, однак вона не враховує необхідності збалансованого сталого розвитку підприємств галузі. Найбільшими виробником соняшникової олії в Україні є: компанія «Кернел» з потужностями переробки насіння олійних культур – 2,6 млн. тонн на рік, компанія «Креатив» – 1,1 млн. тонн, компанія «Cargill» – 990 тис. тонн, «Миронівський хлібопродукт» – 930 тис. тонн, Пологівський олійно-екстракційний завод – 726 тис. тонн, Дніпропетровська компанія «Агрокосм» – 560 тис. тонн, Glencore – 520 тис. тонн. До кінця 2015 року збільшити виробничі потужності до 1,29 млн. тонн планує транснаціональна компанія «Бунге Україна», що стане можливим за рахунок будівництва заводу з виробництва нерафінованої олії.

За останні 15 років інвестовано понад 1 млрд. дол. США у будівництво 20 заводів з виробництва олії та олійно-жирової продукції, внаслідок чого потужності з переробки олійного насіння в Україні збільшились з 2,5 млн. тонн у 1998 році до 13,3 млн. тонн у 2013 році [9, с.162]. Лише у 2013 році ввели в експлуатацію два нових олійно-екстракційних заводи – в Кіровограді та один – у Запоріжжі. Ці заводи є універсальними та можуть

здійснювати переробку насіння різних олійних культур: соняшника, сої, ріпаку. Разом з тим, очевидним є той факт, що нарощування виробничих потужностей загострює проблему забезпеченості їх сировинною базою. У зв'язку з цим, в Україні у 2013 році виробничі потужності з переробки олійних культур завантажені не повністю – лише на 63,9%, оскільки перероблено 8,5 млн. тонн сировини з максимально можливих 13,3 млн. тонн. При цьому, до 2015 року уряд України планує збільшити потужності з переробки олійних культур, за рахунок інвестицій, до 15 млн. тонн насіння на рік [10].

Недозавантаження виробничих потужностей має пояснення, на погляд автора статті, також у внутрішніх перешкодах для сталого розвитку підприємств олійно-жирової промисловості. Такими перешкодами є: застарілі основні фонди; відсутність тенденції до впровадження інноваційних екологічних технологій; шкідливі умови праці робітників; низька заробітна плата; відсутність сучасної системи соціальної підтримки персоналу; висока частка відходів; значна енергоємність продукції; застарілі очисні технології; неефективна система збуту; недосконалість системи управління.

Управління сталим розвитком підприємств олійно-жирової промисловості можна визначити як діяльність, що спрямована на розробку та реалізацію стратегії сталого розвитку підприємства, за допомогою створення відповідного механізму координації та удосконалення управління у сфері фінансів, виробництва, маркетингу, соціальній, а також екологічній сферах, на основі систематичного аналізу з урахуванням впливу на підприємство зовнішнього середовища.

Отже, в процесі систематизації публікацій за цією тематикою було встановлено, що в сучасних умовах найефективнішим засобом досягнення сталого розвитку можна вважати організаційно-економічний механізм, який, на думку автора, являє собою визначену сукупність послідовних та погоджених між собою організаційно-економічних методів та інструментів управління діяльністю, які взаємодіють одне з одним, спрямовані на оцінку та збереження досягнутого рівня розвитку і водночас, на нарощування позитивних перетворень в економічній, соціальній та екологічній сферах діяльності підприємства олійно-жирової промисловості.

Сталий розвиток підприємства олійно-жирової промисловості має, на думку автора, циклічний характер (рис. 1).

Внесення змін до структури носія потенціалу – підприємства олійно-жирової промисловості, шляхом виконання робіт, пов'язаних з капітальними вкладеннями (наприклад, з витратами на придбання нового технологічного обладнання та його монтаж, будівельними роботами), призведе до зростання існуючого потенціалу. Абсолютна величина цього зростання буде дорівнювати величині зменшення потенціалу розвитку. Для того щоб властивості носія не вичерпалися, тобто для подальшого розвитку, потрібно поповнення обсягу майбутніх властивостей об'єкта або потенціалу розвитку шляхом використання нематеріальних активів (нових технологій, програмних продуктів, патентів тощо). Все це призведе до зміни структури носія (додадуться нематеріальні активи) та зростання потенціалу розвитку. Подальше втілення майбутніх властивостей, тобто новий цикл розвитку, можливий лише з урахуванням обмежуючого впливу інших факторів сталого розвитку, а саме, – соціального та екологічного середовища.

Механізм забезпечення сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості передбачає забезпечення інформацією стосовно вимог, обов'язків та переваг, які надає дотримання принципів сталого розвитку, відповідно до цього відбувається постановка завдання щодо сталого розвитку. Розробка стратегії підприємства олійно-жирової промисловості, в рамках визначеного механізму, має ґрунтуватися на результатах комплексної діагностики внутрішнього стану підприємства та його відносин із зовнішнім середовищем на предмет відповідності принципам сталого розвитку. Обов'язковими інструментами реалізації стратегії, які визначають специфічні особливості механізму, виступають складання планів на основі збалансованості внутрішніх показників; організаційна структура, налаштована на ефективне досягнення поставленої мети; система

мотивації персоналу, функцією якої є залучення працівників до активної реалізації принципів сталого розвитку; управління відносинами із зацікавленими групами як ключова особливість обраного напрямку.



Рис. 1. Цикл сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості

Оцінка існуючих методик аналізу діяльності підприємства олійно-жирової промисловості дозволила зробити висновок про відсутність підходів до діагностики стану підприємства з позиції сталого розвитку. У зв'язку з цим було запропоновано ідентифікувати п'ять станів підприємства: стан сталого розвитку, стан розвитку, стабільний стан, загрозливий стан та кризовий стан.

В процесі діагностики пропонується інтегровано розглядати внутрішню сферу і зовнішнє середовище підприємства олійно-жирової промисловості, позитивний взаємовплив яких сприяє сталому розвитку. Аналіз внутрішнього середовища охоплює економічну, соціальну та екологічну підсистеми. Аналіз зовнішнього середовища передбачає вивчення взаємовідносин підприємства із зацікавленими групами та конкурентами, а саме: споживачами, постачальниками, конкурентами, інвесторами та акціонерами, органами влади, суспільними організаціями за визначеними показниками та критеріями.

Для оцінки рівня сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості першим етапом є об'єктивний аналіз внутрішнього середовища, що передбачає розрахунок індикатора сталого розвитку:

$$ISD = I_{\text{екон}} + I_{\text{соц}} + I_{\text{екол}} \quad (1)$$

$$I_{\text{екон}} = K_i * \sum a_i ; I_{\text{соц}} = K_j * \sum a_j ; I_{\text{екол}} = K_y * \sum a_y \quad (2)$$

де ISD – індикатор сталого розвитку внутрішнього середовища підприємства; $I_{\text{екон}}$, $I_{\text{соц}}$, $I_{\text{екол}}$ – індикатори сталого розвитку економічної, соціальної та екологічної сфер відповідно; a_i , a_j , a_y – сума балів за показниками відповідно економічної, соціальної та

екологічної сфер діяльності; K_i , K_j , K_y – коефіцієнти вагомості, які були визначені для економічної, соціальної та екологічної сфер підприємства за допомогою експертного аналізу ($K_i = 0,460$; $K_j = 0,355$; $K_y = 0,185$).

Автором статті пропонуються такі принципи сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості: цілеорієнтованість, адаптивність, цілісність, динамічність, гнучкість. Сутність принципу цілеорієнтованості полягає в досягненні такого співвідношення між елементами системи, при якому у підприємства будуть зберігатися довгострокові стимули сталого розвитку. Принцип адаптивності передбачає можливість пристосування підприємства до змін у зовнішньому середовищі зі збереженням прогресивного вектора розвитку. Цілісність виявляється через взаємодію елементів системи. Динамічність має місце, коли зміна одних параметрів діяльності підприємства приводить до змін інших параметрів. Гнучкість виявляється в тому, що кожне підприємство олійно-жирової промисловості, якщо воно прагне до розвитку, повинно досліджувати параметри зміни ресурсного потенціалу і прогнозувати внутрішні і зовнішні джерела саморозвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Подальші дослідження доцільно проводити в напрямку вдосконалення методологічного апарату оцінювання сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості з урахуванням його інтеграційних зв'язків з постачальниками сировини – насіння олійних культур. Такий підхід дозволить забезпечити систему індикаторів оцінки рівня сталого розвитку одного із найважливіших підкомплексів АПК – олійно-жирового, що сприятиме гармонізації суспільних та приватних інтересів у цій галузі.

Список використаної літератури

1. Бінгем Ричард. Фінансування економічного розвитку / [Бінгем Ричард, Гилл Едвард, Вайт Семміс; пер. з англ. Г. Пехник та В. Дегтярьова]. – Львів: Літопис, 2003. – 416 с.
2. Бітюк О. В. Олійно-жирова промисловість України / О. В. Бітюк, В. І. Піддубний // АгроСвіт. – 2001. – № 2. – С. 10–13.
3. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
4. Некрасова Е. В. Эффективность развития предприятия в управлении уровнем его конкурентоспособности / Е. В. Некрасова // Стратегическое планирование на предприятии: сб. докл. межд. науч.-практ. конф. – Т. 2. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2002. – С. 235–238.
5. Цопа Н. В. Теоретические аспекты развития промышленных предприятий / Н. В. Цопа // Європейський вектор економічного розвитку. – 2009. – № 2 (7). – С. 177–185.
6. Пушкарь А. И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А. И. Пушкарь, Л. В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. – № 1–2. – 2003. – С. 22–33.
7. Ревенко О. В. Розвиток підприємства як економічна категорія / О. В. Ревенко // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2005. – № 2. – Ч. 2. – С. 175–178.
8. Шведчиков О. А. Принципи розвитку промислового підприємства в умовах швидких змін / О. А. Шведчиков // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 1. – С. 104–108.
9. Кузьмінська Н. Л. Особливості функціонування олійно-жирової галузі України / Н. Л. Кузьмінська // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 161–165.
10. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroilprom.org.ua>

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МІСТА ОДЕСИ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

У статті проаналізовано представленість підприємств м. Одеси на популярних Інтернет-сайтах бронювання та туристичних порталах, а також досліджено функціонування власних сайтів готелів за допомогою використання універсального показника – функції бажаності Харрінгтона.

The article analyzes the representation of hotel enterprises in Odessa by popular internet sites and travel booking portals. The research of hotel's own websites functioning was made by using universal indicator – Harrington desirability function.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Обслуговування гостей у готелі розпочинається з процесу бронювання, тобто попереднього замовлення місць і номерів. Сьогодні популярним засобом такого замовлення є бронювання через Інтернет, що відкриває широкі можливості як для готелів, так і для клієнтів. Через всесвітню мережу можна зарезервувати номери у готелі, розташованому в іншому місті або навіть в іншій країні. Однак, з розвитком спеціалізованих сайтів для бронювання та резервування, з'являється проблема у зниженні користування власними сайтами готелів. З появою великої кількості Інтернет-агентств, сайту готелю доводиться конкурувати за право надати для бронювання власний ресурс безпосередньо споживачеві. Переваги і вигоди цієї політики для готелю очевидні. Наприклад, якщо бронювання здійснюється на сайті готелю, повна вартість номера, за мінусом незначних витрат на обслуговування сайту, надходить до готелю. При виборі непрямого каналу бронювання готель отримує значно меншу кількість коштів, так як 20–30% вартості номера спрямовується на оплату комісії посереднику.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями дослідження функціонування готельних підприємств у мережі Інтернет займалися провідні українські та російські вчені: Г. Ю. Александрова, Є. Л. Драчева, М. А. Жукова, Ю. В. Забаєв, Н. І. Кабушкін, М. П. Мальська, Х. Й. Роглев, О. Д. Чудновський. Сучасні тенденції в сфері готельної та ресторанної індустрії, статистика, аналітика, огляди ключових подій і тенденцій у готельному бізнесі, нові технології та приклади ефективних рішень для просування готелів, представлені на популярному Інтернет-порталі «Prohotelia.com.ua».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З поширенням використання бронювання готельних номерів через спеціалізовані сайти, постає потреба в детальному вивченні сучасного стану функціонування готельних підприємств м. Одеси в мережі Інтернет.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження представленості готельних підприємств м. Одеси на популярних Інтернет-сайтах бронювання та туристичних порталах, а також аналіз функціонування власних сайтів готелів за допомогою використання універсального показника – функції бажаності Харрінгтона.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні особливого поширення набуває продаж готельних номерів за допомогою спеціалізованих сайтів для бронювання, таких як «Booking.com» та «Hotels24.ua». Таке ведення справ є набагато вигіднішим, ніж реалізація номерів власними силами. Основна перевага такої системи – просування готелю в Інтернеті за усіма можливими напрямками одночасно: через сайти партнерів, в контекстній рекламі, соціальних мережах і навіть в регіональній пресі. Українські системи бронювання просувають готелі, як для російськомовної аудиторії, так і для гостей із Європи та далекого зарубіжжя.

Збираючись у відпустку та плануючи відпочинок, доречним є дізнатися про місто та готель, до якого ви вирушаєте. Завдяки сучасним туристичним порталам та форумам, зробити це стало набагато зручніше. Часто самі туристи, які вже відвідали той чи інший готель, залишають відгуки, а іноді завантажують і фотографії. Тому, будь-який засіб для тимчасового розміщення можна знайти на таких туристичних порталах, як: «Tripadvisor.ru», «Uahotels.info», «Turpravda.ua». Деякі з таких порталів проводять власні опитування клієнтів та формують спеціальний рейтинг готелів. Менеджерам та адміністраторам закладів також корисно переглядати сторінки своїх готелів на таких сайтах, та слідкувати за змінами, щоб у майбутньому було легше працювати над помилками.

Автором статті було проведено дослідження та з'ясовано на яких Інтернет-сайтах on-line бронювання та туристичних порталах [1–12] представлені готельні підприємства м. Одеси. Результати дослідження представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Представленість готельних підприємств м. Одеси у мережі Інтернет

Назва готелю	On-line бронювання							Туристичні портали				
	Booking.com	Hotels24.ua	Hrs.com	Bookit.com.ua	Eastbooking.ua	Ru.hotels.com	Goodhotels.com.ua	Tripadvisor.ru	Uahotels.info	Turpravda.ua	Tophotels.ru	Tourister.ru
«Вітязь»	+	+						+		+		+
«Океаніс»	+	+		+				+	+	+		+
«Вікторія»	+	+						+	+	+	+	
«Центральний»	+		+					+		+	+	
«Жовтневий»	+	+						+	+	+	+	
«Юність»	+		+	+	+		+	+	+	+	+	+
«Моцарт»	+	+	+		+	+		+	+		+	
«Лондон»	+	+	+		+	+		+	+	+		
«Брістоль»	+					+		+		+	+	
«Палас Дель Мар»	+				+			+		+	+	+

За даними табл. 1 бачимо, що всі готелі м. Одеси співпрацюють з «Booking.com», який є міжнародним сайтом для бронювання, переведеним на більш ніж 40 мов, та пропонує понад 530 781 об'єктів розміщення у 206 країнах. Характерними особливостями у роботі з цим Інтернет-сайтом є зручність та легкість. Менеджери будь-якого готелю можуть безкоштовно зареєструвати власний заклад на сайті та чекати на нові замовлення. Кожного місяця готель сплачує до «Booking.com» комісійну винагороду в розмірі 15% від проданих номерів.

Іншою популярною міжнародною системою бронювання є «Hrs.com», який пропонує резервування закладів тимчасового розміщення у 190 країнах світу. Серед готельних підприємств м. Одеси до цього сервісу підключені готелі «Центральний», «Юність», «Моцарт» та «Лондон».

На українському ринку Інтернет-порталів найбільш відомим є «Hotels24.ua», який об'єднує 2326 засобів для тимчасового розміщення у 169 містах України. Серед готельних підприємств, які проаналізовано автором статті, тільки готелі «Брістоль» та «Центральний» не є партнерами цього оператора. Аналогічними, але менш поширеними є українські портали «Bookit.com.ua», «Eastbooking.ua», «Goodhotels.com.ua».

У табл. 1 також представлено російську систему «Ru.hotels.com», яка пропонує до вибору понад 290 000 закладів більш ніж у 60 країнах світу.

Варто згадати про туристичні портали, які також відіграють значну роль у просуванні готельного продукту на ринок. На таких сайтах менеджери готелів безкоштовно розміщують інформацію про власні заклади та слідкують за відгуками туристів. Це допомагає залучити нових клієнтів та робить додаткову рекламу готельному підприємству. Час від часу серед відвідувачів туристичних порталів проводяться спеціальні опитування, за результатами яких заклади туристичної інфраструктури отримують рейтинги.

За визначенням туристичний портал – це спеціально створений Інтернет-центр, який містить корисну інформацію щодо стану об'єктів туристичної сфери (готелів, ресторанів, туристичних фірм, музеїв, тематичних парків тощо), аналізує ситуацію на ринку, відображає новини, дає аудиторії можливість інтерактивного спілкування. Одним із найвідоміших є міжнародний туристичний портал «Tripadvisor» – найбільший у світі сайт для мандрівників, за допомогою якого можна запланувати та здійснити ідеальну подорож. До кількості інших популярних туристичних порталів входять: «Uahotels.info» – каталог готелів України, «Turpravda.ua» – співтовариство мандрівників, «Tophotels.ru» – інформаційний рейтинг готелів, заснований на оцінці фахівців туристичного бізнесу та відгуках туристів, «Tourister.ru» – багатофункціональний ресурс, на якому користувачі можуть отримати всю інформацію, необхідну для планування подорожі, а також поділитися своїми відкриттями з тими, хто тільки збирається у подорож.

Використовуючи сайти для бронювання та туристичні портали, готелі розвивають відвідування власних сайтів. Варто розуміти, що Інтернет-сайт для готелю – це не тільки сукупність інформації та яскравих фотографій з виглядом номерів. Це незамінний помічник та працівник, який функціонує і вдень, і вночі. У будь-який час із різних куточків планети люди мають можливість подивитись на сайті ціни на номери, спеціальні пропозиції, умови проживання та багато іншого. Сайт повинен володіти такими якостями, як: зручність, зрозумілість, достовірність, інформативність. Крім того, він має бути легким для пошуку та мати привабливий дизайн.

За допомогою експертного методу та шкали Харрінгтона [13, с.105] автором статті було проаналізовано сайти готельних підприємств [14–24] за різними характеристиками та складено рейтинг, результати якого представлені в табл. 2. В основі побудови цієї узагальненої функції лежить ідея перетворення натуральних значень окремих відгуків (реакцій) на безрозмірну шкалу бажаності (переваги).

Математичний апарат перерахунку конкретних параметрів у абстрактні числові значення полягає в такому. За основу береться одна із логістичних функцій Є. К. Харрінгтона – так звана «крива бажаності», яка розраховується за формулою:

$$d = \exp [\exp (Y)] \quad (1)$$

Ця формула визначає функцію з двома ділянками насичення ($d \rightarrow 0$ і $d \rightarrow 1$) і лінійною ділянкою (від $d = 0,2$ до $d = 0,63$).

Функція була виведена емпіричним шляхом. Вісь координат Y називається шкалою приватних показників. Вісь d – шкалою бажаності. Проміжок ефективних значень на шкалі приватних показників – $[2; +5]$.

Шкала бажаності ділиться на п'ять піддіапазонів в діапазоні від 0 до 1: $[0; 0,2]$ – «дуже погано», $[0,2; 0,37]$ – «погано», $[0,37; 0,63]$ – «задовільно», $[0,63; 0,8]$ – «добре», $[0,8; 1]$ – «дуже добре». Конкретні параметри порівнюваних систем розподіляються в масштабі, який відповідає запропонованим до них вимогам, на проміжку ефективних значень шкали приватних показників. Потім відповідні їм показники перераховуються у відмітки на шкалі бажаності. Отримане значення d (і) для i -го параметра перераховується разом з іншими в узагальнений коефіцієнт бажаності – D . Він обчислюється за формулою:

$$D = \sqrt[n]{d(1) * d(2) * ... d(n)} \quad (2)$$

де n – число використовуваних показників параметрів порівняння для даної системи.

Причому число цих показників може бути неоднаковим для різних систем. Це дозволяє порівнювати узагальнені коефіцієнти навіть тоді, коли відсутня частина параметрів

порівняння у різних систем або дані за ними. Корінь n -го ступеня «згладжує» виникаючі відхилення, а отриманий результат дозволяє оцінювати системи з певним ступенем точності.

Таблиця 2

Ранжування Інтернет-сайтів готельних підприємств
за шкалою бажаності Харрінгтона

Назва готелю	Сайт	Видимість сайту пошуковими системами	Інформативність	Дизайн	Зручність використання	Актуальність інформації	Загальний бал	Ранг
«Вітязь»	http://www.vityaz.od.ua/	0,66	0,69	0,50	0,67	0,70	0,64	8
«Океаніс»	http://oceanis.od.ua/	0,35	0,68	0,35	0,63	0,71	0,51	11
«Вікторія»	http://victoriya.com.ua/	0,78	0,95	0,80	0,88	0,90	0,86	1
«Центральний»	http://centralhotel.od.ua/	0,74	0,80	0,55	0,75	0,87	0,73	7
«Жовтневий»	http://oktyabrskaya.com.ua/	0,64	0,60	0,37	0,65	0,66	0,57	9
	http://oktyabrskaya.blacksea-hotels.com/	0,76	0,89	0,69	0,87	0,91	0,82	2
«Юність»	http://www.hotel-yunost.com/	0,90	0,60	0,75	0,76	0,78	0,75	6
«Моцарт»	http://www.mozart-hotel.com/	0,80	0,75	0,90	0,57	0,81	0,76	5
«Лондон»	http://www.london-hotel.com.ua/	0,75	0,77	0,91	0,69	0,76	0,77	4
«Брістоль»	http://www.hotelbristolodessa.com.ua/	0,80	0,89	0,92	0,50	0,91	0,78	3
«Палас Дель Мар»	http://pdm.com.ua/	0,25	0,40	0,74	0,85	0,81	0,55	10

У цьому дослідженні явним лідером виявився готель «Вікторія», сайт якого більше за інших відповідає зазначеним якостям. Друге місце посідає сайт готельної мережі «Чорне море», до якої входить готель «Жовтневий», тоді як власний сайт готелю займає дев'яте місце. Замикає трійку найкращих готель «Брістоль», проте його слабким місцем залишається зручність використання, через що відвідувачам складно орієнтуватися на сайті. Останнє одинадцяте місце займає готель «Океаніс». Дивним видається той факт, що п'ятизірковий готель «Палас Дель Мар» знаходиться на предостанньому місці та потребує усебічного розвитку. Керівництву готелю необхідно приділити особливу увагу просуванню сайту в мережі Інтернет, а також розширювати його інформаційне наповнення.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками дослідження представленості готельних підприємств м. Одеси в мережі Інтернет, було зроблено такі спостереження:

- усі готелі незалежно від категорії співпрацюють з міжнародною системою он-лайн бронювання «Booking.com», у зв'язку з чим можна зробити висновок, що такий різновид продажу готельних номерів користується значним попитом;
- усі готельні підприємства м. Одеси представлено на популярному туристичному порталі «Tripadvisor.ru», який є додатковим засобом поширення інформації про заклад в Інтернеті;
- власним сайтам деяких готелів бракує інформативності, креативного дизайну, зручності у використанні та наповнення актуальною інформацією, у зв'язку з чим можна зробити висновок про те, що розвитку сайтів приділено недостатньо уваги.

З розвитком сучасних технологій з'являються нові види та форми просування готельного продукту, тому напрямком для подальших досліджень має бути моніторинг інновацій у цій сфері, вивчення їх особливостей та розроблення проектів застосування у вітчизняній готельній індустрії.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт системи бронювання готелів он-лайн «Booking.com» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.booking.com/index.ru.html>.
2. Офіційний сайт системи бронювання готелів он-лайн «Hotels24.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hotels24.ua>.
3. Офіційний сайт системи бронювання готелів он-лайн «Hrs.com» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrs.com>.
4. Офіційний сайт системи бронювання готелів он-лайн «Bookit.com.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bookit.com.ua>.
5. Офіційний сайт системи бронювання готелів он-лайн «Eastbooking.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eastbooking.ua>.
6. Офіційний сайт системи бронювання готелів он-лайн «Ru.hotels.com» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.hotels.com>.
7. Офіційний сайт системи бронювання готелів он-лайн «Goodhotels.com.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goodhotels.com.ua>.
8. Офіційний сайт туристичного порталу «Tripadvisor.ru» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tripadvisor.ru>.
9. Офіційний сайт туристичного порталу «Uahotels.info» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uahotels.info>.
10. Офіційний сайт туристичного порталу «Turpravda.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.turpravda.ua>.
11. Офіційний сайт туристичного порталу «Tophotels.ru» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tophotels.ru>.
12. Офіційний сайт туристичного порталу «Tourister.ru» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourister.ru>.
13. Хобта В. М. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Хобта, Г. О. Комар // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 102–109. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2009_1_16.pdf.
14. Офіційний сайт готелю «Вітязь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vityaz.od.ua>.
15. Офіційний сайт готелю «Океаніс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oceanis.od.ua/>
16. Офіційний сайт готелю «Вікторія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://victoriya.com.ua>.
17. Офіційний сайт готелю «Центральний» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://centralhotel.od.ua>.
18. Офіційний сайт готелю «Жовтневий» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oktyabrskaya.com.ua>.
19. Офіційний сайт готелю «Чорне море» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oktyabrskaya.blacksea-hotels.com>.
20. Офіційний сайт готелю «Юність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hotel-yunost.com>.
21. Офіційний сайт готелю «Моцарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mozart-hotel.com>.
22. Офіційний сайт готелю «Лондон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.london-hotel.com.ua>.
23. Офіційний сайт готелю «Брістоль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hotelbristolodessa.com.ua>.
24. Офіційний сайт готелю «Палас Дель Мар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pdm.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 04.09.2014.

ПРОИННОВАЦИОННАЯ БИЗНЕС-КУЛЬТУРА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

В статье рассмотрены проблемы реализации инноваций в контексте повышения конкурентоспособности компаний и государств на примере Чешской республики. Особое внимание уделено важным аспектам инновационного развития и внедрения проинновационной культуры в компаниях. Отмечена важная роль в эффективной реализации инноваций и повышении конкурентоспособности компаний так называемых «чемпионов» или «промоторов».

Problems of implementation of innovations in the context of improving the competitiveness of companies and states on the example of the Czech Republic are considered in the article. Particular attention is paid to important aspects of the innovative development and implementation of proinnovative culture in the company. An important role of the so called «champions» or «promoters» in the effective implementation of innovation and improvement of companies' competitiveness is mentioned.

Постановка проблемы в общем виде. Одним из наиболее важных факторов, которые влияют на конкурентоспособность компаний и государств, является эффективность реализации инноваций. Чешская республика в этом отношении не отвечает уровню большинства развитых стран. Причину такого положения можно объяснить, кроме всего прочего, недостатком людских и финансовых ресурсов, необходимых для этой сферы, а также общей неблагоприятной ситуацией. Прежде всего, это относится к подготовке и реализации революционных инноваций, предполагающих последовательность реализации этапов, на которых принимаются решения об их продвижении и эффективности решений.

Актуальность, теоретическая и практическая значимость системного изучения вопросов инновационного развития, повышения эффективности реализации инноваций и их влияния на конкурентоспособность компаний, определили выбор направления данного исследования.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Основы теории инноваций и инновационного экономического развития представлены в научных трудах Й. Шумпетера, К. Фримана, Дж. Доси и др.

Важный вклад в понимание роли инноваций, инновационного развития экономики и предприятий в контексте повышения их конкурентоспособности, внесли такие зарубежные ученые, как А. Баркер, У. Гранстренд, М. Грюневальд, Л. Гохберг, Я. Корнаи, К. М. Кристенсен, Г. Менш, А. Маршалл, К. Перес, М. Портер, В. П. Соловьев, Ф. Малерба, Р. Нельсон, Э. Дж. Ферн, Г. Чесбро и др.

Исследованию вопросов о влиянии проинновационной бизнес-культуры на эффективность реализации инноваций и конкурентоспособность компаний посвящены работы таких авторов: Н. G. Gemünden, A. Walter, J. Hauschildt, A. K. Chakrabarti, D. Vahs, R. Burmester, E. Witte и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Изучение и обобщение работ по проблемам инновационного развития и повышения конкурентоспособности показало, что практическим вопросам реализации инноваций и внедрения проинновационной корпоративной культуры уделяется недостаточно внимания, и особенно это актуально для Чешской республики.

Сложность и серьезность вышеописанных проблем приводит к ситуации, когда наиболее высокую эффективность можно ожидать на фирмах с развитой проинновационной корпоративной культурой. Важной составляющей является также поддержка лидеров (лиц, занятых в сфере инноваций), которые могут достичь успехов в эффективной реализации инноваций. Именно поэтому сегодня очень важно создать адекватную проинновационную среду и культуру практически в каждой из сфер общества – экономической, социальной, образовательной и законодательной.

Постановка задания. Целью статьи является изучение главных проблем инновационного развития и наиболее важных аспектов внедрения проинновационной культуры в компаниях и государствах в контексте повышения их конкурентоспособности на примере Чешской республики.

Изложение основного материала исследования. Всемирный экономический форум (ВЭФ) ежегодно публикует рейтинг конкурентоспособности более 140 стран мира. Под конкурентоспособностью, по мнению ВЭФ, понимают комплекс учреждений, факторов и политики, который определяет уровень производительности отдельных стран. Значение глобального индекса конкурентоспособности формируется из средневзвешенной величины многих компонентов, которые, в свою очередь, сгруппированы в 12 основополагающих факторов конкурентоспособности. К ним относится, например, институциональная среда, которая определяется правовыми и административными рамками, в которых функционируют фирмы, физические лица и органы государственного управления, инфраструктура, создающая условия для функционирования экономики, эффективность рынка труда, позволяющая эффективное распределение рабочей силы, макроэкономическая стабильность и многое другое. Кроме того, к таким факторам относятся и инновации. Несмотря на то, что остальные факторы имеют немаловажное значение для роста конкурентоспособности, с точки зрения долгосрочной перспективы жизненный уровень может повышаться только благодаря инновациям. Поэтому в инновационном контексте оцениваются такие факторы, как уровень научных и исследовательских учреждений, размеры государственных расходов и затрат предприятий на исследования и развитие, сотрудничество университетов и деловой сферы в области исследований и разработок, количество полезных зарегистрированных патентов и защиты прав интеллектуальной собственности.

В общей оценке конкурентоспособности в 2010 году Чехия занимала 36 место с индексом 4,57. В последние годы этот показатель не только не улучшился, а, наоборот, ухудшился. В 2013 году страна опустилась на 10 позиций ниже, на 46 место с индексом 4,43. Более успешными, чем Чехия оказались такие страны, как Азербайджан, Малайзия и Пуэрто-Рико. Подиндекс «инновационные факторы» составлял только 4,07, что меньше, чем, например, у Индонезии или Саудовской Аравии [1].

Об отставании Чехии в сфере инноваций свидетельствует и такой показатель, как Глобальный инновационный индекс (Global Innovation Index (Gil), который уже седьмой год печатается в сотрудничестве с Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO), Joint Research Centre (JRS). Индекс состоит в общей сложности из 84 показателей, оценивающих, с одной стороны, элементы национальной экономики, обуславливающие инновационные процессы, такие как, например, учреждения, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, уровень рынка и деловая среда и, с другой стороны, показатели инновационных результатов данной экономики. Чешская республика заняла 28 место, на одну позицию ухудшив свое положение по сравнению с прошлым годом [2].

В общем нет необходимости убеждать в важности инноваций для фирм и экономики в целом. Следует при этом вспомнить определение Й. Шумпетера, который говорил, что предпринимателем можно считать только того, кто не боится рисковать и внедрять инновации. Инновации, таким образом, становятся одним из решающих факторов, оказывающих влияние не только на конкурентоспособность компаний, но и народное хозяйство в целом.

Отставание Чехии в сфере инноваций имеет целый ряд причин. Страна явно отстаёт от среднего показателя по ЕС по уровню человеческих и финансовых ресурсов, выделяемых для этой области. С 2012 года фактически остаётся на уровне стагнации количество средств, затрачиваемых на исследование и разработки, как в общем выражении (доля в ВВП составляла в 2012 году 1,86%), так и средств из государственного бюджета (0,69%). Чешская республика значительно отстаёт от среднего показателя по странам ЕС. Неудовлетворительна и структура расходов этих средств, поскольку большая их часть, по сравнению с развитыми странами, направлена на область фундаментальных исследований. Негативная также ситуация в организации исследований и разработок, недостаточным является сотрудничество между высшими учебными заведениями, исследовательскими институтами и бизнес-сектором, в области защиты интеллектуальной собственности и т.д. Неблагоприятно положение Чехии и согласно так называемому индексу «Doing Business», по которому оцениваются условия для создания бизнеса, найма рабочей силы, регистрации прав собственности, получения кредитов, защиты инвесторов, уплаты налогов, трансграничной торговли и проч. Из 183 стран Чехия в 2013 году занимала 75 место после Казахстана, Намибии и Ботсваны [3]. Такая же негативная ситуация в Чехии и с индексом экономической свободы или индексом степени восприятия коррупции.

Из вышесказанного следует, что недостаточно только декларировать значение инноваций для экономического и социального развития. Необходимым условием для инноваций является, конечно, финансирование со стороны компаний или государства, но это не единственное условие. Трудности инновационного процесса, заключающиеся во взаимном переплетении отдельных активных процессов, внутренних и внешних барьерах, настолько велики, что их преодоление в традиционно управляемых и организованных фирмах занимает длительное время, а иногда, вообще невозможно. Благоприятные условия, наоборот, удаётся создать в фирмах, где уже внедрены основы проинновационной культуры, которая считается одной из решающих предпосылок конечной эффективности инновационных процессов.

У компаний, которые интенсивно занимаются инновациями и создают для их реализации благоприятные условия, можно найти ряд общих характеристик. К ним относятся следующие аспекты:

- инновационный процесс в «традиционном виде», состоящий из взаимно разделённых процессов, таких как исследование – разработки – производство – использование, приводит к ведомственности, следованию групповым интересам, когда отдельные производственные отделы занимаются только собственными заданиями и проблемами и часто выступают по отношению к остальным отделам своего рода «противниками».

Существует три вида внутрифирменных барьеров: между внутрифирменными, ориентированными на прибыль или себестоимость, отделами; между функциональными отделами (производство, маркетинг, финансы); между иерархическими уровнями управления (топ-менеджмент, руководство среднего звена, мастера). Устранение этих барьеров является предпосылкой для успешного инновационного процесса;

- готовность к горизонтальной и вертикальной кооперации. Особенно инновации высокого порядка не могут обойтись без сотрудничества потенциальных конкурентов при решении технических проблем, создания стандартов и т. д. Не менее важно и вертикально направленное сотрудничество, ориентированное на конечного потребителя, который, в свою очередь, может выступать инициатором инновационных предложений при их тестировании и маркетинге;
- толерантность по отношению к риску и неудачам; высокий риск инновационных процессов неизбежно приводит к тому, что некоторые проекты окажутся ошибочными и нереальными. С этим следует считаться, из этого следует извлекать уроки, однако это не должно быть поводом для наказания их авторов;
- пространство для творческого подхода, позволяющее успешным сотрудникам часть своего рабочего времени использовать для профессионального роста;

- уверенность сотрудников в том, что при реализации определённой инновации они не останутся без работы;
- всесторонняя коммуникация и информированность, позволяющие передачу информации, идей и знаний при подготовке и продвижении инноваций в производство;
- акцент на повышение квалификации и реквалификации сотрудников с целью обеспечения уровня, необходимого для реализации инноваций;
- поддержка «чемпионов», основанная на убеждении, что при реализации инноваций нужны не только люди, способные придумать инновацию, но и добиться её реализации. В связи с этим необходимо также сказать о так называемых «актёрах инноваций».

Можно было бы продолжить это перечисление характеристик проинновационной бизнес-культуры. D. Vahs и R. Burmester [4] приводят целый перечень вопросов (checklisten), которые в связи с этим следует учитывать. Они рекомендуют обращать внимание, например, на следующие обстоятельства:

- какое пространство предоставляется инновационным сотрудникам?
- вознаграждается инновационное активное поведение или только положительные результаты?
- до какой степени толерантно относятся при инновационной деятельности к ошибкам и неудачам?
- насколько подробными являются инструкции и указания, регулирующие работу и поведение сотрудников?
- насколько сложно сотрудникам получить материалы и информацию, необходимые для продвижения инновационного решения?
- насколько интенсивно сотрудничество между отдельными секторами и функциональными местами в фирме?
- существуют ли способы неформальной коммуникации?
- какое внимание обращается на повышение квалификации сотрудников?
- какие принимаются меры для целенаправленного повышения квалификации сотрудников (например, перемещение между отдельными рабочими местами, курсы повышения квалификации и т. д.)?
- какую информацию получают сотрудники о целях работы фирмы, реализованных проектах и их результатах?
- достаточна и легко ли доступна эта информация?
- подавляются или умалчиваются конфликты и проблемы или они открыто обсуждаются?
- нововведения спускаются сверху или они готовятся в сотрудничестве с сотрудниками на разных иерархических уровнях?

Следует отметить, что уже Й. Шумпетер [5] обращал внимание на то, что при продвижении «новых комбинаций» нужно различать функции изобретателя и предпринимателя, который является как бы продолжением руки изобретателя. Именно с этого времени в литературе распространились идеи о том, что для внедрения инноваций необходимо деятельное участие личностей, способных не только к творческому мышлению, но и одновременно наделённых способностью преодолевать инновационные барьеры и создавать предпосылки для реализации инноваций. Существование таких личностей постепенно стало считаться одним из решающих факторов успешности инноваций. В англосаксонской литературе для людей, активно участвующих в процессах инноваций, применяется определение «чемпион» (champion). При этом не исключалось, что эти «чемпионы» могут одновременно совмещать в своей работе как творческую сторону инновационного процесса, так и способность обеспечить реализацию инновационного процесса. В немецкой литературе E. Witte [6] вводит другой термин – «промотор». Он предлагает различать «промотора власти» (Machtpromotor) и «промотора специалиста» (Fachpromotor). Классификацию E. Witte позже дополнили A. K. Chakrabarti и J. Hauschildt [7], которые начали различать также «процессуального промотора» (Prozesspromotor).

И, наконец, Н. G. Gemünden и А. Walter [8] дополнили эту триаду термином «промотор взаимоотношений» (Beziehungspromotor).

Роли отдельных «промоторов» точно описывает J. Hauschildt [9]. Отдельные «промоторы» должны помогать при преодолении нежелания и сопротивления, незнания и ненужности, которые практически возникают в каждом инновационном проекте. «Промотор власти» включает руководящие рычаги для преодоления сопротивления, создаёт и обеспечивает материальную базу для инноваций. «Промотор-специалист» является источником творческих импульсов и профессиональных знаний, а «процессуальный промотор» поддерживает коммуникацию и помогает укреплению взаимоотношений между участниками инновационного процесса, в первую очередь, внутри фирмы. Обязанностью «промотора отношений» является устранение барьеров в отношениях с требовательными партнёрами и умение привлечь их к сотрудничеству. По мнению этого автора, с количеством «промоторов» повышается количество инноваций, которые удается реализовать, уровень полученной информации, технический и экономический успех инноваций.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Особое внимание в статье уделено важным аспектам инновационного развития государств и компаний, а также анализу позитивных и негативных факторов, которые влияют на эффективность реализации инноваций в Чешской республике. Проведенные исследования позволяют отметить важную роль в реализации инноваций и повышении конкурентоспособности компаний так называемых «чемпионов» или «промоторов».

Учитывая эти обстоятельства можно предположить, что особое внимание в дальнейших исследованиях должно быть уделено роли «промоторов» в обеспечении эффективности инноваций, поскольку именно это является одним из факторов, имеющих чрезвычайное влияние на конкурентоспособность, как компаний, так и государства в целом.

Список использованной литературы

1. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Electronic source] // World Economic Forum. – Access: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
2. The Global Innovation Index 2014 [Electronic source]. – Access: <http://www.globalinnovationindex.org>.
3. World Bank Group [Electronic source]. – Access: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>.
4. Vahs D. Innovations management / D. Vahs, R. Burmester. – Stuttgart, Schäffer-Poeschel, 2005.
5. Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung / J. Schumpeter. – Leipzig, 1912.
6. Witte E. Organisation für Innovationsentscheidungen-Das Promotorenmodell / E. Witte. – Göttingen, 1973.
7. Hauschildt J. Arbeitsteilung im Innovations management / J. Hauschildt, A. K. Chakrabarti // Zeitschrift für Organisation, roč. 57, 1957.
8. Gemünden H. G. Der Beziehungspromotor-Schlüsselperson für interorganisationale Innovationsprozesse / H. G. Gemünden, A. Walter. – Zeitschrift f. Betriebswirtschaft, 1995.
9. Hauschildt J. Innovations management / J. Hauschildt. – München, Vahlen, 2004.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено кластерний аналіз на основі кількісних оцінок факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств. За результатами аналізу встановлено групи факторів та характер зв'язків між ними.

The article presents cluster analysis conducted on the basis of quantitative assessment of factors that influence investment provision of technological renovation of enterprises. According to the analysis is established a groups of factors and the nature of relationships between them.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах господарювання через недостатній рівень поінформованості керівників підприємств щодо факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення, важко приймати правильні управлінські рішення. Керівникам підприємств необхідно володіти інформацією не лише про перелік зазначених факторів, а також даними про причинно-наслідкові зв'язки між ними. Зважаючи на це, особливої актуальності набуває проблема ідентифікації причинно-наслідкових зв'язків у процесі інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Міжфакторні залежності необхідно враховувати під час аргументування інвестиційних рішень, пов'язаних з оновленням технологічного обладнання підприємств, формуванням інвестиційних портфелів, здійсненням капітальних вкладень, а також при розробці заходів щодо покращення рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у дослідження питань інвестиційного забезпечення діяльності підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. І. Амоша [1], І. А. Бланк [2], М. П. Денисенко [3], Д. Дайкер [4], О. Є. Кузьмін [5]. Проте, недостатньо уваги приділено проблемі ідентифікації причинно-наслідкових зв'язків в процесі інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств. Пошук можливостей вирішення цієї проблеми дасть можливість оптимізації процесів інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств та забезпечить необхідною інформацією керівників підприємств для прийняття аргументованих управлінських рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В працях науковців розкрито сутність інвестиційного процесу та інвестиційного забезпечення, обґрунтовано значення інвестицій в діяльності підприємств, визначено особливості управління інвестиційною діяльністю, роль інвестицій в технологічному оновленні підприємств тощо. Проте, значна частина проблем досліджена недостатньо, зокрема, ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків між факторами, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків між факторами, які впливають на рівень та якість інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження, проведені на основі експертного оцінювання, підтвердили вплив основних факторів інвестиційного забезпечення на технологічне оновлення підприємств. До таких факторів належать:

- а) рівень інвестиційних ризиків, пов'язаних з технологічним оновленням підприємства;
- б) обсяг інвестицій, необхідних для технологічного оновлення підприємства;

- в) інвестиційна сприйнятливість підприємства;
- г) характер попиту на продукцію підприємства;
- д) рівень високотехнологічності виробництва;
- е) виробничий потенціал підприємства;
- ж) інноваційна сприйнятливість підприємства;
- з) рівень інформаційного забезпечення суб'єктів управління, що беруть участь у проектах інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства;
- и) приналежність підприємства до виробничо-господарських об'єднань із замкнутим виробничим циклом;
- к) інвестиційний клімат національної економіки.

Усі виділені фактори впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення машинобудівних підприємств, проте міра впливу кожного з них є різною. У переліку є фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ підприємства. Внутрішні фактори є керованими, їх дію можна управляти, а зовнішні фактори – некеровані, тому до них необхідно пристосовуватись.

Серед виділених факторів є такі, характер впливу яких на рівень інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств є постійним або змінним, а результат – позитивним або негативним. Спираючись на інформаційні ресурси Асоціації технологів-машинобудівників України, а також результати власних емпіричних досліджень, що проводились на основі аналітичних матеріалів таких машинобудівних підприємств, як ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Концерн-Електрон», ПАТ «Кредмаш» тощо, виявлено, що для поглиблення методичного інструментарію підготовки і реалізації управлінських рішень щодо інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств необхідно володіти інформацією не лише про перелік, зміст, джерела виникнення, характер та міру впливу факторів на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств, необхідними є також дані про причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними факторами. Враховуючи те, що наявними є кількісні оцінки вищезазначених факторів, їх можна використати для кластеризації, що дозволить не лише встановити групи факторів, але й виявити зв'язки між факторами та їх групами. Для виконання цього завдання доцільно використовувати інструментарій кластерного аналізу. Застосування інструментарію кластерного аналізу для групування факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств передбачає таку послідовність: формування вибірки для аналізу; вибір сукупності ознак, які характеризують об'єкт; вибір міри схожості між об'єктами; формування кластерів і дендритів; аналіз отриманої інформації.

Цей вид аналізу передбачає представлення досліджуваної групи об'єктів у вигляді матриці «об'єкти-властивості».

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nj} & \dots & x_{nn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де x_{ij} – значення j -го експерта, яке він призначив для фактора з порядковим номером i ;
 n – кількість факторів;
 m – кількість експертів.

У випадку, що розглядається, експертна група включала 25 осіб. Експерти призначали кількісні оцінки факторам (табл. 1). Фактори оцінювались за 100-бальною шкалою, причому зі зростанням важливості певного фактора зростає його бальна оцінка.

Таблиця 1

Результати проведення експертного опитування
(узагальнено автором за результатами проведеного експертного дослідження)

Експерти	Оцінки важливості факторів, бали									
	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к
1	100	90	90	80	70	60	60	40	30	30
2	90	100	80	70	70	70	50	40	30	20
3	90	100	90	80	80	70	60	60	50	40
4	100	90	80	80	70	60	50	40	40	30
5	100	100	90	80	80	70	60	60	50	40
6	90	80	100	70	60	60	50	40	30	30
7	90	90	100	80	70	60	50	50	40	30
8	80	100	90	70	60	50	50	40	30	20
9	100	80	90	70	70	50	60	40	30	30
10	100	100	80	70	90	60	60	60	50	50
11	100	90	90	90	70	80	50	50	40	60
12	90	90	100	80	70	70	60	50	40	40
13	100	80	80	90	70	60	50	50	30	20
14	90	80	100	70	70	50	60	40	40	30
15	100	80	70	90	90	60	50	40	30	20
16	100	100	80	90	70	70	60	50	40	40
17	90	80	100	70	70	60	50	40	40	30
18	100	80	80	90	60	70	70	50	30	20
19	90	100	80	80	70	60	50	50	40	30
20	80	70	100	90	90	50	60	40	40	30
21	90	90	100	80	70	50	50	40	30	20
22	80	100	90	70	60	60	50	40	30	30
23	90	100	80	80	70	60	50	50	40	30
24	100	80	90	70	60	50	30	40	40	20
25	80	90	100	60	60	70	50	40	30	30

Спільним для обраних об'єктів є те, що всі вони є факторною ознакою стосовно результативної ознаки – інвестиційного забезпечення технологічного оновлення машинобудівних підприємств. Тобто, незалежно від способів впливу на ці об'єкти, результативна ознака під їх впливом змінюється, що вказує на факт наявності причинно-наслідкових зв'язків між факторними і результативними ознаками. Зв'язок між факторами засвідчує певну схожість між ними, яка вимірюється ізоморфними відстанями між ними. Ізоморфний розподіл передбачає [6, с.216–218]:

1) нормування шкал оцінювання об'єктів

$$Z_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^n x_{ij}}}{\sum_{j=1}^m \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^n x_{ij}}}, \quad (2)$$

де x_{ij} – значення j -ї ознаки для i -го об'єкта;

2) ідентифікування відстаней між двома об'єктами

$$d_{ik} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{kj})^2}. \quad (3)$$

За допомогою ізоморфного розподілу можна проаналізувати як пов'язані між собою виділені фактори, що важливо для урахування взаємовпливу факторів один на одного під час прийняття управлінських рішень.

Використовуючи дані табл. 1 в якості вихідної матриці побудуємо кластери за допомогою методу куль, формалізованого прикладною програмою `clast_izomorph_trek` в Microsoft Office Excel 2003. У результаті введення даних отримуємо матрицю ізоморфних відстаней (табл. 2), що розраховані за формулами (2) і (3).

Отримана матриця необхідна для встановлення критичної відстані між досліджуваними об'єктами. У методі куль виконання цього завдання передбачає спочатку визначення мінімальних відстаней між об'єктами ($r = \max_i \min_j d_{ij}$), а пізніше вибір максимальної з них. Саме критична відстань розбиває сукупність факторів на множини об'єктів, відстань між якими відрізняється. З табл. 2 видно, що мінімальними є такі відстані:

$$(1 \wedge 4) \Leftrightarrow 0,020977; (2 \wedge 6) \Leftrightarrow 0,026918; (3 \wedge 1) \Leftrightarrow 0,031404; (4 \wedge 1) \Leftrightarrow 0,020977; (5 \wedge 4) \Leftrightarrow 0,025002; \\ (6 \wedge 2) \Leftrightarrow 0,026918; (7 \wedge 4) \Leftrightarrow 0,030165; (8 \wedge 9) \Leftrightarrow 0,026729; (9 \wedge 8) \Leftrightarrow 0,026729; (10 \wedge 9) \Leftrightarrow 0,0477649.$$

На рис. 1 наведено розбиття факторів на кластери.

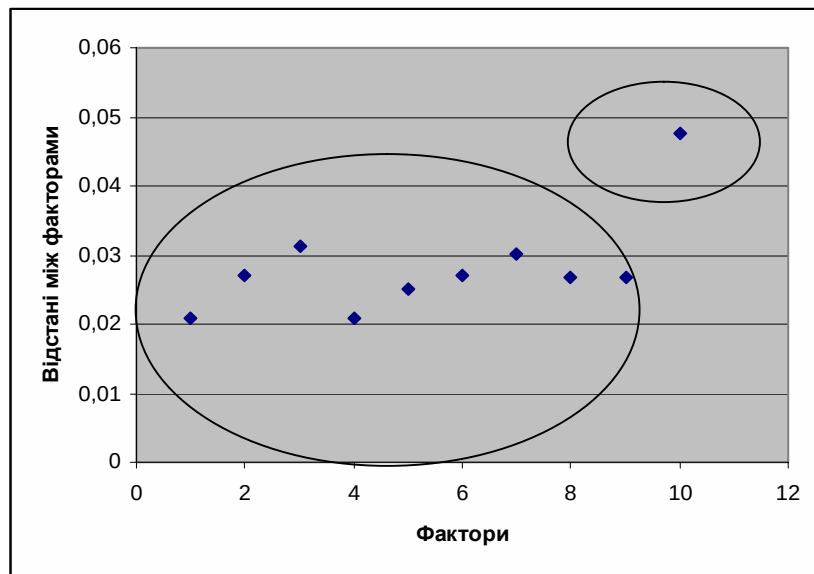


Рис. 1. Групи факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення машинобудівних підприємств (побудовано автором)

Рис. 1 ілюструє, що десятий фактор виявився синглетоном,

$$\text{card} \{ \{ \} \} = 1.$$

Тобто при обґрунтуванні альтернативних управлінських рішень щодо інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства шляхом застосування факторного аналізу, цим фактором можна знехтувати тоді, коли його значення, на противагу всім іншим факторам, набуває неприйнятного значення.

У свою чергу, потужність множини усіх інших факторів $\{A\}$ становить

$$\text{card} \{A\} \Leftrightarrow \bar{a} \cup \bar{b} \cup \bar{c} \cup \bar{d} \cup \bar{e} \cup \bar{f} \cup \bar{g} \cup \bar{h} \cup \bar{j}. \quad (4)$$

Інструментарій `clast_izomorph_trek` на основі вихідної матриці даних дозволяє також встановити характер зв'язків між аналізованими факторами шляхом побудови ланцюжків зв'язаних факторів і матриці міжланцюжкових відстаней (рис. 2). Під час прийняття управлінських рішень щодо інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств ця інформація важлива для того, щоб знати чи виділені фактори незалежні, чи вони утворюють певну зв'язну структуру (дендрит). За наявності залежності між факторами, рішення щодо обрання певного варіанту інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств прийнятне приймається тільки тоді, коли воно супроводжуватиметься позитивними значеннями кожного з факторів, який включений у дендрит. Для цього визначають відстань між кластерами, яка дорівнює мінімальній відстані між двома об'єктами, що входять у ці кластери [1, с.217]:

$$C_{ik} = \min_{p \in g_l} \min_{q \in g_k} C_{ik}(p, q). \quad (5)$$

Матриця ізоморфних відстаней між факторами, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення машинобудівних підприємств (побудовано автором на основі експертних даних за допомогою програми clast_izomorph_trek)

Фактори	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	0	0,027984	0,031404	0,020977	0,026669	0,028426	0,031808	0,028754	0,036427	0,060819
2	0,027984	0	0,032593	0,032616	0,03388	0,026918	0,035143	0,027731	0,036882	0,058731
3	0,031404	0,032593	0	0,035494	0,036025	0,036619	0,035353	0,039694	0,040541	0,062064
4	0,020977	0,032616	0,035494	0	0,025002	0,030245	0,030165	0,029723	0,039911	0,062917
5	0,026669	0,03388	0,036025	0,025002	0	0,036671	0,031547	0,03133	0,032721	0,05881
6	0,028426	0,026918	0,036619	0,030245	0,036671	0	0,033464	0,027928	0,040657	0,052702
7	0,031808	0,035143	0,035353	0,030165	0,031547	0,033464	0	0,032723	0,043652	0,05895
8	0,028754	0,027731	0,039694	0,029723	0,03133	0,027928	0,032723	0	0,026729	0,050797
9	0,036427	0,036882	0,040541	0,039911	0,032721	0,040657	0,043652	0,026729	0	0,047649
10	0,060819	0,058731	0,062064	0,062917	0,05881	0,052702	0,05895	0,050797	0,047649	0

Умовні позначення:

- 1 – фактор а; 2 – фактор б;
 3 – фактор в; 4 – фактор г;
 5 – фактор д; 6 – фактор е;
 7 – фактор ж; 8 – фактор з;
 9 – фактор и; 10 – фактор к.

Ланцюжок 1 (5):	1	0,020977	4	0,035494	3	0,036025	5	0,031547	7
Ланцюжок 2 (2):	2	0,026918	6						
Ланцюжок 3 (3):	8	0,026729	9	0,047649	10				

Рис. 2. Вихідні дані для побудови дендриту

Отже, перший ланцюжок містить найбільшу кількість факторів, які взаємопов'язані між собою, а саме: рівень інвестиційних ризиків, пов'язаних з технологічним оновленням; характер попиту на продукцію підприємства; інвестиційна сприйнятливість підприємства; рівень високотехнологічності виробництва та інноваційна сприйнятливість підприємства. Другий ланцюжок включає лише два фактори: обсяг інвестицій, необхідних для технологічного оновлення підприємства та виробничий потенціал підприємства. Третій ланцюжок складається із трьох факторів: рівень інформаційного забезпечення суб'єктів управління, які беруть участь у проектах інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства; приналежність підприємства до виробничо-господарських об'єднань із замкнутим виробничим циклом та інвестиційний клімат національної економіки. Тому, приймаючи рішення щодо технологічного оновлення підприємства необхідно враховувати як зміна одного фактора відобразиться на зміні іншого фактора, що входять в спільний для них ланцюжок. Тобто, чим більший виробничий потенціал, тим більший обсяг інвестицій необхідний для його оновлення. У свою чергу, обсяг інвестицій, який здатне залучити підприємство визначає частку виробничого потенціалу, яка зможе бути технологічно оновленою.

Ланцюжки	1	2	3
0	0,027984	0,028754	
1	(0; 0)	(1; 2)	(1; 8)
0,027984	0	0,027731	
2	(1; 2)	(0; 0)	(2; 8)
0,028754	0,027731	0	
3	(1; 8)	(2; 8)	(0; 0)
Мінімальні відстані	0,027984	0,027731	0,027731
	(1; 2)	(2; 3)	(3; 2)

Рис. 3. Вихідні дані для побудови дендриту (побудовано автором на основі експертних даних за допомогою програми clast_isomorph_trek)

На основі даних рис. 3, незважаючи на те, що кластеризація показала наявність синглетону, утворилась цілісна зв'язана структура досліджуваних факторів (рис. 4).

Таким чином, дослідження засвідчили те, що утворені кластери взаємопов'язані. Їхня структура містить підгрупи, які відрізняються різною щільністю зв'язків. Попри це, усі групи, як і кластери загалом, пов'язані між собою. Доведемо ці висновки за допомогою

положень теорії множин. Для цього введемо позначення для ланок, які вказують на зв'язки між факторами (рис. 4).

З урахуванням введених позначень з рис. 4 бачимо, що

$$\begin{aligned} \because a \wedge b &= \left\{ L_i \right\}_{i=1}^2, a \wedge h = \left\{ Q_j \right\}_{j=1}^2, b \wedge h = \left\{ W_z \right\}_{z=1}^2 \\ \therefore \left\{ L_i \right\}_{i=1}^2 \cap \left\{ Q_j \right\}_{j=1}^2 &= \left\{ a \mid a \in \left\{ L_i \right\}_{i=1}^2 \wedge a \in \left\{ Q_j \right\}_{j=1}^2 \right\}, \\ \left\{ W_z \right\}_{z=1}^2 \cap \left\{ Q_j \right\}_{j=1}^2 &= \left\{ h \mid h \in \left\{ W_z \right\}_{z=1}^2 \wedge h \in \left\{ Q_j \right\}_{j=1}^2 \right\} \end{aligned} \quad (6)$$

де $\left\{ L_i \right\}_{i=1}^2$ – множина елементів a і b , що перетинаються із множиною $\left\{ Q_j \right\}_{j=1}^2$ в об'єкті a ;

$\left\{ Q_j \right\}_{j=1}^2$ – множина елементів a і h , що перетинаються із множиною $\left\{ W_z \right\}_{z=1}^2$ в об'єкті h ;

$\left\{ W_z \right\}_{z=1}^2$ – множина елементів b і h .

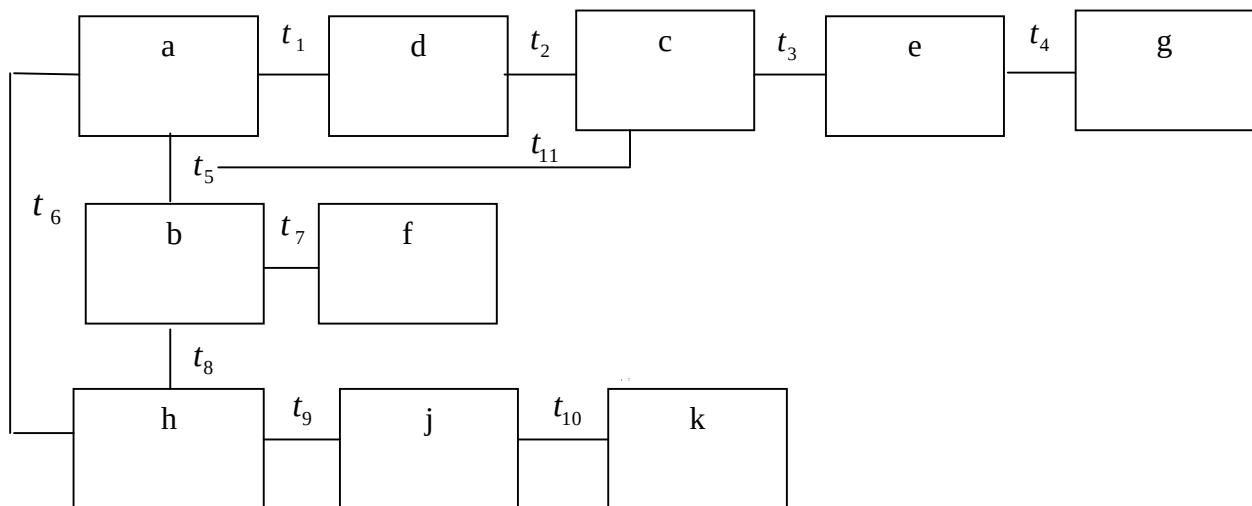


Рис. 4. Дендрит, утворений факторами, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення машинобудівних підприємств (побудовано автором)

Перетин вказаних множин засвідчує наявність певної еквівалентності між елементами множин, які представляють досліджувані фактори і ланки, що їх з'єднують $a \setminus b \Leftrightarrow t_5, b \setminus h \Leftrightarrow t_8, a \setminus h \Leftrightarrow t_6; c \setminus b = t_{11}$.

Сукупність вказаних ланок утворює множину $\left\{ V_o \right\}_{o=1}^3$, яка є компонентою

ідентифікованої сукупності факторів, що впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємства. Сукупність цих факторів є визначальною під час аналізу та оцінювання умов внутрішнього і зовнішнього середовищ, які склались під час реалізації проекту інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства. Для аналітиків підприємств важливим є встановлення переліку факторів, їхньої значущості і характеру зв'язків між ними. На основі цієї інформації можна давати оцінки ринковій кон'юнктурі і внутрішній ситуації на підприємстві, а також аргументувати вибір управлінських рішень з ліквідації виявлених проблем. Вищенаведена компонента пов'язує окремі підгрупи факторів у дендрит (деревоподібна структура, яка лінійно пов'язує фактори

між собою і вказує на причинно-наслідкові зв'язки між їхніми параметрами). У формалізованому вигляді це можна записати так:

$$\left. \begin{aligned} t_5 \cup t_8 \cup t_6 &\Leftrightarrow \left\{ V_o^3 \right\}_{o=1} \Rightarrow \bigcup Z^n; \\ \bigcup Z^n &\supset \bigcup \left\{ X_r^n \right\}_{r=1} \wedge \bigcup \left\{ Y_m^h \right\}_{m=1} \wedge \bigcup \left\{ C_p^g \right\}_{p=1}; \\ \bigcup \left\{ X_r^n \right\}_{r=1} &\supset \left\{ a, d, c, e, g; t_1, t_2, t_3, t_4 \right\}; \\ \bigcup \left\{ Y_m^h \right\}_{m=1} &\supset \left\{ b, f; t_7 \right\}; \\ \bigcup \left\{ C_p^g \right\}_{p=1} &\supset \left\{ h, j, k; t_9, t_{10} \right\}; \\ \therefore \left\{ V_o^3 \right\}_{o=1} &\subset \bigcup Z^n, \end{aligned} \right\} \because t_{11} = c \setminus b, \ a \ t_5 = a \setminus b \therefore \bigcup \left\{ X_r^n \right\}_{r=1} \cup \bigcup \left\{ Y_m^h \right\}_{m=1} \Leftrightarrow \bigcup \left\{ H_u^2 \right\}_{u=1}; \quad (7)$$

де $\bigcup Z^n$ – об'єднання множин, які утворюють дендрит;

$\bigcup \left\{ X_r^n \right\}_{r=1}$ – об'єднання множин, які включають множину факторів a, d, c, e, g і множину ланок t_1, t_2, t_3, t_4 ;

$\bigcup \left\{ Y_m^h \right\}_{m=1}$ – об'єднання множин, які включають множину факторів b, f і множину ланок t_7 ;

$\bigcup \left\{ C_p^g \right\}_{p=1}$ – об'єднання множин, які включають множину факторів h, j, k і множину ланок t_9, t_{10} ;

$\bigcup \left\{ H_u^2 \right\}_{u=1}$ – об'єднання множин $\bigcup \left\{ X_r^n \right\}_{r=1}$ і $\bigcup \left\{ Y_m^h \right\}_{m=1}$.

Керуючись аксіомою об'єднання $\bigcup \left\{ H_u^2 \right\}_{u=1}, \bigcup \left\{ C_p^g \right\}_{p=1}$ співвідносяться із $\bigcup Z^n$ так:

$$\left. \begin{aligned} \bigcup Z^n &= \bigcup \left\{ H_u^2 \right\}_{u=1} \wedge \bigcup \left\{ C_p^g \right\}_{p=1}; \\ H_u \in \bigcup Z^n &\Leftrightarrow \exists \bigcup \left\{ H_u^2 \right\}_{u=1} \in \bigcup Z^n, X_r \in \bigcup \left\{ H_u^2 \right\}_{u=1}; \\ C_p \in \bigcup Z^n &\Leftrightarrow \exists \bigcup \left\{ C_p^g \right\}_{p=1} \in \bigcup Z^n, C_p \in \bigcup \left\{ C_p^g \right\}_{p=1}. \end{aligned} \right\} \quad (8)$$

Визначення впливу виявлених факторів на показники, що характеризують інвестиційне забезпечення технологічного оновлення є важливим етапом під час прийняття інвестором рішень стосовно вибору бізнес-партнерів, залучених до інвестиційного процесу. Проблема полягає у адекватності реагування суб'єктів відповідальних за прийняття інвестиційних рішень на характер впливу ідентифікованих факторів на показники, що характеризують необхідність технологічного оновлення підприємств, а також на зв'язки між цими факторами.

Її розв'язання можливе за допомогою застосування інструментарію дискримінантного аналізу, що передбачатиме: проведення певного статистичного спостереження за зміною значень показників, які характеризують інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств; групування підприємств за критерієм характеру зміни обраних показників.

Загалом інформація, отримана на основі застосування кластерного і дискримінантного аналізів, дозволяє керівниками машинобудівних підприємств виявляти можливості оптимізації процесів інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств, ідентифікувати резерви більш продуктивного використання фінансового, інтелектуального, техніко-технологічного та інших видів потенціалів, раціоналізувати інвестиційні рішення, аргументувати їх вибір.

Висновки і перспективи подальших розробок. На підставі застосування інструментарію кластерного аналізу виявлено, що фактори, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств (рівень інвестиційних ризиків, пов'язаних з технологічним оновленням підприємства; обсяг інвестицій, необхідних для технологічного оновлення підприємства; інвестиційна сприйнятливість підприємства; характер попиту на продукцію підприємства; рівень високотехнологічності виробництва; виробничий потенціал підприємства; інноваційна сприйнятливість підприємства тощо) є взаємопов'язаними, тобто утворюють цілісну деревоподібну структуру, яка вказує на те, що зміни, які відбуваються хоча б з одним із факторів неминуче призведуть до змін усіх інших факторів. Це вимагає урахування ідентифікованих міжфакторних зв'язків під час розроблення і реалізації заходів, які спрямовані на покращання інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства. Саме ці питання й визначають перспективи подальших розробок.

Список використаної літератури

1. Амоша О. І. Інвестиційне забезпечення реформ у промисловості / О. І. Амоша, Ю. П. Яценко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Україна в ХХІ ст.: концепції та моделі економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2001. – Вип. 23. – С. 211–219.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – С. 391–398.
3. Денисенко М. П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / [М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко та ін.; за ред. д.е.н., проф. М. П. Денисенка, д.е.н., проф. Л. І. Михайлової]. – Суми: ВТД Університетська книга, 2008. – 1050 с.
4. Дайкер Д. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах / Д. Дайкер. – К.: К.І.С., 2003. – 202 с.
5. Проблеми оцінювання і формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств: монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Ю. В. Андріанов. – Львів: Укрпол, 2008. – 326 с.
6. Лапач С. Н. Статистика в науке и бизнесе / С. Н. Лапач, А. В. Чубенко, П. Н. Бабич. – К.: МОРИОН, 2002. – 640 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку ринку кондитерської галузі України. Наведено загальну характеристику основних суб'єктів – підприємств-лідерів, ТОП-100 кондитерських компаній, виробництво основних видів продукції, обсягів експорту та імпорту кондитерських виробів, а також визначено передумови розвитку.

The modern condition and trends of the confectionery industry market development in Ukraine are analyzed in the article. The general characteristics of the main actors – businesses leaders, top 100 confectionery companies, production of basic products, exports and imports of confectionery are presented, preconditions of the development are also determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Український ринок кондитерських виробів – один із найрозвиненіших на території СНД. Обсяг виробництва кондитерської галузі складає близько 3% ВВП країни. Поточні обсяги виробництва продукції галузі дозволяють не тільки забезпечувати потреби внутрішнього ринку, але й створюють значний експортний потенціал (українські кондитери експортують власну продукцію у більш ніж 50 країн світу). Частка реалізації кондитерських виробів України на світовому ринку – 1%, що у вартісному виразі складає більш ніж 90 млрд. дол. США.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам розвитку кондитерської галузі присвячено праці вітчизняних фахівців, зокрема, Л. М. Закревської, О. М. Ткаченко, Т. В. Лагоди, Е. М. Азаріна, Л. А. Радкевич, Я. І. Юрик та інших. Але ситуація на кондитерському ринку щороку зазнає змін з урахуванням впливу різних чинників зовнішнього середовища, що обумовлює необхідність дослідження стану ринку кондитерської продукції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В обраній для дослідження проблемі потребують вирішення такі питання: аналіз особливостей тенденцій виробництва основних видів кондитерської продукції; обсяги експорту та імпорту кондитерської продукції за видами; характеристика підприємств-лідерів кондитерської галузі України та їх місце в ТОП-100 кондитерських компаній світу в 2012–2013 рр.; аналіз фінансових результатів підприємств-лідерів ринку кондитерської продукції у 2012 році.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати проблеми розвитку кондитерської галузі України за останні роки, визначити основні перспективи і можливості для її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Частка кондитерської галузі в реалізації харчової продукції за підсумками 2013 року становила близько 15%, при цьому лідером у цьому сегменті є виробництво хліба та хлібобулочних виробів, виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання), що складає 40,57%.

Продукція кондитерської галузі характеризується широким номенклатурним рядом товарів понад 1000 найменувань, які умовно поділяються на три основні сегменти:

- борошняні (печиво, галети та крекери, вафлі, пряники, рулети, кекси);
- шоколадні вироби, які містять какао;
- цукристі вироби без какао (карамелі, драже, мармелад, желе, зефір, цукерки без вмісту какао, східні ласощі).

Протягом 2012 року виробництво кондитерської продукції в Україні зросло приблизно на 1%, при цьому знизився обсяг вироблених цукрових кондитерських виробів (марципан, зефір, халва) – 4,0%, 3,7% та на 25% відповідно. Обсяги виробництва основних видів кондитерської продукції наведено в табл. 1.

Українська кондитерська галузь є досить залежною від експорту. За оцінками асоціації Укркондпром [3], близько 30% кондитерської продукції, виробленої в Україні, спрямовується на зовнішні ринки. Таким чином, введення в країнах Митного союзу ввізних мит на українську кондитерську продукцію негативно позначилося на обсягах експорту (рис. 1).

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції, тис. т [1]

Найменування продукції	Роки		Відхилення	
	2011	2012	тис. т	%
Торти	23706	25560	1854	7,82
Тістечка	11265	11917	652	5,79
Пироги, пиріжки, пончики	8632	8196	-436	-5,05
Солодощі східні борошняні	184	155	-29	-15,76
Пряники і вироби аналогічні; печиво солодке, вафлі	424507	440076	15569	3,67
Пряники і вироби аналогічні	59083	55369	-3714	-6,29
Печиво солодке і вафлі	365424	384707	19283	5,28
Печиво солодке і вафлі, частково чи повністю покриті шоколадом	73114	73629	515	0,7
Шоколад та інші продукти харчові готові, з вмістом какао, у пакуваннях масою більше 2 кг	16696	17519	823	4,93
Шоколад та інші продукти харчові готові, з вмістом какао, в брикетах пластинах чи плитках	341929	344647	2718	0,79
Шоколад і вироби аналогічні, з начинкою чи без начинки	37672	49933	12261	32,55
Цукерки шоколадні	177503	172959	-4544	-2,56
Вироби шоколадні інші	2435	3024	589	24,19
Вироби кондитерські з цукру чи його замінників, з вмістом какао	122647	116550	-6097	-4,97
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад, без вмісту какао	228614	220539	-8075	-3,53
Шоколад білий	1925	5092	3167	164,52
Вироби, покриті цукром; вироби кондитерські з желе	47789	48874	1085	2,27
Карамелі, тофі та солодощі аналогічні	88778	85479	-3299	-3,72
Драже	6626	9639	3013	45,47
Вироби цукрові кондитерські	44773	33310	-11463	-25,6

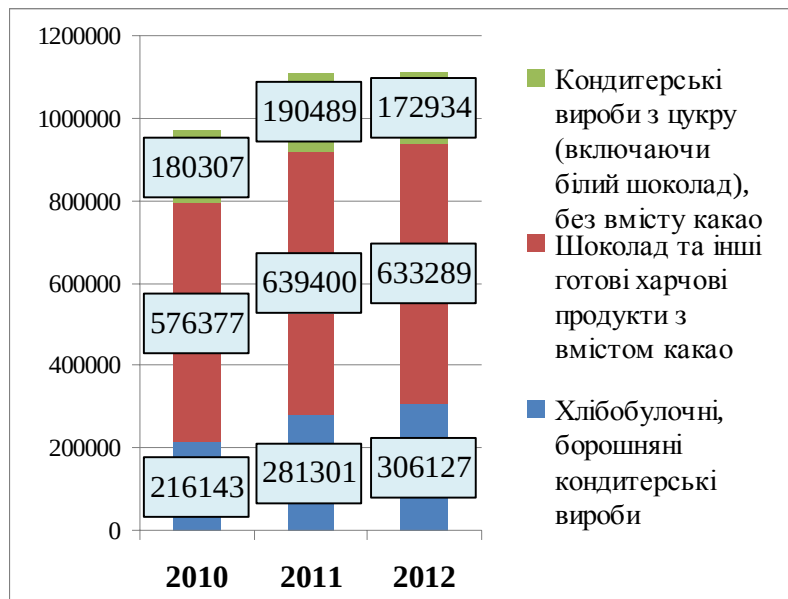


Рис. 1. Обсяги експорту кондитерської продукції за видами, тис. дол. США [5]

Обсяги імпорту кондитерських виробів за підсумками 2012 року знизилися на 1,8% (рис. 2), причому експорт солодошів в Україні значно перевищує імпорт, що пов'язано з лояльністю споживачів до вітчизняних виробників завдяки нижчим цінам порівняно з іноземною за приблизно однакового рівня якості.

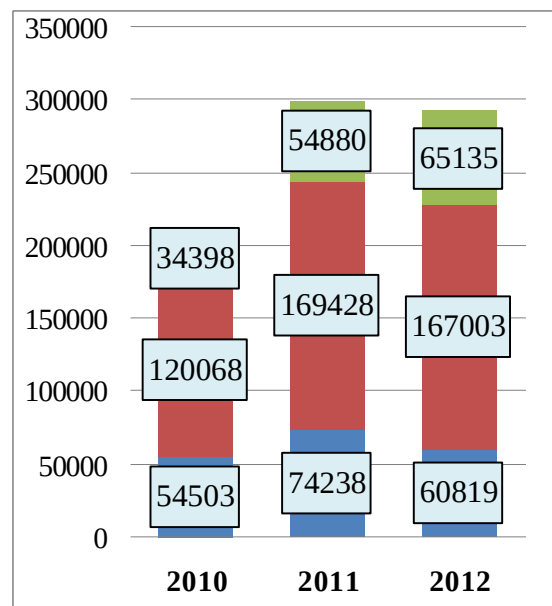


Рис. 2. Обсяги імпорту кондитерської продукції за видами, тис. дол. США

У структурі зовнішньої торгівлі кондитерською продукцією домінуючу частку має Російська Федерація, обсяг імпорту з якої різних видів кондитерської продукції оцінюється на рівні 50,84% (цукрові кондитерські вироби), 62,23% (борошняні кондитерські вироби) та 66,02% (шоколадні кондитерські вироби) від загального імпорту солодошів. Обсяг експорту різних видів кондитерської продукції в Російську Федерацію оцінюється на рівні 54,25% (борошняні кондитерські вироби), 74,36% (шоколадні кондитерські вироби) та 46,31% (цукрові кондитерські вироби) від загального експорту солодошів. Значні частки в

структурі українського імпорту також мають такі країни, як Німеччина, Польща та Італія, в структурі експорту – Казахстан, Білорусь та Азербайджан.

Отже, розраховуючи на запровадження торгівельних обмежень, українська кондитерська галузь у 2012 році працювала в умовах пошуку нових ринків. Так, українська карамель користується попитом на ринках країн Південно-Східної Азії. При цьому вітчизняні виробники й надалі випускають карамель, оскільки цей вид продукції належить до найбільш дешевої цукеркової групи та має високий попит серед жителів України та країн СНД.

Головною перевагою українських виробників на зовнішньому ринку найчастіше є ціна на вироби, якість продукції, увага до оновлення асортименту, вивчення попиту на зовнішніх ринках та вдосконалення дизайну.

До п'ятірки підприємств лідерів на вітчизняному кондитерському ринку належать: компанія «АВК», компанія «Nestle Україна» (ПАТ «Львівська кондитерська фабрика Світоч»), компанія «Крафт Фудз Україна», кондитерська корпорація «Roshen», компанія «Конті».

Таблиця 2

Характеристика підприємств-лідерів кондитерської галузі України

Назва підприємства	Склад підприємств	Лідерська позиція	Рік заснування
«АВК»	3 кондитерські фабрики розташовані в Донецьку, Дніпропетровську та Луганську	Лідер в сегментах вагових шоколадних цукерок і жележно-жувальних солодоців	1991
«Nestle Україна»	Належить до найбільших компаній у світі у сфері виробництва харчування. На українському кондитерському ринку представлена Львівською кондитерською фабрикою «Світоч»	Лідер ринку кулінарії; лідер ринку вафель і крекерів	1994
«Крафт Фудз Україна»	Належить до групи компаній «Mondelez International» – однієї з найбільших у світі компаній-виробників шоколадної продукції, печива та цукерок. На українському ринку кондитерської продукції представлена Тростянецькою шоколадною фабрикою «Україна»	Лідер виробництва шоколадних виробів	1994
«Roshen»	4 українські фабрики (Київська, два виробничі майданчики у Вінниці Маріупольська і Кременчуцька; два виробничі майданчики Липецької кондитерської фабрики (Росія), Клайпедська кондитерська фабрика (Литва), Bonbonetti Choco Kft (Будапешт, Угорщина), а також масло-молочний комбінат «Бершадьмолоко»	Лідер ринку кондитерських виробів за часткою ринку, лідер за виробництвом карамелі, ринку борошняних і цукристих виробів	1995

Продовження табл. 2

«Конті»	3 українських кондитерських фабрики: Донецька, Костянтинівська, Горлівська, та дві кондитерські фабрики у Росії: Курська та ПрАТ «Конті-Рус».	Лідер за виробництвом драже, друге місце з виробництва карамелі	1997
---------	---	---	------

До ренкінгу (від англ. to rank – ранжувати, рангувати) Candy Industry ТОП-100 кондитерських компаній світу потрапили у 2012 році 3 українські виробники: Кондитерська корпорація «Roshen», Виробниче об'єднання «Конті» та кондитерська компанія «АВК». Але як видно із табл. 2 представлені кондитерські компанії у 2013 році дещо здали позиції у Global Top 100 – ексклюзивному списку Candy в галузі 100 кращих кондитерських компаній світу.

Таблиця 3

Українські кондитерські компанії в ТОП-100 кондитерських компаній світу в 2012–2013 рр. [2]

Місце		Кондитерська компанія	Чисті продажі, млрд. дол. США		Кількість працівників, тис. осіб		Кількість фабрик	
2012	2013		2012	2013	2012	2013	2012	2013
18	20	«Roshen»	1,28	1,021	10	10	6	6
31	38	«Конті»	0,52	0,52	10	10	5	5
50	57	«АВК»	0,28	0,275	8	9,5	4	3

Проаналізуємо фінансові результати підприємств-лідерів ринку кондитерської продукції, які представлені на рис. 3.

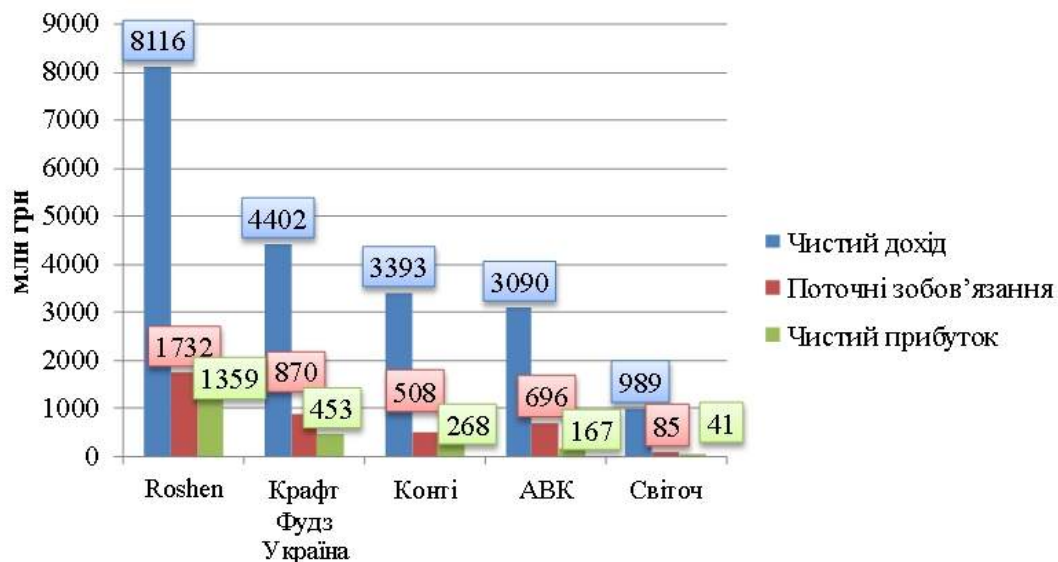


Рис. 3. Основні фінансові результати підприємств-лідерів ринку кондитерської продукції у 2012 році

За фінансовими результатами підприємством лідером за підсумками 2012 року є корпорація «Roshen», чистий прибуток якої склав 1359 млн. грн., на другому місці «Крафт Фудз Україна», чистий прибуток якої становив 453 млн. грн., третє місце за фінансовими результатами посідає «Конті» – 268 млн. грн., четверте – «АВК», чистий

прибуток якої був на рівні 167 млн. грн., і п'яте – «Світоч» з чистим прибутком в 41 млн. грн.

Висновки і перспективи подальших розробок. Кондитерська галузь займає особливе місце в харчовій промисловості та в економіці України загалом. Сьогодні, вона характеризується високим рівнем стабільності, яка пройшла етап формування та активного розвитку і на даному етапі знаходиться на стадії жорстокої конкурентної боротьби за споживача. Незважаючи на те, що останнім часом збільшення обсягів виробництва кондитерської продукції відбувалося швидкими темпами, проблем у кондитерській галузі наразі, можливо, навіть більше, ніж це було в період занепаду цієї галузі (1990–1996 рр.). Актуальні на сьогоднішній день проблеми кондитерської галузі можна поділити на три групи: фінансові; проблеми, пов'язані з внутрішньою політикою держави; проблеми, пов'язані з російським ринком збуту.

Серед передумов розвитку кондитерської галузі є:

- вирішення внутрішньоекономічних проблем (зменшення регуляторного тиску, вдосконалення податкового кодексу тощо);
- зняття обмежень на постачання українських кондитерських виробів, які запроваджені Російською Федерацією, Казахстаном, Білоруссю;
- повна і негайна лібералізація торгівлі кондитерськими товарами з ЄС в рамках ЗВТ між Україною і ЄС.

Проблеми, пов'язані з експортом кондитерських виробів, а саме введені Казахстаном спеціальні захисні заходи проти шоколадних кондитерських виробів (УКТ ЗЕД 1806 90 11, 1806 90 19, 1806 90 50), спричинили загальне падіння експорту кондитерських виробів в цю країну на 40%. Введення Митним союзом спеціального мита 294,1 дол. США за 1 т на карамель (УКТ ЗЕД 1704 90 71, 1704 90 75, 1806 90 50) призвело до загального падіння експорту цукристих шоколадних виробів на 15%.

Перешкодою для збільшення експорту на європейський ринок є високі ставки ввізного мита в країні ЄС.

Отже, подальші дослідження будуть спрямовані на пошук нових ринків збуту, у тому числі, налагодження експорту українських кондитерських виробів в країни ЄС, частка якого на сьогодні складає лише 5% від загального експорту.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Офіційні дані та матеріали асоціації Candy Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.candyindustry.com>.
3. Офіційний сайт асоціації Укркондпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkondprom.com.ua>.
4. Офіційний сайт Державного департаменту «Укркондитер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrkonditer.kiev.ua>.
5. Офіційні дані та матеріали Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arc.customs.gov.ua>.
6. Огляд кондитерського ринку України [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство Рюрик. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2014.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто відмінності між стратегічним і оперативним плануванням маркетингової діяльності у зв'язку зі специфікою промислових підприємств. Надано рекомендації щодо розробки алгоритму маркетингової стратегії для промислового підприємства. Представлено основні відмінності між оперативним та стратегічним плануванням.

The differences between strategic and operational planning of marketing activities due to the specifics of industry enterprises are discussed in the article. The recommendations on the elaboration of marketing strategy algorithm for industrial enterprise are given. The major differences between the operational and strategic planning are presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних економічних умовах суттєвого значення набуває здатність підприємства швидко адаптуватися до умов ринку, забезпечуючи власне стійке положення, за рахунок розширення ринків збуту продукції та послуг, а також підвищення конкурентноздатності як самої фірми, так і товарів та послуг, які виробляються. З іншого боку, сучасні ринкові відносини характеризуються високою динамічністю, нестабільністю, значним рівнем змін та високою чутливістю до коливань кон'юнктури ринку тощо.

Все це ставить перед промисловим підприємством низку завдань, для вирішення яких необхідно максимально ретельно враховувати всі фактори, і на цій підставі планувати власну діяльність як на короткий період, так і на довгострокову перспективу.

Таким чином, важливою складовою процесу планування розвитку промислового підприємства є стратегічний маркетинг, який тісно пов'язаний з усіма іншими технічними, економічними та організаційними частинами системи планування на підприємстві.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми роками значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців приділяють увагу дослідженням проблем щодо впровадження в практичну діяльність промислових підприємств елементів стратегічного планування.

Окремі питання, пов'язані з ефективністю стратегічного планування при комплексному аналізі проблем, що постають перед сучасним підприємством знайшли своє відображення в працях П. Друкера, Ф. Котлера, Л. Ерхарда, Д. Аакера, М. Портера, Л. Абалкіна, О. Балобанова, О. Бузгаліна, В. Гейця.

В працях таких учених як Е. Уткін, Т. Любанова, З. Герасимчук, Р. Фатхутдінов постають питання побудови сучасної системи стратегічного планування на підприємстві.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на безперечні досягнення цих вчених-економістів варто зауважити, що більшість їх праць мають суто теоретичне значення [1, с.112–130, с.145–164; 2, с.12–48], та не дають наочної можливості практично втілювати пропоновані рекомендації та ідеї в діяльність підприємств. Наразі залишаються недостатньо розглянутими питання, щодо визначення відмінностей між стратегічним і оперативним плануванням на промисловому підприємстві.

Постановка завдання. Сьогодні вітчизняні промислові підприємства у своїй діяльності використовують дуже вузький набір інструментів та засобів стратегічного планування. З одного боку, це пояснюється недостатністю теоретичних досліджень у сфері інструментарію стратегічного планування, а з іншого – недостатньою інформаційною обізнаністю в цих питаннях. Метою статті є дослідження основних відмінностей між

стратегічним та оперативним плануванням маркетингової діяльності, а також надання рекомендацій щодо розробки алгоритму маркетингової стратегії на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке планування має безперервний циклічний характер. Його завданням є створення взаємозв'язку з потенційними можливостями підприємства та вимогами, які ставить перед ним навколишнє середовище. Підприємства, які працюють на ринку товарів чи послуг, роблять це не ізольовано. Кожного разу вони стикаються з дією так званого маркетингового середовища, яке може бути як внутрішнім, так і зовнішнім. Планування маркетингової діяльності, яке проводить підприємство, може здійснюватися різними способами залежно від цілей та завдань, які постають.

У загальному розумінні стратегічний маркетинг або стратегічне маркетингове планування – це сукупність цілеспрямованих заходів для досягнення певної довгострокової маркетингової мети підприємства [2, с.124–170; 3, с.60–94; 4, с.20–56, 97–103].

Стратегічний маркетинг як система управління питаннями маркетингу на підприємстві тісно пов'язаний і залежить від особливостей самого об'єкта управління, тобто промислового підприємства. Тому, визначаючи особливості стратегічного маркетингу, потрібно перш за все ідентифікувати особливості та специфіку промислового підприємства.

Промислове виробництво має низку істотних технічних, організаційних і економічних особливостей.

Промислове виробництво відрізняється високою капіталоемністю і трудомісткістю, його функціонування вимагає істотних фінансових витрат як відносно інноваційної діяльності, так і в частині поточних витрат.

Виробничі цикли промислової продукції надто тривалі, особливо у важкій промисловості, а це, у свою чергу, впливає на організацію, економіку виробництва і маркетингову діяльність підприємства.

Для реалізації інноваційної політики необхідні, зазвичай, значні терміни і засоби, що потребують постійного кредитування і кооперації з іншими підприємствами.

Випуск нових виробів, модернізація існуючих об'єктів, підтримка рівня якості продукції пов'язані з необхідністю проведення великих обсягів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що також ускладнює організацію виробництва в цілому.

Для значної частини продукції промислового призначення (особливо для важкої промисловості) характерна глибока сегментація ринку аж до адресного виробництва, що накладає відбиток і на маркетингову політику підприємств.

Сучасний стан промислового виробництва відрізняється високими темпами науково-технічного прогресу, що призводить до появи нових, досконаліших машин і механізмів, нових ефективних технологій, форм організації виробництва, тощо.

Все це сприяє посиленню конкуренції, появі товарів-субститутів, що, у свою чергу, вимагає від фірми-виробника проведення повноцінних маркетингових досліджень.

Завдяки цьому формується відповідна маркетингова політика як в цілому, так і за окремими складовими маркетингового комплексу.

Маркетингове планування належить до найбільш досліджуваних питань в теорії маркетингу та економіки. Також воно займає одну із ключових позицій в практичній діяльності підприємств. Під час розробки та створення маркетингових планів розрізняють стратегічне та оперативне планування [3, с. 184–212; 4, с.458–612].

Стратегічне планування істотно відрізняється від оперативного.

По-перше, різні періоди планування: тривалий (більше 1 року) – для стратегічного і короткий (від доби до 1 місяця) – для оперативного планування.

По-друге, інформаційна база цих видів планування абсолютно різна: дуже обмежена та імовірна – для стратегічного планування, і розвинена, конкретна, визначена, дискретна – для оперативного планування.

Третя відмінність характеризує якість отриманого результату – імовірнісний; більше якісний, ніж кількісний, підсумок для стратегічного планування і визначений, такий, що має безліч кількісних характеристик – для оперативного планування.

Звичайно, у зв'язку з цими відмінностями змінюються і методи, які використовуються в тому чи іншому випадку: матричні, укрупнені, бальні, експертні, сценарні тощо – для стратегічного планування та кількісні, факторні, методи економічного аналізу, математичні методи тощо – для оперативного планування.

Якщо підсумком оперативного планування є деякі кількісні оцінки, то в результаті стратегічного планування отримаємо можливі (з тією або іншою мірою вірогідності) напрями розвитку, тенденції, тренди.

Водночас потрібно розуміти, що оперативне і стратегічне планування тісно пов'язані між собою, більш того, – вони є ланками одного ланцюга, а результати стратегічного планування є підставою для розробки детальніших, дискретних оперативних планів [2, с.124–170; 4, с.325–341].

У табл. 1 наведено основні відмінності оперативного і стратегічного планування та їх зіставлення.

Таблиця 1

Зіставлення оперативного і стратегічного планування

Чинник	Види маркетингового планування	
	Оперативний маркетинг	Стратегічний маркетинг
1. Місія, призначення	Виробництво конкретних товарів, послуг	Стабілізація позицій на ринку; зростання, поліпшення позицій; скорочення, відхід з ринку
2. Фокус, об'єкт уваги менеджера	Внутрішній стан фірми – устаткування, персонал, фінанси, організація виробництва	Зовнішні чинники: економічний стан; політична ситуація; законодавство
3. Період планування	Короткострокове і середньострокове, до 1 року	Довгострокове, в наших умовах – більше 1 року, до 3–5 років
4. Основи побудови фірми	Організаційна структура фірми; функції підрозділів; техніко-технологічні особливості	Ринки; сегментація споживачів; інформація про товар; динаміка процесів
5. Підходи до управління персоналом	Персонал – це один з чинників виробництва	Персонал – найважливіший чинник, що визначає успіх і ефективність діяльності фірми
6. Критерії ефективності управління	Прибуток, рентабельність і інші показники фінансової стійкості	Положення фірми на ринку; своєчасна і точна реакція на зміни на ринку

Методи, які використовуються при стратегічному маркетинговому плануванні, істотно не відрізняються від звичайних економічних методів за винятком того, що тут необхідно оцінювати надійність, рівень вірогідності отриманих результатів. Конкретно можна стверджувати про використання нормативного, балансового методів, економіко-статистичних методів, методів маркетингових досліджень та ймовірнісних методів.

Для розв'язання завдань, що постають перед підприємством, особливо, якщо йдеться про його стратегічний розвиток, потрібно виділити дві взаємопов'язані частини стратегії:

- 1) планова стратегія – продумані, заздалегідь прораховані, цілеспрямовані дії для досягнення конкретних завдань у нормальній, сталій ситуації;
- 2) адаптивна стратегія – низка заходів, які спрямовані на адекватну реакцію фірми на непередбачений розвиток подій. Сюди можна віднести і так званий критичний менеджмент і все, що пов'язано з ним.

При стратегічному плануванні немає можливості повною мірою використовувати кількісні методи розрахунків і обґрунтування рішень, що приймаються, оскільки немає достатньої бази вихідних даних, а наявна – має імовірнісний характер. Тому на цьому етапі користуються укрупненими методами, у тому числі, матричними, і якісними оцінками в координатах «більш-менш».

На рис. 1 наведено загальну схему стратегічного планування. У верхній частині рисунка наведені 2 основних етапи всього процесу – розробка місії, цілей та завдань. У нижній, більш розгорнутій частині схеми, детально наведено власне процедуру розробки стратегії.

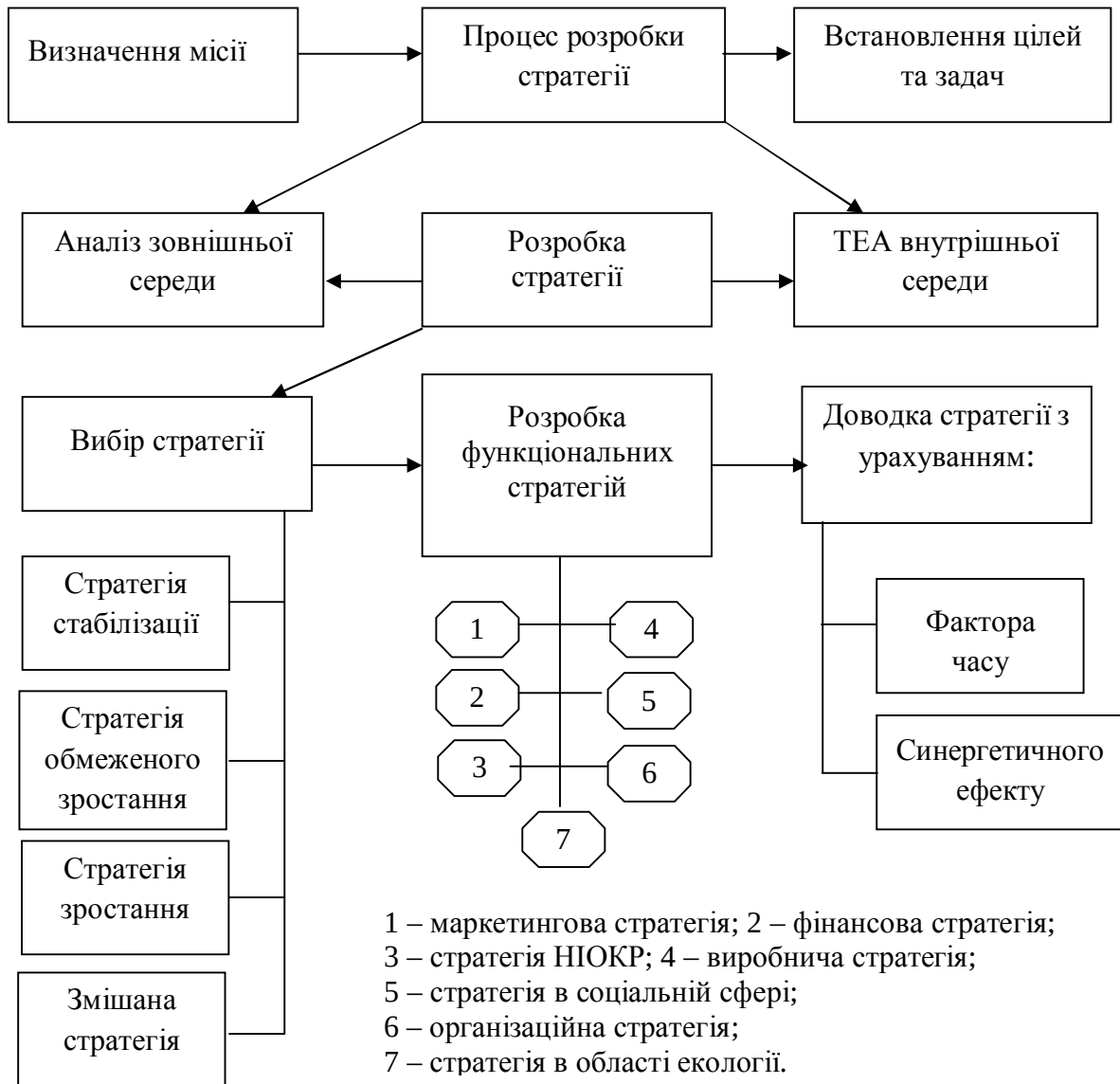


Рис. 1. Загальна схема стратегічного планування

У загальному вигляді алгоритм розробки маркетингової стратегії включає такі етапи:

- Визначення місії проекту.
- Аналіз зовнішніх тенденцій.
- Аналіз внутрішнього стану підприємства і напрямів внутрішнього розвитку підприємства.
- Аналіз можливостей адаптації підприємства і проекту до зовнішніх чинників.
- Вибір стратегії (наступальна, стратегія збереження позицій, стратегія відступу) – найбільш відповідальний етап. Водночас він має невисоку міру вірогідності. Тому в цих випадках можливо запропонувати сценарний підхід. Це означає, що розробляється як

мінімум 2 сценарії – оптимістичний і песимістичний – і для кожного з них проводяться відповідні розрахунки.

- Розробка конкретного плану дій з розрахунком витрат, термінів, виконавців, міри відповідальності тощо. Це вже конкретний план, який має бути реалізований.
- Реалізація проекту проводиться при постійному контролі з боку замовника, генпідрядника, субпідрядників тощо.
- Перевірка, контроль, облік, корегування виконання термінів, якості робіт, відповідності кошторису витрат.

При розробці стратегії промислового підприємства потрібно враховувати те, що постійно змінюються як зовнішнє оточення, так і внутрішній стан самого виробництва, менеджменту фірми тощо. Тому не можна вважати навіть дуже якісний стратегічний план незмінним. Навпаки, його потрібно весь час перевіряти і корегувати залежно від змін у законодавстві, політиці, ринках, економічному стані споживачів, постачальників, загалом від ресурсів. При цьому важливо те, що коли на чинники мікрооточення підприємство може частково впливати (змінювати умови договорів і постачань, впливати на ціни, умови продажів), то на чинники макрооточення окреме підприємство впливати не може – потрібно лише прагнути враховувати їх при плануванні. Відносно практичного впливу на підприємство та їх урахування в управлінні можна говорити лише про необхідність їх вивчення, аналізу та пошуку шляхів пом'якшення негативного впливу, якщо такий є [5, с.210–220; 6, с.134–156].

Після вибору стратегії розробляють часткові стратегії за функціональною ознакою – маркетингову, фінансову стратегію, стратегію НІОКР, виробничу стратегію, стратегію в соціальній сфері, організаційну стратегію та стратегію в області екології. Номенклатура цих складових може змінюватись залежно від особливостей проекту.

Завершальними етапом цієї роботи є доведення, корегування, оптимізація стратегій як з урахуванням узгодження між самими складовими, так і з урахуванням чинника часу, а для складних проектів – синергетичного ефекту.

Висновки і перспективи подальших розробок. Можна констатувати, що при виборі стратегії промислового підприємства головним є забезпечення її довгострокового розвитку. Для цього потрібно погоджувати всі рішення, що приймаються, із зацікавленими учасниками процесу – акціонерами; професійними спілками, а також враховувати минулий досвід, стратегії, що застосовувалися раніше, і вплив чинника часу в майбутньому.

Потрібно відзначити також терміновий характер будь-якої стратегії. Це означає, що з часом завдяки змінам як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищах можуть змінитися пріоритети, умови, а інколи – навіть цілі проекту. Для адаптації проекту до реальних умов його потрібно постійно контролювати, проводити моніторинг і корегувати.

Список використаної літератури

1. Уткин Э. А. Стратегическое планирование / Э. А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 1998. – 438 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов. – Спб.: Питер, 2007. – 346 с.
3. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – Спб.: Питер, 2000. – 267 с.
4. Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ж. Ж. Ламбен; [пер. с англ. В. Б. Качанов]. – СПб.: Питер, 2010. – 720 с.
5. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
6. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначено місце системи управління інноваційною діяльністю в загальній системі управління підприємством, проаналізовано взаємодію цієї системи з іншими системами підприємства. Наведено властивості, які забезпечують злагоджену та ефективну взаємодію систем на підприємстві. Обґрунтовано важливість моніторингу взаємодії між системами підприємства.

The article defines the place of innovation management in the overall enterprise management system, analyses the interaction of the system with other systems of the company. The properties that ensure coordinated and effective interaction of the systems in company are shown. The importance of monitoring the interaction between the systems of the company is proved.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок товарів та послуг розвивається швидкими темпами, а тому кожному підприємству, яке прагне зберігати позиції на ринку, необхідно впроваджувати інновації. Першочерговим завданням, яке постає перед керівництвом організацій, є побудова ефективної системи управління. Але не менш важливою умовою є налагодження взаємозв'язків системи управління інноваційною діяльністю з іншими системами організації. Злагоджена робота всіх систем підприємства дозволить йому ефективно функціонувати та конкурувати на ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням проблеми створення системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві та її місця в загальній системі управління приділяли увагу такі науковці: І. Балабанова, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, С. Князь, В. Стадник, М. Йохна, П. Завлін, Р. Фатхутдінов та інші. Але питання, пов'язані зі створенням ефективної системи управління інноваційною діяльністю, залишаються завжди актуальними. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності потрібно досліджувати взаємозв'язки цієї системи з іншими системами управління на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Система управління інноваційною діяльністю підприємства є однією із локальних систем менеджменту на підприємстві. Саме тому, для досягнення бажаних результатів і визначених цілей необхідно, щоб система інноваційного менеджменту функціонувала злагоджено з іншими локальними підсистемами управління.

Постановка завдання. Метою статті є необхідність визначення місця інноваційного менеджменту в загальній системі управління підприємством та взаємодії системи управління інноваційною діяльністю з іншими системами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення огляду літературних джерел [1, с.210; 2, с.265; 3, с.464] і матеріалів досліджених підприємств дозволяє стверджувати, що узгодження функціонування різних локальних підсистем в системі менеджменту підприємства зазвичай відбувається на рівні створення дерева цілей, вироблення правил і процедур, а також встановлення критеріїв вибору і реалізації управлінських рішень. Ці рівні узгодження лінійно залежать від властивостей підсистем менеджменту. Системі інноваційного менеджменту, як і будь-яким іншим системам управління, притаманні певні властивості, а саме: цілісність; цільність існування; структурність; надійність; сумісність і синергічність; централізованість; адаптивність і розвиток; дифузійність; реактивність; відкритість системи; зворотність зв'язку [4, с.186–194].

В. В. Стадник, Т. Г. Дудар, В. О. Козловський розглядають управління інноваційною діяльністю як складову менеджменту сучасного підприємства, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства [1, с.210; 2, с.265; 3, с.464].

Система управління інноваційною діяльністю, як і будь-яка інша система на підприємстві, є складовою загальної системи управління організацією (рис. 1).

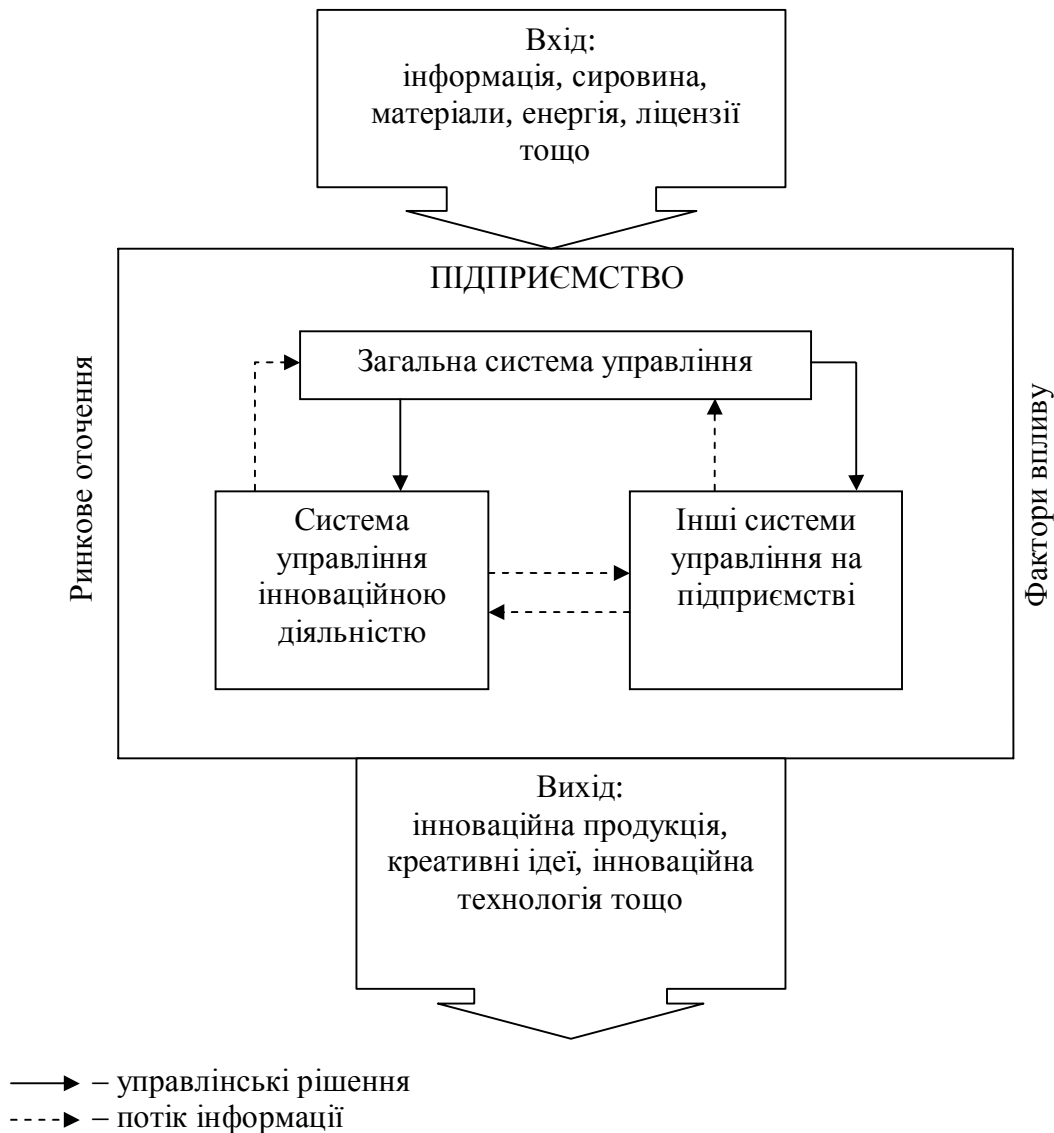


Рис. 1. Система управління інноваційною діяльністю як складова загальної системи управління підприємством

За результатами досліджень, серед вищенаведених властивостей системи управління інноваційною діяльністю, варто виділити саме ті, які мають важливе значення при взаємодії з іншими системами організації. До цих властивостей можна віднести цілісність, адаптивність і розвиток, сумісність та синергічність.

Цілісність передбачає узгодження цілей інноваційної діяльності з місією організації та її стратегічними цілями. Також, властивість цілісності «...передбачає прийняття рішень щодо інноваційних змін з погляду корисності для організації загалом» [3, с.11]. Будь-які прийняті рішення щодо інновацій мають певний вплив на інші складові внутрішнього середовища організації. Так, впровадження нової продукції, послуги чи технології вимагає: нових знань у працівників, змін у виробничій діяльності, нової концепції маркетингу та

певних фінансових затрат. Отже, при плануванні інноваційної діяльності, необхідно враховувати багатофункціональність інновацій та їх здатність впливати на інші види діяльності підприємства.

У результаті досліджень визначено, що адаптивність інноваційного менеджменту до системи управління підприємством, а також до зовнішнього середовища формується завдяки ретельному моніторингу конкурентних індикаторів організації і пошуку тих інновацій, реалізація яких поліпшує позиції підприємства у відносинах із партнерами і конкурентами.

Сумісність та синергічність означає здатність системи управління інноваційною діяльністю та інших систем в організації взаємно доповнювати одна одну, можливість пристосовуватись, не вступати в суперечність, не створювати конфліктів, взаємоадаптовуватись для того, щоб досягти найкращого кінцевого результату функціонування підприємства.

Завданням інноваційного менеджменту є ефективне управління процесом розроблення, впровадження, виробництва та комерціалізації інновацій з узгодженням відповідних рішень з системами управління операційною (виробничою), маркетинговою, фінансовою і кадровою діяльністю [3, с.11]. Взаємодія системи управління інноваційною діяльністю з іншими системами управління підприємства наведена на рис. 2.

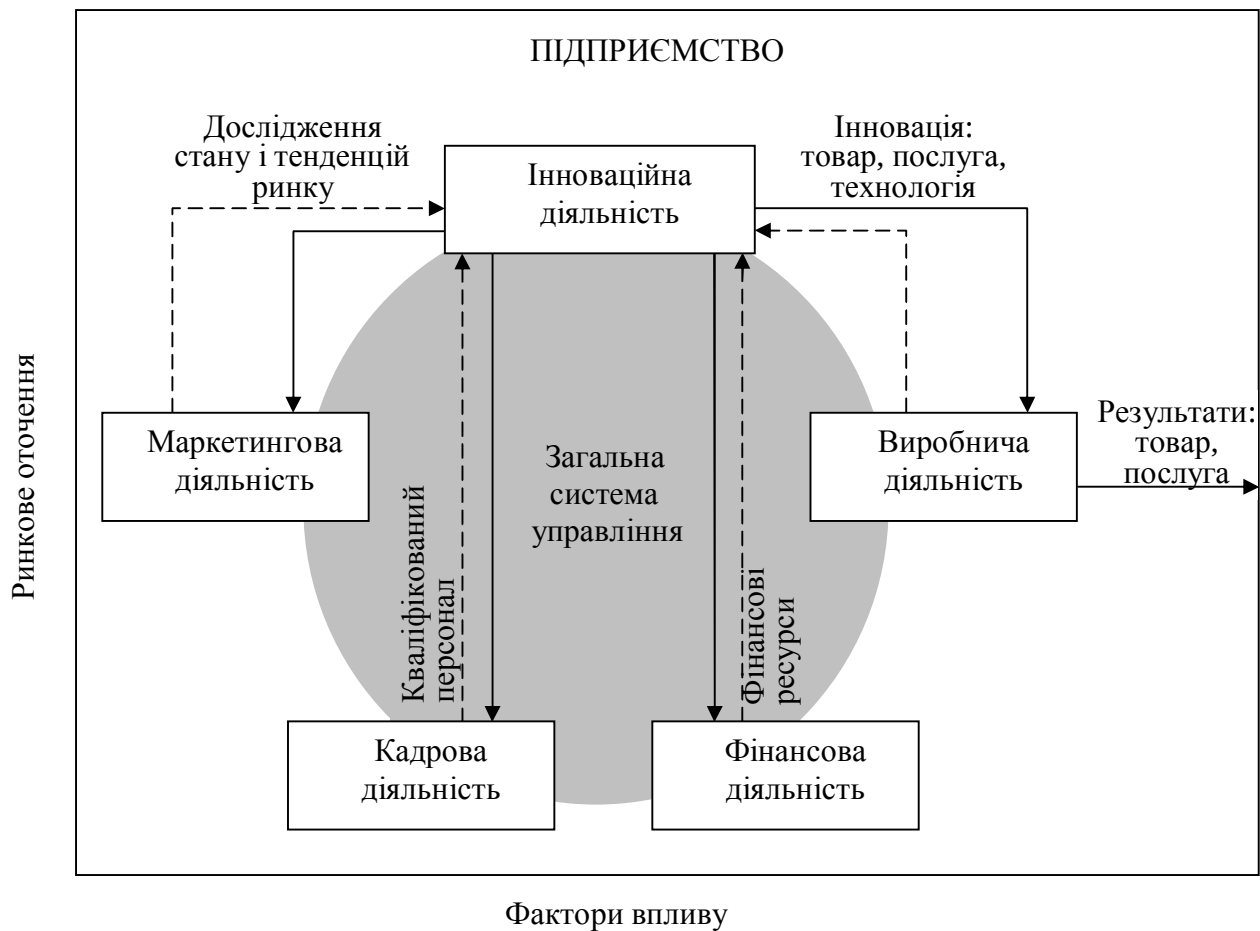


Рис. 2. Взаємозв'язок системи управління інноваційною діяльністю з іншими системами управління на підприємстві (розроблено авторами на основі [3, с.12])

Як відображено на рис. 2, система управління інноваційною діяльністю перебуває у постійному взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими системами на підприємстві. Керівники маркетингової діяльності надають інформацію про стан і тенденції розвитку ринку товарів, послуг і технологій. Ця інформація є досить важливою, адже вона більш

точно скеровує напрями роботи персоналу в системі управління інноваційною діяльністю. Наступним кроком є відбір персоналу для виконання поставлених завдань. Якщо деякі елементи в системі нездатні виконувати поставлені завдання, відділ кадрів підбирає більш досвідчених працівників. Далі всі питання, пов'язані з дослідженнями, узгоджуються з керівниками системи управління фінансовою діяльністю. Завершальним етапом стає передача інформації про нову продукцію (послугу, технологію) до керівників системи управління виробничою діяльністю, які, у свою чергу, звітують про виконання завдання. Таким чином, забезпечується взаємозв'язок всіх систем управління на підприємстві. Наведена схема взаємодії системи управління інноваційною діяльністю з іншими системами є узагальненою і може змінюватись залежно від специфіки досліджуваного підприємства, яке здійснює інноваційну діяльність. Залежно від того, якою діяльністю займається підприємство, на ньому можуть бути сформовані й інші системи, які впливають на інноваційну діяльність, наприклад: інвестиційна, збутова, дослідна тощо.

На підприємстві, яке здійснює інноваційну діяльність, необхідною умовою є постійне оцінювання системи управління цією діяльністю, для того щоб уникнути незапланованих затрат. Важливо також, проводити оцінювання цієї системи у взаємозв'язку з системами управління інших видів діяльності. Тобто, необхідно оцінювати вплив витрат та їх доцільність на функціонування кожної системи. Проведення всебічного моніторингу існуючих систем на підприємстві забезпечить йому ефективне функціонування та сильні конкурентні позиції.

Висновки і перспективи подальших розробок. Злагоджена та гармонійна робота всіх систем підприємства, які виступають як компоненти однієї системи, забезпечує організації досягнення визначених завдань. Притаманність системі управління інноваційною діяльністю таких властивостей як цілісність, адаптивність, розвиток, сумісність та синергічність дає можливість злагоджено взаємодіяти з іншими системами управління на підприємстві. В ході функціонування систем та їх взаємодії, важливо здійснювати моніторинг цієї взаємодії, щоб попередити небажані наслідки.

Список використаної літератури

1. Козловський В. О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В. О. Козловський. – Вінниця: ВНТУ, 2007. – 210 с.
2. Дудар Т. Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
3. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав. – 2006. – 464 с.
4. Князь С. В. Системний підхід в управлінні інноваційною діяльністю підприємства / С. В. Князь, Н. М. Комарницька // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 83. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – 267 с.
5. Князь С. В. Формування системи управління комерціалізацією інновацій підприємств [Електронний ресурс] / С. В. Князь, Н. М. Комарницька // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ НА ОСНОВІ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У статті досліджено теоретичні засади реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту підвищення ефективності антикризового управління. Розглянуто головні етапи реінжинірингу бізнес-процесів. Визначено доцільність застосування реінжинірингу на всіх стадіях антикризового управління підприємством.

The theoretical foundations of business-process reengineering as a tool for improving efficiency of crisis management are investigated in the article. The main stages of business-process reengineering are considered. The feasibility of application of reengineering at all stages of crisis management is determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Спроби ринкового регулювання економіки в Україні у 90-х роках спричинили могутні кризові явища, що характеризувалися різким падінням виробництва, фінансовим колапсом, гіперінфляцією, скороченням робочих місць, істотним зниженням життєвого рівня населення країни. Економічне становище підприємства, його фінансовий стан і конкурентоздатність значною мірою залежать від відповідності організаційної структури управління прийнятим економічним рішенням, що перетворюють діяльність підприємства.

Стратегічне управління є слабкою ланкою в господарському механізмі багатьох промислових підприємств України, що досить часто виражається у нездатності менеджменту адаптуватися до змін зовнішнього середовища, адекватним чином перетворювати стратегічні позиції підприємства.

В сучасних умовах нерідко втрачається здатність підприємства перманентно проводити системні організаційно-структурні зміни, особливо з огляду на наявність значних резервів, потужностей, які не використовуються, та істотного збільшення рівня конкуренції. Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає перебудову системи господарювання на основі бізнес-орієнтування структурних підрозділів підприємства, дозволяє підприємству перейти на новий тип управління, до основи якого може бути покладено принцип постійності втілення стратегічних змін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основні положення теорії реінжинірингу сформулювали М. Хаммер та Д. Чампі. Науковці Є. Г. Ойхман та Е. В. Попов дослідили реінжиніринг бізнес-процесів на прикладі реорганізації провідних іноземних компаній. Вони досить точно розглянули термінологію та методологію реінжинірингу.

Питання, що пов'язані з дослідженням здійснення реінжинірингових заходів, розглядаються такими авторами: З. Абутидзе, В. Бас, Л. Червяков, В. А. Барінов, Л. Шейн, А. В. Клішейко, Г. Верніков, О. О. Сергєєв, О. С. Черемних, С. В. Черемних, Л. Володько, Т. Єрмакова, Б. Железко, С. Ільдеменов, В. Ільїн та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що сутність реінжинірингу полягає в досягненні істотного поліпшення ключових показників результативності підприємства шляхом фундаментального переосмислення та радикального перепроєктування бізнес-процесів, він все ж таки не є панацеєю від усіх проблем системи управління. Хоча можливість досягнення високих прибутків породжує своєрідну моду на реінжиніринг бізнес-процесів.

Досить часто реінжиніринг як метод антикризового управління ототожнюється зі звичайною програмою з поліпшення методів ведення бізнесу. Але важливо відрізнити

реінжиніринг від процесу оптимального зменшення розміру підприємства, реструктуризації чи іншого механізму управлінських змін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту підвищення ефективності антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення циклічності криз, причин їхнього виникнення і характерних рис, що виявляються на різних етапах життєвого циклу діяльності суб'єктів господарювання, і, відповідно, відстеження цих проявів допоможе своєчасно прийняти профілактичні рішення про адекватні антикризові заходи.

Кризи не обов'язково можуть бути руйнівними, їх наслідки призводять і до якісних змін соціально-економічної системи. Тому методологічно важливе значення має не тільки прогнозування настання кризових явищ в економіці, але й передбачення їхніх можливих наслідків. У цьому зв'язку антикризове управління здобуває характер домінуючої тенденції в сучасних методах господарювання.

Методологія діагностування, ідентифікації і запобігання кризи на основі послідовних перетворень суб'єктів, що господарюють, дозволяє сформувати стратегію і засоби реалізації антикризового управління в умовах циклічності ринкової економіки, що передбачає певну взаємодію в системі управління.

Кризи не тільки можливі, вони відбивають власні ритми розвитку кожного окремого підприємства, що не збігаються з ритмами загального розвитку чи розвитку інших господарських суб'єктів. Підприємства мають особистий потенціал розвитку, власні умови господарювання і, разом з тим, підкоряються закономірностям циклічного розвитку всієї соціально-економічної системи на макро- і мезорівні, знаходяться в стані визначеного відношення до загальних циклів економіки, маючи при цьому власні внутрішні цикли розвитку і реструктуризації, економічна природа яких ретельно досліджується.

Антикризове бізнес-планування є відносно новим напрямком, який здійснюється через функцію антикризового управління. На відміну від внутрішньовиробничого планування, яке здійснюється в рамках поточного планування «нормально» функціонуючого підприємства, антикризове планування здійснюється на різних фазах кризи підприємства (нерентабельності, збитковості, неплатоспроможності) і в різних умовах перетворюючих та санаційних процедур (спостереження, фінансове оздоровлення, зовнішнє арбітражне управління).

Окремі дослідники та практики пропонують планування виходу із кризового стану починати з формулювання стратегії і вже після цього займатись розробкою та реалізацією заходів тактичного характеру в рамках антикризових стратегій.

Антикризова стратегія є результатом взаємодії суб'єктів та об'єктів антикризового управління і впроваджується за допомогою процесу управління. Використовуючи інформаційне забезпечення, суб'єкти корпоративного управління розробляють та узгоджують комплексну антикризову стратегію, що дозволить підвищити ефективність функціонування підприємства незалежно від стану, в якому воно знаходиться.

У вітчизняній економічній літературі існує ціла низка поглядів стосовно видів антикризових стратегій, якими повинні керуватися підприємства задля поліпшення власного стану та швидкого виходу із кризи. Так, З. Є. Шершньова [1] виділяє такі антикризові стратегії, як превентивна, пасивної оборони, активної оборони, стратегія стабілізації ситуації на підприємстві, стратегія розрахованого ризику, стратегія послідовного виходу з кризи, стратегія створення умов для усунення наслідків кризи. На думку О. М. Скібіцького [2], підприємства повинні керуватися антикризовими стратегіями попередження кризи, вичікування, стратегією протидії всім явищам кризового характеру та стратегією розрахованого ризику. О. О. Терещенко [3] виокремлює такі стратегії оздоровлення підприємств – наступальна, стратегія делегування повноважень, стратегія компромісу, захисна. Найбільш розповсюдженим є поділ антикризових стратегій залежно від рівня кризового стану підприємства на стратегію виживання, стабілізації та зростання [4; 5; 6].

Погоджуючись з Т. Л. Мостенською [7], вважаємо за доцільне виділення чотирьох типів стратегій виведення підприємства із кризового стану: стратегія економії, повороту,

бізнес-інжинірингу, стратегія виходу. Стратегія економії або зниження витрат має за мету забезпечити виживання підприємства, що знаходиться у тяжкому кризовому стані. При цьому відбуваються зміни в організаційній структурі підприємства, керівному складі підприємства, діяльність підприємства стає жорстко регламентованою з метою забезпечення максимального скорочення витрат. Стратегії повороту та бізнес-інжинірингу переважно спрямовані на оздоровлення підприємства, при перших проявах кризи на підприємстві. Стратегія повороту спрямована на оновлення діяльності підприємства – початок випуску нового продукту (послуги), раціоналізацію асортименту, впровадження нової політики ціноутворення, нових методів та прийомів розвитку підприємства тощо. Стратегія кризового бізнес-інжинірингу передбачає перепроєктування існуючих процесів на підприємстві. Об'єктами реінжинірингу можуть бути стратегії, персонал, технології, виробничі процеси. Наприклад, побудова нової системи збуту, впровадження систем управління якістю чи систем управління базами даних, нових технологій, зміна структури власності, організаційна перебудова структури підприємства тощо. Стратегія виходу передбачає банкрутство підприємства, продаж активів, злиття чи поглинання іншими суб'єктами господарювання. Застосовується в тих випадках, коли власники мають за мету позбутися активів, а антикризові заходи, що приймалися, не дали бажаного результату, підприємство не може продовжувати діяльність.

Доцільним є поєднання окремих складових певних стратегій та розробки власної окремої антикризової стратегії для підприємства залежно від глибини кризового стану, ситуації на ринку, дій конкурентів та багатьох інших чинників, що впливають на діяльність підприємства. Але варто підкреслити, що дієва антикризова стратегія повинна відповідати таким вимогам:

- наявність розширеного аналізу діяльності кожного підрозділу підприємства для відображення реального стану об'єкту антикризового управління;
- відповідно до здійсненого аналізу повинні бути визначені «вузькі місця» та проблеми у функціонуванні підприємства, методи та інструменти їх усунення;
- необхідне визначення чітких цілей, завдань антикризової стратегії, програм дій, а також конкретного часового періоду для їх виконання, кількості необхідних ресурсів та відповідальних осіб;
- обов'язковою є наявність кількох альтернативних заходів та кількісно визначених прогнозних результатів;
- кожен суб'єкт антикризового управління повинен усвідомлювати власні права, обов'язки, роль та функції в процесі антикризового управління, і відповідно, чітко їх виконувати задля уникнення конфліктів та непорозумінь;
- антикризова стратегія повинна бути документально оформлена, всі зміни повинні вноситися на загальному засіданні, в присутності представників кожного суб'єкта управління підприємством з метою досягнення компромісу;
- антикризова стратегія повинна бути прозорою, відкритою та доступною кожному суб'єкту управління на підприємстві;
- якщо антикризовою стратегією передбачено залучення додаткових інвестицій за межами підприємства, то інтереси аутсайдерів повинні бути враховані, чітко визначені та задокументовані.

Сучасний стан рецесії економіки України передбачає застосування нових методів та принципів організації ведення бізнесу, які б допомогли підприємствам ефективно організувати діяльність.

Поліпшення бізнес-процесів підприємства забезпечується завдяки використанню таких підходів:

- методика швидкого аналізу (FAST), яка допомагає визначити спосіб поліпшення під час наради, що займає один-два дні;
- бенчмаркінг, що передбачає вивчення однакових або схожих бізнес-процесів на прикладі інших успішних підприємств;
- оптимізація або перепроєктування бізнес-процесів, що полягає в покращенні існуючих вдалих процесів;

– реінжиніринг, що є найбільш радикальним підходом, так як передбачає розробку нового бізнес-процесу.

Реінжиніринг достатньо ефективно використовується при виведенні підприємства із кризового стану. Цей вид перетворень ніби перебудовує бізнес-процеси, які настільки застаріли до даного часу, що їх немає сенсу зберігати або оптимізувати. У тому ж випадку, коли підприємство успішно функціонує та отримує високі прибутки, проведення реінжинірингових заходів пов'язано з високою ризикованістю проекту.

Будь-яка управлінська діяльність тісно пов'язана з ухваленням принципово необхідних рішень. Під рішеннями розуміють набір конкретних дій чи заходів, що здійснюються особою, яка впливає на об'єкт управління для досягнення поставленої мети або бажаного стану.

Специфіка антикризового управління полягає у визначенні таких правил і процедур управління, які б могли стабілізувати ситуацію та вивести підприємство поступово із кризового стану. Використання специфічних інструментів та засобів управління ускладнюється посиленням непередбачуваності наслідків управлінських рішень [7].

Необхідно зазначити, що вибір вдалого рішення можливий на підставі розуміння концептуальних засад управлінської діяльності, наявності точних знань про об'єкт управління та процеси, які здійснюються під час управління і можуть відбутися з часом, а також завдяки оптимальному використанню показників, що характеризують ефективність та якість ухваленого рішення.

Потреба у виборі певного варіанту рішення керівництвом підприємств зазвичай виникає для швидкої реакції підприємства на зміни економічного середовища та підвищення ефективності його виробництва. Здійснення саме таких перетворень на підприємстві передбачає реінжиніринг бізнес-процесів.

Родоначальниками концептуальних засад теорії здійснення реінжинірингу вважаються М. Хаммер та Д. Чампі, які дали таке визначення реінжинірингу бізнес-процесів [8, с.35–39]:

«Реінжиніринг (Business Process Reengineering – BPR) – це фундаментальне переосмислення та радикальна реконструкція бізнес-процесів з метою досягнення драматично сильних покращень у критично важливих в сучасних умовах рівнів критеріїв продуктивності, таких як вартість, якість, послуги і швидкість».

Бізнес-процес, відповідно, є низкою логічно впорядкованих дій та процедур, що створюють додану вартість для споживачів продукту чи послуги [9]. Варто відмітити, що бізнес-процес визначається як цілісна система, яка передбачає використання «на вході» одного або більшої кількості ресурсів, що безпосередньо призводить до створення «на виході» цінного продукту для споживача.

Вважаємо, що доцільним є звернення до актуального, на наш погляд, висловлювання М. Хаммера [8, с.215–220]: «Реінжиніринг – це протилежність промислової революції, індустріальної парадигми А. Сміта з її поділом праці, ієрархічним контролем, економією на витратах за рахунок зростання масштабів виробництва». Сучасні компанії переважно приділяють увагу індивідуальним завданням, які є невід'ємною частиною загального процесу виробництва.

Хоча реінжиніринг безпосередньо є процесом поточних змін у відношенні до глибини організаційно-економічних перетворень підприємств. Реінжиніринг втілюється керівництвом підприємства у тому випадку, коли необхідним є «вибуховий» вплив.

Реінжиніринг бізнес-процесів підприємства допомагає прийняти та запровадити найефективніше рішення, що дасть найбільшу віддачу з великої варіації виробничих, фінансових, операційних, інвестиційних чи маркетингових завдань. На підставі вищезазначеного можна зазначити, що реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення та радикальна перебудова господарських процесів для їх відчутного поліпшення [9, с.228].

Фундаментальне переосмислення бізнес-процесів висуває необхідність розуміння того, чим займається підприємство та з якою метою воно здійснює те, що здійснює. Отже, реінжиніринг бізнес-процесів передбачає черговість виконання змін:

1. Що необхідно здійснювати підприємству?
2. Яким чином здійснювати перетворення підприємства?

Реінжиніринг зосереджується ніби на ідеальному результаті, а не на існуючому стані речей підприємства. При цьому відбуваються докорінні перетворення на підприємстві, які не концентрують увагу на всіх існуючих структурах та процедурах компанії, а застосовують новітні способи щодо виконання робіт.

Оскільки об'єктом реінжинірингу є бізнес-процеси, то підприємство здійснює реінжиніринг роботи, яку виконують співробітники цих підрозділів, а не бере за основу перетворення підрозділів виробництва або управління продажем. Реінжиніринг характеризується переходом від функцій управління до процесів управління підприємством.

Досить часто реінжиніринг асоціюється з проведенням реструктуризаційних змін через їхній тісний зв'язок. Необхідно відмітити, що реінжиніринг може здійснюватися не тільки як перепроєктування окремих бізнес-процесів (точкове покращення бізнес-процесів), а може – і як частина повної реструктуризації організаційної структури та бізнес-процесів підприємства (комплексне покращення бізнес-процесів).

Зазвичай до ознак реінжинірингу бізнес-процесів належать:

- 1) орієнтація на процеси;
- 2) цілеспрямованість у розробці бізнес-проекту;
- 3) відмова від застарілих схем та правил здійснення роботи;
- 4) творче використання інформаційних технологій та нових методів під час проведення змін.

Оскільки реінжиніринг застосовується для дослідження та перегляду бізнес-процесів, то основними заходами щодо проведення реінжинірингових заходів є виділення основних бізнес-процесів, їхній опис на загальнодоступній мові та аналіз з метою подальшого перетворення. Виділення основних бізнес-процесів допомагає отримати завершену та цілісну картину функціонування підприємства, яка дозволить виявити всі необхідні ресурси для здійснення підприємницької діяльності, а також визначити відповідну послідовність процедур та, звичайно, результати виконання цих процедур.

Виокремлюють такі етапи реінжинірингу бізнес-проекту:

1. Композиція постпрогнозного іміджу проекту, дозволяє розробити модель образу компанії в майбутньому. Цей етап включає формування специфічних цілей компанії, виходячи з її антикризової стратегії, потреб споживачів, загального рівня розвитку галузі і поточного стану компанії.
2. Реверс-інжиніринг стану компанії. На даному етапі відбувається детальний опис особливостей бізнесу компанії, ідентифікація та алгоритмізація її основних бізнес-процесів, оцінка їх ефективності.
3. Прямий інжиніринг проекту. Передбачає залучення або створення проектної групи, що складається з консультантів, які займаються питаннями бізнес-моделювання й фінансами [10].
4. Інтеграція оновлених бізнес-процесів у тіло проекту. Цей етап включає інтеграцію і тестування розроблених процесів і підтримуючої інформаційної системи, навчання співробітників, перехід до нового типу та ритму роботи компанії [11].
5. Перманентне діагностування стану компанії. Цей етап є превентивним антикризовим заходом в системі управління оновленою компанією, при цьому забезпечується підтримка досягнутої ефективності проекту.

Процес розроблення ефективної моделі має виконуватися з використанням спеціальних розроблених для цього засобів моделювання, які дозволяють використовувати вбудовані в них спеціальні інструменти аналізу та перетворення бізнес-процесів. Отже, важливою умовою дієвого процесу моделювання є залучення фахівців, що знайомі з засобами моделювання та методиками аналізу для перепроєктування бізнес-процесів.

Виділення основних бізнес-процесів має здійснюватися фахівцями, що ефективно співпрацюють з керівним персоналом організації для конкретного уявлення про стратегічні цілі, місію, виробничі процедури, а також про основні грошові та товарні потоки організації.

Наочним прикладом щодо оптимальності використання реінжинірингових моделей як інструментів підвищення ефективності антикризового управління є швидка зміна та непередбачуваність ринкового середовища. За таких умов зусилля щодо поступового

(step-by-step) вдосконалення бізнес-процесів, які є дещо повільними, можуть призвести лише до незначних позитивних результатів. Пріоритет використання реінжинірингу як методу антикризового управління перетвореннями підприємства полягає в його здатності стрімко втілюватися в життя, незважаючи на докорінний характер змін.

Компанія Kodak досягнула скорочення термінів розробки на 50% завдяки реінжинірингу бізнес-процесів, провівши реінжиніринг процесу розробки продукту шляхом інноваційного використання технології «комп'ютеризоване проектування і виробництво» (КАД/КАМ).

Вказана технологія дозволила інженерам займатися проектуванням на комп'ютерах замість креслярських столів. Сама по собі робота на екрані, а не на папері, могла зробити індивідуальну працю проектувальників продуктивнішою, проте таке застосування цієї технології не дало б такого ефекту без реінжинірингу. Технологією, що дозволила здійснити реінжиніринг бізнес-процесу, була інтегрована база даних про процес проектування продукту. Щодня до бази даних поступали результати роботи інженерів і сполучали в єдине ціле всі їхні зусилля. Кожний день групи проектувальників і окремі інженери перевіряли базу даних та дізнавалися про виникнення певних проблем. Якщо труднощі мали місце, то проблема вирішувалася негайно, а не після тижнів чи місяців даремної роботи.

Використання ж тільки сучасних робочих станцій автоматизованого проектування скоротило б існуючий процес розробки нової продукції та технологічного устаткування на декілька діб, що свідчить про те, наскільки вигідним для підприємства було проведення реінжинірингу компанією Kodak.

Виділяють чотири основні види реінжинірингу:

- 1) «фазові поліпшення», які включають аналіз та поліпшення певних локальних процесів декількох структурних підрозділів підприємства;
- 2) «клаптикове документування», в основу якого покладено дослідження декількох ключових процесів і процедур підприємства з метою стандартизації порядку їхнього виконання;
- 3) «тотальне моделювання», що передбачає опис переважної частини бізнес-процесів підприємства;
- 4) «комплексне впорядкування діяльності», тобто впровадження ефективного процесного управління між структурними підрозділами підприємства.

Отже, на практиці реінжиніринг майже завжди включає такі елементи:

- правильне використання принципів управління бізнес-процесами;
- застосування різноманітних підходів до вирішення проблем;
- використання методів розвитку організації і методів тотальної якості;
- сучасні методи мотивації та управління персоналом;
- запровадження новітніх технологій на функціонуючому підприємстві.

Проведення реінжинірингу бізнес-процесів в рамках антикризового управління підприємством буде доцільним, якщо будуть дотримані такі вимоги:

- 1) необхідно розглядати бізнес-процеси не тільки очима керівництва або власників підприємства, але й орієнтуватися на бізнес-процеси з позиції клієнта, тобто споживача продукції;
- 2) тільки творчі підходи, що застосовані для вирішення підприємницьких проблем, допоможуть перепроєктувати бізнес-процеси;
- 3) розсудливо підходити до використання спеціального програмного забезпечення при здійсненні реінжинірингу;
- 4) позитивний настрій колективу та ініціатива керівництва щодо передбачуваних змін на підприємстві.

Важливим елементом радикальних перетворень підприємстві є підтримка колективом проекту реінжинірингу бізнес-процесів та дружня атмосфера співпраці. Співробітники повинні чітко оцінювати проблеми, які заважають бізнесу та необхідність втілення в життя проекту реінжинірингу. По суті, всі працівники повинні освоїти і стійко реалізовувати новий набір зразків поведінки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Зважаючи на ситуацію сучасної рецесії економіки, яка загрожує підприємствам втратою їхньої платоспроможності, негативними відхиленнями фактичного стану підприємств від запланованого, перебоями у розвитку компаній, зниженні їхнього потенційного успіху та їх послабленням від постійної гострої конкурентної боротьби, доцільним є застосування саме реінжинірингу як методу антикризового управління підприємствами. Оскільки реінжиніринг є методом тактичних перетворень підприємств, то його результати швидше дають плоди, на відміну від реструктуризації, яка потребує значних витрат часу та коштів і здійснюється на довгострокову перспективу.

Вважаємо, що реінжиніринг має бути застосований на всіх стадіях процесу антикризового управління:

- 1) під час здійснення превентивних заходів з недопущення кризової ситуації, хоча необхідно враховувати високий фактор ризикованості щодо успішності проведення таких реінжинірингових дій на кожному конкретному підприємстві;
- 2) при реалізації перетворень, що спрямовані на виведення підприємств із кризи (доцільним є поєднання з реструктуризацією задля створення організаційного імунітету до негативних факторів виникнення кризових явищ);
- 3) у ході усунення негативних наслідків кризової ситуації.

Перспективи подальших наукових розробок полягають в детальному дослідженні питань, що пов'язані з базисним моделюванням бізнес-процесів, які застосовуються на етапі проведення реінжинірингових заходів. При цьому досить важливим є вивчення типових помилок під час здійснення реінжинірингу, оскільки його успішне впровадження неможливе без урахування чинника великої відповідальності за імплементацію та без використання чіткої методологічної основи.

Список використаної літератури

1. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / [З. Є. Шершньова, В. М. Багацький та ін.; за заг. ред. З. Є. Шершньової]. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
2. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент: навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К.: ЦНЛ, 2009. – 568 с.
3. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств: підруч. / О. О. Терещенко. – Вид. 2-ге. – К.: КНЕУ, 2009. – 552 с.
4. Юрик Н. Є. Особливості вибору антикризової стратегії на основі структурно-морфологічного аналізу / Н. Є. Юрик // Економічний часопис ХХІ. – 2011. – № 1/2. – С. 62–65.
5. Зосимова Ж. С. Заходи щодо реалізації антикризової стратегії в умовах нестабільного зовнішнього середовища // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 325–329.
6. Попов Р. А. Антикризисное управление: учеб. / Р. А. Попов. – М.: Высшая школа, 2005. – 429 с.
7. Мостенська Т. Л. Ризики в системі антикризового управління [Електронний ресурс] / Т. Л. Мостенська // Вісник ЖДТУ (Серія: Економічні науки). – 2010. – № 1 (51). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/45.pdf.
8. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / [М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович]. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288 с.
9. Тлумачний словник економіста / [укл. С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір]. – Рівне: НУВГП, 2008. – 264 с.
10. Абдикеев М. Н. Реінжиніринг бізнес-процесів / М. Н. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, А. Д. Кисельов. – М: Эксмо, 2005. – 592 с.
11. Федулова Л. І. Сучасні концепції менеджменту: навч. посіб. / Л. І. Федулова, Н. І. Гавловська, О. В. Декалюк та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.

Стаття надійшла до редакції 25.08.2014.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено особливості формування конкурентоспроможного персоналу сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано якість персоналу за освітнім рівнем та тенденції щодо перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу сільськогосподарських підприємств.

The research of features of agricultural enterprises competitive personnel forming is conducted in the article. The quality of personnel by educational level and tendencies of retraining and raising the level of agricultural enterprises personnel skills are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнім часом при вивченні конкурентоспроможності підприємства значну роль відводять його персоналу, тому цілком справедливо постає питання про забезпеченість підприємства конкурентоспроможним персоналом. Наявність на підприємстві висококваліфікованих кадрів, які б працювали ефективно, продуктивно та якісно, гнучко реагуючи на зміни вимог економіки та ринку країни, які б відповідали стратегічному розвитку підприємства, сприятимуть підвищенню ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства, його ринкової стійкості та конкурентоспроможності. Але неефективне реформування сільського господарства свідчить про наявність проблеми щодо забезпеченості висококваліфікованим персоналом більшості аграрних підприємств. Саме це і зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемами вивчення конкурентоспроможності працівників займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Аналіз публікацій дав можливість стверджувати, що чільне місце серед дослідників питань конкурентоспроможності у США займає Г. Беккер (нобелівський лауреат), який у своїй монографії доводить економічну доцільність великих вкладень капіталу – як приватних, так і на державному рівні – у людський фактор [1]. Г. Беккер переконливо довів, що крупні витрати на навчання та підготовку майбутніх спеціалістів, на медичне обслуговування, на різного роду соціальні програми, спрямовані на збереження, підтримку на належному рівні та відтворення кадрів підприємств.

Вивчають теоретичні та практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності працівників багато вітчизняних науковців. Зокрема загальні аспекти конкурентоспроможності кадрів досліджували такі українські вчені, як: Д. П. Богиня [2, с.10–27], О. А. Грішнова [3], Г. А. Дмитренко [4], Н. В. Мартинюк [5], В. В. Онікієнко, М. В. Семикіна [6, с.170–173], О. Ю. Славгородська [7, с.94–101], О. О. Смірнов [8, с.71–77], І. І. Цветкова [9, с.119–125], Л. В. Шаульська [10, с.460; 11, с.182–189] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на поширення останнім часом досліджень у цьому напрямку, в Україні залишаються невирішеними питання щодо процесу формування та розвитку конкурентоспроможності персоналу сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення факторів, що впливають на формування конкурентоспроможного персоналу сільськогосподарських підприємств, та дослідження особливостей його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність будь-якого підприємства, у тому числі сільськогосподарського, – це системне явище, яке містить і якість продукції, яку виробляє підприємство, і ринкову стійкість підприємства, і рентабельність

підприємства, а також безліч інших факторів. Важливою складовою конкурентоспроможності підприємства є його персонал. Тому, залежно від того, якими якісними характеристиками володіє персонал, відбувається і його вплив на загальну оцінку конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Персонал сільськогосподарського підприємства переважно формується із сільського населення тієї територіальної одиниці, в якій розташовано підприємство. І, відповідно, якісний рівень економічно активного сільського населення, яке пропонує власний потенціал аграрному підприємству, формує якісну складову конкурентоспроможного персоналу цього підприємства.

Економічно активне сільське населення Одеської області формує пропозицію трудових ресурсів для аграрних підприємств області, передаючи їм усі якісні характеристики, якими володіє. Однією із основних властивостей трудових ресурсів є його освітній рівень (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл економічно активного сільського населення Одеської області за освітою

Роки	Економічно активне сільське населення, тис. осіб	у тому числі мають освіту, у %					
		освітньо-кваліфікаційний рівень			загальноосвітній рівень		
		повну вищу освіту (магістр, спеціаліст)	базову вищу освіту (бакалавр)	неповну вищу освіту (молодший спеціаліст)	повну загальну середню (11 кл.)	базову загальну середню (9 кл.)	початкову загальну або не мають
2006	343,2	8,8	2,6	8,6	46,3	30,7	3,0
2007	358,7	11,2	2,0	10,7	44,4	28,8	2,9
2008	361,9	9,3	0,9	12,0	46,4	28,7	2,7
2009	375,9	8,9	0,5	11,4	52,7	24,5	2,0
2010	365,2	9,6	0,4	12,1	52,7	23,9	1,3
2011	359,6	11,7	0,6	14,9	49,7	22,5	0,6
2012	367,1	12,3	0,2	14,0	54,3	18,6	0,6
Відхилення показників 2012 р. від 2006 р.	23,9	3,5	-2,4	5,4	8,0	-12,1	-2,4

За досліджуваний період 2006–2012 рр. освітній рівень економічно активного сільського населення Одеської області має неоднозначну тенденцію. Так, кількість економічно активного населення, яка має лише початковий загальноосвітній рівень або взагалі не має освіти на рівні школи, за досліджуваний період зменшилась на 21355 осіб (або на 2,4 відсоткові пункти); кількість населення, яке отримало освіту на рівні 9 класів школи – зменшилась на 44357 осіб. А кількість населення, яке отримало атестат про повну загальну середню освіту збільшилась на 99948 осіб. Тобто реалії сьогодення вимагають від сільського населення усвідомлення того, що людина без освіти не може досягти більших результатів ніж вона того прагне. Отримання певного освітньо-кваліфікаційного рівня після закінчення школи дозволить влаштуватися на престижну роботу та одержувати справедливую заробітну плату. Тому відбувається збільшення кількості економічно активного населення, яке має освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста і магістра на 3,5 відсоткові пункти (або на 9816 осіб).

Відповідно до цієї тенденції складається ситуація і в розподілі зайнятого сільського населення Одеської області (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл зайнятого сільського населення Одеської області за освітою

Роки	Зайняте сільське населення, тис. осіб	у тому числі мають освіту, у %					
		освітньо-кваліфікаційний рівень			загальноосвітній рівень		
		повну вищу освіту (магістр, спеціаліст)	базову вищу освіту (бакалавр)	неповну вищу освіту (молодший спеціаліст)	повну загальну середню (11 кл.)	базову загальну середню (9 кл.)	початкову загальну або не мають
2006	331,9	9,0	2,6	8,7	45,9	30,7	3,1
2007	349,2	11,4	2,1	11,0	43,9	28,6	3,0
2008	352,5	9,5	0,9	12,3	45,9	28,6	2,8
2009	367,7	9,1	0,4	11,6	52,4	24,4	2,1
2010	347,1	10,1	0,4	12,0	53,0	23,1	1,4
2011	347,5	12,0	0,2	14,6	50,6	22,0	0,6
2012	355,7	12,8	0,2	13,9	53,6	18,9	0,6
Відхилення показників 2012 р. від 2006 р.	23,8	3,8	-2,4	5,2	7,7	-11,8	-2,5

Але така ситуація переважно склалася виходячи з попиту на робочу силу відповідного освітнього рівня, а саме: кількість зайнятого сільського населення, яке має освіту на рівні початкової школи або взагалі не має освіти, зменшилась на 2,5 відсоткові пункти (або на 8155 осіб); зменшилась кількість зайнятого населення з базовою загальною середньою освітою на 34666 осіб; відбувається зменшення зайнятого сільського населення з ОКР бакалавр. Протилежна тенденція складається серед зайнятого населення, яке закінчило технікуми та ВНЗ – їх кількість відповідно збільшилась на 20567 та 15658 осіб.

Тобто, для підвищення конкурентоспроможності, підприємства надають перевагу при прийомі на роботу особам, які мають певні конкурентні переваги, а саме – відповідний освітньо-кваліфікаційний рівень, який повинен відповідати вимогам сьогодення.

Але, крім освітніх якостей на конкурентоспроможність персоналу підприємства впливає і його вікова структура, тому що працівникам певного віку властиві певні поведінка, мотиви та стимули. Гармонійне поєднання працівників різних вікових груп сприяє кращому результату їх діяльності та якості виконаної роботи.

Аналіз розподілу зайнятого сільського населення Одеської області за віковими групами свідчить перш за все про те, що рівень зайнятості сільського населення за досліджуваний період збільшився на 5,9% (табл. 3), у тому числі, відсоток рівня зайнятості сільської молоді (особи від 15 до 24 років) збільшився на 4,9% та в 2012 р. склав 38,2%. Хоча таке значення рівня зайнятості цієї групи осіб і вказує на те, що серед наявної сільської молоді працює лише 38% осіб, але такі працівники характеризуються підвищеним прагненням до засвоєння нової інформації, вони активні та фізично витривалі [12]. Ця група працівників задає темп роботи більш старшому поколінню, що сприяє підвищенню їх темпів роботи.

Працівники у віці 25–35 років відрізняються прагненням до кар'єрного росту, вони виявляють зацікавленість до інновацій, нових методів роботи, наявністю потенціалу до підвищення кваліфікації, подальшого професійного навчання. Рівень зайнятості сільського населення Одеської області цієї вікової групи також має тенденцію до збільшення, що вказує на формування на підприємствах регіону персоналу, який може вплинути на їх конкурентоспроможність завдяки новим інноваційним підходам до роботи.

Працівники вікової групи від 36 до 60 років володіють достатнім життєвим досвідом, у них сформувалися власні методи і прийоми в роботі, індивідуальний стиль професійної діяльності, професійна майстерність. Вони володіють здатністю розглядати життєві та професійні ситуації з різних боків, прагнуть до виважених рішень.

Таблиця 3

Рівень зайнятості сільського населення Одеської області за віковими групами
(у % до загальної чисельності населення за відповідною групою)

Роки	Усього у віці 15–70 років	у тому числі						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2006	55,4	33,3	68,5	72,2		73,0	61,7	27,7
2007	58,4	39,1	70,9	71,4	77,5	78,0	62,2	29
2008	59,3	39,3	65,2	77,5	80,0	76,8	62,0	32,1
2009	62,4	42,6	74,1	77,0	82,1	80,2	64,8	32,8
2010	59,4	39,9	64,2	69,8	85,5	82,5	63,3	22,6
2011	59,7	39,9	62,6	74,0	84,1	81,0	63,2	26,0
2012	61,3	38,2	68,5	77,8	79,0	78,2	67,5	33,7
Відхилення показників 2012 року від 2006 р.	5,9	4,9	0,0	х	х	5,2	5,8	6,0

За даними табл. 3 можна спостерігати, що у 2006 р. розподіл рівня зайнятості відбувався в межах 30–39 років загалом.

Наявність старшої вікової групи працівників на підприємстві дає можливість деякою мірою зупиняти не виважені та ризиковані рішення більш молодшого покоління. Але на підприємствах повинні бути і ті, і інші вікові групи працівників, тому що вони доповнюють один одного – молодь приймає ризиковані рішення, а більш старше покоління допомагає спрогнозувати різні варіанти результатів внаслідок реалізації цих рішень, що дає можливість не ризикувати марно.

Щодо сільськогосподарських підприємств Одеської області та особливостей формування персоналу на цих підприємствах, то тут спостерігається така ситуація: працівники цих підприємств переважно є особами, які проживають в сільській місцевості області і формують її трудовий потенціал. Аналізуючи якісні характеристики персоналу спостерігаємо невтішну ситуацію (табл. 4).

Таблиця 4

Розподіл найманих працівників сільськогосподарських підприємств
Одеської області за освітою

	Роки							2012 р. у % до 2006 р.
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Облікова кількість штатних працівників, тис. осіб	50,7	41,0	36,0	33,7	28,6	22,8	25,2	49,7
у тому числі мають:								
неповну та базову вищу освіту	5,9	6,1	5,0	4,6	4,4	3,5	3,8	64,8
повну вищу освіту	3,6	3,9	3,4	3,2	3,1	2,8	3,5	96,1
повну загальну середню та спеціальну освіту	41,2	30,9	27,7	25,9	21,1	–	–	х

За досліджуваний період облікова кількість штатних працівників зменшилася більше ніж у два рази. Як наслідок відбувається зменшення кількості найманих працівників, що мають освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр та молодший спеціаліст на 35,2%, а кількість працівників з дипломами спеціалістів та магістрів зменшилась на 3,9%.

Важливою складовою конкурентоспроможного персоналу будь-якого підприємства, у тому числі і сільськогосподарського, є можливість навчитися новим професіям та підвищити кваліфікацію. На сільськогосподарських підприємствах Одеської області за період 2006–2012 роки відбувається зниження кількості працівників, яким надавали таку можливість (рис. 1).

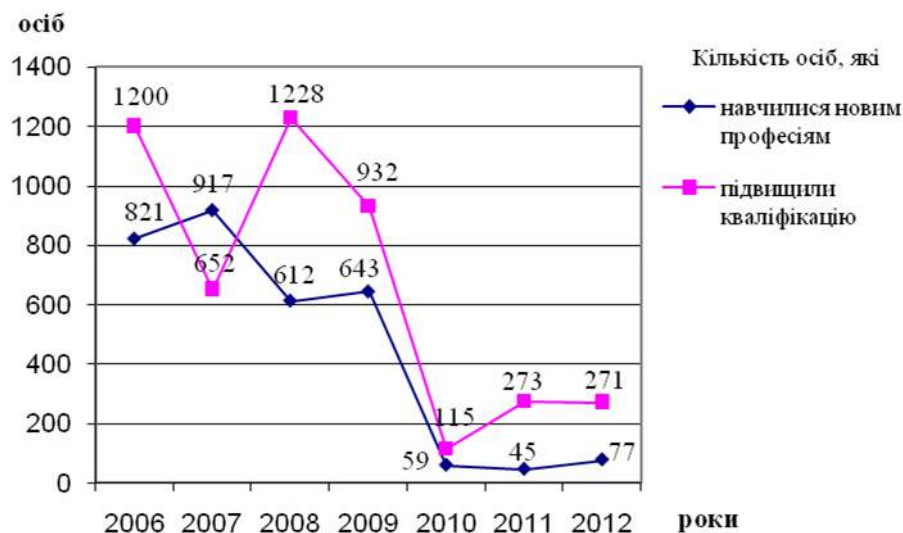


Рис. 1. Перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників сільськогосподарських підприємств Одеської області

За досліджуваний період кількість працівників, які підвищили кваліфікацію, зменшилась на 77,4% та в 2012 р. становила лише 271 особу. Кількість працівників, які навчилися новим професіям, знизилась на 90,6% та в 2012 р. склала 77 осіб.

Така негативна ситуація має прямий вплив на якісний склад працівників, які працюють на сільськогосподарських підприємствах, а це, у свою чергу, впливає на зниження конкурентоспроможності персоналу цих підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проблема формування та розвитку конкурентоспроможного персоналу сільськогосподарських підприємств є актуальною в сучасних умовах розвитку економіки України. Проведений аналіз формування та розвитку конкурентоспроможного персоналу сільськогосподарських підприємств Одеської області свідчить про зниження конкурентоспроможності персоналу, в тому числі, і про зниження якості системи управління трудовим потенціалом на всіх рівнях регулювання цього процесу: державному, регіональному, місцевому, на рівні підприємства.

Керівники сільськогосподарських підприємств повинні розуміти, що для того, щоб підприємство було конкурентоспроможним, на ньому повинен працювати висококваліфікований персонал, який формується із різних вікових груп, з різним освітньо-професійним рівнем. Ефективне поєднання цих якісних складових дає можливість сформувати конкурентоспроможний персонал. Формування і підвищення його якісних характеристик – це завдання системи управління персоналом на підприємстві.

Не зважаючи на те, що на сільськогосподарських підприємствах Одеської області є можливість сформувати конкурентоспроможний персонал, який зможе конкурувати на ринку аграрної праці, підвищити конкурентоспроможність самих підприємств, керівництво цих

аграрних формувань нехтує такою можливістю, включаючи небажання надати можливість працівникам навчитися новим професіям та підвищити кваліфікацію.

Дослідивши негативні тенденції у формуванні та використанні конкурентного персоналу на аграрних підприємствах, вважаємо за необхідне подальші наукові дослідження спрямувати на вивчення чинників, які спричинили таку негативну тенденцію, та розробку заходів щодо її покращення.

Список використаної літератури

1. Becker Gary S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis [Electronic source] / S. Gary Becker. – New York: National Bureau of Economic Research; distributed by Columbia University Press, 1964. – Access: <http://www.nber.org/chapters/c3730.pdf>.
2. Богиня Д. П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д. П. Богиня // Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили: зб. наук. праць. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. – С. 10–27.
3. Грішнова О. А. Людський розвиток [Електронний ресурс]: навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с. – Режим доступу: <http://yspex.com.ua/books/7940-grishnova-oa-lyudskij-rozvitok.html>.
4. Дмитренко Г. А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций [Электронный ресурс]: учеб. пособ. / Г. А. Дмитренко. – К.: МАУП, 2006. – 224 с. – Режим доступа: http://maup-sevastopol.narod.ru/e_katalog/p06_08.pdf.
5. Маринюк Н. В. Чинники розвитку конкурентоспроможності персоналу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Мартинюк // Електронний журнал «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=2462>.
6. Семикіна М. В. Становлення ринку конкурентоспроможної праці: прогноз, концепція, методологія / М. В. Семикіна // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2004. – № 1 (71). – Ч. 2. – С. 170–173.
7. Славгородська О. Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О. Ю. Славгородська, В. Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ (Серія: економічна). – 2005. – № 8. – С. 94–101.
8. Смірнов О. О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу на основі збереження і розвитку людського потенціалу підприємств / О. О. Смірнов // Наукові праці КНТУ (Серія: Економічні науки). – 2010. – Вип. 17. – С. 71–77.
9. Цветкова І. І. Конкурентоспроможність персоналу: сутність та місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / І. І. Цветкова // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 88. – С. 119–125.
10. Шаульська Л. В. Трудовий потенціал: багаторівнева стратегія збереження та розвитку: дис. ... доктора екон. наук: 08.09.01 / Шаульська Лариса Володимирівна. – НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 460 с.
11. Шаульська Л. В. Стратегічне управління розвитком і ефективним використанням трудового потенціалу підприємства / Л. В. Шаульська // Економіка промисловості. – 2004. – № 5. – С. 182–189.
12. Жулина Е. Г. Социальные факторы формирования качества трудовой жизни [Электронный ресурс] / Е. Г. Жулина. – Режим доступа: http://www.iprmedia.ru/articles_studitem.php?id=57&page=0.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2014.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВУГЛЕДОБУВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГАЛУЗІ

У статті охарактеризовано сучасний стан та умови роботи українських вугледобувних підприємств державної форми власності. Проаналізовано роль держави як регулятора вугільного ринку України. Визначено причини дисбалансу у вугільній галузі та окреслено першочергові завдання та умови її ефективного розвитку.

The article outlines the current status and working conditions of state-owned coal mining companies. The role of the state as a regulator of Ukraine's coal market is analyzed. The causes of imbalance in the coal industry are determined and the priorities and conditions of its effective development are outlined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Існуюча система державної підтримки галузі, як правило, не йде їй на користь, оскільки ані виробники, ані споживачі вугільної продукції не зацікавлені в створенні ринкових відносин при впевненості в готовності держави компенсувати виробничі витрати. Таким чином, вугледобувні підприємства втрачають стимул для підвищення ефективності діяльності. Крім того, скасування державної підтримки вітчизняних підприємств вугільної галузі сьогодні може призвести до банкрутства більшості з них, що загрожує катастрофічними економічними, соціальними та екологічними наслідками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Безпосередньо розв'язанням питань виходу вугільної галузі з кризи і підвищення ефективності її роботи займалися О. Амоша, Б. Біренберг, І. Булеєв, Є. Зубовський, М. Іванов, В. Мірошник, Ф. Поклонський, С. Поважний, Б. Райхель, В. Саллі, Л. Стариченко, М. Сургай, А. Чугаєв, С. Янко, Ю. Яценко та ін. В дослідженнях вчених-економістів України був розроблений механізм кількісної оцінки стану кожної шахти з погляду сприйнятливості до інвестицій, тобто інвестиційної привабливості [1, с.1–68]. Різниця між максимальним і мінімальним значенням пропускної здатності ланок представляє той резерв, який має у розпорядженні шахта в даний момент і який при визначених витратах може бути затребуваний. Невиправдане резервування – основна причина низької ефективності роботи шахт.

На підставі наявних результатів досліджень можна сформулювати загальну схему економічного механізму функціонування підприємства вугільної галузі, однією зі складових якої є підсистема бюджетного дотування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в сучасних умовах поряд з вивченням окремих аспектів роботи галузі особливої актуальності набуває проблема управління підприємствами галузі в умовах її трансформації та переходу на бездотаційне функціонування.

За даними експертів Світового банку [2, с.55–220] в Україні має місце непрозоре асигнування в галузь значних обсягів державних коштів та відсутній системний підхід до розподілу субсидій, отже, серед різних груп та окремих одержувачів субсидій спостерігається тенденція до політичного лобіювання з метою збільшення їх обсягів.

Постановка завдання. Фахівці визначають, що для збереження шахтного фонду України революційних рішень не потрібно. Нове будівництво безнадійно відкладене та може принести плоди тільки у віддаленому майбутньому. Сьогодні потрібна виваженість, насамперед, при оцінці того, що має галузь. Необхідно визначити об'єкти вкладення коштів, щоб була можливість їх освоїти, а не розтратити. Подорожчання такого енергоносія, як газ неминуче. А отже – тільки дбайливий і виважений підхід до вугільної галузі дозволить

зберегти енергетичну безпеку нашої країни. Отже, стаття присвячена дослідженню проблем управління вугледобувними підприємствами та визначенню напрямів їх трансформації до бездотаційного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки обсяг субсидій є постійно недостатнім, щоб задовольнити попит на них, спостерігається постійний дефіцит обсягів наданого фінансування, який характеризується «спіралеподібним» зниженням і ставить під сумнів можливість виживання галузі у довгостроковій перспективі. Довготривала криза, що продовжується у вітчизняній вугільній галузі, демонструє неефективність використання великих обсягів субсидій для вирішення основних галузевих проблем.

Вугільна галузь є традиційно збитковою і дисбаланс у галузі з кожним роком збільшується, що викликано такими факторами:

- постійний ріст цін на матеріали та обладнання;
- збільшення тарифу на електроенергію при постійному збільшенні підприємствами Мінерговугілля обсягів споживання електроенергії;
- постійне зростання заробітної плати у зв'язку з підвищенням рівня мінімальної заробітної плати та ін.

Збитки від випуску товарної продукції за 2012 рік склали 2,7 млрд. грн., що більше ніж в 2011 році на 0,9 млрд. грн. Лише 21% державних вугледобувних підприємств на сьогодні вважаються фінансово збалансованими. Тільки 15 шахт (менше 15%) держсектора отримали прибуток від продажу власної продукції, а інші цілком залежать від розміру отриманої дотації. На 30 шахтах виручкою від продажу вугільної продукції покривалось менше третини витрат.

Одним із найважливіших факторів майбутнього розвитку вугільного ринку є особливості державної політики щодо нього. Урядова концепція розвитку вугільної галузі України на першому етапі (2006–2010 рр.) передбачала комплексне вирішення проблеми розвитку шахтного фонду шляхом його відтворення на сучасній технічній і технологічній основі та подальшого роздержавлення. До 2010 року обсяг видобутку вугілля передбачалось збільшити до 90,9 млн. т на рік, а виробничі потужності – до 105,8 млн. т на рік. Для цього було заплановано ввести в експлуатацію виробничі потужності обсягом 17 млн. т за рахунок завершення будівництва другої черги на трьох шахтах, а також реконструкції діючих вуглевидобувних підприємств. Це дозволило б задовольнити потреби національної економіки в енергетичному вугіллі за рахунок власного видобутку, у результаті чого передбачалось, що обсяг експорту енергетичного вугілля поступово зменшиться до 5 млн. тонн.

На другому етапі (2011–2015 рр.) передбачалось збільшення обсягу вуглевидобутку до 96,5 млн. т, а виробничих потужностей – до 112,2 млн. т на рік. Для цього необхідно було ввести в експлуатацію виробничі потужності обсягом 8,8 млн. т за рахунок завершення будівництва трьох нових шахт, що були закладені до 2001 року, і продовжувати реконструкції діючих вуглевидобувних підприємств. З метою підтримки позитивної динаміки розвитку виробничих потужностей необхідно з 2011 року здійснити закладку чотирьох нових шахт.

На третьому етапі (2016–2030 рр.) з урахуванням позитивної динаміки попереднього десятиліття як в економіці держави в цілому, так і у вугільній промисловості зокрема, обсяг видобутку вугілля повинен збільшитися в 2030 році до 112 млн. т на рік. Обсяг виробничих потужностей на кінець прогнозованого періоду повинен зрости до 124,4 млн. т на рік при коефіцієнті їх використання 90%.

Однак заплановане у Стратегії зростання обсягів видобутку, як і будівництво нових шахт та реконструкція діючих, залишилось тільки в планах. Причиною цього є й об'єктивні фактори у вигляді кризових явищ, відсутності достатнього бюджетного фінансування, низки серйозних аварій на великих шахтах тощо. Не зважаючи на це, в умовах подорожчання нафти та газу, вугільна промисловість залишається стратегічною галуззю в Україні, і її розвиток є пріоритетним напрямом державної політики. Але, за вказаних вище причин та недосконалості нормативно-правової бази вона здійснюється непослідовно, а в деяких випадках, навіть суперечливо. Унаслідок неврахованої державної, регіональної та галузевої політики в минулі

роки не було створено сприятливих умов для відродження вугільної промисловості.

Тому вихід із кризи і розвиток галузі можливі тільки за умови реалізації єдиної, цілеспрямованої, скоординованої політики, що базується на поглибленому вивченні та використанні власних можливостей, а також досвіді країн, що вирішували аналогічні питання на різних етапах свого розвитку. Для стабілізації роботи підприємств галузі та нарощування вуглевидобування в Україні необхідно комплексне вирішення проблеми розвитку і вдосконалення структури шахтного фонду на сучасній техніко-технологічній основі, а також відтворення шахтобудівного комплексу з його подальшим роздержавленням.

Першочерговим завданням розвитку вугільної промисловості залишається компенсація потужностей, що вибувають, за рахунок завершення вже початого будівництва та реконструкції низки підприємств, закриття нерентабельних шахт, які вичерпали промислові запаси. Залишається зловбоденною політика цін на вугілля та вугільну продукцію. Все це дозволить дещо сповільнити спад виробництва, а згодом, і стабілізувати видобуток вугілля та створити передумови для його зростання.

Наприкінці 2011 р. розвернувся прогнозований процес залучення приватних інвестицій у державний сектор вугільної галузі – Міністерство енергетики та вугільної промисловості України оголосило конкурс з передачі в концесію на 49 років цілісних майнових комплексів ДП «Ровенькіантрацит» (оцінений в 2,5 млрд. грн.) і «Свердловантрацит» (1,7 млрд. грн.). Варто зазначити, що конкурсна комісія виставила жорсткі критерії відбору: підтримка рівня видобутку вугілля, збільшення видобутку, збереження чисельності трудового колективу, соціальні гарантії. Це цілком зрозуміло, оскільки фінансове становище вугільної галузі досить напружене, річний бюджет складає близько 10 млрд. грн., із яких 70% спрямовуються на зарплату шахтарям, а на відтворення активної частини основних фондів коштів практично не залишається. Доречно нагадати, що як тільки ДП «Ровенькіантрацит» і «Свердловантрацит» у рамках пілотного проекту отримали в 2010 р. від компанії «ДТЕК» 560 млн. грн., загальний обсяг видобутку антрациту на цих підприємствах збільшився до 12,4 млн. т. Крім проведення виробок для своєчасної підготовки лав і будівництва нових горизонтів заплановано до 2016 року купити нову продуктивну техніку (комбайни прохідницькі, породонавантажувальні машини, бурильні установки, тощо) [3, с.1–68].

Важливим аспектом державної політики щодо вугільної галузі є закриття глибоко збиткових вугільних шахт. З 1991 р. до 2013 р. виведено з експлуатації 130 шахт і 6 розрізів загальною виробничою потужністю 35,3 млн. тонн вугілля на рік.

Відповідно до рішень Кабінету Міністрів України бюджетні кошти, передбачені на реструктуризацію вугільної та торфодобувної промисловості, спрямовувались на виконання робіт з ліквідації підприємств (фізичне закриття шахт, екологічні заходи, подолання наслідків ліквідації, виконання проектних робіт, пом'якшення соціально-економічних наслідків). У 2013 році завершено ліквідаційні роботи у повному обсязі тільки на 12 гірничих підприємствах (наразі оформлюються акти державної комісії).

Стратегічні показники сталого розвитку вугільної промисловості України на сьогодні сформовані національною Енергетичною стратегією на період до 2030 р, що вже на даний час набула певної критики. Основні напрямки держпідтримки вугільних шахт та структура шахтного фонду, передбачені стратегією, представлені на рис. 1–3 [4].

Залишились недофінансованими: розробка державних науково-технічних програм з екологічної безпеки об'єктів вугільної промисловості; гірничо-рятувальні заходи на вугледобувних підприємствах; заходи з передачі об'єктів соціальної інфраструктури, що перебувають на балансі вугледобувних підприємств.

Водночас Верховною Радою України на засіданні 14 листопада 2006 р. було прийнято проект ухвали про інформацію Кабінету Міністрів «Розвиток вугільної галузі України та впровадження енергозберігаючої моделі економіки – шлях до набуття енергетичної незалежності», що свідчить про зміну деяких стратегічних орієнтирів. Не варто відкидати й

того факту, що на даний час більшість (близько 90%) вуглевидобувних підприємств знаходиться під контролем держави [5, с.4–8].

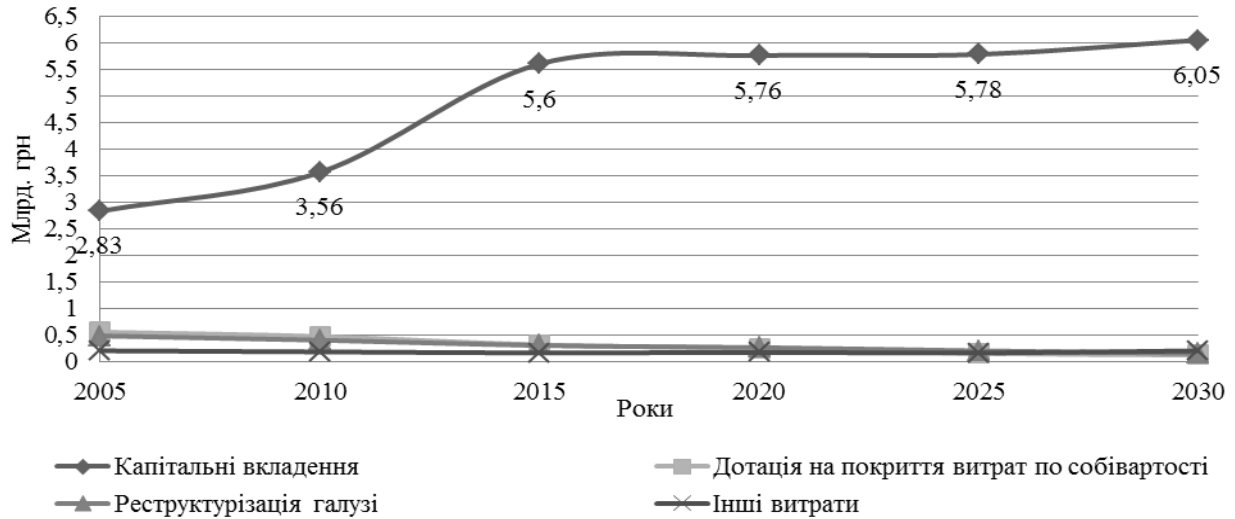


Рис. 1. Обсяги фінансування шахтного фонду

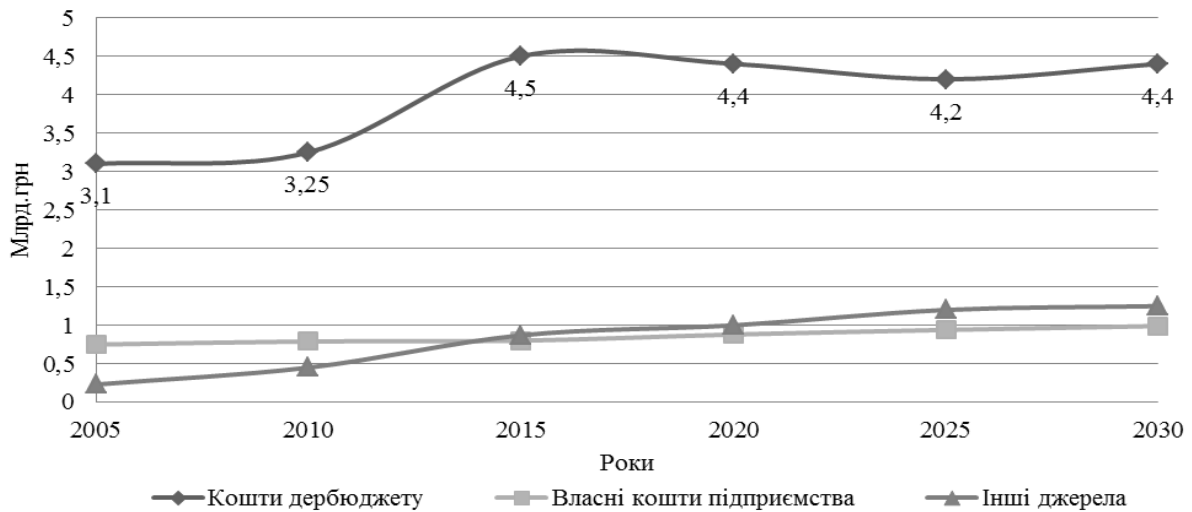


Рис. 2. Джерела фінансування підтримки потужності шахт

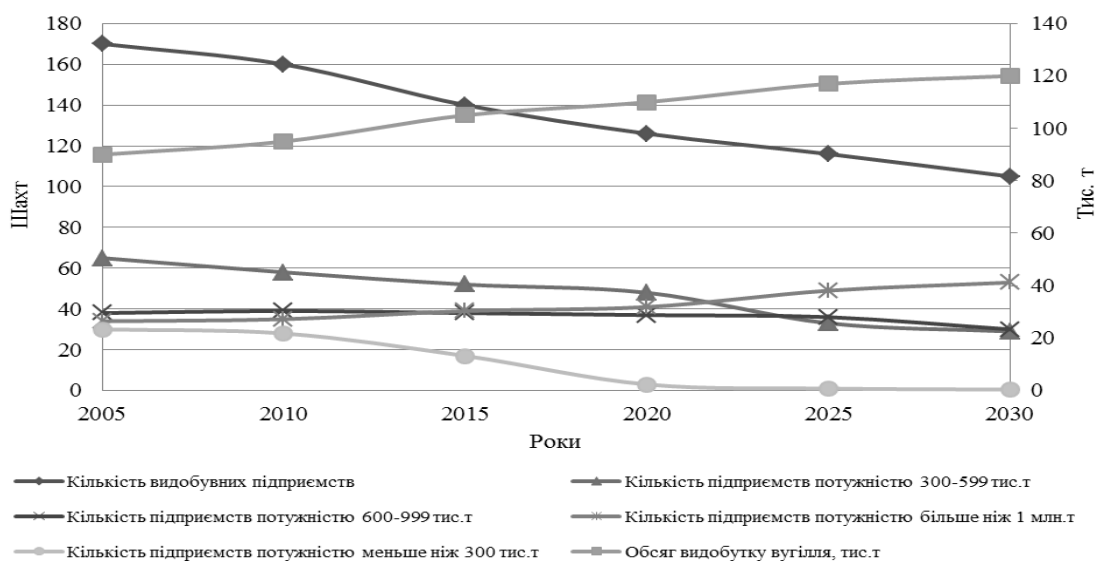


Рис. 3. Структура шахтного фонду галузі

Така ситуація свідчить не лише про формальний характер програм галузевого розвитку. Вона є свідомством того, що державне управління галуззю здійснюється фактично в «ручному режимі». Це стосується і заходів проголошеної реструктуризації вугільної промисловості. Так, вже згадана програма «Українське вугілля», була розрахована на 2001–2010 рр., і визначала курс на прискорення процесу роздержавлення підприємств основного виробництва та передбачала, зокрема: завершення процесу корпоратизації шахт і державної реєстрації емісії акцій відповідних відкритих акціонерних товариств; визначення переліку інвестиційно-привабливих шахт і затвердження для кожної з них плану-графіку проведення приватизації на пільговій основі з урахуванням результатів конкурсів програм їх розвитку [6, с.10–35].

Проте, вже наприкінці 2002 – на початку 2003 р. Міністерство палива та енергетики України за власною ініціативою розпочало реформування галузі на засадах, що докорінним чином відрізнялися від викладених у Програмі «Українське вугілля» [7, с.8–11]. Розпочався новий етап структурних змін, що мав за мету створення державних підприємств із закінченим циклом виробництва вугільної продукції (вертикально інтегрованих компаній). Спроба корпоратизації підприємств галузі через створення державних холдингових компаній (ДХК) з їх наступною приватизацією зазнала невдачі: лише кілька підприємств випустили акції, що так і не були передані до статутних фондів ДХК. Отже, процес роздержавлення вугільного сектора гальмується.

Варто зазначити, що процеси відтворення виробничого потенціалу галузі були порушені ще за радянських часів. Саме тому в сучасних умовах приватизаційні процеси, декларовані державою останніми роками, повинні сприяти залученню інвестиційних ресурсів і забезпеченню їх використання для технологічного оновлення основного капіталу підприємств вугільної промисловості. Це може бути забезпечено як в процесі проведення конкурсів з продажу пакетів акцій і включення як інвестиційних зобов'язань нових власників, так і при інвестиційному використанні державою коштів, що надійшли від приватизації, зокрема на постприватизаційну підтримку стратегічно важливих підприємств з державною формою власності.

Останній аспект є найбільш принциповим положенням при узгодженні приватизаційної та бюджетної політики, що особливо важливо у трансформаційній період, коли загострюються всі соціально-економічні проблеми, вирішення яких вимагає значних державних фінансових ресурсів. Саме тому є необхідним знаходження своєрідного компромісу між фіскальною та стимулюючою функцією держави, що полягає в розподілі коштів від приватизації на інвестиційні та інші цілі. Тому можна відзначити, що співвідношення коштів, отриманих від приватизації та спрямованих на інновації, та їх загального обсягу є своєрідним критерієм ефективності державного забезпечення відтворювального характеру макроекономічних приватизаційних процесів.

Уряд планує продавати українські вугільні шахти за інвестиційні зобов'язання і одну гривню. Експерти вважають, що такий незвичайний спосіб продажу – єдина можливість залучити охочих вкладати в галузь. На цих умовах шахти можуть зацікавити енергетиків, які розраховують, що Україна реалізує стратегію переходу ТЕС з газу на вугілля, а також – металургів. Приватизація вуглевидобувних підприємств, що розпочалась в 2013 році, має проходити за схемою конкурсу на пропозиції інвестицій у розвиток даної шахти, при цьому збиткові шахти будуть продаватись за символічну ціну в 1 грн. Сьогодні понад 80% державних шахт збиткові через високий рівень зносу основних фондів, несприятливі умови залягання вугілля та його низьку якість. До приватизації в 2014 році готуються найбільші за прогнозними запасами вугілля шахти: «Чайкіно» (130 млн. т), ім. Стаханова (130 млн. т) і «Тошківська» (100 млн. т). Наразі дотації вугільній галузі становлять 10–13 млрд. грн. на рік, але в майбутньому бюджетних коштів на дотування державних шахт рано чи пізно не стане, а закрити їх представляється неможливим через прогнозоване виникнення соціальної напруги [3, с.1–68].

Запаси шахт, що добувають енергетичне вугілля, можуть стати привабливими для компаній, що планують взяти участь в приватизації комунальної енергетики, після того як тарифи на тепло і гарячу воду стануть ринковими. У будь-якому випадку очевидно, що в майбутньому ТЕС України будуть переводитися з газу на вугілля, а тарифи на комунальні послуги зростати, тобто вугілля (як і в усьому світі) стане знову затребуваним продуктом [8, с.60–65].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, аналіз стану державних і приватних вугільних підприємств ще раз показує, що при формуванні ринкової економіки необхідно орієнтуватись на створення у вугільній промисловості конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів. Це буде забезпечуватися тільки завдяки проведенню виваженої державної науково-технічної, інноваційної та інвестиційної політики.

Резюмуючи основні дослідження з проблеми державного регулювання розвитку шахтного фонду України, при якому галузь буде розвиватись ефективно та навіть у режимі розширеного відтворення, необхідно додержання низки умов, насамперед:

- нормалізувати цінову конкуренцію з природним газом із забезпеченням співвідношення між цінами кінцевого споживання за 1 т умовного палива газу/вугілля на рівні 1,8/1 (сьогодні 1,4/1);
- забезпечити державну підтримку інвестиційної діяльності в галузі, наприклад, за допомогою надання обґрунтованих гарантій на одержання кредитів, преференцій і створення інституту ефективного держзамовлення на постачання вугілля.

Список використаної літератури

1. Амоша А. И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования: монография / А. И. Амоша, М. А. Ильшов, В. И. Салли // НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 68 с.
2. Салли В. И. Экономические проблемы поддержания мощности малоэффективных угольных шахт Украины / В. И. Салли, Б. Л. Райхель, В. Я. Швец. – Д.: Склад, 2002. – 228 с.
3. Звягильский Е. Л. О необходимости широкой модернизации угольной промышленности Украины: науч. доклад / Е. Л. Звягильский, Ю. С. Залознова // НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 68 с.
4. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1071-р від 24.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-p>.
5. Пивняк Г. Инвестиции в угольную промышленность: реальность и прогнозы / Г. Г. Пивняк, В. И. Салли, А. В. Байсаров // Уголь Украины. – 2003. – № 5. – С. 4–8.
6. Братков Е. Н. Механизм формирования цен в условиях развития рынка угольной продукции в Украине / Е. Н. Братков, Л. Н. Рассуждай, Н. В. Алышева. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 40 с.
7. Майдукова С. С. К вопросу инвестиций в угольные шахты / С. С. Майдукова // Економічний вісник Донбасу. – № 1 (19). – 2010. – С. 8–11.
8. Чистяк О. Ю. Формування організаційно-економічного механізму збалансованого управління потоками товарної вугільної продукції / О. Ю. Чистяк // Економіка промисловості. – 2009. – № 5 (48). – С. 60–65.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2014.

ПРО ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

У статті проаналізовано поняття «конкурентоспроможність» як категорія та властивість підприємства функціонувати у ринковому середовищі. Наведено понятійний апарат на засадах систематизації поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців. Сформовано уявлення про взаємозв'язок поняття «конкурентоспроможність» та його похідних «конкурентні переваги» та «конкурентний статус».

A concept of «competitiveness» as a category and a property of enterprise to function in a market environment is analyzed in the article. The conceptual apparatus on the basis of systematization of domestic and foreign scientists views is given. The ideas about the relationship of «competitiveness» concept and its derivatives «competitive advantages» and «competitive status» are formed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізації економічних відносин і міжнародної відкритості розвинених економік практично кожний уряд проголосив підвищення конкурентоспроможності одним із основних завдань власної економічної політики. Питання конкуренції та конкурентоспроможності набули стратегічного значення.

На сучасному етапі розвитку національної економіки проблема забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників потребує негайного вирішення, оскільки це є запорукою зміцнення економічних позицій України в системі світогосподарських зв'язків.

Сучасні підприємства є складними динамічними системами, які функціонують в макро-, мезо- та мікросередовищах, що сформувались в рамках національної економіки України. Виходячи з цього можна припустити, що конкурентоспроможність українських підприємств не є їхньою іманентною властивістю, тому що вона залежить від конкурентоспроможності національної економіки, з іншого боку, власне вона її і визначає. Значною мірою конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю в умовах, що склалися, проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів. З іншого боку, конкурентоспроможним, зазвичай, є те підприємство, яке тривалий час може залишатися прибутковим в умовах ринкової економіки [1, с.330].

В умовах невизначеності та турбулентності процесів, що відбуваються, підприємствам важко орієнтуватися на ринку, і не тільки в питанні пошуку власного споживача, але й у відносинах з конкурентами, забезпечення конкурентних переваг і визначення позицій на ринку. У зв'язку з цим керівникам варто освоювати нові моделі управління, розширювати знання в області конкурентоспроможності, знаходити власні способи конкурентної боротьби [2, с.9].

Таким чином, ключовим завданням менеджменту українських підприємств на даному етапі інтеграції України в світовий економічний простір є розробка ефективного механізму забезпечення конкурентоспроможності їхніх виробничих систем.

Розкриття змісту і сутності управління конкурентоспроможністю підприємства припускає, насамперед, визначення категоріального базису і уточнення поняття конкурентоспроможності як об'єкта управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У сучасній теорії та практиці управління конкурентоспроможність є однією з основних та найбільш фундаментальних економічних категорій. Водночас навколо неї відбувається значна кількість наукових розголосів.

Значний внесок у дослідження основ конкуренції і конкурентоспроможності на різних етапах розвитку економічної теорії внесли такі відомі зарубіжні економісти як: Г. Азоев, І. Ансофф, А. Градов, П. Друкер, Ф. Котлер, Ж-Ж. Ламбен, Й. Ліфіц, М. Портер, А. Сміт, П. Самуельсон, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов, А. Юданов та інші.

У вітчизняній економічній літературі питання конкурентоспроможності є предметом дослідження українських вчених Я. Базилюка, Д. Богіні, В. Гейця, І. Должанського, О. Драган, А. Кузьміна, І. Оленко та інших.

Кількість матеріалів, що публікуються в науковій літературі з питань конкурентоспроможності, з кожним роком невпинно збільшується. Проте категорійному апарату кожного дослідження притаманні власні риси відповідно до поставлених цілей та завдань дослідження, що в свою чергу обумовлюються багатоплановістю самої категорії.

Наприклад, Ю. Кормнов стверджує, що універсального визначення поняття немає і не може бути, а все залежить від того, до якого об'єкта чи суб'єкта воно використовується.

Й. Ліфіц зазначає, що термінологія в області конкурентоспроможності не є стандартизованою. Її основою слугує об'єкт оцінки конкурентоспроможності: продукція, організація, галузь, країна. Відповідно до зазначених об'єктів можна розглядати конкурентоспроможність на чотирьох рівнях [3, с.12].

Усе це, у свою чергу, суттєво ускладнює процес вироблення підходів до її аналізу та формування інструментарію з забезпечення.

Найбільш повно поняття «конкурентоспроможність» вивчено й структуровано на рівні підприємства, діяльність якого реалізується в умовах відкритого ринку. Складніше піддається сприйняттю поняття конкурентоспроможності на макrorівні, тому що воно відображає позиції національної економіки і її здатність їх зміцнювати – нарощувати темпи економічного зростання, підвищувати рівень зайнятості населення та збільшувати реальні доходи громадян. Саме М. Портером було винайдене та введене в науковий обіг поняття «конкурентоспроможність країни».

Більшість теорій конкурентоспроможності економічних об'єктів чи суб'єктів наразі базуються саме на роботах М. Портера, які побудовані на результатах практичних досліджень, мають прикладну корисність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В теоретичному аспекті таке поняття як конкурентоспроможність далеке від сталого визначення. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі можна зустріти значну кількість визначень як самого поняття конкурентоспроможності, так і розумінь, що саме вона повинна забезпечувати.

Однак незважаючи на такий широкий рівень висвітлення цієї проблеми, загальноприйняте трактування поняття «конкурентоспроможність» й досі відсутнє. Автори І. П. Отенко та Є. О. Полтавська вказують на те, що існуючі визначення конкурентоспроможності підприємства не враховують динаміку цього поняття, здатність підприємства ефективно адаптуватися до умов зовнішнього середовища та невідповідність якісних і кількісних характеристик об'єктів [4, с.11].

Крім того, функціонування підприємств в сучасних умовах вимагає переосмислення раніше отриманих результатів і вирішення комплексу знов виниклих завдань щодо рівня конкурентоспроможності. Так, на сьогодні залишається майже не розробленою проблема формування конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємств як одиниці ефективного управління.

У зв'язку з цим виникає необхідність у дослідженні підходів до визначення категорії «конкурентоспроможність» з урахуванням сучасних умов розвитку суспільства та світогосподарської системи.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення поглядів на сутність поняття конкурентоспроможність і виділення властивостей та факторів, що характеризують конкурентоспроможність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення ефективності, динамічності та пропорційності ринкової економіки робить конкуренцію найважливішим її механізмом.

Конкуренція (від лат. *conspicere* – зіштовхуюсь) – економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку [5, с.6].

Велика кількість інтерпретацій поняття конкуренції, сформульованих відомими економістами, відображають її сутність та закони, за якими вона реалізується в сьогоденних умовах господарювання.

Найбільш цілісні та систематизовані теоретичні положення щодо конкуренції та її рушійних сил були сформовані в середині XVIII століття класиками політичної економії А. Смітом та Д. Рікардо. У подальший розвиток теорії конкуренції значний внесок зробили А. Маршалл, Дж. Кейнс, В. Леонтьєв, Й. Шумпетер, М. Портер та інші.

Австрійський вчений Ф. Хайек так охарактеризував конкуренцію: «Конкуренція являє собою цінність лише тому і в тій мірі, в якій її результати є непередбачуваними, і відрізняються від тих, на які хто-небудь розраховував чи міг розраховувати... Її ефект є в тому, що деякі сподівання не виправдовуються, а наміри не реалізуються» [6, с.614].

За Й. Шумпетером конкуренція – це своєрідне творче руйнування, в якому підприємства ростуть, виживають чи помирають. Підприємства, що здатні реалізувати нововведення, ростуть чи виживають, в той час як ті, що не здатні помирають, чи в кращому випадку витісняються. З цього Й. Шумпетером логічно виводиться, що прагнення до надприбутків перевіряється в конкурентному середовищі, яке одночасно являє собою нескінченний процес змін та перетворень [6, с. 614].

На сьогоденний день з розвитком теорії конкуренції, цей термін перестає мати широковживане значення, а все частіше застосовується для опису тієї чи іншої моделі ринку.

В теорії галузевих ринків, що найбільш гармонійно може реалізовуватись на мезорівні, автором якої варто вважати Ж. Тіроля, конкуренція розглядається як певна властивість самого ринку. При цьому конкуренція в даному контексті характеризується не суперництвом, а скоріше ступенем залежності загальних ринкових умов від поведінки окремих учасників ринку. В розумінні Ж. Тіроля термін конкуренція належить до моделі, що визначає будову ринку, котра використовується для передбачення поведінки на ньому, а суперництво є дійсним поводженням суб'єктів на ньому [7].

Суб'єкти, що є активними компонентами ринку (підприємства, держави), а також об'єкти, пасивні компоненти ринку, до яких доцільно відносити товари та послуги, виступають носіями конкурентоспроможності як своєї властивості.

В перекладі з латинської мови поняття «конкурентоспроможність» означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів, а її реалізація може бути виявлена лише в умовах ринкової економіки, невід'ємною складовою якої виступає конкуренція.

Професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер визначає конкурентоспроможність підприємства як здатність успішно оперувати на конкретному ринку (регіоні збуту) у даний період часу шляхом випуску і реалізації конкурентоспроможних виробів і послуг [8].

Й. Ліфіц при визначенні конкурентоспроможності підприємства виділяє фактори, які впливають на забезпечення необхідної якості і рівня ціни продукції, доповнюючи їх макроекономічними факторами. До першої групи автор відносить фактори виробничі (сировина, конструкція, рецептура, технологія), збутові (умови транспортування, зберігання), сервісні (допомога у виборі товару тощо), а до другої: економічну політику держави, стан нормативно-технічної бази, фінансової системи, зовнішньоекономічну стратегію країни, її науково-технічний потенціал, рівень розвитку інформаційних технологій, вартість ресурсів,

географічне, політичне і економічне становище країни, продуктивність праці, витрати виробництва [9, с.31].

Російський професор Р. А. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що представлені на даному ринку [10]. Конкурентоспроможність організації – це її здатність виробляти конкурентоспроможний товар [11, с.9].

За визначенням М. І. Круглова конкурентоспроможність підприємства варто розглядати як систему економічних категорій, елементами якої є конкурентоспроможність продукції і фінансова конкурентоспроможність. Це економічна категорія, за допомогою якої виявляється перевага даного виробника, за рівнем задоволення споживачів продукцією, з урахуванням ефективності фінансово-господарської діяльності [12, с.275].

На думку Т. М. Плотичинової підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємств» можна розподілити на 3 ключові групи:

- 1) характеризують внутрішню і зовнішню діяльність фірми, без згадування товару;
- 2) визначення, що базуються тільки на товарній складовій конкурентоспроможності;
- 3) поєднують товар і виробничу діяльність суб'єкта [13, с.209].

При дослідженні поняття «конкурентоспроможність» Г. Азоев і А. Челенков виділяють ієрархічну структуру, котра послідовно включає оцінку товару, підприємства, галузі та економіки з точки зору їх переваги над аналогічними конкуруючими об'єктами [14].

М. Гельвановский пропонує усі конкурентні відносини, що виникають у сфері економіки, розподілити на три рівні: мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства), мезорівень (галузі промисловості та їх комплекси) і макрорівень (країна та міжнародні організації) [14], що практично є ідентичним класифікації Г. Азоева та А. Челенкова, окрім об'єднання ним в одну категорію конкурентоспроможності продукції і підприємства. З цим об'єднанням, на нашу думку, доволі складно погодитись, оскільки в сучасних умовах підприємства виготовляють не один вид продукції, кожен з яких залежно від певних факторів може мати власний рівень конкурентоспроможності.

В економічній літературі можна зустріти ще низку визначень від суто концептуальних з філософським підґрунтям до спроб максимально систематизувати усі притаманні об'єкту дослідження властивості в контексті конкурентоспроможності.

У цьому контексті заслуговує на увагу підхід до розуміння сутності конкурентоспроможності підприємства американської вченої Е. Пенроуз. Її теорія відповідає рівню мезомасштабу, в якому функціонують сучасні господарські суб'єкти. Згідно з цією теорією конкурентоспроможність підприємства значною мірою залежить від того, як його працівники культурно пов'язані та взаємодіють в ньому. Специфічну культуру підприємства Е. Пенроуз розглядає як основу його продуктивності. Міжособистісні зв'язки всередині підприємства вона визначає незалежною змінною, що має вагоме значення в конкурентній боротьбі.

У науковій літературі поняття «конкурентоспроможність» доволі часто ототожнюється з поняттям «конкурентних переваг». Варто відзначити, що подібна аналогія має місце, оскільки зміст поняття «конкурентоспроможність» переважно трактується як здатність перемагати суперників в досягненні поставлених економічних цілей.

Проте між цими показниками є причинно-наслідкові відмінності, оскільки конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність в арсеналі підприємства конкурентних переваг, котрі успішно застосовуються, без останніх власне забезпечити конкурентоспроможність неможливо.

Так, М. Портер, який є автором теорії конкурентних переваг визначає їх ці переваги як сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції, продуктивність використання ресурсів, а також як результат виявлення та використання

унікальних, відмінних від конкурентів, способів конкуренції, які можуть зберігатися деякий час [15, с.55].

На його думку, не зважаючи на потенційно велику кількість сильних та слабких сторін кожного підприємства порівняно з конкурентами вони можуть володіти, зазвичай, лише двома видами конкурентних переваг: низькими витратами і диференціацією продукту.

А досягти цих конкурентних переваг підприємство може лише підпорядкувавши собі п'ять рушійних сил конкуренції, які, на його думку, найбільшою мірою впливають на його конкурентоспроможність: боротьба з існуючими конкурентами; загрози з боку нових конкурентів; можливості проведення торгів з постачальниками; можливості споживачів зробити власний вибір та здійснити торги з ними; загрози з боку альтернативних виробів та послуг (продуктів-аналогів) [15].

Вивчення умов конкуренції, споживачів та конкурентів дозволяє підприємству сформулювати наявні конкурентні переваги та недоліки порівняно з конкурентами, на основі котрих можуть бути сформульовані конкурентні стратегії для вироблення та/чи підтримки конкурентних переваг.

М. Портер пропонує три найбільш загальні конкурентні стратегії, за допомогою яких можна досягти рівня ефективності, що перевищує середні показники в індустрії: лідерство в мінімізації витрат, диференціація і фокусування. Стратегія фокусування в його теорії має два різновиди: фокусування на витратах та диференціації. Ці три стратегії представлені на рис. 1.

Широкі цільові сегменти МАСШТАБ КОНКУРЕНЦІЇ Вузькі цільові сегменти	1. Лідерство в мінімізації витрат	2. Диференціація
	3А. Фокусування на витратах	3В. Фокусування на диференціації

Рис. 1. Загальні стратегії конкуренції [15, с.39]

Кожна із загальних стратегій припускає фундаментально різні шляхи отримання конкурентних переваг, які складаються з поєднання самого вибору певного типу шуканих переваг, а також масштабу стратегічних цілей, в рамках якого ці переваги планується отримати.

Усвідомлення рівня конкурентоспроможності по відношенню до інших суб'єктів ринку, на якому ведеться господарська діяльність, є базовою умовою для отримання високих показників економічної діяльності в ринкових умовах та плануванні заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Цілеспрямований результат конкурентної боротьби чи спроби відсторонення від неї відображає так званий конкурентний статус підприємства.

Поняття «конкурентний статус» дає розуміння того, «як робити та якими засобами, щоб підвищити конкурентоспроможність». Досліджені підходи до визначення

поняття «конкурентний статус» не містять протиріч і взаємодоповнюють один одного. А. П. Градов приводить трактування поняття конкурентного статусу І. Ансоффа «як позицію фірми в конкуренції, як своєрідний вимірник положення фірми на ринку» і підкреслює, що таке трактування за своєю економічною сутністю в деякій мірі близьке до поняття конкурентоспроможності за М. Портером, оскільки вони визначають співвідношення фактичної і базової продуктивності використання ресурсів підприємства [16, с.284].

На думку О. М. Скібіцького «конкурентний статус – це позиція фірми в конкуренції, індикатор, вимірювач стану фірми на ринку. Конкурентний статус фірми характеризує передумови досягнення фірмою того чи іншого рівня конкурентної переваги [17, с.99].

Це поняття охоплює не тільки позицію підприємства на ринку (в галузі), але й ступінь володіння ним визначених порівняльних переваг. Конкурентний статус визначається конкурентною позицією підприємства і є передумовою досягнення певного рівня конкурентних переваг» [16, с.284].

Отже, конкурентний статус підприємства – це конкурентний стан підприємства, який характеризується і визначається конкурентним потенціалом, ключовими компетенціями, правами і зобов'язаннями, повноваженнями, що витікають з його бізнес-позиції на конкурентному ринку [18, с.310].

Б. М. Корецький та М. І. Хопчан доводять, що існує певний ланцюжок характеристик конкурентного статусу підприємства на конкретному галузевому ринку: категорія «конкурентна позиція» є похідною характеристикою категорії «конкурентна перевага», а остання уточнює поняття конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Отже, аналіз конкурентоспроможності суб'єкта господарювання варто завжди починати з оцінки його конкурентних позицій [19, с.40].

Висновки і перспективи подальших розробок. В сучасній теорії та практиці управління конкурентоспроможність є однією з основних та найбільш фундаментальних економічних категорій.

Проведене дослідження продемонструвало неоднозначність підходів до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність». Усе різноманіття підходів до трактувань цієї категорії обумовлюється її суб'єктивністю, яка завдячує своєму існуванню лише економічній науці та не має об'єктивного матеріального вираження.

Розуміючи відносність категорії «конкурентоспроможність» у всіх її аспектах, в тому числі й при застосуванні до підприємств, можна стверджувати, що вона не є сталою характеристикою, а визначає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти у певний період основним конкурентам та може бути визначена лише на основі зіставлення окремих характеристик підприємства з характеристиками інших аналогічних фірм.

Найбільш узагальнено конкурентоспроможність підприємства можна розглядати як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі. Конкурентоспроможність підприємства:

- ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства;
- визначає здатність підприємства витримувати конкуренцію на певному ринку;
- відображає позицію даного підприємства відносно конкурентів.

Підводячи підсумок, варто відмітити, що в сучасних умовах поняття «конкурентоспроможність» використовується як для традиційного розуміння ступеня домінування підприємства на ринку, так і для розуміння конкурентоспроможності підприємства в якості системної категорії як процес адаптації до впливу зовнішнього середовища.

Варто зауважити, що однією із важливих складових конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність персоналу. Тому перспективами подальших

розробок є дослідження теоретичних положень і практичних питань щодо оцінки й підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Список використаної літератури

1. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия: монографія / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: ХНАДУ, 2003. – 186 с.
3. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – М.: Юрайт, 2001. – 224 с.
4. Нижник І. В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: методи та механізми підвищення: монографія / [І. В. Нижник; за наук. ред. д-ра екон. наук М. П. Войнаренка]. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 219 с.
5. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
6. История экономических учений: учеб. пособ. / [под ред. В. Автономова, В. Ананьина, Н. Макашевой]. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
7. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности [Электронный ресурс] / [под ред. В. М. Гальперина, Л. С. Тарасевича]. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – Режим доступа: http://library.fa.ru/files/Tirole_rus.pdf.
8. Портер М. Конкуренция / [М. Портер; пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
9. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пособ. / И. М. Лифиц. – 2-е изд. – М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. – 460 с.
10. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
12. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: колективна монографія у 4 т. / [за ред. О. А. Паршиной]. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – Т. 2. – 334 с.
13. Плотицина Т. М. Определение конкурентоспособности предприятия / Т. М. Плотицина // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2010. – Т. 16. – № 1. – С. 205–211.
14. Мазилкина Е. И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособ. / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2009. – 328 с.
15. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / [М. Портер; пер. с англ.]. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
16. Кныш М. И. Конкурентные стратегии: учеб. пособ. / М. И. Кныш. – СПб: Любавич, 2000. – 284 с.
17. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К.: ЦНЛ, 2006. – 312 с.
18. Холод В. В. Конкурентний статус підприємств: дефініція, модель розвитку, методика визначення / [гол. ред. О. О. Шубін] // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. – Вип. 32. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 426 с.
19. Корецький Б. М. Засади побудови алгоритму методики оцінки конкурентних позицій суб'єкта господарювання у транзитивній економіці / Б. М. Корецький, М. І. Хопчан // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 5. – С. 39–44.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2014.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ОБ'ЄКТУ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

У статті досліджено основні тенденції розвитку м'ясопереробної галузі України та визначено нагальні проблеми і особливості її функціонування в сучасних умовах господарювання, що визначають особливий підхід та основні напрямки формування мотиваційної складової внутрішнього економічного механізму м'ясопереробних підприємств.

This article explores the major trends in the meat-processing industry of Ukraine and determines the urgent problems and peculiarities of its functioning in the contemporary economy, which define the specific approach and main directions of motivational component of internal economic mechanism meat processing plants forming.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим напрямком ефективного управління діяльністю підприємства є побудова внутрішнього економічного механізму (ВЕМ) як цілісної виробничо-технічної, організаційної та економічної системи на основі використання економічних важелів впливу на колективи підрозділів підприємства і окремих працівників з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням формування внутрішнього економічного механізму підприємства присвячені наукові дослідження таких науковців, як О. М. Гребешкова, М. Г. Грещак, В. Л. Дикань, О. І. Котляров, Р. В. Тульчинський та інших. У своїх дослідженнях автори розглянули теоретичні аспекти формування внутрішнього економічного механізму підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність досліджень щодо формування внутрішнього економічного механізму підприємства на сьогодні відсутні узгоджені загальноприйняті практичні підходи для впровадження складових елементів ВЕМ з врахуванням галузевих особливостей функціонування підприємств. Зокрема, необхідно визначити склад показників системи матеріального стимулювання підрозділів підприємства з врахуванням галузевих особливостей його функціонування.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення особливостей діяльності підприємств м'ясопереробної галузі для формування внутрішнього економічного механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. М'ясопереробна галузь (МПП) має велике значення для харчової промисловості та продовольчої безпеки України. Забезпечення раціону харчування українців якісною і доступною продукцією тваринного походження, і, зокрема, м'ясом, наразі є пріоритетним завданням державної політики. М'ясопереробна галузь як частина агропродовольчого комплексу країни має стратегічне значення для забезпечення продовольчої безпеки українців, а, отже, і для національної безпеки загалом.

Підприємства м'ясопереробної промисловості на вітчизняному ринку працюють сьогодні в умовах досить високої конкурентної боротьби, пропонуючи споживачеві різноманітну продукцію, різну як за ціновими, так і за якісними параметрами. Ця галузь, безумовно, є одним із лідерів вітчизняного АПК.

Разом з тим, аналіз діяльності вітчизняних м'ясопереробних підприємств свідчить про те, що сьогодні в Україні виробляється на душу населення в 2 рази менше м'ясної і ковбасної продукції, ніж в Білорусі, Польщі, Німеччині, Фінляндії та Франції. Тому у підприємств

м'ясопереробної галузі є істотні перспективи щодо збільшення обсягів виробництва і поліпшення якості продукції.

Успішність діяльності вітчизняних підприємств, у тому числі, підприємств м'ясопереробної галузі, сьогодні переважно визначається наявністю ефективного внутрішнього економічного механізму підприємства.

Варто зауважити, що основною метою функціонування ВЕМ підприємства є розширення сфери використання та підвищення ефективності економічних методів управління структурними підрозділами та окремими працівниками підприємства.

Досягнення зазначеної мети ВЕМ підприємства передбачає вирішення таких завдань:

- забезпечення функціонування підприємства на основі використання економічних важелів впливу на колективи підрозділів підприємства та окремих працівників з метою виконання планових завдань та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів;
- орієнтація на вирішення тактичних завдань;
- скорочення кількості протиріч в процесі управління підприємством і його ланками;
- організація довірливих відносин на підприємстві (як між різними підрозділами по горизонталі, так і між підрозділами і апаратом управління – по вертикалі);
- стимулювання розвитку ініціативи колективів у пошуку шляхів своєчасного та якісного виконання планових завдань з раціональним використанням виробничих ресурсів;
- розмежування і конкретизація функцій між підрозділами підприємства;
- забезпечення відповідальності колективів і окремих працівників за кількість, якість, своєчасність виконання робіт, використання виробничих ресурсів і на цій основі ліквідація зрівнялівки;
- організація системи ефективних взаємодій між підрозділами підприємства;
- формування системи узгодженості інтересів працівників підприємства та їх матеріального заохочення;
- збереження стабільності виробничої системи.

Для дослідження напрямів формування ВЕМ на м'ясопереробних підприємствах (МПП) необхідно, перш за все, проаналізувати основні тенденції їх розвитку останніми роками в динаміці. В табл. 1 і на рис. 1 представлено динаміку виробництва основних видів продукції м'ясопереробної галузі з 2008 по 2013 рік.

Таблиця 1

Динаміка виробництва ковбасних виробів в Україні та Одеській області
(складено автором за даними [1; 2])

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво ковбасних виробів в натуральному виразі в Україні (тис. т)	335,50	272,20	283,10	292,00	294,40	294,10
Базисні темпи росту (зниження), %	100,00	81,13	84,38	87,03	87,75	87,66
Виробництво ковбасних виробів в натуральному виразі в Одеській області (тис. т)	10,29	7,86	7,74	7,36	7,33	7,39
Базисні темпи росту (зниження), %	100,00	76,43	75,25	71,53	71,30	71,84

Дані табл. 1 свідчать про негативну динаміку виробництва ковбасних виробів в натуральному вираженні, як в цілому по Україні, так і по Одеській області.

Так, з 2008 по 2013 рік значення цього показника скоротилося відповідно на 41,4 і на 2,9 тис. тонн. Причому протягом всього аналізованого періоду (рис. 1) темпи зниження обсягів виробництва на МПП Одеської області випереджали темпи зниження цього показника загалом по м'ясопереробній галузі України. У результаті відносно падіння обсягів виробництва ковбасних виробів в Одеській області з 2008 по 2013 рік у 2,3 рази перевищило середньогалузевий рівень (28,16% проти 12,30%). Таке падіння обсягів виробництва

ковбасних виробів в натуральному вираженні в Одеській області негативно позначилося і на показниках результативності діяльності м'ясопереробних підприємств (табл. 2).

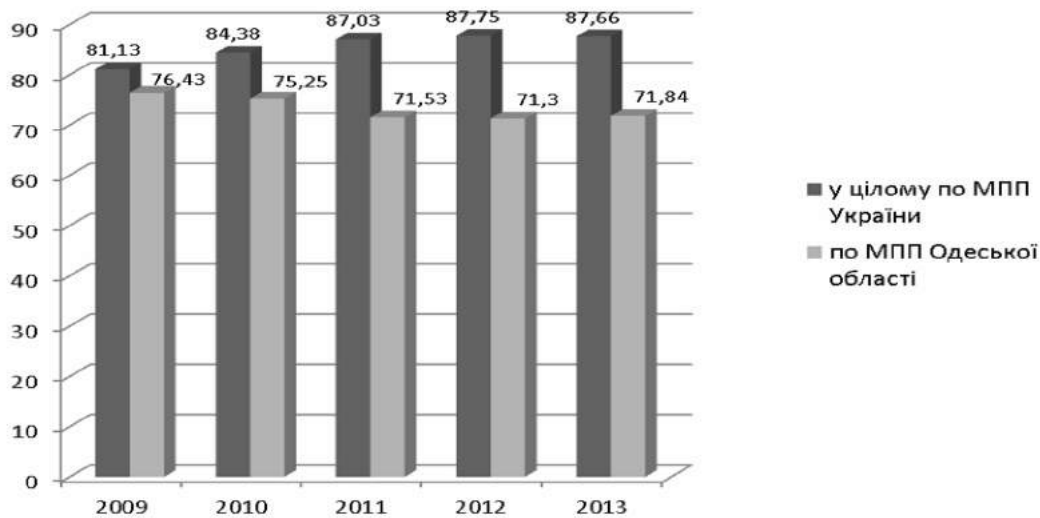


Рис. 1. Темпи зростання (зниження) обсягів виробництва ковбасних виробів в натуральному вираженні по МПП України та Одеської області, %

Таблиця 2

Показники результативності діяльності МПП Одеської області
(складено автором за даними [2])

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Відхилення з 2008 по 2013 рр.	
							абс.	відн., %
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	486874	448907	431361	265784	295020	431272	55602	11,4
Середньорічна величина основних виробничих фондів, тис. грн.	119689	135041	150562	147827	155026	183548	3859	3,4
Середньорічна величина оборотних коштів, тис. грн.	84803	99655	111675	113406	122667	145962	1159	2,1
Фондовіддача основних фондів грн.	4,07	3,32	2,87	1,80	1,90	2,35	1,72	42,2
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, об.	5,74	4,50	3,86	2,34	2,41	2,95	2,79	48,5
Виробництво ковбасних виробів у натуральному виразі, тонн	10098	7677	7717	6974	7198	7024	3074	30,4
Середньорічна чисельність працівників (ПВП), чол.	1593	1585	1064	1218	1115	1283	310	19,5
Середньорічний виробіток продукції у натуральному виразі на 1 працівника (ПВП), тонн/чол.	6,34	4,84	7,25	5,73	6,46	5,47	0,86	3,6

Аналіз даних табл. 2 свідчить про зниження більшості досліджуваних показників результативності діяльності. Так, на 11,42% знизився обсяг реалізованої продукції в 2013 році порівняно з показником 2008 року, і на 30,44% – обсяг виробництва ковбасних виробів в натуральному виразі. Негативною тенденцією є також зниження

фондовіддачі – 42,24%, коефіцієнта оборотності оборотних коштів – на 48,54% та середньорічного виробітку – на 13,63%.

Зниження ефективності діяльності МПП Одеської області наочно відображено в табл. 3 та на рис. 2.

Таблиця 3

Чиста рентабельність виробництва на МПП Одеської області
(складено автором за даними [2])

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	абс. відхил.
Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства, тис. грн.	7738	-1060	-2697	141	1479	1290	5827	-1911
Середньорічна величина основних фондів та оборотних коштів підприємства, тис. грн.	181980	204492	234696	262237	261233	277692	329510	147530
Рентабельність виробництва, %	4,25	-0,52	-1,15	0,05	0,57	0,46	1,77	-2,48

Аналіз даних табл. 3 свідчить про те, що незважаючи на збільшення середньорічної вартості ОВФ і оборотних коштів, рентабельність виробництва продовжувала падати до 2009 року, а з 2010 року намітилася позитивна тенденція до її збільшення. Але необхідно відзначити, що рівень цього показника залишається вкрай низьким (1,77% в 2013 р.).

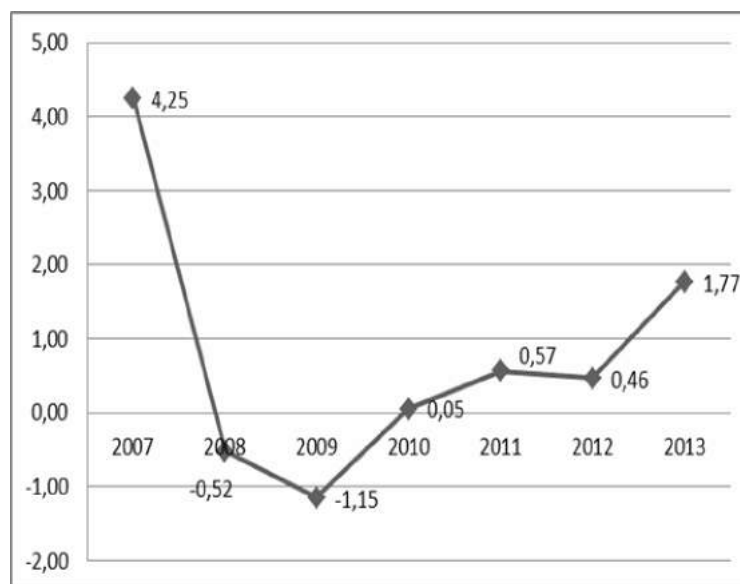


Рис. 2. Динаміка чистої рентабельності виробництва на МПП Одеської області, %

Проведений вище аналіз свідчить про наявність значних труднощів на шляху розвитку досліджуваної галузі. Розглянемо основні проблеми м'ясопереробної промисловості України на сучасному етапі її розвитку.

Український ринок ковбасних виробів відрізняється, як було зазначено вище, високим рівнем конкуренції. Так, в 2012 і 2013 роках тільки в Одеській області виробництво ковбасних виробів здійснювалося на 21-му підприємстві, із яких 15 належать до статистично великих та середніх, і 6 – до статистично малих підприємств.

До великих належать такі відомі МПП, як сільськогосподарське підприємство ТОВ «Векка», ПП фірма «Гармаш», ТОВ «Еремівський м'ясокомбінат», ТОВ «Лібра», ТОВ «Титан», ТД «Левада» та ін. Окреслимо основні проблеми, які наразі постають перед м'ясопереробною галуззю:

1. Дефіцит вітчизняної сировини. Наразі стан тваринництва не здатний повною мірою задовольняти потреби переробників. В Україні за усіма категоріями господарств (сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, приватні господарства населення) суттєво скоротилося поголів'я тварин, занепала матеріально-технічна база галузі, низький рівень спеціалізації і концентрації виробництва, технічного та технологічного оснащення.

Так, наприклад, попит на яловичину за рахунок вітчизняної сировини, як вказують дослідники, задовольняється менш ніж на 40%. Дефіцит компенсувався за рахунок використання імпоротної сировини і давальницьких схем. В Україні 4% імпортованого м'яса надходило законним шляхом зі сплатою всіх податків і зборів, а 96% завозилося на територію за тіньовими схемами, насамперед, за давальницькими [3]. Але з 2008 року працювати з давальницькою сировиною заборонено. Кабінет Міністрів заборонив ввезення м'яса та м'ясних субпродуктів на територію України за операціями з давальницькою сировиною з 15 грудня 2008 року [4].

На думку експертів, сьогодні, для виробництва ковбасних виробів використовують до 60% сировини імпортного виробництва. Але ввозиться переважно м'ясо нижчих категорій: яловичий тримінг (обрізки), курячий фарш (м'ясо механічної обвалки), американська курятина, бразильська і польська свинина. Лідирує за обсягами імпорту курятина як найдешевший вид м'яса, і це притому, що обсяги її виробництва в Україні і так досить високі, і цілком забезпечують внутрішній попит [3].

Виробництво ковбасних виробів сьогодні практично повністю орієнтовано на внутрішній ринок – зовнішні поставки займають всього 0,1% в обсязі виробництва. Сьогодні основним покупцем українських ковбас є Молдова (до 80% експортного обсягу) [5].

23 квітня 2012 р. Кабінетом Міністрів України було ухвалено рішення про запровадження виплати спеціальної бюджетної дотації фізичним особам для утримання ними молодняка великої рогатої худоби, який народився в їх господарствах, для його збереження. Очікується, що це дозволить збільшити поголів'я ВРХ у населення та вирішити питання сировинного забезпечення м'ясопереробної галузі [6]. Сьогодні проблема сировинного забезпечення призводить до зниження виробництва в розглянутій галузі.

2. Якість продукції. З 1 січня 2010 року набули чинності нові національні стандарти на ковбасу та м'ясні продукти харчування. Один із них, ДСТУ 4436:2005, визначає нормативи якості варених ковбас. За новим ДСТУ навіть ковбаса другого сорту повинна містити не менше 60% м'яса, а вищого – всі 100%. Але нові ДСТУ поширюються тільки на ті сорти ковбас, які були в СРСР – «Докторську», «Молочну», «Любительську» та інші. А решту ковбас можна виготовляти за ТУ – з м'ясних обрізків сумнівної якості, а також з додаванням барвників, загусників, смакових добавок. Але сьогодні в Україні відсутнє законодавство, в якому чітко визначаються вимоги до безпеки, складу і маркування ковбасних виробів. За даними Центру споживчих експертиз, вміст м'яса в нинішній вареній ковбасі не перевищує 20–30%. Проте нітратів і фосфатів нерідко в кілька разів більше допустимих норм, що становить загрозу для здоров'я споживачів [7].

3. Наступною проблемою м'ясопереробної галузі України, як зазначають дослідники, є моральний і фізичний знос устаткування. Аналіз технологічного устаткування підприємств галузі показує, що воно енергоємне і громіздке. В основному це вітчизняне обладнання, морально і фізично зношене, яке підвищує собівартість продукції. На деяких підприємствах більшість операцій здійснюються вручну. Частка устаткування, що потребує заміни, за різними оцінками становить від 5% до 30% від загального парку встановленого на вітчизняних м'ясопереробних підприємствах. Необхідно модернізувати (замінити) механічне, холодильне і пакувальне обладнання на більш продуктивне та енергозберігаюче. Якісне обладнання поставляють сьогодні відомі західноєвропейські компанії.

Але імпортне устаткування відрізняється, зазвичай, також і високою вартістю як самого обладнання, так і його запасних частин. Тому на підприємствах м'ясопереробної галузі актуальним сьогодні є активізація інноваційних процесів та впровадження раціоналізаторських пропозицій для вдосконалення виробничих процесів.

Крім того, існують проблеми зниження ефективності діяльності окремих підрозділів підприємства, які проявляються в порушеннях технологічної та виробничої дисципліни, зниженні якості продукції та незацікавленості підрозділів підприємства та окремих працівників у підвищенні результативності праці. Вважаємо, що вирішення цих проблем нерозривно пов'язано з формуванням на підприємствах м'ясопереробної галузі дієвого внутрішнього економічного механізму підприємства. Основні напрямки його побудови обумовлені такими особливостями (характеристиками) підприємств МПП.

Перш за все, необхідно відзначити наявність тісних взаємозв'язків між виробничими підрозділами, які обумовлені формою їх спеціалізації. На підприємствах МПП застосовується технологічна спеціалізація. На рис. 3 представлено типову виробничу структуру м'ясопереробного підприємства, що відображає виробничі взаємозв'язки підрозділів.

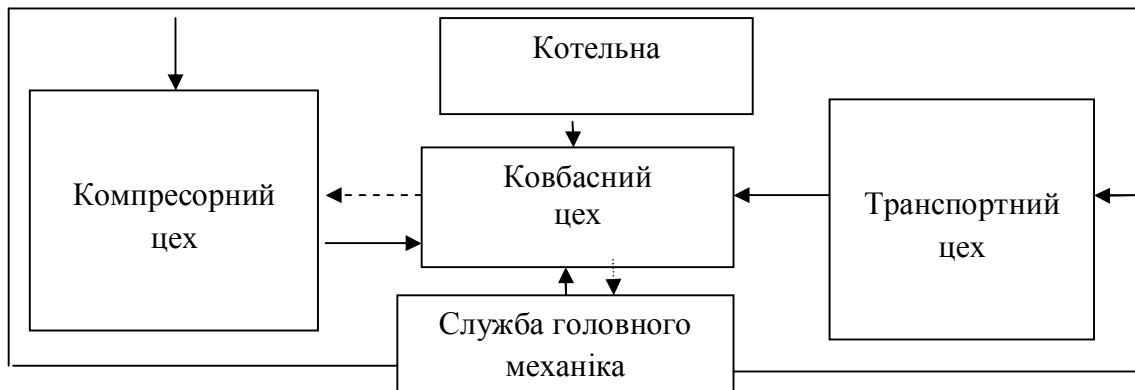


Рис. 3. Виробнича структура МПП

Відділення ковбасного цеху розташовані відповідно до руху предметів праці в процесі виготовлення ковбасних виробів, що наочно видно на рис. 4.

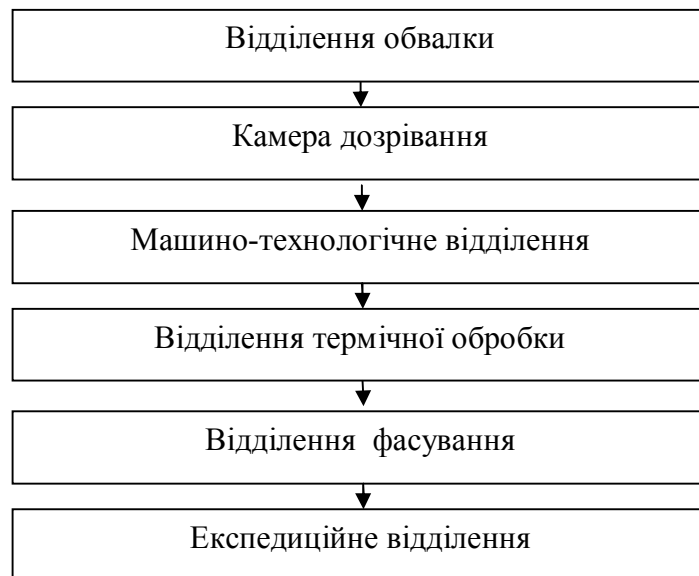


Рис. 4. Виробнича структура ковбасного цеху

Рис. 3 та 4 ілюструють наявність тісних технологічних взаємозв'язків між підрозділами МПП, що обумовлює доцільність і необхідність формування системи матеріальної відповідальності між підрозділами за порушення технології виробництва, за несвоєчасну поставку сировини, напівфабрикатів, енергоресурсів тощо.

Розглянуті вище проблеми забезпеченості МПП сировиною є надзвичайно актуальними, оскільки, питома вага витрат на сировину і матеріали на виробництво ковбасних виробів становить від 70 до 80% у загальному обсязі витрат.

В табл. 4 представлено матеріаломісткість виробництва ковбасних виробів на МПП Одеської області. Аналіз даних табл. 4 свідчить про стійку тенденцію до збільшення питомої величини матеріальних витрат на 1 тонну ковбасних виробів в динаміці останніх років.

Таблиця 4

Матеріаломісткість виробництва ковбасних виробів на МПП Одеської області
(складено автором за даними [2])

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво ковбасних виробів у натуральному виразі на МПП Одеської області, тис. т.	10,29	7,86	7,74	7,36	7,33	7,39
Витрати на сировину і матеріали у собівартості ковбасних виробів на МПП Одеської області, тис. грн.	256489	219562	224565	229445	253370	264102
Питома величина матеріальних витрат на 1 тонну ковбасних виробів, тис. грн./т.	23,5	25,4	28,6	29,1	32,9	35,2

Крім цього, проведене дослідження показало, що виробництво на МПП характеризується високим рівнем енергоспоживання, що обумовлено особливостями технологічного процесу, необхідністю підтримування певного температурного режиму в процесі виробництва, використанням різного механічного і автоматичного обладнання.

Тому можна зробити висновок, що система матеріального заохочення працівників підрозділу МПП повинна обов'язково містити елементи преміювання за економію сировини і матеріалів, і за раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів. Особливо актуальним є такий підхід в сучасних умовах, у зв'язку з необхідністю переходу вітчизняних підприємств на енерго- та ресурсозбереження та в умовах постійного зростання їх вартості.

Висококонкурентний ринок функціонування МПП і високотехнологічне виробництво обумовлює необхідність активізації інноваційного розвитку м'ясопереробних підприємств. В табл. 5 представлено витрати на інновації на МПП Одеської області (всього 21 підприємство).

Аналіз даних табл. 5 свідчить про те, що протягом всього досліджуваного періоду відсутня позитивна динаміка до зміни витрат на інноваційний розвиток МПП Одеської області, внаслідок чого середні витрати на інноваційний розвиток незначні у виокремленій групі підприємств. Так, у 2013 році витрати на інновації в розрахунку на одне підприємство в середньому становили всього 152,86 тис. грн.

Такий стан відображає низький рівень інноваційного розвитку підприємств МПП, у зв'язку з чим вважаємо необхідним включати в систему матеріального заохочення підрозділів підприємства як складової ВЕМ показники преміювання за інноваційний розвиток та участь в інноваційній діяльності підприємства.

Таблиця 5

Витрати на інновації на м'ясопереробних підприємствах Одеської області (тис. грн.)
(складено автором за даними [3])

Роки	Статистично малі підприємства	Великі та середні підприємства	Всього
2006	0,0	1294,0	1294,0
2007	0,0	3299,9	3299,9

Продовження табл. 5

2008	0,0	3104,0	3104,0
2009	0,0	5152,1	5152,1
2010	0,0	2254,0	2254,0
2011	0,0	3379,0	3379,0
2012	0,0	3325,2	3325,2
2013	0,0	3210,3	3210,3

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження особливостей функціонування МПП засвідчило необхідність формування внутрішнього економічного механізму на підприємствах МПГ. Обґрунтовано також доцільність побудови матеріальної складової внутрішнього економічного механізму підприємства МПП, з урахуванням необхідності стимулювання специфічних аспектів їхньої діяльності, а саме: формування системи матеріальної відповідальності між підрозділами за порушення технології виробництва, за несвоєчасну поставку сировини, напівфабрикатів, енергоресурсів та ін.; преміювання за економію сировини і матеріалів, за раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; преміювання працівників підрозділів за інноваційний розвиток та участь в інноваційній діяльності підприємства.

Перспективи подальших розробок пов'язані з розширенням системи показників матеріального заохочення працівників підрозділів та удосконаленням методичних підходів щодо побудови дієвої системи матеріального стимулювання підрозділів підприємства.

Список використаної літератури

1. Україна у цифрах у 2013 році: стат. зб. / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2014. – 239 с.
2. Зведений річний баланс м'ясопереробних підприємств Одеської області за 2007–2013 рр. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2014. – 14 с.
3. Черновалов А. Деньги возьмут на рога / А. Черновалов // Газета «Коммерсантъ Украина». – 2012. – № 69 (1559). – С. 1.
4. Постанова Кабінету Міністрів України № 1078 від 03.12.2008 р. «Питання ввезення на митну територію України як давальницької сировини товарів групи 02 згідно з УКТЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.com.ua/php/document.php?ISN=40740>.
5. Ковальчук А. Крупнейшие аграрные компании Украины: мясопереработка [Электронный ресурс] / А. Ковальчук. – Режим доступа: <http://delo.ua/business/krupnejshie-agrarnye-kompanii-ukrainy-mjasopererabotka-167268/>
6. Бут М. Правительство довело до кризиса еще одну отрасль / М. Бут // Экономические известия. – 2012. – № 78. – С. 3.
7. Складчиков В. Докторская: стандарты вкрутую [Электронный ресурс] / В. Складчиков. – Режим доступа: http://www.proinfo.com.ua/bezopasnost_i_kachestvo/kachestvo/doktorskaya_standartyi_vkrutuy.html.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2014.

СЕРВІСНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті розглянуто питання розвитку і управління підприємствами курортно-рекреаційної сфери в умовах конкуренції. Визначено переваги та недоліки формування готельних мереж, проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід функціонування готельних мереж. Обґрунтовано перспективи розвитку підприємств готельного бізнесу в Україні.

The issues of development of the enterprises of resort and recreational sphere in the competitive market have been considered in the article. The advantages and disadvantages of hotel chains forming have been determined. Foreign and domestic experience of functioning of hotel chains has been analyzed. The perspectives of development of hotels in Ukraine have been outlined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Посилення конкуренції у сфері сервісного обслуговування підприємств курортно-рекреаційного комплексу вимагає від усіх учасників рекреаційно-туристичних процесів мобілізації управлінських зусиль для підтримки позицій на вітчизняному ринку. Підприємства долають труднощі практично самотійно, без достатньої допомоги держави, без знання багатьма із них світового досвіду ринкового господарювання в умовах конкуренції, яка постійно підсилюється. Водночас, варто звернути увагу не тільки на світовий досвід у цій сфері, але й на конкурентоспроможність підприємств як складових конкретного сегмента надання послуг.

Готельний бізнес як складова курортно-рекреаційної сфери належить до її найбільш потужних та динамічних сегментів. Розвиток курортно-рекреаційної сфери спричинив небачене зростання готельного бізнесу [1, с.37]. Сьогодні для залучення потоку іноземних туристів у багатьох країнах використовуються найрізноманітніші засоби розміщення, розвивається мережа готелів з урахуванням особливостей іноземних туристів, поліпшується рівень їхнього оснащення та обслуговування, реставруються архітектурні пам'ятки, що представляють світову цінність, будуються унікальні рекреаційні об'єкти.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В теоретичних та практичних пошуках щодо розвитку конкуренції і рівня стратегії підприємств переважають дослідження, спрямовані на вивчення процесів, які відбуваються всередині підприємств. Більшість учених вважають за необхідне оцінювати систему через рівень обслуговування споживачів, визначивши сукупність критеріальних показників [2, с.496; 3, с.327], інші аналізують особливості функціонування та визначають проблеми і перспективи розвитку українського та світового курортно-рекреаційного господарства [4, с.472; 5, с.607].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств курортно-рекреаційної сфери недостатньо вивчена та висвітлена в літературі, і до сьогодні бракує системних наукових розробок у цій області. Зокрема, те, що конкуренція – це вагомий стимул для поліпшення роботи курортно-рекреаційних підприємств знають та розуміють усі, але як системна проблема управління конкурентоспроможністю, методи і механізми її стимулювання вивчені недостатньо. Недостатньо вивчені базові проблеми функціонування готелів та механізму стимулювання їхніх високих конкурентних переваг. Недостатню увагу приділено сервісному управлінню підприємствами готельного бізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку підприємств курортно-рекреаційної сфери в умовах конкуренції на прикладі підприємств готельного бізнесу Одеської області. Відповідно до цієї мети було поставлено такі завдання:

- 1) визначити місце підприємств готельного бізнесу у курортно-рекреаційній сфері;
- 2) проаналізувати сучасний стан підприємств готельного бізнесу;
- 3) виділити основні напрями стимулювання підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу;
- 4) визначити коло проблем, які стримують розвиток підприємництва у вітчизняному готельному бізнесі;
- 5) дослідити перспективи розвитку мережеских форм підприємництва в курортно-рекреаційній сфері України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У місті Одеса найбільш привабливим для туристів є сектор рекреаційного, лікувально-оздоровчого туризму, тобто послуг, затребуваних, найперше, населенням регіонів України та ближнього зарубіжжя. Функціональна й територіальна структура курортно-рекреаційного комплексу м. Одеси, що склалася в 60–70 рр., зазнала значних змін. Найбільше змін відбулося в колись добре освоєних районах Аркадія та Великий Фонтан, що надають більше двох третин пляжного відпочинку та розважальних послуг, але санаторно-курортний відпочинок ці райони практично втратили. Не відрізняються показниками розмаїтості рекреаційних послуг і низка інших районів (Малий і Середній Фонтан, Дача Ковалевського, Чорноморка, Лузанівка), де функціонують лише осередкові форми пляжного відпочинку для пересічних громадян та поширені території приватного використання.

Через ліквідацію великої кількості санаторіїв у самому місті Одесі спостерігається гострий дефіцит місць в установах санаторно-курортного типу інших комфортних засобах розміщення і тому в курортний період, місця для рекреантів пропонуються, головним чином, поза межами офіційної санаторно-курортної бази з послугами інколи низької якості та повною відсутністю сервісного управління. Тільки десята частина туристичних фірм м. Одеси мають розвинені програми прийому та курортно-рекреаційного обслуговування. Аналіз діяльності міського туристичного бізнесу свідчить про те, що в'їзний туристичний продукт займає незначну частку в структурі сервісного обслуговування навіть у лідерів галузі та не відіграє визначальної ролі в прибутках туристичних компаній на тлі продажу послуг виїзного туризму. На 1 тис. жителів м. Одеси припадає лише 5 місць у готелях та аналогічних місцях розміщення. У багатьох містах Західної та Східної Європи на 1 тис. жителів припадає в 3–6 разів більше місць у готелях, ніж у м. Одеса: у Празі – 12,5, в Берліні – 14,5, у Відні – 26, в Амстердамі – 35,4. У США кількість місць у готелях, розраховуючи на 1 тис. жителів, становить 40–50. Наявна також недостатність і зношеність готельного фонду, готельних конференц-залів [6].

Такі тенденції дають підстави для висновку про затребуваність і необхідність розширення готельної справи як важливого сегмента курортно-рекреаційного комплексу. Аналізуючи стан та динаміку розвитку готельного бізнесу Одеського регіону на сучасному етапі, варто зазначити, що вони тісно пов'язані із загальними тенденціями розвитку готельного бізнесу в Україні.

Готельний бізнес – це в першу чергу підприємницька діяльність, яка цілком і повністю орієнтована на споживача та напряму залежить від стану туристичної галузі і ділової активності в регіоні. Кількість проживаючих у готельних підприємствах безпосередньо визначається обсягами внутрішнього та іноземного туризму.

До 2010 р. Одеську область найчастіше відвідували іноземні туристи. Динаміка іноземного туристичного потоку демонструє негативну тенденцію до скорочення кількості іноземних туристів. За період з 2008 по 2012 роки обсяг іноземного туристичного потоку зменшився на 34312 осіб або 77,77%.

Починаючи з 2011 р. головними відвідувачами Одеської області стали внутрішні туристи. Але за останні п'ять років спостерігається стрімке зниження їхньої кількості. За період з 2008 по 2012 роки обсяг внутрішнього туристичного потоку зменшився на 15149 осіб або 44,89% (рис. 1).

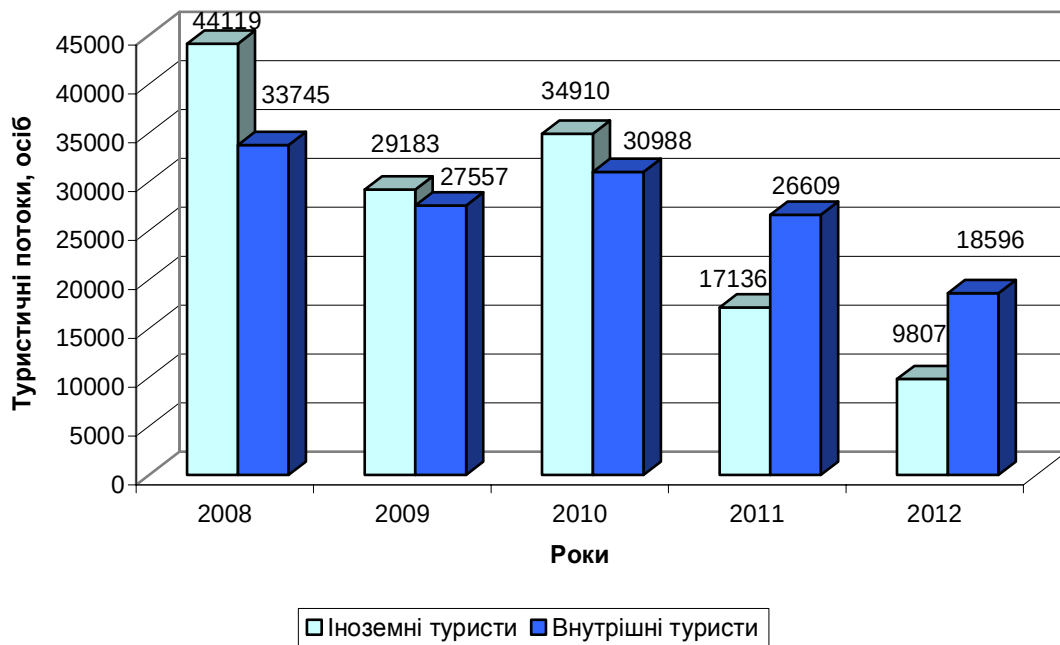


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків в Одеську область (осіб)

Причини невисокої відвідуваності полягають у недорозвиненій матеріально-технічній базі готельного господарства, низькому рівні сервісу та високій вартості послуг. На спад туристичної активності також вплинули наслідки економічної кризи.

Згідно з офіційними даними Державного комітету статистики України у 2012 році на території Одеської області послуги з тимчасового проживання надавало 50 підприємств готельного бізнесу.

Кількість підприємств готельного бізнесу за останні роки залишилась майже незмінною, проте номерний фонд поступово зменшується. За період з 2008 по 2012 роки кількість номерів зменшилася на 14,06%, а їхня одноразова місткість – на 14,99% відповідно. Водночас спостерігається негативна тенденція щодо зменшення кількості рекреантів, які обслуговуються підприємствами готельного бізнесу. Так, за період з 2008 по 2012 роки кількість рекреантів, що обслуговувались, зменшилася на 29,53%, а загальний час їхнього перебування – на 26,15% (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності підприємств готельного бізнесу
Одеської області за 2008–2012 рр.

Показник	Рік					Темп приросту 2012/2008 рр., %
	2008	2009	2010	2011	2012	
Кількість готельних підприємств, одиниць	48	47	45	54	50	4,17
в них номерів, одиниць	3165	2934	2878	3110	2720	-14,06
Одноразова місткість, місць	5844	5357	5235	5757	4968	-14,99
Кількість обслугованих рекреантів, осіб	229180	194849	186499	180994	161500	-29,53
Загальний час перебування приїжджих, людино-днів	484178	378542	358941	394548	357589	-26,15

При цьому попит на готельні послуги в Одеській області є нерівномірним, що обумовлюється економічними, демографічними та природно-кліматичними чинниками. Дуже часто він залежить від сезону, днів і навіть тижнів. Тому підприємства готельного

бізнесу повинні мати певний резерв номерного фонду, а також матеріальних та трудових ресурсів, щоб оперативно та ефективно реагувати на коливання туристичного потоку.

Величезну роль у завантаженні готелів відіграє розвиток туризму. Одеський регіон, маючи у своєму розпорядженні величезний туристський потенціал, не повною мірою реалізує його. Причини невисокої відвідуваності Одеської області іноземними туристами, полягають у недорозвиненій матеріально-технічній базі готельного бізнесу, низькому рівні сервісу та високій вартості послуг. На спад туристичної активності також вплинули наслідки політико-економічної кризи в країні.

Рівень обслуговування в сучасному готельному бізнесі Одеської області обумовлений, головним чином, станом матеріально-технічної бази підприємств. З метою підвищення рівня якості та культури обслуговування, а також конкурентоспроможності на світовому ринку підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні пропонувати не тільки високий рівень комфорту, але й широкий спектр додаткових послуг.

Широкі можливості для розвитку готельного бізнесу в регіонах детермінуються загальним станом і конкурентоспроможністю підприємств туристичного бізнесу в Україні. У процесі його організації створюються нові підприємства, але через деякий час частина з них не витримує конкуренції і виходить з бізнесу.

Загалом в Україні погіршилися умови ведення туристичного та готельного бізнесу. За результатами 2013 року країна посіла 76-е місце серед 140 країн світу в рейтингу конкурентоспроможності у сфері туризму і подорожей Всесвітнього економічного форуму [7]. Такий розвиток туризму пояснюється тим, що досі індустрія гостинності як складова сфери послуг, на відміну від промисловості чи сільського господарства, не розглядалася як один із ефективних напрямів розвитку економіки – ця галузь поки що не є пріоритетною для держави. За оцінками учасників ринку туристичних послуг, внесок туризму у ВВП України складає близько 2,0%. Через це в рейтингу ВЕФ пріоритетність сфери туризму для уряду України знаходиться на 84-му місці. Все більше фахівців і науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних (Л. Г. Агафонова, О. Ю. Олександрова, Р. А. Браймер, М. І. Гуляєв, Г. А. Папірян, П. Р. Пуцентейло, А. Д. Чудновський та інші) пишуть про те, що туризм – це сегмент економіки, а не індустрія розваг. Дещо змінити ситуацію на краще можуть лише активні дії держави у руслі її економічної політики, яка має бути спрямована на стимулювання кількісних і якісних змін на ринку готельних послуг. Оскільки готельний бізнес сьогодні є галуззю зі зростаючим рівнем конкуренції на ринку туристичних послуг, то головне, що необхідно зробити державі – це підвищити конкурентоспроможність наших готелів.

У першу чергу конкурентні позиції у сфері гостинності України можна підвищити шляхом ліквідації дисбалансу між попитом та пропозицією. Український ринок готельних послуг сьогодні наближається до насичення в секторі п'яти- і чотиризіркових готелів, водночас практично не заповнений в секторі 2–3 зірок та представлений в основному підприємствами із вкрай низьким рівнем обслуговування та невеликим набором послуг. Потребує вдосконалення законодавство, насамперед податкове, яке заохочувало б підприємницьку діяльність в готельному бізнесі. Через високі готельні збори готелі змушені встановлювати ціни неприйнятні для середнього споживача, як за світовими, так і вітчизняними стандартами життя. Для відповідності міжнародним стандартам понад половини туристичної інфраструктури, включаючи і готелі, потребують ремонту та переобладнання. Потребує вирішення питання пріоритетності будівництва нових готелів в Україні, спрощення умов та процедури отримання земельних ділянок під їхню забудову. Сприяти готельному бізнесу, стимулювати його має впровадження механізмів, що застосовуються в зарубіжній законодавчій практиці, наприклад, безкоштовне виділення земельних ділянок першої лінії під будівництво готелів, аукціонний продаж землі під цільове використання, створення державного туристичного банку, який кредитував би будівництво готелів. У незадовільному стані знаходиться система економіко-статистичного спостереження за туризмом і готельним бізнесом. Законодавча основа має стимулювати

створення та входження до ринкового простору вітчизняних готельних мереж, які можуть забезпечити належний рівень послуг.

Як свідчить іноземний досвід, готельні мережі є ефективним способом ведення бізнесу [8, с.116]. По-перше, це багаторічний досвід роботи на регіональних ринках. По-друге, це наявність менеджменту вищого класу, високоякісна та випробувана система підбору і підготовки персоналу. По-третє, це наявність розгалуженої мережі бронювання та продажу готельних послуг. Окремо варто зазначити наявність відомого бренду і позитивного іміджу, який завжди передбачає певний стандарт якості і, тим самим, є орієнтиром для клієнта в будь-якій країні світу. Вищевказане варто доповнити такими твердженнями про основні переваги готельних мереж:

1. Можливість придбання великих партій товарів та послуг за оптовими цінами. У силу того, що власник мережі керує декількома об'єктами, він може робити великі оптові закупівлі та в подальшому пропонувати іншим підприємствам – членам мережі устаткування для номерів, білизну, миючі засоби, предмети санітарно-гігієнічного призначення тощо за низькими цінами.
2. Економія витрат на підготовку персоналу. Зазвичай, мережа здійснює централізовану підготовку кадрів, що значно скорочує витрати кожного члена мережі окремо. Крім того, участь у мережі робить доступними для його членів послуги високооплачуваних фахівців-експертів у певних сферах, оплата вартості яких кожному готелю окремо була б проблематичною.
3. Ефективне просування готельних послуг на ринок та економія на рекламних заходах. Проведення організованої рекламної кампанії завжди потребує значних витрат, що дуже відчутно для бюджету окремих незалежних готелів. Готельні мережі дозволяють своїм членам розподіляти між собою витрати на рекламу і просування, так що усі можуть скористатися результатами рекламної кампанії. Крім того, рекламну функцію виконує торгова марка мережі.
4. Використання централізованої системи бронювання, що дозволяє підвищити завантаження номерного фонду всіх підприємств – членів мережі.
5. Використання централізованої системи бухгалтерського обліку, проведення загальних маркетингових досліджень, будівництво, здійснення операцій з нерухомістю. Переваги полягають в тому, що фахівці, зайняті в цьому, можуть обслуговувати всі готелі, які входять до мережі, що істотно скорочує відповідні витрати кожного окремого члена мережі.
6. Групі готелів, що здійснюють колективний бізнес, простіше ніж незалежним готелям обґрунтувати одержання інвестицій, мобілізувати капітал і направити його на розширення і підвищення ефективності власної діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Стосовно перспективних напрямків розвитку ринку готельних послуг в Україні, на погляд автора статті, це має бути створення національної готельної мережі, об'єднаної єдиним брендом та високим рівнем якості обслуговування. Впродовж кількох років підприємства мають відпрацювати на практиці принципи існування готелів у мережі, зважаючи на специфіку роботи в українських економічних умовах.

Регіональні ринки готельних послуг в Україні ненасичені і характеризуються дещо різними показниками попиту. Готелі вищої категорії, зазвичай, затребувані у великих містах та курортних центрах. Проте найбільш прибутковий сьогодні ринок готелів екстра-класу наближається до насичення, вже найближчим часом у колі інтересів багатьох готельних мереж з'явиться ринок середніх та малих готелів.

У більшості міст споживачі віддають перевагу готелям середнього рівня, що багато в чому визначається диференціацією доходів у регіонах.

Найбільш адекватною стратегією укріплення на ринку готельних послуг є поява готелів категорії 2–3 зірок. Цільовий сегмент готелів цього сектора – це представники внутрішнього туризму – відпочиваючі та ділові туристи.

Створення єдиної мережі готелів з універсальним набором послуг та високим рівнем обслуговування за допомогою покупки або реконструкції існуючого готельного фонду малої та середньої категорій може принести підприємству не тільки статус національної готельної мережі, але й переваги, пов'язані з домінуванням на ринку.

У підсумку, стосовно перспектив розвитку ринку готельних послуг в Україні та в м. Одесі, автор статті вважає за необхідне розроблення пріоритетних напрямів розвитку вітчизняних готельних мереж.

По-перше, у процесі поширення свого впливу на конкретному ринку компанія – потенційна готельна мережа – може вибрати реалізацію будівельних проектів або здобувати вже існуючі готелі з подальшою реконструкцією. Яким саме шляхом розвивати готельну мережу, буде залежати від конкретних обставин – інколи реконструкція готелю та перекваліфікація персоналу можуть бути значно дорожчими, ніж повномасштабний проект.

По-друге, для можливих національних готельних мереж принциповим буде питання освоїти регіони. Після проведення чемпіонату світу з футболу в 2012 році у приймаючих містах (Київ, Львів, Харків) було споруджено близько десяти готелів вищого класу і вихід на ринок буде можливий лише за допомогою злиттів та поглинань.

По-третє, для досягнення максимальної ефективності національній мережі необхідно базувати управлінську систему готельного бізнесу на стратегічному баченні. На основі цього бачення розробляється політика мережі, яка представляє спільні цілі та норми відносин, що забезпечують життєздатність і розвиток структури, забезпечення належних зусиль з боку персоналу та розробку стратегії розвитку мережі.

Отже, функціонування готелів в мережевих системах надає низку конкурентних переваг, порівняно з ієрархічними організаційно-управлінськими формами, що дозволяє зробити висновок про перспективи їх подальшого розвитку в Україні. У будь-якому випадку розвиток готельних мереж в нашій країні означатиме перехід на принципово новий рівень присутності на світовому ринку готельних послуг – якщо раніше Україна представляла собою тільки нові сміливі ринки, то створення національних готельних мереж може позначити нових рівноправних учасників ринку готельних послуг.

Список використаної літератури

1. Агафонова Л. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Л. Агафонова, О. Агафонова; Київський ун-т туризму, економіки і права. – К.: Знання України, 2002. – 351 с.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 496 с.
3. John Kelleher – Toronto: D. C. Heath and Company, 2003. – 327 с.
4. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика: підруч. / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
5. Уокер Дж. Введение в гостеприимство: учеб. / [Дж. Уокер; пер. с англ.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 607 с.
6. Програма розвитку туризму в Одеському регіоні 2013–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.odessa.ua/ru/acts/council/46798>.
7. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 [Electronic source] // World Economic Forum. – Access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf.
8. Гонтаржевська Л. І. Ринок туристичних послуг в Україні: навч. посіб. / Л. І. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено особливості використання інтелектуальної власності в діяльності вітчизняних підприємств. Виявлено основні тенденції цих процесів та визначено нагальні проблеми у сфері формування інституту інтелектуальної власності в Україні. Запропоновано основні напрямки ефективного використання інтелектуальної власності підприємств.

The peculiarities of using of intellectual property in the activity of national enterprises are investigated in the article. The basic trends of these processes and immediate problems in the formation of the Institute of Intellectual Property in Ukraine are founded. The basic directions of the effective use of intellectual property of companies are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки надзвичайно важливого значення набуває ефективне використання інтелектуальної власності підприємства як чинника підвищення його конкурентоспроможності на основі інноваційного розвитку та одержання конкурентних переваг.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням використання інтелектуальної власності підприємства присвячено наукові дослідження таких авторів, як В. Д. Базилевича, Ю. М. Кузнєцова, П. Т. Бубенко, В. П. Тодосійчука, А. Ю. Шатранова, П. М. Цибульова В. П. Чеботарьова, В. Г. Зінова, М. П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова та інших. У дослідженнях цих авторів розглянуто теоретичні аспекти сутності інтелектуальної власності (ІВ) та особливості управління ІВ підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність досліджень щодо використання інтелектуальної власності підприємств на сьогодні недостатньо розглянуто проблеми та напрямки ефективного використання інтелектуальної власності підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем використання інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах та напрямків їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальна власність є результатом інтелектуальної та творчої діяльності. Об'єктом ІВ є нематеріальні носії, у яких реалізовані результати творчості. Відповідно до Цивільного кодексу України (кн. 4, ст. 420) до об'єктів права інтелектуальної власності належать:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- виконання;
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компоновання (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці [1].

Світовий досвід свідчить про те, що сьогодні тільки ті підприємства, які активно впроваджують інновації та створюють об'єкти ІВ мають високий конкурентний рівень та перспективи подальшого розвитку. Тому в кризових умовах вітчизняної економіки та відкритості ринку, з врахуванням тенденцій до індивідуалізації товарів та послуг, вагомим чинником для забезпечення конкурентних позицій є створення унікальних розробок та технологій і забезпечення права власності на них.

Однак аналіз діяльності вітчизняних підприємств свідчить про недостатнє використання об'єктів ІВ. В табл. 1 відображено результати впровадження інновацій на промислових підприємствах України [2].

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3

Аналіз даних табл. 1 свідчить про незначне збільшення питомої ваги підприємств, які впроваджували інновації. Негативними тенденціями є зниження кількості нових технологічних процесів та питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової. В табл. 2 відображено інноваційну активність вітчизняних підприємств протягом останніх років [2].

Таблиця 2

Інноваційна активність підприємств в Україні

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками			
			дослідження і розробки	придбання інших зовнішніх знань	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
			млн. грн.			
	%					
2009	12,8	7949,9	846,7	115,9	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	87,0	5546,3	2290,9

Аналіз даних табл. 2 свідчить про те, що незважаючи на збільшення питомої ваги вітчизняних підприємств, які займалися інноваціями, зменшується загальна сума витрат на інновації, у тому числі, витрати на придбання інших зовнішніх знань та машин, обладнання та програмного забезпечення. Ці дані також свідчать про те, що внаслідок відсутності

коштів, підприємства фінансують власні дослідження та розробки. Вважаємо, що такі тенденції не можна трактувати однозначно. Оскільки у багатьох вітчизняних підприємств відсутній необхідний рівень забезпечення інноваційних досліджень та розробок (кадровий, технічний, дослідний та ін.), що може свідчити про зниження рівня і якості інноваційної діяльності підприємств та відсутності активного обміну інтелектуальною власністю між підприємствами.

Незважаючи на все більшу актуалізацію ефективного управління інтелектуальною власністю в економічно розвинених країнах та збільшення ролі нематеріальних активів, у вітчизняному економічному просторі, на нашу думку, лише незначна кількість підприємств дійсно розглядають інтелектуальну власність як потенціал майбутнього розвитку. Таке положення проілюстровано в табл. 3 [3, с.45].

Таблиця 3

Надходження заявок на винаходи і корисні моделі за січень-вересень 2010–2014 років
в пріоритетних галузях промисловості України

Галузі	Одиниць					в % до загальної кількості				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Добувна промисловість	18	18	25	19	9	0,3	0,3	0,4	0,3	0,2
Харчова промисловість	45	19	12	11	8	0,8	0,3	0,2	0,2	0,1
Хімічне виробництво	28	18	14	21	18	0,5	0,3	0,2	0,4	0,3
Металургія та виробництво готових металевих виробів	73	71	79	75	30	1,2	1,2	1,3	1,3	0,5
Виробництво машин та устаткування	87	89	89	82	56	1,5	1,5	1,5	1,5	1,0
Виробництво електричного та електронного устаткування	23	37	33	22	42	0,4	0,6	0,6	0,4	0,8
Виробництво транспортного устаткування	23	19	22	20	16	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3
Всього	297	271	274	250	179	5,1	4,5	4,6	4,5	3,2

Аналіз даних табл. 3 свідчить про зниження протягом досліджуваного періоду кількості надходження заявок на винаходи і корисні моделі за січень-вересень 2010–2014 років в пріоритетних галузях промисловості України як за окремими галузями, так і в цілому. Ця тенденція зберігається як в абсолютному, так і відносному виразі та свідчить про негативні тенденції щодо використання об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах.

Інтелектуальній власності притаманна специфічна особливість – її об'єктами є нематеріальні речі. Проте, незважаючи на специфічну (нематеріальну) форму об'єктів інтелектуальної власності, їх можна купити, продати та орендувати, застрахувати або

використати як заставу. Також як і матеріальні ресурси, ІВ можливо втратити або ліквідувати при необережному або неуважному догляді [4, с.177].

Як справедливо зазначає автор роботи [5], створення та впровадження об'єктів ІВ у виробництво передбачає передусім наявність значної кількості вільних грошових коштів на реалізацію інноваційних проєктів. Якщо ж у підприємства недостатньо власних коштів, або джерел їх надходження для подальшої реалізації інноваційного проєкту, основним шляхом отримання прибутку від використання інтелектуальної власності стає продаж або передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності іншим юридичним чи фізичним особам. Основними формами такої передачі є:

- ліцензійна угода;
- лізингова угода;
- договір комерційної франшизи.

Найбільш поширеним у світовій практиці є заключення ліцензійної угоди на використання об'єктів інтелектуальної власності. В Україні також цей напрямок є найвідомішим. Разом з тим, на нашу думку, обмеженість вільних фінансових коштів вітчизняних підприємств, що посилилась останнім часом, буде сприяти розвитку також і інших сучасних методів поширення та обміну об'єктів інтелектуальної власності.

Все більшого поширення у світовій практиці набуває лізинг інтелектуальної власності, який дозволяє правовласнику ІВ одержувати прибуток у вигляді лізингових платежів за користування переданим ним правом іншій юридичній особі. Правовласник ІВ таким чином компенсує витрати на створення таких об'єктів. Підприємець, що придбав права користування ІВ отримує нову технологію, нову продукцію, торгову марку, комерційне найменування тощо. Тому така угода є привабливою для обох сторін. Відповідно за договором комерційної франшизи підприємству надається можливість отримати вже розроблену систему ведення певної діяльності. Тому в обмін на отримання прав користування одержувач франшизи виплачує роялті та одноразову виплату, і при цьому зобов'язується дотримуватись певних правил підприємницької діяльності для підтримки репутації власника торгівельної марки [5].

Важливою передумовою для активізації ефективного використання ІВ є створення відповідного законодавчого базису. Сьогодні в Україні законодавство у сфері інтелектуальної власності представлено такими Законами України: «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на зазначення походження товарів», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем», «Про авторське право і суміжні права», «Про захист економічної конкуренції», «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм», «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаних з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування». Разом з тим, наявність такої кількості різнобічних законів не гарантує і не спонукає підприємства до ефективного використання ІВ.

Дослідники у сфері інтелектуальної власності зазначають наявність низки недоліків у сфері формування інституту інтелектуальної власності в Україні [6; 7; 8]. Узагальнюючи їхні дослідження можна виділити, на наш погляд, такі основні проблеми:

- недосконалість вітчизняного законодавства у сфері забезпечення прав власності на ІВ;
- відсутність дієвої системи захисту прав та притягнення за порушення прав ІВ;
- установлення прав власності на результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що фінансуються за рахунок державного бюджету або через державні заклади;
- відсутність ефективного механізму оцінки вартості об'єктів ІВ;
- недосконала система обліку об'єктів ІВ;
- відсутність мотиваційного механізму створення об'єктів ІВ;
- проблеми, пов'язані з комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності;
- недоліки, пов'язані з інформаційним забезпеченням щодо створення та поширення ІВ;

- складна та тривала бюрократична процедура оформлення прав на об'єкти ІВ;
- практична відсутність механізму трансферу технологій за кордон.

Проаналізувавши запропоновані деякими дослідниками шляхи подолання проблем у сфері використання об'єктів ІВ [9; 10; 11] та визначивши основні пріоритетні тенденції розвитку вітчизняної економіки, на нашу думку, до основних напрямків вирішення зазначених проблем необхідно віднести:

1. Створення комплексної системи державної підтримки винахідництва, новаторства та творчої інтелектуальної праці. Необхідно, на наш погляд, залучити до цього процесу як державні установи, відповідальні за цю сферу діяльності, так і громадські організації, які сприяють популяризації винахідницької діяльності та надають винахідникам і раціоналізаторам кваліфіковані послуги з питань правової охорони, використання та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності.
2. Удосконалення вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності з урахуванням кращого світового нормативного та законодавчого досвіду. Подолання невідповідності та протиріччя окремих законодавчих та нормативних актів.
3. Побудову дієвої системи охорони та захисту прав інтелектуальної власності. Відсутність такої системи, на нашу думку, спотворює відношення як підприємців, так і населення до права власності на об'єкти ІВ та перешкоджає побудові в Україні моральних, етичних та ментальних засад цивілізованого європейського суспільства.
4. Державну підтримку громадських організацій з питань охорони прав інтелектуальної власності.
5. Формування чіткого правового механізму з установлення прав власності на результати НДДКР, що фінансуються за рахунок державного бюджету або через державні заклади.
6. Створення ефективного механізму оцінки вартості об'єктів ІВ та нормативне забезпечення оцінки вартості нематеріальних активів. Відсутність комплексної оцінки не дозволяє у повному обсязі визначити прибутковість придбання та створення ІВ.
7. Удосконалення системи обліку об'єктів ІВ. Відсутність на підприємствах належної системи обліку ІВ породжує недбалість та перешкоджає формуванню сприятливого творчого клімату в колективах підприємств.
8. Побудову дієвого мотиваційного механізму створення об'єктів ІВ є сьогодні важливим напрямком активізації колективів підприємств щодо створення та ефективного використання об'єктів ІВ. Відсутність матеріальних та моральних стимулів породжує на підприємстві апатичність, байдужість та незацікавленість у результатах праці. Вважаємо, що дієва підтримка ноу-хау та раціоналізаторських пропозицій, спонукає колективи підприємств до плідної праці та творчого відношення до своїх функціональних обов'язків.
9. Сприяння на державному рівні процесам комерціалізації інтелектуальної власності. Прийняття законодавчих та нормативних актів щодо поширення сучасних форм використання об'єктів ІВ: передача ліцензій, лізингові угоди, франчайзинг, угоди комерційної франшизи, опціонні угоди та ін.
10. Побудову системи інформаційного забезпечення щодо створення та поширення ІВ, сприяння розвитку патентно-інформаційної бази. Відсутність достатньої інформації гальмує процеси поширення та обміну ІВ.
11. Спрощення процедури оформлення прав на об'єкти ІВ та скасування кількості бюрократичних рівнів у проходженні цих процесів.
12. Формування дієвого механізму трансферу технологій за кордон та сприяння підприємствам, що здійснюють таку діяльність.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження особливостей використання об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах показало необхідність формування інституту інтелектуальної власності в Україні. Аналіз статистичних даних в динаміці останніх років показав, що спостерігаються негативні тенденції на вітчизняних підприємствах, які проявляються у зниженні кількості нових

технологічних процесів та питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової; зменшується загальна сума витрат на інновації, у тому числі, витрати на придбання інших зовнішніх знань і придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Визначені основні недоліки у сфері формування інституту інтелектуальної власності в Україні. Обґрунтовані основні напрямки вирішення виділених проблем, а саме: побудова комплексної системи державної підтримки винахідництва, новаторства та творчої інтелектуальної праці; удосконалення вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності з урахуванням кращого світового досвіду; побудова дієвої системи охорони та захисту прав інтелектуальної власності; державна підтримка громадських організацій з питань охорони прав інтелектуальної власності; створення ефективного механізму оцінки вартості об'єктів ІВ; удосконалення системи обліку об'єктів ІВ; побудова дієвого мотиваційного механізму створення об'єктів ІВ; сприяння на державному рівні процесам комерціалізації інтелектуальної власності; створення системи інформаційного забезпечення щодо створення та поширення ІВ та ін.

Перспективи подальших розробок пов'язані з дослідженням основ управління інтелектуальною власністю підприємств та удосконаленням методичних підходів щодо оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності.

Список використаної літератури

1. Цивільний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доп. на 25 серпня 2010 року. – К.: Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 260 с.
2. Державна служба статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Промислова власність в цифрах. Показники діяльності Держслужби інтелектуальної власності України та ДП «Український інститут промислової власності» за 9 місяців 1914 року. – К., 2014. – С. 45.
4. Вачевський М. В. Джерела патентної документації та патентних описів до об'єктів інтелектуальної власності / М. В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8 (38). – С. 105–114.
5. Крикун Н. О. Теоретичні аспекти використання комерціалізації інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / Н. О. Крикун. – Режим доступу: http://rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52998.doc.htm
6. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: підруч. / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 432 с.
7. Ястремська О. М. Інтелектуальна власність: навч. посіб. / О. М. Ястремська, Д. О. Ріпка. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 280 с.
8. Сімсон О. Е. Інноваційне і креативне право: право знань і творчості: монографія / О. Е. Сімсон. – К.: Ін Юре, 2006. – 264 с.
9. Ястремська О. О. Інтелектуальна власність: навч. посіб. / О. О. Ястремська. – Х.: ХНЕУ, 2013. – 124 с.
10. Федулова Л. Стратегія управління інтелектуальною власністю в умовах інноваційної економіки [Електронний ресурс] / Л. Федулова. – Режим доступу: www.personal.in.ua/article.php?id=399.
11. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю: монографія / [П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні; за ред. П. М. Цибульова]. – К.: К.І.С., 2010. – 448 с.

СТАТИСТИЧНИЙ ОГЛЯД БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено основні проблеми банкрутства українських підприємств та запропоновано способи їх вирішення. Проведено аналіз та статистичну оцінку банкрутства і ліквідації українських підприємств в національному та регіональному масштабі за останнє десятиліття. Визначено основні напрямки та заходи з попередження та подолання кризових явищ на підприємстві в сучасних умовах розвитку економіки.

In the article explores the basic problems of the Ukrainian enterprises bankruptcy and suggests the ways of their decision. The analysis and statistical evaluation of Ukrainian enterprises bankruptcy and liquidation in national and regional scale over the past decade were conducted. Basic directions and measures for warning and overcoming of the crisis phenomena on an enterprise in the modern terms of development of economy were proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні проблема банкрутства підприємств є однією з ключових для української економіки. Стрімке зростання кількості збанкрутілих та ліквідованих підприємств стимулює пошук шляхів вирішення проблеми не тільки на рівні окремого підприємства чи галузі, але й на рівні держави. У зв'язку з цим є актуальним вивчення основних проблем та першоджерел виникнення і зростання рівня банкрутства українських підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам банкрутства підприємств присвячено праці багатьох науковців. Серед них варто відзначити праці таких вчених як: О. О. Терещенко, А. В. Череп, О. М. Скібіцького, А. В. Матвійчука, С. М. Іванюти, О. В. Гук, О. О. Шапурової та інших. Однак, не зважаючи на значний науковий доробок з цієї тематики, проблема банкрутства залишається остаточно не вирішеною і вимагає подальшого, більш глибокого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна кількість наукових напрацювань щодо проблеми банкрутства підприємств свідчить про масштабність проблеми та необхідність її нагального вирішення. Варто відзначити, що недостатньо уваги приділено статистичній оцінці та визначенню рівня банкрутства українських підприємств за сучасних умов господарювання.

Постановка завдання. Рівень дослідження проблеми банкрутства підприємств і ступінь їх вирішення зумовили вибір теми дослідження та її мету.

Метою статті є визначення рівня та статистичної оцінки проблеми банкрутства українських підприємств на національному та регіональному рівнях економіки. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання: окреслити основні проблеми прогнозування та попередження банкрутства в Україні; дослідити динаміку рівня банкрутства українських підприємств за останнє десятиліття; здійснити порівняльну статистичну характеристику рівня банкрутства та ліквідації підприємств за областями України; визначити і охарактеризувати основні напрямки та шляхи попередження, подолання та запобігання банкрутству підприємств за кризових умов розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних нестабільних економічних, політичних та правових умовах всі суб'єкти господарювання перебувають під впливом зовнішнього середовища, від якого залежать результати їх діяльності. Економічна криза у світі, та зокрема в Україні, сприяла тому, що більшість підприємств опинилися на межі фінансової кризи, а деякі з них взагалі збанкрутували.

Всі суб'єкти господарювання за період власної діяльності так чи інакше опиняються в кризовій ситуації. Великі підприємства зазвичай зберігають власні позиції, а малі та середні підприємства досить часто опиняються на межі банкрутства. У зв'язку з цим держава втрачає платників податків, працівники – робочі місця, і кредитори не отримують у повному обсязі повернення коштів.

Сучасні динамічні умови розвитку економіки диктують підприємствам досить жорсткі умови господарювання, у зв'язку з чим підприємства та організації вимушені швидко реагувати та пристосовуватись до кардинальних змін зовнішнього середовища з метою збереження конкурентних позицій, проведення подальшої успішної діяльності та одержання прибутку. В протилежному випадку – зростання заборгованості, неплатоспроможність, збитковість результатів діяльності підприємства призводять в кінцевому результаті до його банкрутства.

Нестабільні умови сучасної ринкової економіки, наростання кризових процесів призводять до збільшення рівня неплатоспроможності та банкрутства українських підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Статистика банкрутства українських підприємств за період 1992–2014 роки
(сформовано автором на основі даних [1])

Роки	Статус підприємства			
	Визнано банкрутом	Підприємство ліквідовано	Порушено справу про банкрутство	Порушено справу про банкрутство та відкрито санацію
1992	0	3	4	–
1993	0	11	53	–
1994	2	12	281	–
1995	1	50	985	–
1996	9	122	2641	–
1997	0	251	4854	–
1998	4	339	6428	–
1999	11	404	6932	1
2000	229	1432	3101	6
2001	792	1811	837	9
2002	1260	1655	759	10
2003	1966	1399	811	15
2004	2839	1380	804	10
2005	2971	639	544	7
2006	3806	382	508	11
2007	4359	347	357	10
2008	3974	242	255	11
2009	3495	236	244	41
2010	3614	306	250	20
2011	4086	285	255	21
2012	3289	247	192	16
2013	2964	212	239	25
2014 станом на 31.07.14	1331	12	387	7
Всього:	41002	11777	31721	220

На рис. 1 представлено динаміку розвитку банкрутства українських підприємств, де найвищий рівень банкрутства зафіксований у 2007 році – 4359 підприємств, а найбільшу кількість справ про банкрутство було порушено у 1999 році – 6932 підприємств.

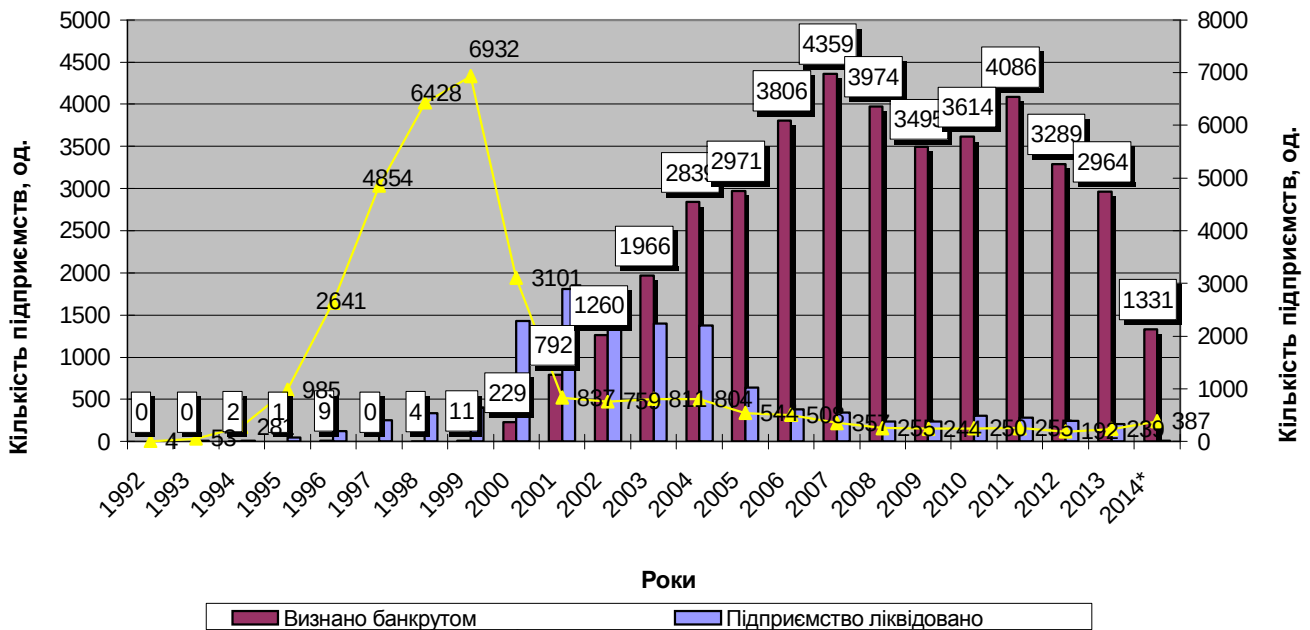


Рис. 1. Динаміка банкрутства українських підприємств за період 1992–2014 роки (побудовано автором на основі даних [1])

За даними рис. 1 кількість порушених справ про банкрутство підприємств почала невинно зростати починаючи з 1995 по 1999 роки, однак починаючи з 2000 року спостерігається тенденція до спаду: 2000 рік – 3101 підприємств; 2001 рік – 837; 2002 рік – 759 підприємств, і найменше у 2012 році – 192. Водночас, починаючи з 2000 року зростає кількість ліквідованих підприємств. Також з 2000 року спостерігається тенденція до стрімкого зростання рівня банкрутства підприємств, особливо в докризовий період до 2008 року. Після 2009 року кількість підприємств визнаних банкрутами зростає: 2010 рік – 3614; 2011 рік – 4086 підприємств-банкрутів. І лише після 2011 року тенденція динаміки банкрутства пішла на спад, що пов'язано з реформуванням законодавства про банкрутство [2].

Зростаючий рівень банкрутства українських підприємств дозволяє стверджувати про наявність проблем в прогнозуванні та визначенні ймовірності банкрутства.

Таким чином, варто зазначити, що сьогодні основними проблемами банкрутства українських підприємств є такі:

- недосконала законодавча база щодо регулювання питання банкрутства підприємств, яка, незважаючи на реформування, вимагає доопрацювання;
- відсутність будь-яких відкритих статистичних та аналітичних даних щодо динаміки банкрутства підприємств в Україні (за виключенням платних джерел інформації) для реальної оцінки масштабності явища і розуміння нагальності вирішення проблеми;
- недостатній контроль держави щодо рівня банкрутства підприємств в Україні та здійснення заходів щодо його зниження;
- відсутність методики визначення та попередження банкрутства підприємств за видами економічної діяльності;
- відсутність підтримки з боку держави неплатоспроможних підприємств приватної форми власності;
- відсутність консультаційних центрів допомоги для неплатоспроможних підприємств;
- недостатність коштів і кваліфікованих фахівців для формування відокремлених антикризових підрозділів на підприємстві [3, с.65].

У зв'язку з вищезазначеним, пропонуємо такі способи вирішення наведених проблем:

- удосконалення українського законодавства про неплатоспроможність підприємств із залученням допомоги учасників системи господарювання;
- запровадження єдиної відкритої та доступної (безкоштовної) інформаційної системи для аналізу та оцінки динаміки банкрутства українських підприємств з метою відслідковування покращення чи погіршення ситуації у зв'язку з останніми політичними, економічними та законодавчими змінами;
- створення відокремленого контролюючого державного органу, який відслідковуватиме ситуацію щодо банкрутства та займатиметься проблемами її вирішення;
- розробка та визначення єдиної законодавчої методики визначення ймовірності банкрутства підприємств, що базується на галузевому розподілі підприємств і є адаптованою безпосередньо до української економіки з урахуванням всіх регулюючих факторів ризику;
- активізація участі держави у регулюванні та відстеженні рівня банкрутства підприємств не лише державного, але й приватного сектору, а також її зацікавленість в збереженні підприємства як суб'єкта господарювання, а не його власника та здійсненні заходів щодо зниження рівня банкрутства підприємств;
- створення можливостей використання позасудових способів вирішення проблеми відновлення платоспроможності підприємства як засобу повернення боргів;
- надання консультаційної допомоги неплатоспроможним підприємствам шляхом створення на місцях здійснення підприємницької діяльності спеціальних консультаційних центрів.

Крім того, дуже важливо виділяти серед неплатоспроможних суб'єктів господарювання тих, які тимчасово потрапили у скрутне становище і мають певний потенціал для подальшого успішного функціонування. Оскільки у банкрутстві підприємств не зацікавлений жоден суб'єкт макроекономічної системи, це зумовлює необхідність створення певної державної системи контролю, діагностики та захисту підприємств від фінансового краху [4, с.257].

Зростаючий рівень банкрутства підприємств спонукає до пошуку шляхів ідентифікації появи кризових явищ, що визначаються через погіршення тенденцій показників, які характеризують фінансовий стан: платоспроможність, ліквідність, ділову активність, рентабельність. У зв'язку з цим основні завдання, що постають перед сучасними підприємствами полягають у збереженні ринкових позицій, підвищенні рівня конкурентоспроможності та стабілізації фінансового стану за кризових умов розвитку економіки.

З метою дослідження проблеми банкрутства українських підприємств на регіональному рівні було проведено порівняльний статистичний аналіз збанкрутілих та ліквідованих підприємств за областями України за період 2002–2014 роки (табл. 2).

За даними табл. 2 найбільша кількість підприємств визнаних банкрутами знаходяться у східних областях, а саме: Дніпропетровській – 3601 (11,1%), Харківській – 3310 (10,2%), Донецькій – 2864 (8,8%), Запорізькій – 2446 (7,5%), Одеській – 2119 (6,5%). Найнижчий рівень банкрутства спостерігається переважно в західних областях: Закарпатській – 218 (0,7%), Тернопільській – 236 (0,7%), Чернівецькій – 254 (0,8%), Хмельницькій – 534 (1,6%), Івано-Франківській – 570 (1,8%), а також підприємства DecBkr (Declared Bankrupt) – визнано банкрутом та EnLiq (Enterprise Liquidated) – ліквідовано.

На рис. 2 наведено проаналізовані результати статистичних даних щодо підприємств, які були визнані банкрутами за період з 2002 по 2014 роки (станом на 31.07.2014 р.).

Таблиця 2

Статистика банкрутства та ліквідації українських підприємств по областях за період 2002–2014 роки
(сформовано автором за даними [1])

Область	Статус	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 станом на 31.07.2014	Всього по області
Вінницька	DecBkr	35	62	201	163	263	340	252	144	97	91	66	33	23	1770
	EnLiq	59	17	43	7	12	3	9	5	4	5	6	7	0	177
Волинська	DecBkr	26	5	39	53	103	95	69	72	77	72	67	40	20	738
	EnLiq	38	5	3	3	0	2	3	1	9	3	0	2	0	69
Дніпропетровська	DecBkr	168	160	164	223	220	241	226	193	283	503	499	456	265	3601
	EnLiq	57	108	62	25	18	5	5	11	9	19	9	22	2	352
Донецька	DecBkr	144	213	274	231	180	185	160	145	188	402	245	310	187	2864
	EnLiq	50	29	42	34	18	25	19	12	13	9	7	12	0	270
Житомирська	DecBkr	26	32	130	92	72	74	78	43	22	27	41	53	11	701
	EnLiq	34	21	10	12	10	7	9	2	4	8	5	5	0	127
Закарпатська	DecBkr	13	15	16	19	9	12	11	17	22	24	25	17	18	218
	EnLiq	16	8	17	4	4	4	0	1	0	3	0	2	0	59
Запорізька	DecBkr	48	162	188	236	205	233	168	129	191	268	293	186	139	2446
	EnLiq	89	74	62	31	17	10	6	6	2	3	9	7	1	317
Івано-Франківська	DecBkr	23	42	80	56	91	83	36	27	24	32	35	23	18	570
	EnLiq	55	19	19	6	1	2	1	1	1	3	1	1	0	110
Київська	DecBkr	20	53	62	88	135	182	244	139	183	198	176	172	74	1726
	EnLiq	43	84	61	33	19	12	9	14	12	8	6	4	1	306
Кіровоградська	DecBkr	44	88	70	41	35	38	32	20	32	37	27	32	10	506
	EnLiq	34	12	12	4	6	11	2	1	2	3	2	3	0	92
Крим	DecBkr	24	60	77	68	89	83	50	60	63	64	67	80	17	802
	EnLiq	52	4	8	10	4	9	6	2	9	4	2	3	0	113
Луганська	DecBkr	44	60	69	96	71	89	143	132	182	191	130	92	24	1323
	EnLiq	33	12	21	10	8	6	12	2	20	8	9	12	0	153
Львівська	DecBkr	37	88	140	206	185	174	153	134	155	205	146	97	38	1758
	EnLiq	71	50	67	19	8	6	6	9	18	6	6	8	0	274

Продовження табл. 2

Область	Статус	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 станом на 31.07.2014	Всього по області
Миколаївська	DecBkr	40	87	88	76	137	183	250	261	214	140	93	96	53	1718
	EnLiq	16	10	13	5	1	2	9	2	11	8	15	3	0	95
Одеська	DecBkr	36	71	60	86	211	182	185	217	284	316	199	204	68	2119
	EnLiq	77	65	46	13	13	9	5	8	16	10	5	5	1	273
Полтавська	DecBkr	32	66	97	82	70	119	96	78	82	67	59	82	29	959
	EnLiq	35	11	14	9	12	5	5	4	5	7	5	9	0	121
Рівненська	DecBkr	10	34	88	50	77	101	79	48	49	34	37	56	22	685
	EnLiq	11	7	7	4	0	3	3	2	0	1	0	1	0	39
Сумська	DecBkr	75	96	114	119	103	103	54	82	66	55	63	37	5	972
	EnLiq	39	8	17	4	7	2	1	2	7	1	2	5	0	95
Тернопільська	DecBkr	6	22	16	18	16	19	18	12	18	22	19	49	1	236
	EnLiq	17	4	6	5	0	3	1	0	1	1	0	1	0	39
Харківська	DecBkr	111	142	195	202	233	328	333	276	351	411	336	299	93	3310
	EnLiq	63	36	49	23	8	10	3	6	13	36	26	8	0	281
Херсонська	DecBkr	28	30	52	33	59	56	41	29	53	48	46	43	17	535
	EnLiq	36	18	8	5	3	3	0	2	4	4	1	1	0	85
Хмельницька	DecBkr	10	37	65	49	63	68	48	39	38	32	39	36	10	534
	EnLiq	23	20	21	5	14	12	0	3	4	4	3	1	0	110
Черкаська	DecBkr	13	37	78	172	181	208	184	173	138	158	120	88	14	1564
	EnLiq	35	13	15	12	2	6	5	7	4	1	3	4	0	107
Чернівецька	DecBkr	4	9	18	8	9	24	47	39	21	37	12	24	2	254
	EnLiq	7	8	5	4	8	6	3	3	2	6	4	1	0	57
Чернігівська	DecBkr	16	38	44	48	29	43	34	33	55	54	51	50	50	545
	EnLiq	28	12	12	8	8	5	7	2	4	2	6	0	0	94
Всього по Україні	DecBkr	1033	1709	2425	2515	2846	3263	2991	2542	2888	3488	2891	2655	1208	32454
	EnLiq	1018	655	640	295	201	168	129	108	174	163	132	127	5	3815

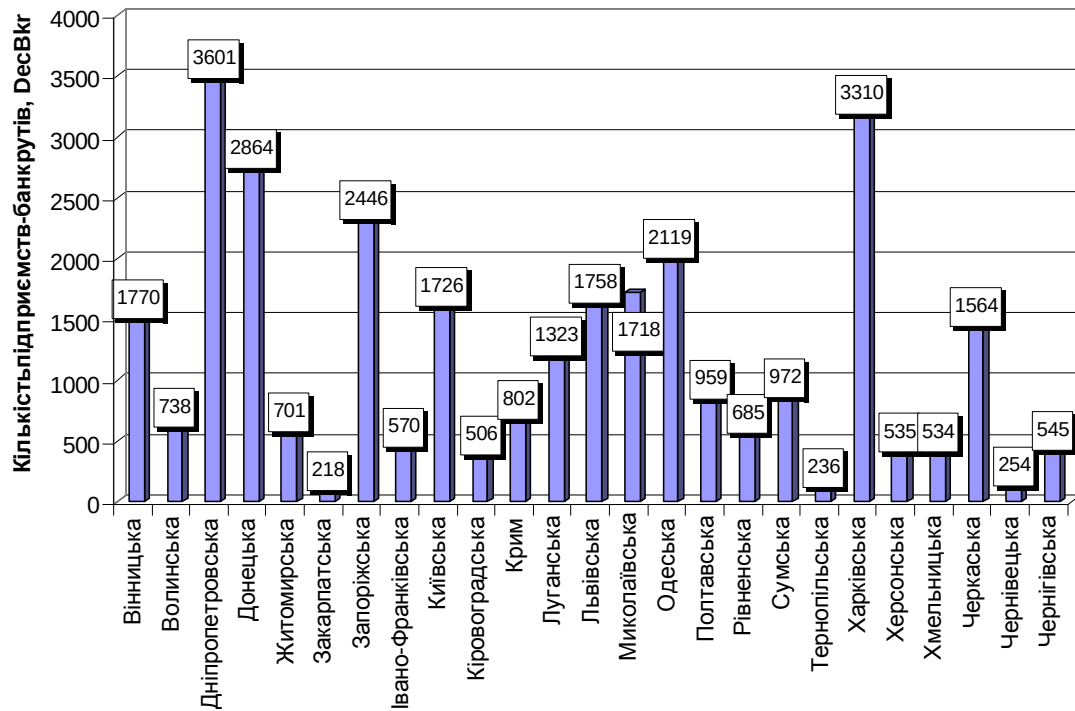


Рис. 2. Кількість збанкрутілих українських підприємств за областями [1]

Найбільша кількість ліквідованих підприємств (рис. 3) спостерігається в таких областях: Дніпропетровській – 352 (9,2%), Запорізькій – 317 (8,3%), Київській – 306 (8%), Харківській – 281 (7,4%), Львівській – 274 (7,2%), Одеській – 273 (7,2%), Донецькій – 270 (7,1%). Найнижчий рівень ліквідованих підприємств спостерігається в таких областях України: Тернопільській – 39 (1%), Рівненській – 39 (1%), Чернівецькій – 57 (1,5%), Закарпатській – 59 (1,5%), Волинській – 69 (1,8%), Херсонській – 85 (2,2%).

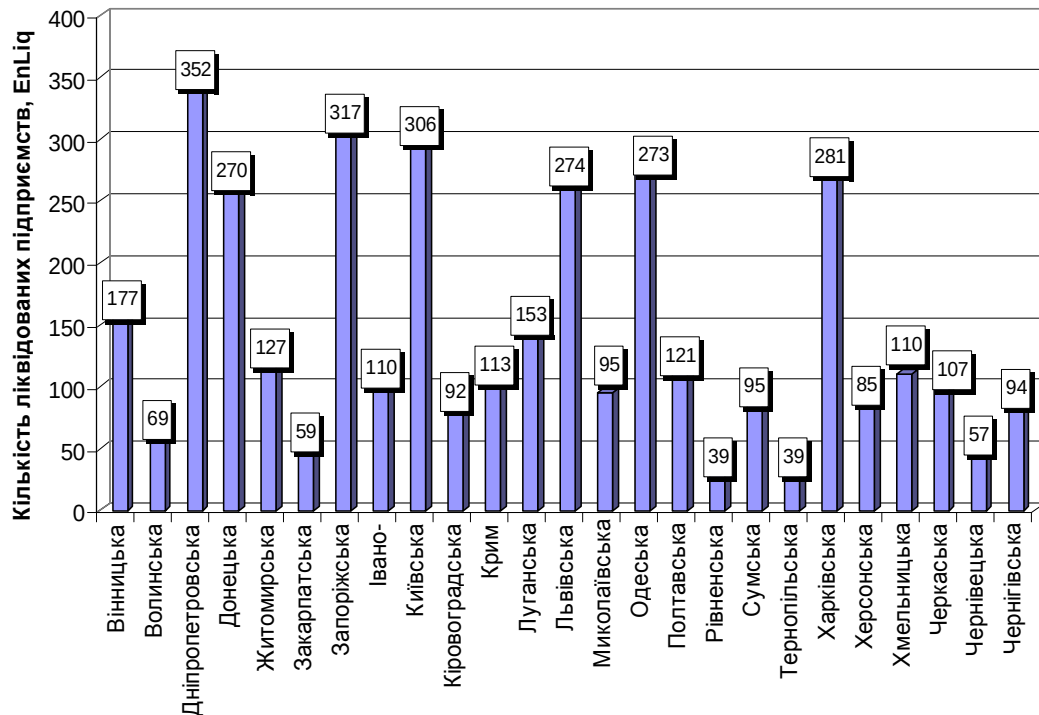


Рис. 3. Кількість ліквідованих українських підприємств за областями [1]

Наростання кризових процесів в економіці України, спричинених світовою фінансово-економічною кризою, політичною нестабільністю, недосконалістю правової законодавчої бази спонукає до пошуку шляхів вирішення проблеми подолання банкрутства підприємств на сучасному етапі розвитку економіки.

У зв'язку з цим, пропонуємо низку рекомендацій щодо попередження та подолання фінансової кризи на підприємстві. Дуже важливими для ефективної роботи підприємства є: систематичне планування, аналіз та перевірка результатів його діяльності, що забезпечить попереднє виявлення і недопущення фінансової кризи на підприємстві; своєчасна фінансова діагностика діяльності підприємства з використанням сучасних вітчизняних та зарубіжних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства за декілька років до його настання; організація та використання системи раннього попередження та реагування на всі зміни зовнішнього і внутрішнього середовища господарювання та запобігання негативним тенденціям розвитку підприємства; впровадження системи контролінгу на підприємстві для запобігання кризових явищ; визначення виду, фази, стадії фінансової кризи на підприємстві на підставі яких використовуватимуться відповідні антикризові заходи; миттєве реагування на фінансову кризу, застосування всіх необхідних антикризових заходів та недопущення поглиблення кризи, яка може призвести до банкрутства.

Для нормального існування підприємства в сучасних ринкових умовах, необхідно створення такої системи управління, яка чітко реагувала б на часті зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, розвиток і конкурентоспроможність партнерів, створення оптимальних трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, своєчасне прийняття управлінських рішень оперативного та стратегічного значення. Саме для недопущення кризового стану підприємств варто сформувати відповідну і адекватну реальним соціально-економічним процесам систему попередження, прогнозування та подолання банкрутства підприємства, яка породжує здатність промислового виробництва до функціонування в умовах підвищеного ризику і загроз [5, с.257].

До найважливіших першочергових заходів, спрямованих на поліпшення ліквідності активів підприємства, можна віднести: реалізацію частини основних фондів, що не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва; використання зворотного лізингу; оптимізацію структури розміщення оборотного капіталу; стягнення дебіторської заборгованості, що є суттєвим резервом відновлення платоспроможності; рефінансування дебіторської заборгованості [6, с.172].

Досить часто виживання підприємства в кризових умовах залежить від своєчасного і правильного рішення керівництва. І якщо негативний вплив зовнішніх загроз діяльності підприємства не завжди можна нейтралізувати, то шляхи виходу підприємства із кризи цілком і повністю покладено на керівництво і залежать від своєчасного реагування, вміння та знання, як запобігти подібній ситуації та не допустити банкрутства підприємства.

Метою керівництва підприємства має бути орієнтація на збереження стабільного становища підприємства у кризових умовах, застосування всіх можливих заходів щодо недопущення до банкрутства і подолання кризових ситуацій. Крім того, як відомо, «хворобу» легше попередити ніж «лікувати», саме тому виникає необхідність стратегічного планування організації діяльності підприємства та постійного моніторингу його фінансового стану для попереднього визначення ймовірності банкрутства і можливості здійснення всіх заходів для його запобігання.

Конкретні шляхи виходу підприємств із кризової фінансової ситуації залежать від причин його неспроможності. Очевидно, що передумови банкрутства виникають задовго до настання небезпеки банкрутства. Першочерговими контрзаходами за умов кризи для всіх суб'єктів господарювання є такі: скорочення витрат, перегляд або зупинка інвестиційних проектів, оптимізація структури компанії. Основним завданням у період кризи є активізація всіх дій не на отримання більшого прибутку, а на збереження та виживання підприємства за поточних умов господарювання.

Основними контрзаходами та способами виживання в умовах кризи є: зниження величини поточних витрат та підвищення продуктивності; збільшення обсягу поточних доходів; оптимізація грошових потоків – збільшення надходжень і зниження відтоку коштів.

До способів зменшення поточних і довгострокових витрат можна віднести такі: відправлення працівників у відпустку за власний рахунок; скорочення штату; консервація основних фондів; консервація (заморожування) будівництва; зниження обсягу матеріальних запасів на складах; отримання від постачальників знижок за умови систематичних закупок невеликими партіями. До способів підвищення прибутковості належать: ліквідація надлишків товарних запасів, які не будуть затребувані найближчим часом; продаж частини невикористаного устаткування або передача його в оренду. Серед способів збільшення обсягів грошових надходжень варто відзначити: стягнення простроченої дебіторської заборгованості, відстрочку поточних платежів; отримання банківських кредитів (наприклад, під заставу обладнання або матеріалів в обороті).

Способами зниження обсягів поточних платежів можуть стати: внесення в договори з постачальниками умов про відстрочення поточних платежів; перегляд умов договорів, строк платежів по яких вже настав; отримання гарантій та забезпечення майбутніх операцій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, за результатами дослідження можна зробити такі висновки:

1. За сучасних умов розвитку економіки рівень збанкрутілих підприємств невинно зростає. Неплатоспроможність, збитковість, криза платежів і, як наслідок, банкрутство є наразі характерними для більшості українських підприємств.
2. Наявність цілої низки проблем щодо банкрутства підприємств в Україні потребує негайного вирішення з врахуванням запропонованих рекомендацій.
3. Кризові умови господарювання зумовлюють необхідність розробки, формування і впровадження на підприємстві системи попередження, прогнозування та подолання банкрутства, яка покликана створити умови для ефективної діяльності підприємства і, в результаті, досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику, шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різних небезпек і загроз.

Отже, превентивні заходи можуть забезпечити підприємство від банкрутства шляхом попереднього виявлення кризових умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану і поліпшення умов подальшого розвитку.

Список використаної літератури

1. Аналітична інформація комплексної системи інформаційно-правового забезпечення / Ліга: Закон ENTERPRISE.9.1.5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/systems/enterprises>.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України № 4212-VI від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4212-17>.
3. Питання сучасної науки і освіти: Матер. 7-ої міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 11–13 липня 2011 р.) / Ін-т наук. прогнозування, Кримський ін-т економ. та госп. права, Поволзька акад. держ. служби та ін. – К.: ТК Меганом, 2011. – 82 с.
4. Коломієць Н. І. Запобігання банкрутству малих підприємств / Н. І. Коломієць // Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: міжвідомчий наук.-техніч. збірник. – 2004. – Вип. 29. – С. 248–256.
5. Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития: монография: Т. 2 / [под общ. ред. Т. Н. Внуковской]. – Ставрополь: Центр науч. знания «Логос», 2012. – 289 с.
6. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

Стаття надійшла до редакції 01.09.2014.

СИСТЕМА ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В АНТИКРИЗОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено основи формування системи проектного менеджменту в антикризовій політиці підприємства Іракського Курдистану. Обґрунтовано та рекомендовано використання стандартних підсистеми процесів управління проектом в умовах використання конкурентних переваг економіки, яка розвивається і ґрунтується на іноземних інвестиціях.

The article presents the basis for the project management system formation in the Iraqi Kurdistan enterprise's anti-crisis policy. The use of standard project management subsystem processes in terms of competitive advantages economy that is growing and is based on foreign investment is proved and recommended.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Науково-технічний прогрес впливає на управління змінами і призводить до необхідності ефективного проектного менеджменту в антикризовій політиці підприємства. Процес управління змінами включається в компетенції проектного менеджменту підприємства з метою забезпечення економічної ефективності. За даними Міжнародної Асоціації Управління Проектами (IPMA) використання проектного менеджменту дозволяє заощадити близько 20–30 відсотків часу і близько 15–20 відсотків коштів, що витрачаються на здійснення проектів і програм [1]. На основі антикризової політики та системи проектного менеджменту вирішуються важливіші завдання розвитку промисловості, туризму, будівництва та інших індустрій. Інвестиції капіталу в ліцензовані проекти в Іракському Курдистані зросли майже на 400%, збільшившись з 3,1 млрд. дол. в 2011 р. до 12,4 млрд. дол. протягом 2013 р. Наразі вартість близько 80 запланованих або поточних ліцензованих інвестиційних проектів в Іракському Курдистані перевищує 39 млрд. дол. [2]. У 2013–2017 рр. намічають нові проекти регіонального розвитку для забезпечення диверсифікації ринку регіону та ефективності інвестиційного процесу в економіці. Радник Міністерства торгівлі та промисловості Фатхі Алі Мударіс дає об'єктивну оцінку напрямкам для інвестицій в економіку, в розвиток людського потенціалу та проекти зі створення промислових зон в Іракському Курдистані. Міністерство торгівлі і промисловості планує створити чотири промислових зони в Курдистані: Ербілі, Сулейманії, Дохук, Халабджі. Дозвіл на проекти отримано в Раді Міністрів Іракського Курдистану, який виділив бюджети на проекти зі зрощення, електропостачання і водопостачання. Коли інфраструктура проектів буде створена, то проектується спільна діяльність іноземних і місцевих підприємств [3]. В Іракському Курдистані проводиться антикризова політика, в основу якої закладаються ефективні методи управління змінами, що застосовані в проектному менеджменті для створення бізнесу, нового продукту, спільної діяльності з партнерами та реалізації стратегій розвитку. Прагнення до зростання з метою економічного розвитку Іракського Курдистану підвищує інвестиційну привабливість країни і змушує здійснювати проектний менеджмент в антикризовому управлінні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика управління змінами в умовах інвестування різних проектів підприємства займає важливіше місце в публікаціях вчених. Управління змінами в проектах як інноваційний підхід у бізнесі, досліджували вчені: В. В. Богданов, І. М. Волков, М. В. Грачова, А. К. Гульятів, Г. Я. Гольдштейн, І. В. Ліпсіц, В. В. Косів, І. І. Мазур, М. М. Суворова, В. Д. Шапіро, Н. Г. Ольдерогге. В умовах інвестування варто виділити аналітичні дослідження Е. О. Касаєва про ситуацію в економіці Іракського Курдистану, яка ускладнює розвиток бізнесу та істотно підвищує

ризиків іноземних інвесторів [4]. С. М. Іванов визначає Іракський Курдистан як суб'єкта федерації Іраку. Автономія, на думку вченого, могла б через кілька років стати економічно розвиненим регіоном світу [5, с.86]. Тенденції до зростання економіки Іракського Курдистану представлені в працях вчених: Аш-Шаріф, Самер Аднан, Хашим Абу Асса Хамза Башир, Хазар Ахмед Абдо Раджех. Іракський Курдистан, на думку вчених, має великий потенціал в умовах цілісності держави Ірак. Специфіка проектного менеджменту в умовах інвестування полягає в тому, що це, зазвичай, інноваційне управління, тобто те, що найчастіше орієнтоване на отримання нового продукту або послуги, або на виконання нових умов отримання відомого продукту, або на внесення змін в існуючий порядок робіт [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зростання економіки Іракського Курдистану залежить від інвестицій та технологічного розвитку підприємств в його антикризовій політиці. Виділяється важливий напрямок економіки Іракського Курдистану, пов'язаний з інноваційним управлінням проектами в нових інвестиційних програмах.

Щодо теоретичних та методичних питань проектного менеджменту, то в умовах інвестиційного процесу стає необхідним визначення системи проектного менеджменту в антикризовій політиці підприємства, що передбачає процес управління і бюджетування в умовах Іракського Курдистану.

Постановка завдання. Метою статті є визначення змісту системи проектного менеджменту в антикризовій політиці підприємства в Іракському Курдистані.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні проекти в промисловості Іракського Курдистану впливають на розвиток національної економіки. Більшість із цих проектів є частиною інвестиційної політики Іракського Курдистану. Антикризова політика підприємства в ринкових умовах передбачає систему управління проектами у вигляді системи проектного менеджменту і бюджетів. Стандарти управління проектами представлені у вигляді Керівництва до зводу знань з управління проектами «РМВОК», Керівництва до якості при управлінні проектами «ISO 10006-97», Системи знань про процеси управління проектами «PRINCE 2» і є найбільш проробленою за структурою і змістом групою стандартів. Інститут управління проектами PMI (США) пішов шляхом спеціалізації і розширив стандарт управління проектами «РМВОК», виділивши в ньому області: управління проектами з боку урядів, управління проектами в будівництві, управління вартістю, побудова ієрархічних структур робіт тощо [7]. Для побудови системи стандартів управління проектами в Іракському Курдистані були проведені дослідження. Аналіз результатів досліджень показав, що на державному рівні та на підприємствах м. Ербіля необхідна нова система проектного менеджменту. Рішення в системі проектного менеджменту підприємства побудовано на основі методології PMI, сформульованої у вигляді стандартів управління проектами в Іракському Курдистані. Методологія PMI застосовується в стандартних процесах Керівництва «РМВОК» й містить прогресивні підходи до управління проектом. В системі проектного менеджменту підприємства для підприємства визначають стандарти з управління проектами та введення термінології, що використовується професіоналами в галузі. Стандарт «РМВОК» містить опис багатьох областей знань управління проектами, які реалізуються менеджерами.

У стандарті «РМВОК» визначається процесно-орієнтований підхід в управлінні проектами, передбачається чіткий, формальний опис вхідних документів і даних, необхідних менеджеру для реалізації процесу, методів і засобів, які він може використати при його реалізації та переліку вихідних документів процесу [8]. В процесно-орієнтованому підході до проектного менеджменту підприємства виконуються такі процеси:

- управління інтеграцією проекту;
- управління змістом проекту;
- тайм-менеджмент;
- управління вартістю проекту;
- управління якістю проекту;

- управління людськими ресурсами проекту;
- управління інформаційним зв'язком в проекті;
- управління ризиками проекту;
- управління поставками проекту.

Системний підхід до проектного менеджменту в антикризовій політиці підприємства пропонуємо застосовувати як основний при побудові системи, яка має зовнішнє середовище і внутрішню структуру (рис. 1).

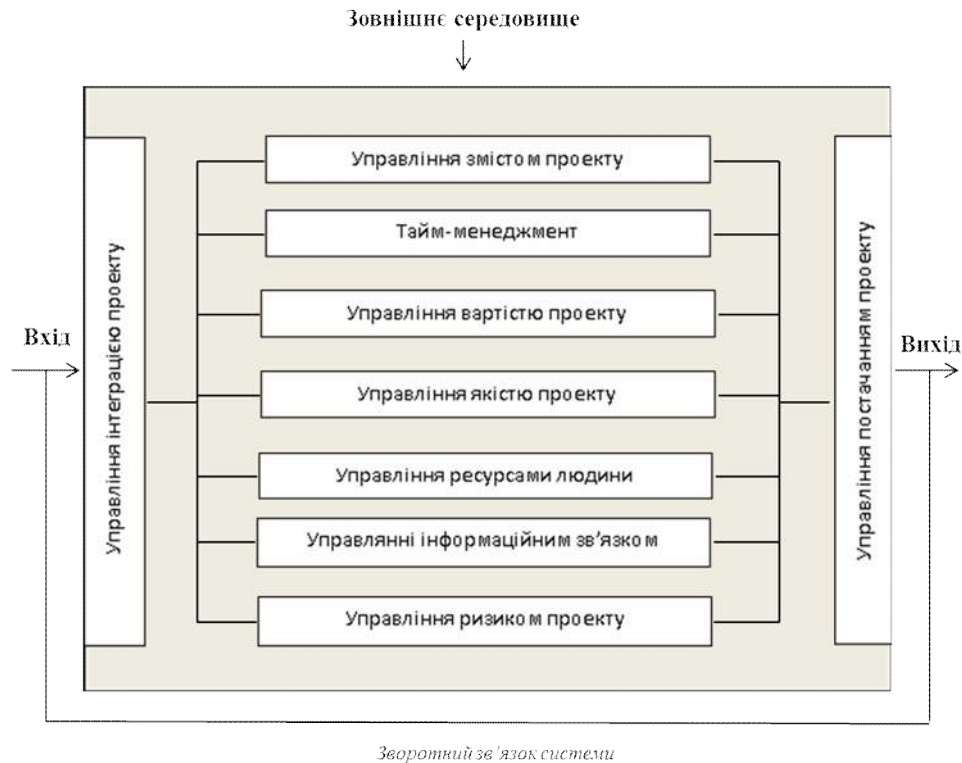


Рис. 1. Система проектного менеджменту підприємства

«Вхід» системи проектного менеджменту підприємства визначає ті компоненти, що реалізують процес управління змістом проекту підприємства в його антикризовій політиці. На «виході» системи проектного менеджменту формується процес управління поставками проекту для залучення інвестицій на діяльність підприємств та включення в технологічні ланцюжки на базі переваг внутрішнього ринку Іракського Курдистану. Зовнішнє середовище системи проектного менеджменту підприємства в Іракському Курдистані здійснює можливі види впливу на компоненти в політичному, інституційному, технологічному, економічному, інноваційному й фінансовому аспекті тощо. Система проектного менеджменту підприємства має зворотний зв'язок, що забезпечує обмін інформацією для ефективних рішень і доведення їх до виконавців.

Управління інтеграцією проекту підприємства дає уявлення про процес у сфері взаємозв'язку знань з результатами діяльності за умов антикризової політики. Різноманітні знання в процесі управління проектами залежать один від одного, процеси управління проектами перетинаються між собою, проектна діяльність тісно пов'язана з результатами поточної діяльності організації і, навпаки, тому важливо управляти цією взаємозалежністю з метою прийняття своєчасних рішень при конфлікті ресурсів і цілей під впливом на проект зацікавлених сторін. Крім того, управління інтеграцією містить дії, необхідні для інтеграції різноманітних документів проектної діяльності [9]. У проектному менеджменті використовують взаємопов'язані види документів проектної діяльності, наприклад, план реструктуризації, програму розвитку, бізнес-план, проект з реалізації стратегій підприємства тощо.

Управління змістом проекту в системі проектного менеджменту та антикризовій

політиці підприємства залежить від такого важливого управлінського процесу, як планування, ініціалізація або підтвердження змісту проекту. Багатоплановий процес управління, в якому акумулюються операції, що складають змістовні характеристики діяльності для ефективного здійснення проекту підприємства визначає підсистему управління змістом проекту в системі проектного менеджменту.

Управління часом або тайм-менеджмент є унікальним аспектом сучасної науки і показує технологію організації часу з метою його ефективного використання. П. Берд, який є автором багатьох книг з організації бізнесу обґрунтувала техніку освоєння тайм-менеджменту. На думку дослідників, навчитися ефективно управляти часом – просто. Досить відмовитися від непотрібних занять, виконання яких не є обов'язковим і це дозволяє вивільнити кількість часу для виконання першочергових завдань [10]. Відомий спеціаліст з впровадження корпоративного тайм-менеджменту Г. Архангельський розробив обґрунтоване формулювання потреби в цьому, зміст якого полягає в такому:

- зростаючі темпи змін економічного середовища вимагають передачі співробітникам організації більших повноважень для оперативного прийняття ними самостійних рішень і самостійної організації та планування роботи;
- зростаюча питома вага нематеріальних активів у вартості організації, ефективність роботи топ-менеджерів і фахівців стають фактором успішності більшості компаній;
- для організацій стають нормою такі постійні зміни діяльності: розробка нових продуктів, вихід на нові ринки, впровадження нових інструментів і систем [11].

Сучасний тайм-менеджмент дає ключові аспекти управління часом в організації та дозволяє ефективно використовувати ресурси в потоці інформації і знань.

Управління вартістю на базі економічних методик здійснюється для досягнення ефективності проекту в умовах обмеження ресурсів підприємства. Провідним процесом в управлінні вартістю проекту є процес планування ресурсів на основі їх оптимізації.

При плануванні ресурсів проекту складається бюджет і система управління його змінами на підприємстві. Головний бюджет, як доходи і витрати в проекті, конкретизує планові завдання і складається з часткових бюджетів проекту: з ресурсів, з інвестицій, з організаційної діяльності, з маркетингу, з виробництва, з розвитку, з фінансів тощо. Управління вартістю проекту на основі бюджетів, як компетенція контролінгу, є новою сучасною системою управління організацією.

Управління якістю здійснюється протягом усього життєвого циклу проекту на основі системи стандартів. Так, Міжнародний стандарт «ISO10006» регламентує якість процесів управління проектами, Міжнародний стандарт «ISO9000» – це якість результатів проектів. Новою редакцією стандартів «ISO 9000:2000» є стандарт ISO 9001 «Система менеджменту якості. Вимоги» та ISO 9004 «Система менеджменту якості. Керівництво для поліпшення характеристик СМК». Нова редакції стандартів «ISO 9000:2000» має такі принципи управління якістю: взаємовигідні відносини з постачальниками, точна інформація, виключно системний підхід до управління, вдосконалення менеджменту якості, орієнтація на клієнта, мотивація персоналу, спостереження і керованість процесів, бачення діяльності у вигляді процесів [12].

Проблемні питання управління людськими ресурсами широко представлені в науці. В масштабах світової економіки вивчення проблематики людських ресурсів має тривалу історію. Вона започаткована з середини XX століття, коли розвиваються теорії людських ресурсів і людського капіталу. Відомими представниками цих теорій є Г. Беккер, Й. Бен-Порет, Б. Вейсброд, Дж. Мінцер, Т. Шульц. Результати їх досліджень покладені в основу теоретичних і прикладних підходів в галузі управління людськими ресурсами. Сьогодні спостерігається відхід від трактування людини як ресурсу і більше існує прагнення представити різні сторони людського розвитку в сукупності, як фактора переходу до інформаційного суспільства і суспільства знань [13]. Управління людськими ресурсами істотно залежить від масштабу і характеру проекту, стратегії в антикризовій політиці підприємства.

Управління інформаційної зв'язком проекту виконується за тим каналом зв'язку, який є необхідним для забезпечення своєчасного отримання, поширення, зберігання та кінцевого розміщення проектної інформації. Канал зв'язку і якість інформації формує в проекті комунікації, в основу яких покладено інформацію, засоби її обробки, засновані на інноваціях. Найкращим прикладом управління інформаційним зв'язком проекту є система управління IT-сервісами компанії «Технаглядекспорт», яка є постачальником ядерної продукції на світовий ринок. Особливість проекту полягає в тому, що ITSM-рішення застосовується для контролю над діями аутсорсера «Техснабекспорт», входячи до складу корпорації. Централізоване IT-обслуговування компанії «Технаглядекспорт» забезпечує постачальник інформаційних послуг. Проект реалізований компанією «Крок» в якості головної платформи автоматизації управління інформаційної зв'язком та використовується як додаток Omnitracker ITSM Center в компанії «Omninet» [14]. Важливою підсистемою управління інформаційної зв'язком стають вимоги учасників проекту до якості документації, що визначають до розробки інформаційної системи проекту.

Управління ризиками проекту включає процес визначення та аналізу ризиків, а також, обґрунтування господарських рішень щодо їх мінімізації. Проблема управління ризиками актуальна в умовах сучасної економіки і дослідженню управління ризиками проекту присвячено багато наукових розробок. В умовах невизначеності проблема управління ризиками обґрунтовується вченими як в теоретичному, так і в практичному аспектах в різних проектах. Американський Інститут управління проектами (PMI) пропонує процедури управління ризиками, що враховують специфіку проекту. На думку вчених процес управління ризиками повинен передбачати таке: планування і управління ризиками; виявлення ризиків; якісну оцінку ризиків; кількісну оцінку ризиків; планування реагування на ризики; контроль і моніторинг ризиків [15]. Процеси планування і виявлення ризиків взаємопов'язані і дозволяють визначити їх властивості, а також оптимальний варіант і характеристики проекту. Якісний аналіз ризиків, аналіз умов їх виникнення визначає їх вплив на ефективність проекту. На етапі аналізу впливу наслідків ризиків на проект формується їх кількісна оцінка, яка визначає дії і методи, що спрямовуються на їх ослаблення для подальшої процедури контролю та моніторингу.

Управління поставками проекту пов'язується з придбанням товарів на ринку і розташовується на «виході» системи проектного менеджменту підприємства. Методики управління поставками, прийняті у світовій практиці та адаптовані до ринку, висвітлені в науці [16]. Управління поставками в системі проектного менеджменту передбачає активний процес планування поставок потенційних контрагентів за умовами отримання заявок на поставки, вибору постачальників і контрагентів, завершення контрактів. Враховуючи теорію та практику в системі проектного менеджменту, варто зазначити, що управління поставками ґрунтується на міжнародних та корпоративних стандартах в цій сфері.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасні підходи до проектного менеджменту в антикризовій політиці підприємства не суперечать один одному. Більш адаптованим до вимог ринкової економіки є системний підхід, який не тільки доповнює і розширює теоретичний і методологічний інструментарій проектного менеджменту, але й дозволяє побудувати ефективну систему на підприємстві. Для побудови системи проектного менеджменту в антикризовій політиці підприємства необхідно визначити цілеспрямовані й взаємозв'язані процеси управління проектами відповідно до умов ринку. Процеси дозволяють управляти змінами в економіці, передбачають бюджети підприємства з різноманітними технологічними укладами і видами діяльності. В Іракському Курдистані в систему проектного менеджменту підприємства пропонується включати всі процеси управління проектом, а саме: інтеграцією, змістом, тайм-менеджмент, вартістю, якістю, людськими ресурсами,

інформаційної зв'язком, ризиками, поставками. Ефективні методи управління змінами, які мають бути застосовані в проектному менеджменті для створення бізнесу та спільної діяльності з партнерами в умовах інвестування з метою розвитку індустріального базису і майбутнього процвітання Іракського Курдистану, дадуть можливість покращити інвестиційний клімат країни.

Список використаної літератури

1. Лазарев Т. Проектный менеджмент – компетенция эффективного руководителя [Электронный ресурс] / Т. Лазарев. – Режим доступа: <http://grant-project.ru/publ/1-1-0-1>.
2. Searching for Continued Growth: The review «Kurdistan region of Iraq» [Electronic source] // Research and Consultancy Company «Invest in Group». – Access: <http://www.investingroup.org/review/184>.
3. Fathi al Mudaris. Industrial Revival the Kurdistan Region: interview 01.04.2013 [Electronic source] / Fathi al Mudaris // Research and Consultancy Company «Invest in Group». – Access: <http://www.investingroup.org/interview/39>.
4. Касаев Э. О. Об экономической обстановке в Ираке [Электронный ресурс] / Э. О. Касаев. – Режим доступа: http://kurdistan.ru/2010/08/03/articles-6315_Ob_ekonomicheskoy_ob.html.
5. Иванов С. М. Иракский Курдистан на современном этапе (1991–2011 гг.) [Электронный ресурс] / С. М. Иванов. – М.: ИМЭМО РАН, 2011. – 86 с. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/692657>.
6. Суворова Н. Н. Проектный менеджмент: систематизированное изложение теоретических основ [Электронный ресурс] / Н. Н. Суворова. – Режим доступа: <http://gae.ru/forum2012/229/636>.
7. Стандарты управления проектами, нормативная база [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmppractice.ru/knowledgebase/normative>.
8. Сертификация по стандартам PMI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pmppractice.ru/training/certification/pmi>.
9. Управление интеграцией проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pmphelp.net/index.php?id=175>.
10. Полли Берд. Тайм-менеджмент. Планирование и контроль времени: Ч. I [Электронный ресурс] / Полли Берд. – Режим доступа: <http://timestep.ru/2012/11/19/pollybird-tajjmmenedzhment-planirovanie-i-kontrol-vremeni#ixzz3NlcwFSpO>.
11. Корпоративный тайм-менеджмент [Электронный ресурс] / [под ред. Г. Архангельского] // Тайм-менеджмент. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/people/corp_tm.shtml.
12. Стадии управления качеством: редакция стандартов ИСО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prostoy.ru/20.html>.
13. Управление развитием человеческими ресурсами организации в условиях трансформируемой экономики [Электронный ресурс] // Экономическая библиотека. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-razvitiem-chelovecheskikh-resursov-organizatsii-v-usloviyakh-transformiruemoi-eko>.
14. «Техснабэкспорт» реализует управление услугами аутсорсинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/itsm/tag/croc>.
15. Управление рисками проекта: методы управления рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prostoy.ru/12.html>.
16. Мазур И. И. Управление проектами. Управление качеством и контрактами проекта [Электронный ресурс] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – Режим доступа: <http://nashol.com/2012062465739/upravlenie-proektami-mazur-i-i-shapiro-v-d-2010.html>.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2014.

An abstract geometric frame consisting of two overlapping, slightly tilted rectangular outlines. The inner rectangle is dark gray, and the outer one is a lighter gray, creating a layered effect.

***ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА
ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ***

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ З ПИТАНЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ КОНТРОЛІНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглянуто особливості використання концепції контролінгу в управлінні інноваційним розвитком промислових підприємств. Зокрема, запропоновано механізм прийняття управлінських рішень за інформаційно-аналітичної підтримки системи контролінгу, що має сприяти інтенсифікації запровадження інноваційної моделі розвитку у вітчизняній промисловості.

The article considers the features of the controlling concept usage in the innovative development of the industrial enterprises management. In particular, the mechanism of management decision-making with use of information and analytical support of controlling system that has to promote an intensification of introduction the innovative model of development in the domestic industry is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світова економіка третього тисячоліття відзначається надзвичайно швидкими темпами росту, основним чинником якого є поширення інноваційних процесів та впровадження їх в усі сфери господарської діяльності, в тому числі, в промислове виробництво. Для підприємств промисловості інновації та інноваційний розвиток стають необхідною складовою процесу забезпечення їх довготривалого та стійкого функціонування, важливим інструментом формування конкурентних переваг. Однак ефективність інноваційного розвитку безпосередньо залежить від гнучкого та адаптивного управління цим процесом. Визначення пріоритетності інноваційного розвитку вітчизняними промисловими підприємствами обумовлює необхідність розв'язання проблеми формування відповідної системи управління, однією з найважливіших складових якої є підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Зазначимо, що на важливості інформаційного забезпечення процесу управління наголошує низка вітчизняних науковців, серед яких, зокрема, О. Є. Кузьмін [1, с.71]. За таких умов використання сучасних концепцій менеджменту в управлінні інноваційними процесами на підприємстві є необхідною умовою забезпечення його сталого інноваційного розвитку в довгостроковій перспективі. Вважаємо за необхідне зосередити увагу на контролінгу як інтегрованій системі управління підприємством, що має забезпечити інформаційно-аналітичну підтримку прийняття управлінських рішень, зокрема, щодо питань інноваційного розвитку підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню теоретичних основ контролінгу в системі управління підприємством присвячено праці таких відомих науковців, як: М. Аксентюк [2, с.3–18], О. Амосова [3, с.82–86], І. Григораша [4, с.3–18], А. Дайле [5, с.10–310], Е. Майєра [6, с.6–294], Р. Манна [7, с.8–298], М. Пушкаря [8, с.14–360], О. Терещенко [9, с.56–63], Д. Хана [10, с.34–320] та ін. Серед вчених-економістів, які приділили увагу контролінгу в системі управління інноваційним розвитком підприємств варто відзначити: Г. Азаренкова та О. Зиму [11, с.74–78], І. Борисенка [12, с.8–13], Н. Михайличенко [13, с.164–168], Н. Михайлишину [14, с.101–105], Є. Пестовську [15, с.56–59] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, недостатньо опрацьованим залишається питання формування відповідного механізму прийняття управлінських рішень стосовно інноваційного розвитку промислових підприємств за інформаційно-аналітичної підтримки системи контролінгу, що не дозволяє системно використовувати цю концепцію

менеджменту, стримує запровадження інноваційної моделі розвитку у вітчизняній промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є формування механізму прийняття управлінських рішень щодо інноваційного розвитку промислових підприємств за інформаційно-аналітичної підтримки системи контролінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови функціонування характеризуються високим рівнем невизначеності та нестабільності, що зумовлює нові вимоги до діяльності суб'єктів господарювання. Мова йде, насамперед, про критичне зростання дефіциту інформаційно-аналітичних ресурсів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що значно інтенсифікує загрозу запізненого або неадекватного реагування на зміни умов діяльності підприємства. Особливо це стосується інноваційного розвитку підприємств, що пов'язано з високою ризикованістю інноваційної діяльності. Тому для забезпечення якісного й результативного протікання інноваційних процесів на підприємстві повинна існувати ефективна система підтримки процесу прийняття рішень, якою має стати контролінг. На сьогодні в науковій літературі сформовано достатню кількість підходів щодо визначення цього поняття [3, с.83; 4, с.5; 7, с.13; 11, с.78]. На думку автора, контролінг – це інтегрована система управління підприємством, яка через інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття та реалізації управлінських рішень забезпечує ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі та досягнення поставлених цілей на різних ієрархічних рівнях (стратегічному, оперативному). У свою чергу, управління інноваційним розвитком підприємств на засадах контролінгу розглядається як інформаційно-функціональна система, яка орієнтована на розв'язання завдань інноваційного розвитку підприємства шляхом застосування сучасних концепцій контролінгу та менеджменту, зокрема, системи планування, аналізу, обліку та контролю, для досягнення синергетичного ефекту від їх цілеспрямованого функціонування та прийняття ефективних управлінських рішень.

У попередніх дослідженнях [16, с.209] автором визначено, що в межах управління інноваційним розвитком промислового підприємства контролінг виконує такі функції: методичну (пов'язану з розробкою системи показників оцінки діяльності підприємства, методологією планування і обліку, з участю в розробці облікової політики, з формуванням управлінської звітності), контрольну (полягає в забезпеченні достовірності облікових даних за допомогою своєчасного моніторингу досягнутих показників, цілей і завдань), аналітичну (пов'язану з аналізом відхилень, виявленням причин, виробленням рекомендацій керівництву), комунікаційну (відповідає за підготовку та розподіл інформації залежно від її користувачів), функцію планування (прогнозування, участь в складанні стратегічних та оперативних планів інноваційного розвитку підприємства) та підтримки процесу прийняття рішень (полягає в забезпеченні керівництва інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, в виробленні альтернативних варіантів управлінських рішень, кожен із яких розраховується і обґрунтовується, при цьому підвищуючи ефективність управління за рахунок ухвалення саме оптимального з них).

Реалізація функцій контролінгу закладена в запропонований механізм управління інноваційним розвитком промислових підприємств на засадах контролінгу [17, с.130], важливою складовою якого є прийняття управлінських рішень з використанням контролінгового забезпечення, що, у свою чергу, потребує формування відповідного механізму.

Зазначимо, що впровадження системи контролінгу на промисловому підприємстві вимагає кардинальної реорганізації управлінських процесів, а сам підрозділ контролінгу є «компенсуючою» аналітичною підсистемою системи управління інноваційними процесами, що забезпечує зниження навантаження на менеджерів, з одного боку, і безперервність виконання функції контролю – з іншого. Особливе його значення обумовлене ще й тим, що контроль є рутинною функцією менеджменту, що вимагає значних витрат часу. Виділення цієї функції забезпечує інтенсифікацію управлінських процесів без істотного розширення

розподіленої системи прийняття рішень. При цьому інтенсифікація систем управління означає ефективніше використання обмеженого ресурсу часу керівників шляхом вдосконалення системи делегування повноважень.

Делегування повноважень відноситься науковцями [18, с.121] до факторів, що безпосередньо впливають на ефективність прийняття управлінських рішень, серед яких також виділяють:

- ієрархію в прийнятті рішень – делегування повноважень з ухвалення рішення ближче до того рівня, на якому є більше необхідної інформації і який безпосередньо бере участь в реалізації прийнятого рішення;
- використання цільових міжфункціональних груп, у яких члени, що входять до їх складу, відбираються із різних підрозділів і рівнів організації;
- використання безпосередніх (прямих) горизонтальних зв'язків при прийнятті рішень. У цьому випадку, особливо на початковій стадії процесу ухвалення рішення, збір і обробка інформації здійснюються без звернення до вищого керівництва. Такий підхід сприяє прийняттю рішень у більш короткий термін, підвищенню відповідальності за виконання прийнятих рішень;
- централізацію керівництва при ухваленні рішення. Процес ухвалення рішення повинен знаходитися у повноваженнях одного керівника. У цьому випадку формується ієрархія в прийнятті рішень: кожен нижчий керівник вирішує свої питання (приймає рішення) з власним прямим керівництвом, а не з вищестоящим, минаючи безпосереднього начальника.

Ще одним фактором, що забезпечує ефективність прийняття управлінських рішень є додержання відповідних принципів [19, с.42]: 1) системності – орієнтує на всебічний облік значимих чинників; 2) стандартизації; 3) оптимальної інформованості; 4) врахування ймовірних наслідків; 5) свободи вибору; 6) відповідальності; 7) творчості; 8) своєчасності; 9) колегіальності та ін.

На даному етапі розвитку ринкових відносин процес прийняття управлінських рішень стає дедалі складним. На сьогодні наукова думка сформувала вже достатню кількість методів підтримки прийняття управлінських рішень, вибір яких зазвичай залежить від конкретної ситуації. Зазвичай виділяють 4 групи методів [18, с.121–122]: традиційні; економіко-математичні; систематизовані та системно-цільові. Прийняття управлінських рішень з використанням контролінгового забезпечення доволі складно віднести до однієї з названих груп, адже залежно від ситуації в межах контролінгу можуть бути використані практично всі названі методи. Однак саме це, в даному випадку, надає процесу управління інноваційним розвитком промислового підприємства певної гнучкості та націленості на ефективність.

Загалом процес прийняття управлінських рішень має певну чітку послідовність етапів та процедур. В економічній літературі представлено різні школи управління, кожна з яких пропонує власні технології прийняття рішень. Так, особливість американської школи управління полягає в тому, що приймаючи рішення, керівник підприємства піклується не стільки про саме рішення, скільки про все, що з ним пов'язано, та виникає з нього, а для вирішення проблеми потрібне не одиначне рішення, а сукупність виборів. Німецька школа управління розглядає процес прийняття рішення як складову частину процесів планування та контролю і узагальнено включає такі етапи: постановку проблеми, пошук інформації, оцінку, прийняття рішення. Відповідно до японської школи управління найважливішим етапом є коректна постановка завдання. Цей етап є очевидним і простим, і після нього швидко приходить рішення. Другий етап – пропозиція різних варіантів рішень і третій – вибір кращого із них [20, с.160]. Представники російської та української шкіл управління по різному підходять до процесу прийняття управлінських рішень. Аналіз досліджень [21, с.174; 22, с.155–157] свідчить про те, що науковці розглядають різну кількість кроків з прийняття рішення, різну їх послідовність та взаємозв'язки, що в більшості випадків визначається характером поставлених завдань.

З огляду на результати проведеного дослідження та узагальнюючи напрацювання науковців стосовно методів та алгоритму прийняття і реалізації управлінських рішень запропоновано механізм (алгоритм) прийняття управлінських рішень з використанням контролінгового забезпечення (рис. 1).

Тобто в організаційному аспекті процес прийняття і реалізації управлінських рішень щодо інноваційного розвитку промислового підприємства на засадах контролінгу є послідовністю етапів, операцій і процедур, між якими існують прямі і зворотні зв'язки, а їх реалізація відбувається з метою забезпечення ефективності здійснення інноваційної діяльності таким підприємством.

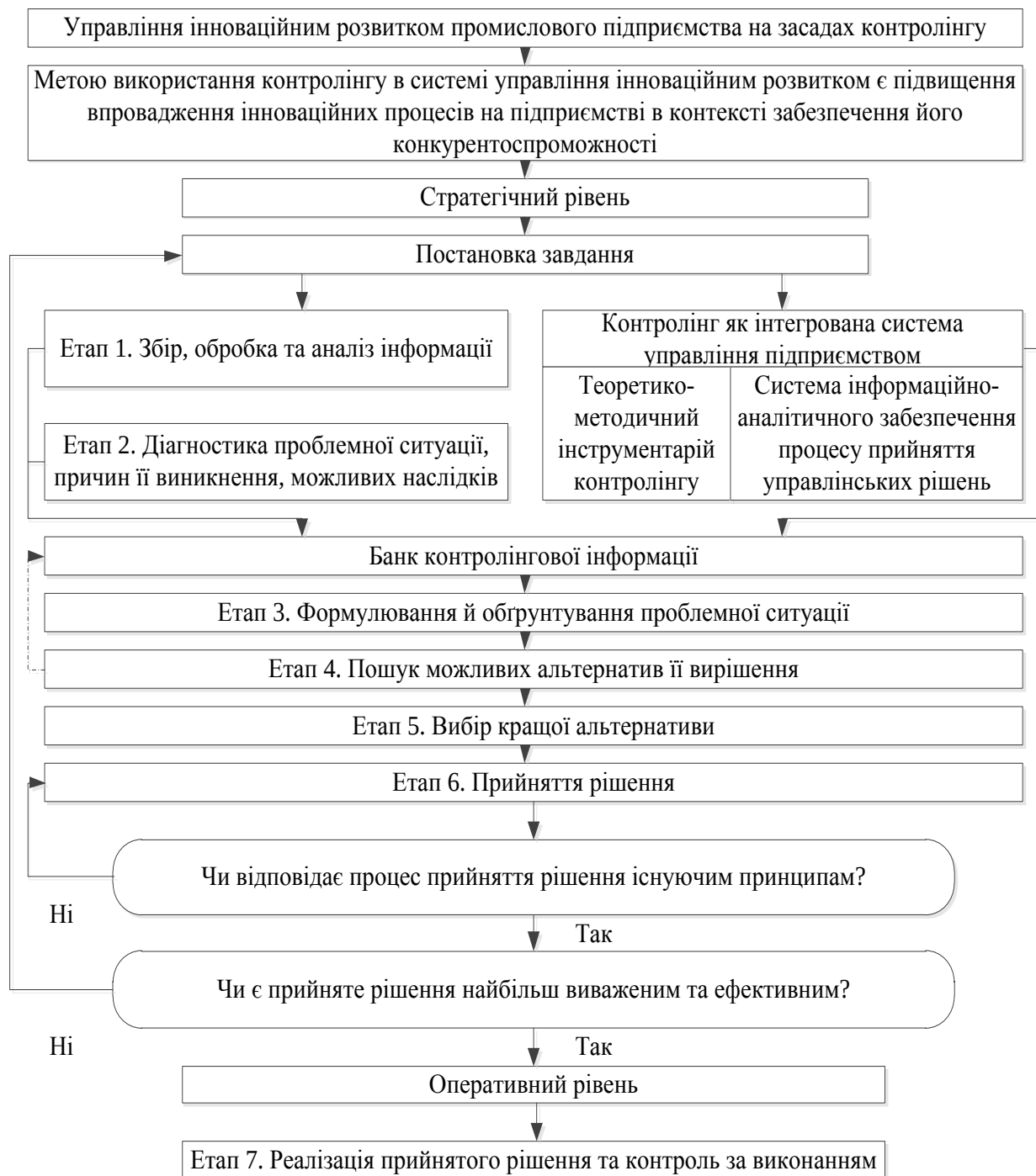


Рис. 1. Механізм (алгоритм) прийняття управлінських рішень з використанням контролінгового забезпечення

На першому етапі після постановки завдання здійснюється збір, обробка та аналіз інформації. Основна мета цього етапу – своєчасне виявлення сигналів щодо ускладнень в інноваційній діяльності підприємства, попереднє визначення причин, оповіщення осіб, що приймають рішення. У цьому випадку саме система контролінгу інноваційного розвитку промислового підприємства є головним джерелом інформації, що акумулюється в банку контролінгової інформації.

На другому етапі діагностується виявлена проблема, визначається її проблемний характер, що проявився внаслідок впливу певної сукупності факторів, не врахованих раніше, фіксуються її причини. На цьому етапі, знову ж таки, вся інформація надходить із сформованого банку контролінгової інформації, що генерується системою контролінгу з використанням відповідного теоретико-методичного інструментарію з метою надання необхідного інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

У результаті на третьому етапі керівництво отримає детальну характеристику виявленої проблемної ситуації з тим, щоб своєчасно прийняти відповідні управлінські рішення, адже одним із головних завдань системи контролінгу інноваційного розвитку є робота на випередження.

На четвертому етапі здійснюється пошук існуючих альтернатив щодо вирішення проблемної ситуації. При цьому завжди існує небезпека, що частина кращих альтернатив буде упущена. Тому, зазвичай, зусилля направляються на ретельне виявлення та обґрунтування всіх існуючих варіантів. Для цього, знову ж таки, керівництво використовує інформаційно-аналітичну базу контролінгу.

На п'ятому етапі відбирається краща альтернатива. Після ретельного аналізу альтернатив з позицій досягнення поставлених цілей, витрат ресурсів, прогнозу можливих наслідків та ризиків приймається рішення щодо переваги тієї чи іншої альтернативи.

На шостому етапі особи, які приймають рішення, на підставі наданої інформації та приймаючи до уваги визначені критерії чи принципи оптимального вибору ухвалюють остаточне рішення, яке доводиться до виконавців (зазвичай, це оперативний рівень).

На останньому, сьомому етапі, здійснюється реалізація прийнятого рішення. Тобто розроблення заходів для конкретизації рішення і доведення його до виконавців; здійснення контролю за його виконанням; внесення необхідних коректив; оцінювання результату, отриманого внаслідок реалізації рішення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, запропонований механізм прийняття управлінських рішень щодо інноваційної діяльності промислових підприємств з використанням контролінгового забезпечення є послідовністю етапів, операцій і процедур, що здійснюються за допомогою інформаційно-аналітичної підтримки системи контролінгу. Така підтримка дозволяє підприємствам своєчасно виявляти та нівелювати проблемні питання, за рахунок чого досягається головна мета – підвищення ефективності управління інноваційним розвитком вітчизняних промислових підприємств. Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо практичну апробацію запропонованого механізму (алгоритму) на промислових підприємствах Харківської області.

Список використаної літератури

1. Кузьмін О. Є. Антисипативне управління підприємствами: процесно-структурований підхід / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, М. Є. Адамів // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2. – С. 71–77.
2. Аксентюк М. М. формування адаптивної системи контролінгу в менеджменті аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / М. М. Аксентюк. – К., 2008. – 21 с.
3. Амосов О. Ю. Контролінгові механізми в системі управління підприємством / О. Ю. Амосов // Економіка та управління. – 2012. – № 1. – С. 82–86.

4. Григораш І. О. Формування та розвиток системи управління підприємством на засадах контролінгу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І. О. Григораш. – К., 2012. – 21 с.
5. Дайле А. Практика контролінга / [пер. с нем.; под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой]. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
6. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления / [Э. Майер; пер. с нем. под ред. С. А. Николаевой]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 301 с.
7. Манн Р. Контролинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер; [пер. с нем. Ю. Г. Жукова]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 304 с.
8. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
9. Терещенко О. О. Контролінг в системі антикризового управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2001. – № 12. – С. 56–63.
10. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; [пер. с нем. под ред. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
11. Азаренков Г. Ф. Можливості контролінгу в системі управління інноваційним розвитком підприємства / Г. Ф. Азаренков, О. Г. Зима, О. В. Писарчук // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 74–78.
12. Борисенко И. Л. Методика анализа результативности бизнес-процессов при формировании системы контроллинга на инновационном предприятии / И. Л. Борисенко, Н. Н. Кудрявцева // ИнВестРегион. – 2009. – № 1. – С. 8–13.
13. Михайличенко Н. М. Проблеми визначення кола функцій контролінгу інновацій / Н. М. Михайличенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 164–168.
14. Михайлишин Н. П. Контролінг інноваційної діяльності як засіб реалізації інноваційного потенціалу підприємства / Н. П. Михайлишин, Н. Г. Мельник // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1. – С. 101–105.
15. Пестовская Е. В. Концепция контроллинга инноваций / Е. В. Пестовская // Век качества. – 2010. – № 4. – С. 56–59.
16. Альошин С. Ю. Контролінг в управлінні інноваційним розвитком підприємства: теоретико-методичне забезпечення / С. Ю. Альошин // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. статей. – 2013. – № 44. – С. 208–211.
17. Альошин С. Ю. Формування механізму управління інноваційним розвитком промислового підприємства на засадах контролінгу / С. Ю. Альошин // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2014. – № 2 (26). – С. 126–137.
18. Барабаш Ю. О. Методи та етапи прийняття управлінських рішень / Ю. О. Барабаш // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 4. – С. 121–123.
19. Матвійчук Л. О. Особливості прийняття управлінських рішень у процесі оптимізації структури капіталу машинобудівних підприємств / Л. О. Матвійчук // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 41–45.
20. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений / В. М. Колпаков. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.
21. Менеджмент: теория и практика в России / [под. ред. А. Г. Поршнева, М. Л. Разу, А. В. Тихомировой]. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2003. – 528 с.
22. Стадник В. В. Менеджмент: підруч. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.

ЕМПІРИЧНЕ РОЗУМІННЯ СИСТЕМНИХ РИЗИКІВ ТА ФІНАНСОВИХ КРИЗ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті відображено два підходи до сприйняття сучасним суспільством фінансових криз. Показано, що фінансова нестабільність значно підвищує ризик кризи на фінансових ринках. Розглянуто питання про емпіричне розуміння системних ризиків та фінансових криз з урахуванням асиметричності інформації та моральних ризиків.

The article shows two approaches to modern society perception of financial crises. It is shown that the turbulence increases the risk of crisis in the financial markets. The question of empirical knowledge about the system risks and financial crises based on asymmetric information and moral hazard is considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку суспільства навіть незначна фінансова нестабільність може призвести до різкого підвищення ризику кризи на фінансовому ринку. Варто зазначити, що у загальноприйнятому контексті фінансової стабільності, ситуація характеризується показником «негативно» тоді, коли фінансова криза або наявність тенденції до неї, відсутні. Тут, однак, виникає окрема проблема розуміння концепції фрагментації фінансової кризи та її наслідків, яка часто ототожнюється з валютною кризою. Крім того, варто відмітити, що концепцію фінансової та/або банківської кризи часто ототожнюють одна з одною, і використовують як синоніми. Це, ймовірно, пов'язано з тим, що у більшості банків фінансові системи є найбільш важливим сектором фінансового ринку. У цьому сенсі, з метою розуміння взаємозв'язків між трендами, які характеризують нестабільність фінансових процесів, та кризовими ризиками, є доцільним розгляд емпіричного розуміння системних ризиків та фінансових криз на поточному етапі розвитку сучасного суспільства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Визначення фінансової кризи є нелегким завданням. Огляд літературних першоджерел, які присвячені емпіричним дослідженням питання, що винесене у заголовок, показав, що існує ціла низка різних визначень, які узагальнюють різноманітне, але все ж таки однакове розуміння такого явища, як фінансова криза. У великій кількості наукових публікацій приведено його найбільш вживане визначення. Згідно з ними, під фінансовою кризою розуміють ситуацію, за якої існують значні викривлення на фінансовому ринку. Їх наявність констатується фактами значного зниження цін на активи та банкрутством значної кількості як фінансових, так і нефінансових установ. У працях В. Sundararajan та Т. Baliño [1] фінансову кризу визначено як ситуацію, в якій у достатньо великої групи фінансових установ пасиви (зобов'язання) перевищують ринкову вартість їх активів (матеріальних, нематеріальних та фінансових). Тут же показано, що це викликає паніку, яка є прямим фактором впливу на платоспроможність фінансових установ. У багатьох випадках ситуація не може бути скоригована у позитивну сторону навіть зі втручанням уряду. Це, у свою чергу, викликає породження ситуації зниження вартості інвестованих активів (збільшення збитку), що призводить до загальних проблем платоспроможності всієї фінансової системи, провокує крах окремих підприємств, їх груп, а також призводить до злиття та реструктуризації.

Представлення, які приведені в літературних джерелах, відображають два підходи до сприйняття фінансових криз. Згідно з першим, вузьким, сформованим монетаристами М. Fridman [2], А. Schwartz та М. Bordo [3], фінансова криза тісно пов'язана з крахом банків. Вона призводить до перебоїв у поставках грошової маси, що, в кінцевому підсумку, веде до

зниження економічної активності суспільства. Друга теорія є більш еклектичною. Вона описана в працях, наприклад, Г. Івлева [4], П. Трапезникова [5] та ін., які визначили її більш широке розуміння. Згідно з ним, фінансова криза виникає тоді, коли настає одна із таких подій, як падіння цін на активи, банкрутство великих фінансових установ та неурядові дефляції або інфляції. Відповідно до цієї теорії, класичні моделі фінансової кризи мають три ключові елементи: асиметрія інформації, несприятливий збіг обставин та моральні ризики. При цьому розуміється, що асиметрією інформації є те, що при оцінці наявних фінансових ресурсів немає достатньої інформації для оцінки фінансового стану суспільства. Відповідно, прийняті помилкові або неточні рішення знижують довіру суспільства до виконання фінансовими установами власних зобов'язань.

Інформаційна асиметрія викликає проблеми у фінансовій системі двома способами: перед здійсненням операції, коли існує негативний (несприятливий) відбір, і після її здійснення, коли азарт отримання прибутку є наслідком морального ризику. Негативний відбір виникає внаслідок того факту, що в умовах існування асиметричної інформації, учасники ринку, зазвичай, краще поінформовані про пропозиції низької якості. Такі пропозиції достатньо часто інтенсивно витісняють прогресивні (але на погляд користувача – менш рентабельні та більш ризиковані) проекти, що унеможливорює досягнення взаємовигідних угод між суспільством та фінансовою системою. Таким чином, в умовах асиметрії інформації суспільство утримується від прийняття прогресивних інвестиційних рішень, які мають навіть невеликий ризик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на вищезазначене, є доцільним розгляд питання щодо емпіричного розуміння системних ризиків та фінансових криз на поточному етапі розвитку сучасного суспільства з врахуванням асиметричності інформації та моральних ризиків.

Постановка завдання. Метою статті є огляд та аналіз умов, що можуть призвести до фінансової кризи з висвітленням негативних наслідків щодо платоспроможності банків та зниження довіри вкладників та інвесторів до фінансових установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на результати огляду літературних джерел, можна дійти висновку про те, що в існуючій та загальноприйнятій теорії фінансових криз, їх наявність пояснюється збільшенням масштабів несприятливого відбору та морального ризику. Такий підхід дозволяє характеризувати фінансові кризові явища елементами неконтрольованого втручання суспільства (наприклад, загальна паніка) у фінансові ринки. Несприятливий відбір та моральні ризики, що стали характерними для сучасного суспільства, стали серйозними чинниками впливу на ринки, та істотно знизили ефективність виділення коштів для ефективних інвестиційних можливостей.

Існує кілька видів фінансових криз. Найбільш характерними для сучасного суспільства є банківська криза, криза валюти (валютна криза) та боргова (криза заборгованості).

Банківська криза визначається як ситуація, за якої велика частина банків стає неплатоспроможними – ринкова вартість їх активів перевищує величину зобов'язань. У цьому сенсі платоспроможність банківського сектора складається з платоспроможності окремих банків: навіть неспроможність одного великого банку може катастрофічно знизити платоспроможність всієї галузі. Банківська криза тісно пов'язана з явищем, відомим як банківська паніка. Вона виникає тоді, коли банк фактично (або потенційно) починає «працювати на себе», намагаючись зупинити регулюючий вплив на власні зобов'язання та уникаючи необхідності залучення державної допомоги. Виникнення банківської паніки характеризується такими особливостями:

- раптовим зняттям депозитів клієнтами банку;
- участю в паніці значної кількості установ;
- банки-партнери стали неліквідними та призупинили платежі.

Валютна криза, у свою чергу, провокує ситуацію «спекулятивної атаки», яка настає внаслідок сильної девальвації валюти, яку держава намагається захистити за допомогою

валютних резервів або збільшення рівня процентних ставок.

Як видно, сутністю валютної кризи є раптова втрата довіри суспільства на фінансових ринках до валюти. Початок кризи зазвичай характеризується швидким відтоком капіталу.

Боргова криза (криза заборгованості) визначається ситуацією, в якій країна не підтримує свого державного боргу або боргу фізичних та юридичних осіб. Якщо вона не підтримує зовнішнього боргу, то така криза є іноземною борговою кризою. Всі ці види криз, певною мірою, пересікають одна одну, є взаємно проникаючими та взаємозалежними. Таким чином, в принципі не можна говорити про якусь фінансову кризу, що має ізольований характер, та про таку, яка сприймається як однорідна категорія. Крім цього, важливо відзначити, що кризи зазначених видів можуть статися як одночасно, так і в деякій послідовності. Про це свідчить минулий суспільний досвід, що базується на даних азіатської кризи 1997 року та мексиканської кризи 1994–1995 років. Згідно зі статистикою Міжнародного валютного фонду в 1975–1997 роках сталося 54 банківські кризи, у тому числі, валютні та банківські. Вони відбулися одночасно в 32 країнах, а більшість їх були пов'язані з країнами, що розвиваються. Виявлено, що банківські кризи у всіх цих випадках наступали протягом одного року після настання валютної кризи. Крім того, аналіз наслідків показав, що коли банківська криза слідувала за валютною, то її тривалість та затрати на ліквідацію завжди були вищими.

Обставини, які можуть призвести до кризи будь-якого із приведених видів, цілком можуть бути причиною інших видів фінансових криз. Кризи, від яких у 1992–1993 роках постраждали країни Європейської валютної системи, які інтегровані в європейський механізм обмінних курсів, по суті були валютними кризами. Але, водночас, країни Північної Європи, не будучи членами Європейської валютної системи, також потерпіли від криз, але банківських, тобто внаслідок зазначених валютних криз.

Кризам банківської системи часто передують валютні кризи. Це особливо стосується країн, що розвиваються, та мають так звану ринкову економіку, що розвивається. Прикладами є кризи в Туреччині та Венесуелі всередині 90-х років XX століття. Безлади у банківській системі можуть призвести до боргових криз, як це сталося в Аргентині та Чилі в 1981–1982 роках. Зворотна ситуація також можлива. Прикладами цього є кризи в Колумбії, Мексиці, Перу та Уругваї, де виведення іноземного капіталу з метою виплати зовнішнього боргу, призвело до глибокої боргової кризи, яка, у свою чергу, призвела до банківської кризи.

Зазначене свідчить про те, що один вид кризи може передувати іншому, але при цьому не обов'язково мають на увазі причинний зв'язок між ними.

Часті раптові зміни цін на активи перешкоджають функціонуванню фінансового механізму розподілу ресурсів. Така ситуація характеризується як нестабільність в економіці загалом, та розглядається як одна із основних причин макроекономічної фінансової кризи. Це підтверджується аналізом криз в скандинавських країнах, вищезазначених кризових явищ в країнах Латинської Америки та наслідків азіатської кризи. Для цієї групи причин кризи характерною є недостатня та недалекоглядна курсова політика, а також порушення формування грошово-кредитної та податково-бюджетної політик. Не менш важливою причиною є турбулентності на фінансових ринках, які пов'язані з недалекоглядними або корупційними елементами, інституційними та нормативними причинами на мікроекономічному рівні.

Різні механізми та наслідки виникнення криз можуть бути підставою для класифікації фінансових криз у трьох моделях. Розглянемо їх більш детально.

Першою та основною моделлю може бути обрана канонічна модель, що створена П. Кругманом [6; 7]. Вона може бути застосована для опису криз першого покоління, які виникли як наслідок неефективної макроекономічної політики держави. Характерною рисою такої політики є відчайдушне фінансування дефіциту кредитів центрального банку для підтримки умов фіксованого обмінного курсу. Це призводить до систематичного зниження валютних резервів центрального банку і, як наслідок, до девальвації національної валюти. Зважаючи на це, у канонічній моделі поведінка національного фінансового регулятора

виглядає достатньо примітивною, механічною та такою, що позбавлена раціональності. Вона, не враховуючи курсовий баланс до інших валют, призводить до остаточного краху фінансової системи. Валютні кризи, що призводять до боргових криз, безсумнівно, є першим поколінням кризових ситуацій. Класичними прикладами таких криз є мексиканська криза 1994 року та валютні кризи, які вразили Латинську Америку у 80-х роках XX століття.

Загальна модель П. Кругмана може бути прийнятною для опису фінансових криз другого покоління, які викликані надзвичайно обачною державною макроекономічною політикою. Характерна особливість такої політики – наявність великої кількості різних резервів. Модель, що розглядається, бере до уваги наявність можливості коригувальних реакцій національної влади на дії великих інвесторів, які здатні здійснювати спекулятивні атаки у великих масштабах. Валютна криза такого типу в 1992 році вразила низку країн Європейської валютної системи. Так, спекулятивна атака на курс італійської ліри та британського фунта стерлінгів призвела до того, що обидві країни, системно використовуючи наявні ресурси, все ж не змогли протидіяти атакам на фінансові системи і, як результат, були змушені залишити зазначену валютну систему, тим самим уникнувши фінансової кризи. Криза такого ж типу вразила Гонконг у 1998 році.

Третя модель – умовно «азіатська» – є узагальненою моделлю, що створена як реакція на кризу 1997 року в Південно-Східній Азії. Вона описує фінансові процеси, які можуть виникнути у результаті впливу несприятливих обставин. Така криза вразила Таїланд, Малайзію, Індонезію, Південну Корею та Філіппіни. Втім, криза мала й інші еклектичні риси, які не були результатом поєднання тільки несприятливих обставин. Так, криза була очікуваною. Передбачалося, що причинами кризи можуть бути зовнішні впливи і, таким чином, опис кризи базувався на загальній моделі П. Кругмана, тобто очікувалася криза другого покоління. Відповідно до зазначеної моделі, країни регіону обрали правильну економічну політику відповідно до своєї фінансової та монетарної політики. Але непередбачуваним чинником на мікро- та макроекономічному рівнях виявилися психологічні мотиви поведінки людини. Вони проявилися через надзвичайно впевнене, але безрозсудне управління, що, як не дивно, викрило структурні слабкості в економіці відповідних країн. Проведений пошук джерел азіатської кризи, вказує на слабкий контроль зі сторони окремих керівників за фінансовими ринками, на міцні політичні зв'язки між фінансовими інститутами та правлячою сферою, а також на таке явище, як завдання моральної шкоди в результаті приховування банками реальних гарантій держави.

Існує велика низка досліджень, у яких в основу феномену фінансової кризи покладено банківську кризу. При цьому пояснюється, що фінансова нестабільність не завжди є ознакою фінансової кризи. Дослідження свідчать про те, що характерними ознаками банківської кризи, принаймні, є одна із чотирьох умов:

- 1) частка непрацюючих активів (активи, які не приносять доходу) перевищує 10% від загальної вартості всього банківського сектора;
- 2) витрати на зовнішню допомогу (наприклад, зі сторони держави або іноземних інвестицій) для банківського сектора перевищують 2% від ВВП;
- 3) примусова націоналізація банків;
- 4) пряма участь держави у вирішенні кризи шляхом введення надзвичайних заходів: заморожування вкладів, введення гарантій на всі банківські депозити тощо.

Банківська криза, яка напругу впливає на зменшення банківського капіталу, призводить до втрати ліквідності і, отже, до неспроможності виконання банками власних зобов'язань. Вона може бути настільки великою, що її можна порівняти з кризою фінансової системи. Системна фінансова криза (системні фінансові кризи) є потенційно найбільш серйозною загрозою для фінансових ринків. Вона може підірвати їх ефективність та результативність функціонування. Така криза має надзвичайно великий негативний вплив на реальний сектор економіки, тобто на виробництво, споживання та торгівлю. Це може призвести до валютної кризи, але не обов'язково викликати серйозні порушення у функціонуванні національної платіжної системи. Виходячи з цього, валютна криза не є еквівалентом системної фінансової кризи.

Властивостями банків, які роблять їх уразливими перед фінансовими кризами, є:

- фінансування короткострокових депозитів, що передбачає залучення активів із власних коштів. Це, у свою чергу, впливає на здатність банків покрити можливі збитки;
- низький рівень готівкових активів, що у випадку масового зняття депозитів може призвести до швидкого відтоку грошових коштів, змушуючи банки записувати ці активи у збиток;
- існування взаємозалежності між розрахунками банків з клієнтами та кредитуванням банків на міжбанківському ринку, що при виникненні будь-якої негативної події призводить до ефекту інфекції, який відомий, як «ефект доміно»;
- довіра клієнтів: її втрата практично миттєво може призвести до краху банку.

Глобалізація та інтеграція фінансових ринків, а також сучасні тенденції розвитку фінансових систем, не зважаючи на позитивний вплив цих явищ на розвиток і ефективність фінансових систем окремих країн чи їх груп, є потенційно серйозними загрозами для фінансової стабільності окремої держави. Прямим наслідком зазначених процесів є збільшення вартості капіталу та розвитку фінансового посередництва. Це призводить до посилення взаємозв'язків між пов'язаними фінансовими системами. Зближення та взаємопроникнення кожного з їх секторів призводить до росту системних ризиків та ризиків «зараження» кризою від пов'язаних систем. Відповідно, у широкому розумінні системного ризику, це означає, що потрясіння, хвилювання та паніка в одній частині фінансової системи можуть спровокувати аналогічні події у всій фінансовій системі та призвести до глобальної кризи. Як висновок, можна відзначити, що неплатоспроможність та банкрутство окремих фінансових установ може призвести до кризи всієї фінансової системи. Таким чином, фінансову кризу можна розуміти як процес, що призводить до депресії на макроекономічному рівні, до масових банкрутств фінансових інститутів та повної дисфункції платіжної системи.

В літературі [8–11] системний ризик розглядається з точки зору макро- та мікрорівнів. Відповідно з макроконцепцією, системний ризик визначається як раптова, несподівана подія, яка порушує фінансову систему так, що економічна активність ставиться під загрозу у великих масштабах. Відповідно, варто розуміти, що системні ризики ставлять під загрозу всю фінансову систему, а не тільки її частину. Такі ризики можуть бути пов'язані з загальним економічним спадом, зниженням процентних ставок та падінням курсів обміну валют.

Системний мікроризик – це ризик того, що один із учасників ринку, який є учасником платіжної системи, не зможе виконати власні зобов'язання перед іншими учасниками ринку та платіжної системи. В результаті «ефекту доміно» це може призвести до серйозних порушень у фінансовій системі країни, що, у свою чергу, призведе до значних проблем з ліквідністю та загрози стабільності фінансового ринку і довіри до нього. У цьому сенсі системні ризики варто розглядати як типові і відносити тільки до банків, меншою мірою – до інвестиційних та страхових компаній, які в довгостроковій перспективі можуть розраховувати на рефінансування.

У випадку, коли існують взаємозв'язки між міжбанківським ринком та платіжною системою, є висока ймовірність виникнення «ефекту доміно» за будь-якого негативного потрясіння. Це є характерною рисою фінансових ринків, що викликає загальне зниження довіри до депозитних установ. Зазвичай недовіра супроводжується раптовим відтоком депозитів з фінансової системи. Втрата довіри до деякої групи банків може призвести до втрати ліквідності навіть у стабільних фінансових інститутах та кризи фінансової системи.

Психологічні моменти, які впливають на передачу кризових явищ, базуються на доступних інформаційних каналах та вищерозглянутих явищах асиметрії інформації. Так, наприклад, інформація про те, що один із банків став банкрутом, може значною мірою вплинути на соціально незахищені верстви населення. Це негативно вплине на імідж інших банків (навіть на ті, які об'єктивно не належать до зони ризику) та може призвести до їх падіння. Такий «стадний інстинкт» інвесторів, зазвичай, циклічно проявляється в країнах з нерівномірною зростаючою економікою.

Висновки і перспективи подальших розробок. Фінансові кризи, особливо з 90-х років ХХ століття, показали, що будь-якій країні використати всі переваги підвищення ефективності внутрішньої фінансової системи неможливо без впровадження адекватного рівня безпеки для власного фінансового ринку, і, що ще більш важливо, без фінансової стабільності в умовах транснаціонального співробітництва. При цьому, якщо попередньо неможливо досягти зазначеного, то вартість врегулювання можливих криз важко оцінити. Витрати на їх врегулювання безпосередньо лягають на плечі платників податків та частково можуть бути профінансовані за рахунок державного бюджету і лише зрідка – за рахунок коштів центрального банку. Ці витрати в умовах фінансової кризи є надзвичайно важкими: аналіз наслідків криз, які зазначені в статті, показав, що середні витрати на врегулювання кризи варіюються від 3,5% до 30% ВВП країни.

Список використаної літератури

1. Sundararajan V. Issues in Recent Banking Crises / V. Sundararajan, T. Baliño // In Banking Crises: Cases and Issees. – Washington, International Monetary Fund, 1991.
2. Фридмен М. Количественная теория денег: монография / М. Фридмен. – М.: Эльф-пресс, 1996. – 131 с.
3. Bordo M. D. IS-LM and Monetarism / M. D. Bordo, A. J. Schwartz // NBER Working Paper. – 2003. – № 9713. – 31 p.
4. Ивлева Г. Ю. Рациональная эклектика как выражение кризиса экономической теории и способ выхода из него / Г. Ю. Ивлева // Философия хозяйства. – 2003. – № 3. – С. 24.
5. Трапезников П. Методологические принципы построения интегрированной теории прямых иностранных инвестиций как формы заграничной деловой активности фирмы / П. Трапезников // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 1999. – № 4. – С. 104–108.
6. Воробьев П. В. Влияние глобализации на экономическое неравенство стран мира / П. В. Воробьев // Журнал экономической теории. – 2008. – № 4. – С. 223–227.
7. Krugman P. A Model of Balance-of-Payments Crisis / P. Krugman // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – Vol. 11. – № 3. – P. 311–325.
8. Petrov A. Analiza stanu bezpieczeństwa ekonomicznego w sferze nowoczesnej ekonomii i biznesu / Anton Petrov, Mikołaj Karpiński, Nadiya Kazakova // Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Finansów i Prawa. – Bielsko-Biała: Wyższa Szkoła Finansów i Prawa. – 2013. – № 4. – S. 27–38.
9. Безпека банківської діяльності: монографія / [Н. Ф. Казакова, В. І. Панфілов, Л. М. Скачек, О. О. Скопа, В. О. Хорошко; за ред. проф. В. О. Дорошко]. – К.: Задруга, 2013. – 282 с.
10. Скопа О. О. Безпека фінансового ринку та фінансової стабільності як суспільне благо / О. О. Скопа, О. О. Йона // Вчені записки університету «КРОК». – 2012. – № 32. – Т. 1. – С. 117–122.
11. Скопа О. О. Вплив проблеми 2000-го року на загальносвітову економіку: зб. наук. праць III Міжнар. наук.-практ. конф. [«Системы и средства передачи и обработки информации»], (Одеса, 7–12 вересня 1999 р.) / О. О. Скопа, Н. Ф. Казакова. – Одеса: ВАТ «Нептун», УГАС ім. А. С. Попова, 1999. – С. 84–86.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті висвітлено вдосконалений методичний підхід до оцінювання інтегрального показника фінансової стабільності банківської системи на прикладі множини показників, що впливають на її рівень. За допомогою таксонометричного методу побудовано інтегральний показник – оцінювальну функцію для визначення рівня фінансової стабільності, що змінюється від 0 до 1.

The article presents an improved methodological approach for evaluation of the financial stability of the banking system integral indicator on the example of the set of factors that affect its level. Using taxonomy method the integral indicator – evaluation function for determining the level, which varies from 0 to 1, of financial stability is built.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Невід’ємною умовою забезпечення ринкових відносин у будь-якій державі є адекватна сучасна банківська система. Реальний сектор економіки, гнучкість та еластичність грошово-кредитної системи залежать від неї. При цьому вимоги до стабільності та ефективності діяльності банківської системи зростають. Саме тому питання забезпечення стабільності та розвитку (зростання) як фінансових інститутів (банків) окремо, так і банківської системи в цілому є актуальними питаннями сьогодення.

Існує потреба у пошуку сучасних методик та форм аналізу та оцінювання стану банківської системи, у тому числі, симбіозу математичних методів та інформаційних технологій, що сприятиме формуванню відповідних якісних та своєчасних висновків щодо адекватності та можливості використання тієї чи іншої методики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Якщо проаналізувати праці зарубіжних вчених, то проблемами оцінювання діяльності банківського сектора на основі використання систем факторів займаються: Т. Beck, R. Levine, A. Levkov, G. Kaminsky, C. Reinhart, M. Dooley та інші [1, с.1647–1648, 1654; 2, с.481–483; 3, с.261]. Однак, більшість авторів використовують власні визначені множини факторів оцінювання як діяльності банків, так і для моделювання можливих криз. Наприклад, серед вітчизняних науковців, на сьогодні вже зроблені спроби вдосконалення методики оцінювання фінансової стабільності на основі мультиплікативної моделі [4, с.133–135], що дозволяє визначати рівень стабільності різних груп банків.

При визначенні фінансової стабільності, також враховуються ризики можливих криз. Так, в науковій літературі представлено моделі раннього розпізнавання криз банківської системи, на основі оцінювання системи ризиків через розбиття на множину бізнес-блоків, за кожним з яких визначаються бізнес ризики [5, с.18–19, 21]. Також, для визначення множини факторів, що характеризують слабкі місця діяльності банків та банківського сектору в цілому в літературі пропонується використовувати індикатори мікро- та макрорівней [6, с.19, 29].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Доступні в сучасній літературі методики до оцінювання фінансової стабільності банківської системи характеризуються різними підходами до аналізу потоків початкових даних. Нечіткими є й підходи до формування інформаційного забезпечення аналізу потоків початкових даних. Відкритим залишається питання щодо використання конкретного математичного інструментарію, що дозволить отримати коректні та адекватні результати розрахунків рівня

фінансової стабільності банківської системи на основі оброблення статистичних даних ретроспективних, поточних та перспективних часових періодів. Метою використання дієвого інструментарію щодо оцінювання фінансової стабільності банківської системи є створення умов до своєчасного реагування на негативні симптоми, що можуть бути визначені на етапі аналізу, а не на етапі їхнього руйнівного впливу на економіку країни загалом. За для цього має використовуватися відповідний інструментарій, який базується на поєднанні математичного моделювання та інформаційних технологій у вигляді системи підтримки прийняття рішень, оскільки великі обсяги даних не можуть бути оцінені та проаналізовані без відповідного програмного забезпечення, яке дозволяє не тільки продіагностувати банківську систему в ретроспективі та на поточний момент часу, але й прогнозувати майбутній стан банківської системи у розрізі її фінансової стабільності.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення методичного підходу до оцінювання інтегрального показника фінансової стабільності банківської системи. Задля досягнення поставленої мети варто вирішити такі завдання: обрати множину показників, набір яких характеризує рівень фінансової стабільності; побудувати інтегральний показник – оцінювальну функцію для визначення рівня фінансової стабільності; обробити статистичні дані банківської звітності та провести розрахунки значень інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом, якщо йдеться про визначення рівня фінансової стабільності банківської системи, то таке дослідження необхідно проводити на основі ретроспективного, оперативного та прогнозного оцінювання та аналізу стану банківської системи в процесі її діагностики. Тобто, зазначена діагностика [7, с.336–339] має проводитися у три етапи:

- діагностика стану в ретроспективі (аналіз минулого) задля виявлення існуючих тенденцій розвитку системи;
- оперативна діагностика – діагностика поточного стану задля аналізу поточного рівня розвитку системи;
- діагностика прогнозного стану (аналіз майбутнього) задля виявлення можливих перспективних тенденцій розвитку системи.

Зазначені етапи складають загальний процес діагностики проблемних ситуацій банківської системи в цілому, а також банківського сектору та окремого банку зокрема. Діагностика прогнозного стану системи має обов'язково базуватись на сценарних підходах, завдяки яким вдається можливим змодельовати різні варіанти перебігу подій, виявити «слабкі місця» системи, виявити показники (індикатори), які найбільш підвернені різного роду збуренням та їх негативна зміна може привести до проблемної та навіть критичної ситуації. На виявлені «слабкі місця» обов'язково має бути звернена основна увага суб'єктів регулювання банківської діяльності на різних ланках ієрархії банківської системи.

Процес діагностики проблемних ситуацій банківської системи в цілому, а також банківського сектору та окремого банку зокрема, має використовувати відповідний інструментарій такої діагностики, який базується на поєднанні математичного моделювання та інформаційних технологій у вигляді системи підтримки прийняття рішень, оскільки великі обсяги даних не можуть бути оцінені та проаналізовані без відповідного програмного забезпечення, яке дозволяє не тільки продіагностувати банківську систему в ретроспективі та на поточний момент часу, але й прогнозувати майбутній стан, причому за допомогою моделювання різних сценаріїв розвитку подій на основі сценарного підходу.

У статті головну увагу приділено першому та другому етапам діагностики проблемних ситуацій – діагностиці стану в ретроспективі та оперативній діагностиці. Методично, з цією метою варто виконувати кілька кроків.

Крок 1. Визначення ретроспективних й поточних значень показників діяльності банківської системи (сектору, банку) – $\{\Pi_i^{(t)}\}$, $i = \overline{1, n}$; $t = \overline{1, T}$ (де n – загальна кількість показників; T – максимальний часовий період аналізу).

Крок 2. Визначення відповідних (ретроспективних та поточних) значень інтегральних

показників за окремими напрямками діагностики $\{I_k^{(t)}\}$, $k = \overline{1, K}$; (де K – загальна кількість інтегральних показників).

Крок 3. Визначення відхилень значень інтегральних показників $\{\Delta I_k^{(t)}\}$ порівняно з попередніми звітними періодами.

Крок 4. Ідентифікація впливу окремих індикаторів на зміну інтегрального показника та оцінювання масштабу впливу та рівня розвитку індикатора, що негативно впливає на інтегральний показник.

Крок 5. Оцінювання можливих наслідків та причини негативної зміни індикатора.

Крок 6. Прийняття рішення щодо запровадження шляхів покращення майбутніх значень показників.

Об'єктом діагностики проблемних ситуацій банківської системи, в нашому випадку, запропоновано обрати окремі показники, від яких, у свою чергу, залежить значення інтегрального показника. Прийняття рішення щодо запровадження шляхів покращення майбутніх значень показників з метою забезпечення необхідного прогнозного рівня інтегрального показника можливо тільки за умови постійного поступового аналізу та оцінювання ретроспективних та поточних результатів діяльності банківського сектору.

За множину показників (індикаторів), за якими буде оцінено фінансову стабільність банківської системи в ретроспективі та визначення її рівня візьмемо класичні – основні індикатори, які рекомендовані Національним банком України [8] (табл. 1). Представлені в табл. 1 індикатори мають такі позначення: $\{P_i^{(t)}\}$ – ретроспективні й поточні значення показників діяльності банківської системи (сектору, банку), $i = \overline{1, n}$; $t = \overline{1, T}$ (де n – загальна кількість показників; T – максимальний часовий період аналізу).

Таблиця 1

Основні індикатори фінансової стійкості (складено автором за даними [8])

№ з/п	Позначення	Найменування показника (індикатора)
1	$P_1^{(t)}$	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів
2	$P_2^{(t)}$	Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів
3	$P_3^{(t)}$	Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу
4	$P_4^{(t)}$	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів
5	$P_5^{(t)}$	Частка в сукупних валових кредитах: Резиденти
6	$P_6^{(t)}$	Частка в сукупних валових кредитах: Нерезиденти
7	$P_7^{(t)}$	Норма прибутку на активи
8	$P_8^{(t)}$	Норма прибутку на капітал
9	$P_9^{(t)}$	Співвідношення процентної маржі до валового доходу
10	$P_{10}^{(t)}$	Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу
11	$P_{11}^{(t)}$	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів
12	$P_{12}^{(t)}$	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
13	$P_{13}^{(t)}$	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу

Статистичні дані звітності банків для побудови інтегрального показника рівня фінансової стабільності банківської системи узято з відповідного ресурсу Національного банку України [9] для чотирьох кварталів кожного з років ретроспективи (2007–2013 рр.), а також для двох кварталів 2014 року.

Для формування інтегрального критерію, який дозволяє найбільш адекватно оцінити динаміку зміни рівня фінансової стабільності банківської системи, автором статті запропоновано використовувати таксонометричний метод [10, с.253], що базується на розрахунках евклідових відстаней фактичних значень показників (індикаторів) діяльності банківського сектору від їхніх еталонних значень. Однак, варто зазначити, що, використовуючи класичний таксонометричний метод [11, с.87–93], значення інтегрального показника $D^{(t)}$ (евклідові відстані) при використанні в розрахунках реальних даних, які мають різну природу та величину, не знаходяться в інтервалі від 0 до 1. У роботі [11, с.92] для вирішення цієї проблеми запропоновано розраховувати сумарне рейтингове число – в нашому випадку інтегральний показник в такому вигляді:

$$I^{(t)} = 1 - \frac{D^{(t)}}{\sqrt{\sum_{t=1}^N D^{(t)2}}} \quad (1)$$

Використання при розрахунках співвідношення (1) дозволяє стовідсотково отримати значення інтегрального показника у межах від 0 до 1.

У результаті отримано такі значення інтегрального показника – оцінювальної функції рівня фінансової стабільності банківської системи, що представлені в графічному вигляді за роками ретроспективи на рис. 1.

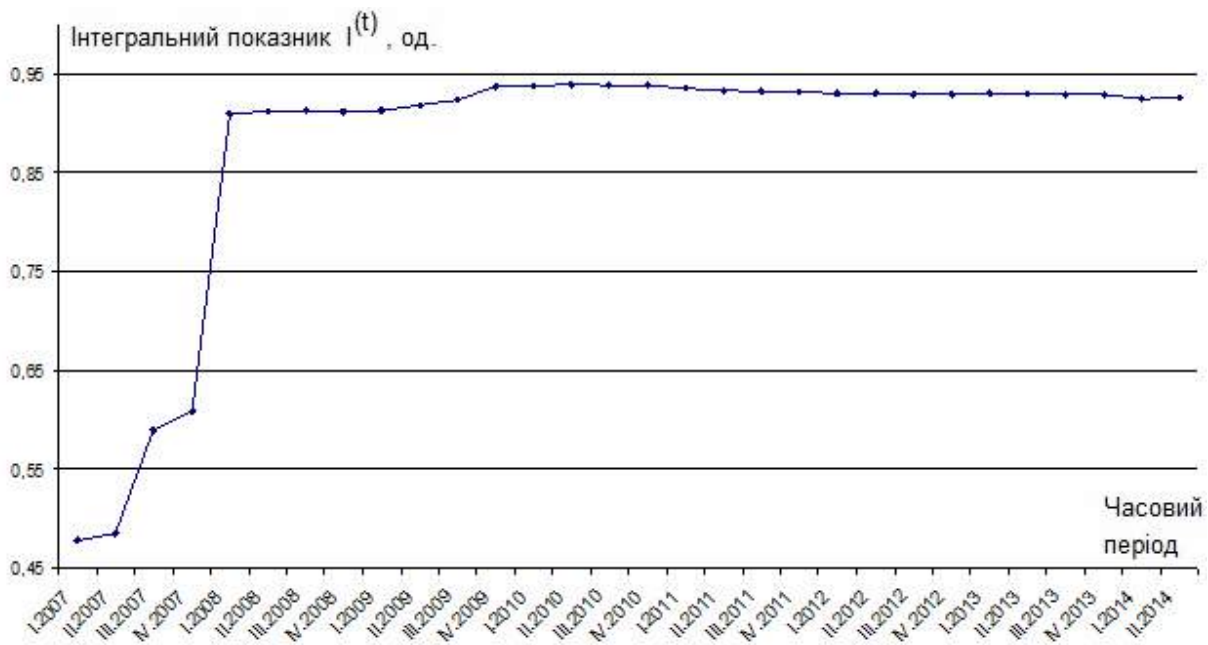


Рис. 1. Зміна інтегрального показника $I^{(t)}$ за періодами ретроспективи (побудовано автором за даними [8])

Дані рис. 1 свідчать про те, що у I кварталі 2008 року спостерігалася значна зміна значення інтегрального показника $I^{(t)}$ у бік збільшення. З IV кварталу 2009 року значення інтегрального показника $I^{(t)}$ фінансової стабільності майже не змінюється та залишається на рівні 0,93–0,94 од. Це свідчить про стабільність протягом ретроспективного періоду, хоча й динаміка на збільшення значення $I^{(t)}$ не спостерігається.

На рис. 2 та 3 представлено графіки абсолютної та відносної зміни значень інтегрального показника $I^{(t)}$ за періодами ретроспективи.

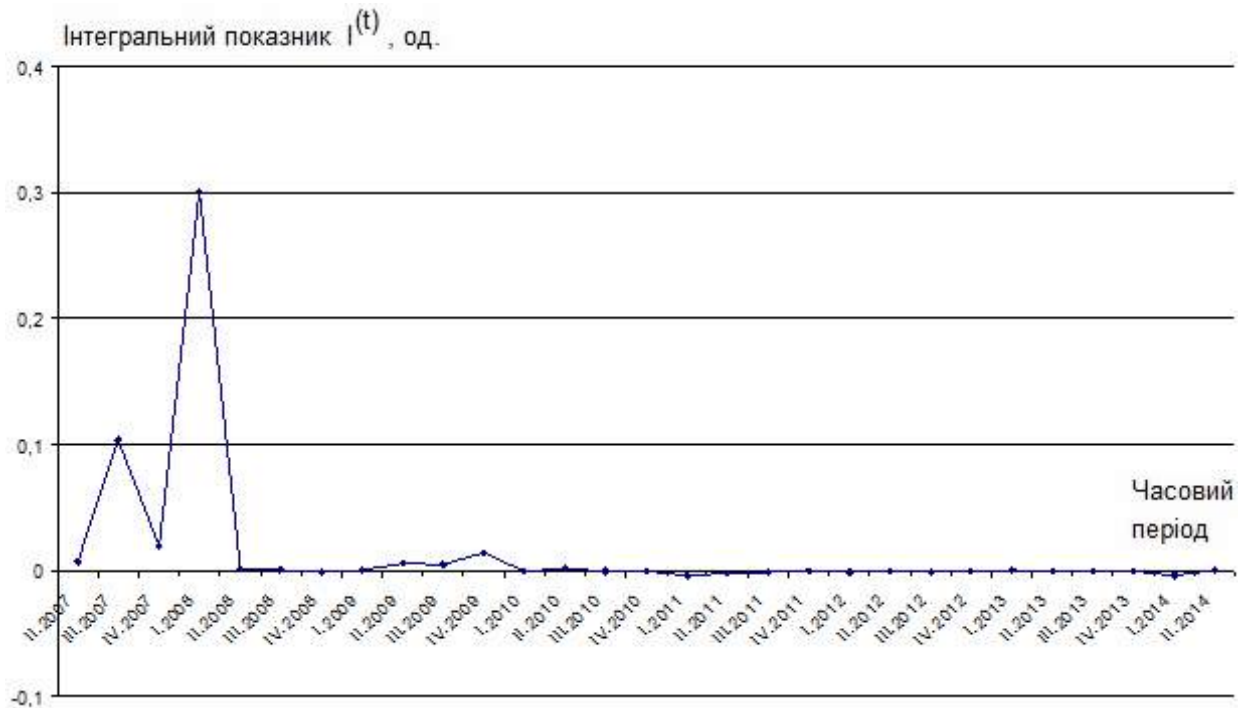


Рис. 2. Графік абсолютної зміни значень інтегрального показника $I^{(t)}$ за періодами ретроспективи (побудовано автором за даними [8])

Щодо абсолютної та відносної зміни, то маємо коливання даних показників із підвищенням у I кварталі 2008 року (рис. 2, 3). Цей зріст в абсолютному та відносному вимірі склав 0,30 од. та майже 50% відповідно, що є максимальними значеннями із отриманих (рис. 2, 3).

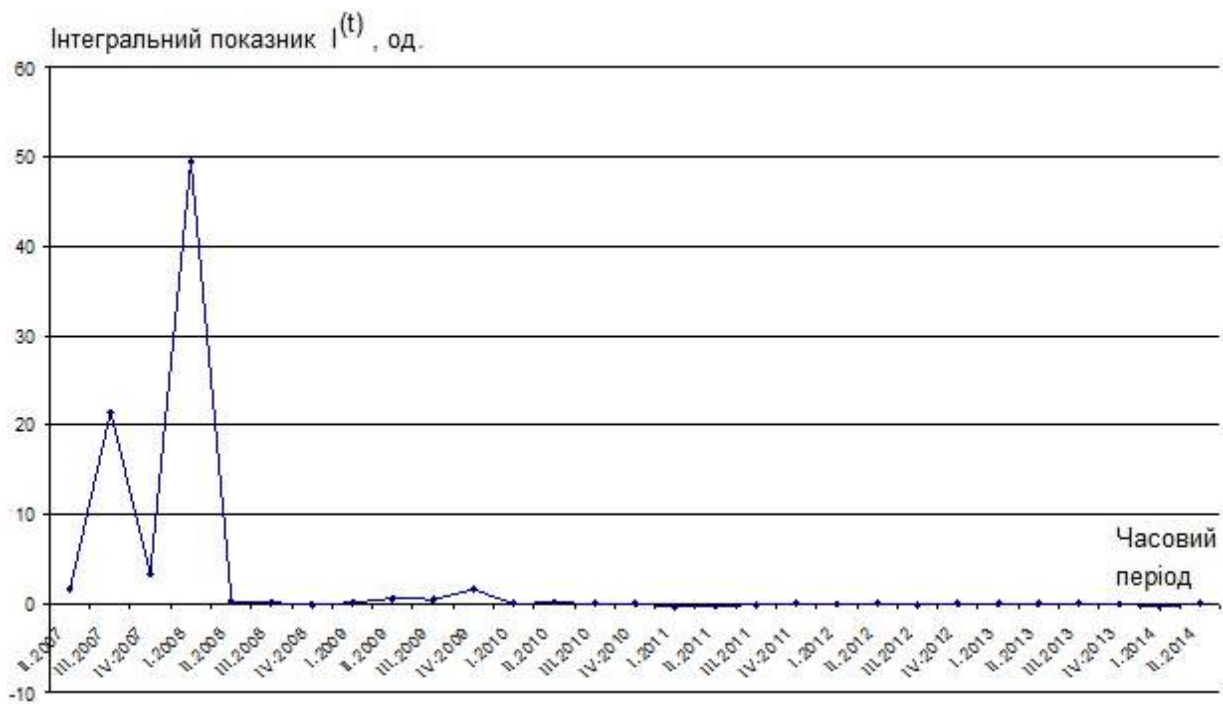


Рис. 3. Графік відносної зміни значень інтегрального показника $I^{(t)}$ за періодами ретроспективи (побудовано автором за даними [8])

Якщо більш детально проаналізувати зростання значення інтегрального показника $I^{(t)}$ у I кварталі 2008 року, то воно відбулося за рахунок зменшення значень відповідних показників, які зведені в табл. 2.

Аналізуючи дані табл. 2, а саме, зазначене різке зменшення значень вказаних показників (у I кварталі 2008 року порівняно з IV кварталом 2007 року), варто зауважити, що причиною такого зменшення стало таке.

По-перше, щодо співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу, то значно зменшений обсяг недіючих кредитів без урахування резервів з 217 469,68 млн. грн. до 5 808,11 млн. грн. (зменшення складає більш ніж у 40 разів) [8]. Водночас капітал банківської системи зріс на незначний відсоток (близько 11%).

Таблиця 2

Значення показників, що вплинули на збільшення інтегрального показника $I^{(t)}$
(складено автором за даними [8])

№ з/п	Період (квартал, рік)	Значення показників			
		Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу, од.	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, од.	Норма прибутку на активи, %	Норма прибутку на капітал, %
1	I.2007	364,26	58,33	0,45	3,15
2	II.2007	361,88	55,53	0,80	5,41
3	III.2007	321,93	49,16	1,15	7,83
4	IV.2007	313,82	48,12	1,60	10,52
5	I.2008	7,44	2,68	0,43	2,85
6	II.2008	9,03	2,95	0,88	5,34
7	III.2008	8,26	2,97	1,28	7,53
8	IV.2008	9,16	3,88	1,28	7,29

По-друге, на різке зменшення (майже у 18 разів) значення показника «Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів» вплинуло зменшення обсягу недіючих кредитів (більш ніж у 16 разів), проте як обсяг сукупних валових кредитів зріс тільки на 9,3% (з 485 865,61 млн. грн. до 535 941,12 млн. грн.) [8]. По-третє, на значення норми прибутку на активи вплинуло зменшення більш ніж у 3 рази розміру чистого доходу всієї банківської системи при незначному збільшенні обсягу сукупних активів (близько 11,6%) [8].

Аналогічна ситуація з показником «Норма прибутку на капітал», в цьому випадку розмір капіталу збільшився також незначно (на 13,6%) порівняно зі зменшенням чистого доходу [8]. Таким чином, простежується залежність значення інтегрального показника фінансової стабільності банківської системи від різкої зміни зазначених показників.

В цілому ж, аналізуючи отримані результати використання удосконаленої методики оцінювання фінансової стабільності банківської системи, на основі розрахунку та аналізу інтегрального показника $I^{(t)}$, варто зазначити, що незначні коливання його значень, не характеризуються негативними станами, та, починаючи з III кварталу 2012 року, змінюються в районі позначки у 0,92 од. при можливому діапазоні його зміни від 0 до 1.

Висновки і перспективи подальших розробок. Процес оцінювання фінансової стабільності банківської системи є системним процесом, тому як кожний етап цього процесу

взаємопов'язаний з наступним, отримання результатів кожного аналізу як то ретроспективного стану, поточного та перспективного є поступовими кроками, які методично та інформативно забезпечують один одного.

Рівень фінансової стабільності може бути коректно визначений за умови розрахунку оцінювальної функції відповідних індикаторів (факторів). Дослідження ретроспективного статистичного періоду за допомогою використаного методичного підходу свідчить про те, що вітчизняна банківська система характеризується стійким рівнем фінансової стабільності. Запропонований інструментарій оцінювання фінансової стабільності банківської системи, що базується на таксонометричному методі та побудові інтегрального показника, дозволяє отримати результати, яких чітко можна визначити фактори, що найбільше впливають на її рівень, проаналізувати причини зміни цих факторів та застосувати превентивні заходи щодо недопущення погіршення ситуації.

Список використаної літератури

1. Beck T. Big Bad Banks? The Winners and Losers from US Branch Deregulation / T. Beck, R. Levine, A. Levkov // *Journal of Finance*. – 2010. – 65 (5). – PP. 1637–1667.
2. Kaminsky The twin crises: The causes of banking and balance of payments problems / Kaminsky, Graciela, Carmen Reinhart // *American Economic Review*. – 1999. – 89:3. – PP. 473–500.
3. Dooley M. A Model of Crises in Emerging Markets / M. Dooley // *Economic Journal*, Royal Economic Society. – Vol. 110 (460). – 2000. – PP. 256–272.
4. Trydid O. Assessment of the banking system of Ukraine by a multiplicative model / O. Trydid, N. Pogorelenko, B. Samorodov. – Research papers. Societal Innovations for Global. – 2013. – № 1 (2). – PP. 130–139.
5. Sahajwala R. Supervisory Risk Assessment and Early Warning Systems / R. Sahajwala, P. V. den Bergh. // *BCBS Working Paper*. – № 4. – BIS, December. – 2000. – P. 59.
6. Mayes D. Early Intervention and Prompt Corrective Action in Europe / D. Mayes. – 2009. – P. 44.
7. Гойхман М. І. Діагностичні підходи до аналізу проблемної ситуації збитковості банківської системи / М. І. Гойхман // *Проблеми економіки*. – Харків: ХНЕУ. – № 4. – 2013. – С. 331–340.
8. Керівництво з компіляції індикаторів фінансової стійкості (МВФ, 2007, російською мовою) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>.
9. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Самородов Б. В. Порівняльний аналіз методик визначення вагових коефіцієнтів важливості показників діяльності банків при їх рейтингуванні / Б. В. Самородов // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць*. – Харків: ХІБС УБС НБУ. – 2011. – Вип. 2 (11). – С. 248–254.
11. Самородов Б. В. Методологія управління фінансовим розвитком банку: монографія / Б. В. Самородов. – К.: УБС НБУ, 2012. – 307 с.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2014.

ТЕОРЕТИЧНЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ ПОТІК»

У статті розглянуто та проаналізовано наукові підходи до визначення поняття «фінансовий потік», виділено їх недоліки та упущення. За результатами дослідження сформовано ознаки (характеристики) фінансового потоку та запропоновано авторське визначення дефініції «фінансовий потік».

The scientific approaches to the definition of «finance flow» were examined and analyzed in the article. Their shortcomings and omissions were identified. The features (characteristics) of financial flows were formed as the result of research. Author's definition of «finance flow» was proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан загальнодержавних та місцевих фінансів характеризується наявністю проблем, пов'язаних з перерозподілом фінансових потоків, управління якими варто віднести до найбільш складних завдань загальнодержавного значення, які вимагають подальшого теоретичного і практичного розвитку. Все більшої актуальності набуває завдання із забезпечення злагодженої та ритмічної роботи усієї економічної системи шляхом підвищення ефективності управління фінансовими потоками з метою їх оптимізації та збалансованості. Для вирішення цього завдання необхідним є розуміння сутності фінансового потоку як економічної категорії, що дозволить виявити особливості цього об'єкту управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретико-методологічні та практичні аспекти фінансових потоків досліджували: Г. М. Азаренкова, Г. В. Баранець, М. Ю. Ваховська, П. Гарбер, А. Р. Горбунов, В. П. Зайков, Е. А. Лазичев, О. В. Майборода, К. В. Мельникова, Л. І. Мороз, О. В. Єрмошкіна, Н. В. Румянцев, Д. Уотерс, О. В. Хавтур, В. О. Черевко, І. О. Школьник та інші вітчизняні й зарубіжні вчені, наукові напрацювання яких будуть розглянуті в рамках цього дослідження. Зауважимо, що незважаючи на значні наукові напрацювання з проблематики фінансових потоків, термінологічний апарат не є уніфікованим й загальноприйнятим, – сама дефініція «фінансовий потік» не має однозначного трактування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність проблематики фінансових потоків та відсутність стійких теоретико-методологічних засад у цій сфері обумовлюють необхідність визначення поняття «фінансовий потік» з метою розкриття його сутності та значення в забезпеченні населення якісними й повноцінними суспільними благами.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття дефініції «фінансовий потік», що дозволить змістовно відобразити сутність фінансових потоків та поглибити їх теоретичну базу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури, присвяченої проблематиці фінансових потоків засвідчив, що фахівці у цій сфері виділяють декілька підходів до визначення поняття «фінансовий потік». Одні вчені узагальнюють усі погляди у два підходи: перший – ототожнення фінансового потоку з грошовим та другий – фінансовий потік є специфічним грошовим потоком [1]. Інші науковці стверджують, що варто виділяти три підходи, додавши до вказаних двох, підхід, за яким фінансовий потік розглядається через призму логістичної системи [2]. Варто зазначити, що в науковій літературі зустрічаються й інші узагальнення підходів до трактування дефініції «фінансовий потік» через розгляд фінансових потоків у макро- та мікроекономічному середовищі, а також в системі

фінансового управління суб'єктом господарювання та в логістичній системі [3, с.241–247]. Так, до вчених, які розглядають фінансовий потік через призму логістичної системи належать: Г. В. Баранець, М. Ю. Ваховська [4, с.22–28], К. В. Мельникова [5, с.84], Л. І. Мороз [6], Н. В. Румянцев [7, с.19], Д. Уотерс [8, с.141] та інші. Проаналізуємо погляди цих науковців. Наприклад, Г. В. Баранець визначає фінансові потоки як «грошові оборотні активи підприємства, які генеруються процесом виконання логістичних операцій з матеріальним потоком у певному часовому періоді, а також джерела коштів, що забезпечують перебіг цього процесу у відповідному часовому інтервалі» [9, с.8]. Автор статті вважає що, визначення Г. В. Баранець не розкриває сутність фінансових потоків, а лише визначає їх складові. Крім того, додаткового уточнення потребує поняття «грошові оборотні активи».

Схоже визначення фінансовим потокам дають В. В. Концева та С. С. Костенко: «фінансовий потік – це цілеспрямований рух грошових засобів або фінансових ресурсів у логістичних системах або між ними, з метою забезпечення матеріальних та інформаційних потоків» [10]. Дотримуються такої ж точки зору російські вчені В. Є. Ніколайчук, О. О. Новіков та С. А. Уваров, які тлумачать фінансовий потік як спрямований рух фінансових ресурсів у логістичних системах і між ними, необхідних для забезпечення просування матеріальних потоків [11, с.163–166]. Аналогічне визначення, застосувавши контент-аналіз до поняття «фінансовий потік» та інтеграційний підхід, дає О. С. Бондаренко: «фінансовий потік – це спрямований рух фінансових ресурсів у визначеній логістичній системі у певному часовому періоді, що пов'язаний з необхідністю виникнення у процесі господарювання матеріального потоку» [3, с.241–247]. Недоліком визначення В. В. Концевої та С. С. Костенко є невизначеність авторів щодо того, що підлягає руху грошові засоби чи фінансові ресурси. Крім того, у трьох наведених визначеннях не враховано сервісний, людський та інші потоки, які циркулюють у логістичних системах.

Узагальнюючи усі точки зору підходу, за яким фінансовий потік розглядається через призму логістичної системи, варто зазначити, що фінансові потоки рухаються не лише в межах чи між логістичними системами, під якими розуміють: «адаптивну систему із зворотним зв'язком, яка виконує ті чи інші логістичні функції (операції), складається із підсистем і має розвинені внутрішньосистемні зв'язки та зв'язки із зовнішнім середовищем» [12]. Тобто, логістичній системі характерна еквівалентність відносин, а обов'язковою умовою існування фінансового потоку є наявність зворотного товарного. Таким чином, виходить, що, зокрема, в рамках бюджетної системи, банківської системи, системи пенсійного страхування фінансові потоки існувати не можуть. Далі буде доведено, що таке розуміння фінансових потоків є некоректним.

До науковців, які фінансовий потік прирівнюють до грошового («cash flow» у зарубіжних дослідників), належать: А. Р. Горбунов [13], В. В. Ковалев [14, с.1024], В. В. Концева [10], А. А. Моткуєва [15], Е. С. Стоянова [16], Е. М. Сорокина [17, с.1796], Дж.К. Ван Хорн [18], І. О. Школьник [19, с.342], І. Бернар, Ж. К. Коллі [20, с.782], В. О. Черевко [21, с.22]. Так, зокрема, І. О. Школьник розглядає фінансовий потік як «сукупність надходжень та виплат грошових коштів з урахування фактору часу, що формуються у процесі господарської діяльності» [19, с.28], а В. О. Черевко тлумачить поняття «фінансовий потік» як «сукупність (потік) доходів та витрат усіх суб'єктів регіональної економіки» [21, с.22]. Недоліком таких визначень є упущення науковцями суті поняття потік (як рух чого-небудь). Так, формування доходів – це результат такого руху, а виплата як плата за будь-що передбачає еквівалентність відносин та означає факт видачі грошових коштів (а не їх рух). Натомість, фінансові потоки не завжди є еквівалентними (наприклад, дотації). Тобто, наведені дослідження не враховують внутрішні та зовнішні фінансові взаємовідносини за різними напрямками.

Вказані недоліки намагаються усунути науковці, що розглядають «фінансовий потік» як специфічну форму грошових потоків. Серед прихильників такого підходу: Г. М. Азаренкова [22, с.328], В. С. Бард, І. О. Бланк [23, с.656], О. С. Бондаренко [3, с.241–247], В. В. Бурцев [24], В. Р. Євстігнєєв [25], О. В. Єрмошкіна [26, с.479], П. Гарбер [27, с.119–131], Зві Боді [28], В. В. Корнєєв [29, с.17], М. В. Корнєєв [30], Е. А. Лазичев [31, с.186–189], О. В. Майборода [32, с.22], В. Ф. Максимова [33, с.236–239], О. В. Хавтур [34, с.25] та інші. Наприклад, О. М. Галицький розмежовує поняття грошового та фінансового потоку на підставі того, що фінансові потоки мають потенційну можливість генерувати дохід у майбутньому [35]. Однак, на думку автора статті, О. М. Галицький говорить про капітал, який має описану властивість. Так, І. О. Бланк [23, с.63] розмежовує грошову та фінансову форму капіталу так же, як і американський учений П. Гарбер, який, на відміну від англійського терміну «cash flow» («потоки готівки»), вживає «capital flows» («потоки капіталу») [27, с.119–131]. В. В. Корнєєв підкреслює відмінність грошового потоку від фінансового, зазначивши, що грошові потоки відображають вартісну оцінку фінансових. На підставі цього науковець тлумачить фінансовий капітал як «сукупність фінансових активів, що репродукуються (генеруються) у часі в процесі свого кругообігу і обігу на правах власності чи позики» [29, с.61]. Таким чином, деякі науковці розкривають сутність фінансових потоків через кругообіг капіталу, у якому задіяні фінансові інструменти та стверджують, що поняття «капітал» є близьким до поняття «фінансові ресурси» [36, с.26]. У свою чергу, проведений О. І. Пилипенко [37, с.367–380] кваліфікований ґрунтовний аналіз точок зору дослідників відносно поняття «фінансові ресурси» показав відсутність єдиної наукової позиції щодо сутності фінансових ресурсів. Далі проаналізуємо тлумачення науковцями дефініції «фінансовий потік» та економічної категорії «фінансові ресурси».

У своєму визначенні поняття «фінансовий потік» О. В. Майборода підкреслює рух саме фінансових ресурсів. Науковець дійшов висновку, що фінансові потоки – це «направлений рух фінансових ресурсів, у процесі якого здійснюється господарська діяльність, унаслідок чого виникають економічні відносини» [32, с.5].

О. В. Хавтур уточнює попереднє визначення та говорить про те, що рух фінансових ресурсів є впорядкованим та спрямованим на досягнення ефективного господарювання [34, с.25]. Однак, автор статті не може повністю погодитись з наведеним тлумаченням, зокрема, з тим, що рух фінансових ресурсів спрямований лише на досягнення ефективного результату, адже такі потоки можуть забезпечувати лише функціонування суб'єкта господарювання, наприклад, неприбуткової установи. Крім того, автор статті висловлює думку про те, що ці науковці не розкривають сутність фінансового потоку, оскільки не вказано джерело формування руху фінансових ресурсів та напрями такого руху. У свою чергу, О. В. Єрмошкіна розширює наведені визначення та під фінансовими потоками розуміє «динамічну сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів, які в процесі функціонування підприємства формуються, розподіляються та використовуються, тобто цілеспрямовано рухаються, за окремими центрами управління потоками» [26, с.43]. Таке трактування фінансових потоків О. В. Єрмошкіної відноситься лише до фінансових потоків підприємницьких структур, тобто упускаються інші суб'єкти господарювання, зокрема, держава.

Зауважимо, що більшість дослідників фінансові потоки пов'язують з рухом фінансових ресурсів, а Н. О. Небаба – з рухом економічних ресурсів. Науковець під «фінансовим потоком» розуміє «цілеспрямований рух економічних ресурсів в рамках фінансової системи з метою забезпечення безперебійного функціонування та розвитку економіки» [2]. Варто зазначити, що під «економічними ресурсами» розуміють «сукупність ресурсів, які використовуються в господарській діяльності для виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних

благ, задоволення зростаючих потреб населення» [38]. Разом з тим, такі складові економічних ресурсів як праця, підприємницька діяльність (як особливий вид праці), земля, засоби виробництва, наука та інформація є факторами виробництва та розглядаються автором статті як джерела створення фінансових потоків. Отже, фінансові потоки не можуть бути «рухом економічних ресурсів».

Варто зазначити, що окремі науковці розмежовують фінансові потоки на мікро-, мезо- та макрорівнях. Такий підхід є логічним та дозволяє більш точно розкрити сутність фінансових потоків. Підтвердженням цієї тези є визначення «фінансового потоку» як «оціненого у грошовому виразі руху (зміна кількості, вартості, пропорцій, перерозподіл між інституціональними одиницями економіки – секторами, господарюючими суб'єктами тощо) будь-яких елементів державного майна або об'єктів державних майнових прав і, відповідно, джерел їх формування (фінансування)», надано російським ученим В. В. Бурцевим [25]. Автор статті відзначає, що науковець змістовно розкрив сутність державних фінансових потоків, але рух податків (зборів, платежів) у його тлумаченні не врахований, адже вони не є майном чи об'єктом державних майнових прав і, тим більше джерелом їх формування.

Достатньо повне визначення фінансовим потокам дає Г. М. Лазаренкова. В монографії «Фінансові потоки в системі економічних відносин» науковець розкриває дефініцію «фінансовий потік» наступним чином: «фінансовий потік – це цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм та видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, що здійснюється спільно з відповідними його грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або без них (безеквівалентні фінансові потоки), але обов'язково з урахуванням фактора часу, та відбиває ліквідність зазначених фінансових ресурсів» [22, с.328]. Основним недоліком такого визначення є врахування лише перерозподільчої стадії руху фінансових ресурсів. Такий недолік усунений у визначенні поняття «фінансовий потік», яке дає російський учений Е. А. Лазичев. Учений тлумачить фінансові потоки як рух фінансових ресурсів (грошові кошти, які беруть участь у розподільчих процесах та організації цільових фондів) в результаті первинного розподілу вартості у сфері матеріального виробництва і наступного розподілу та перерозподілу між сферами матеріального та нематеріального виробництва, всередині кожної сфери, між соціальними групами населення, в тому числі, з урахуванням змін територіальної приналежності [31, с.186–189]. Зауважимо, що таке розкриття дефініції «фінансовий потік» у цілому є прийнятним, однак, на думку автора статті, з метою розкриття сутності фінансових потоків, необхідно зазначати джерела формування руху фінансових ресурсів та призначення такого руху.

Таким чином, багатогранний зміст дефініції «фінансовий потік» як економічної категорії зумовив її неоднозначні тлумачення. Узагальнюючий аналіз наукових точок зору показав, що визначення поняття «фінансовий потік» різняться в силу дослідження фінансових потоків на мікро-, мезо- й макрорівнях та в різних сферах і системах їх руху. Автор статті висловлює думку про те, що дефініція повинна бути узагальнюючою та відображати економічну природу певного процесу або явища, та з метою формування такої дефініції, пропонує виділити певні характеристики (ознаки) фінансового потоку:

- фінансовий потік (на відміну від грошового) є безеквівалентним (наприклад, фінансовий потік у вигляді податкових надходжень, дотацій);
- фінансовий потік здебільшого є двостороннім (наприклад, емісія цінних паперів і отримання після їх розміщення грошового еквіваленту) [29, с. 62];
- фінансовий потік пов'язаний з рухом фінансових ресурсів (активи, оцінені в грошовому виразі та грошові кошти, які беруть участь у розподільчих та перерозподільчих процесах й формують централізовані та децентралізовані фонди коштів), який є цілеспрямованим;
- фінансовий потік виникає в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту, національного багатства країни та національного доходу інших країн, фондів

міжнародних фінансових інституцій та грошових коштів централізованих і децентралізованих фондів;

- фінансовий потік спрямований на забезпечення функціонування суб'єктів господарювання та економіки в цілому;
- формування фінансового потоку пов'язано з виникненням економічних відносин між та всередині таких основних інституціональних секторів: сектор домашніх господарств, державний і комунальний сектор, сектор господарюючих суб'єктів, сектор банківських та кредитно-фінансових установ, сектор міжнародного фінансового співробітництва.

Виходячи із вищезазначеного, під «фінансовим потоком» варто розуміти цілеспрямований рух фінансових ресурсів, що виникає в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту (національного доходу), національного багатства країни та національного доходу інших країн, фондів міжнародних фінансових інституцій та грошових коштів централізованих і децентралізованих фондів між та всередині інституціональних секторів з метою забезпечення їх функціонування з урахуванням фактору часу.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками дослідження встановлено існування широкого спектру різних напрямків наукових робіт з проблематики фінансових процесів у сфері фінансів та присвячених питанням підвищення ефективності управління фінансовими потоками різних рівнів. Однак, наявні роботи не дозволяють сформувати єдині, базові теорії та методологію управління фінансовими потоками з метою їх оптимізації та збалансованості. Проблема універсалізації та уніфікації підходів до сутності фінансових потоків не знайшла достатньо обґрунтованого вирішення, оскільки автори, зазвичай, розглядають фінансові потоки окремих рівнів, сфер та систем їх руху.

Проведений критичний аналіз наукових напрацювань у сфері фінансових потоків вітчизняних й зарубіжних вчених дозволив виділити характерні ознаки фінансового потоку та сформувати авторське визначення дефініції «фінансовий потік», яка змістовно розкриває сутність фінансових потоків. Такий результат проведеного наукового дослідження може бути використаний при розбудові ефективно-функціонуючої системи управління фінансовими потоками різних рівнів. Складність та масштабність проблем управління фінансовими потоками як на мікро-, так і на мезо-, макро- і мегарівні, визначають необхідність проведення наукових досліджень за широким спектром взаємопов'язаних напрямків фінансової науки.

Список використаної літератури

1. Дайнеко Е. О. Основы формирования и распределения финансовых потоков субъектов хозяйствования, действующих на современном этапе развития экономики [Электронный ресурс] / Е. О. Дайнеко, Н. В. Суденкова. – БГТУ. – 2013. – № 7. – Режим доступа: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved>.
2. Небаба Н. О. Фінансові потоки: сутність, підходи до визначення [Електронний ресурс] / Н. О. Небаба // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2 (31). – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8301/1/Nebaba%20V31%22011.pdf>.
3. Бондаренко О. С. Обґрунтування наукових підходів до визначення фінансових потоків [Електронний ресурс] / О. С. Бондаренко // Бизнес Информ. – 2014. – № 1. – С. 241–247. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/obosnovanie-nauchnyh-podhodov-k-opredeleniyu-finansovyh-potokov>.
4. Ваховська М. Ю. Логістичні потоки: визначення, параметри, характеристики [Електронний ресурс] / М. Ю. Ваховська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 623. – С. 22–28. – Режим доступу: <http://www.vuzlib.org/articles>.

5. Мельникова К. В. Фінансові потоки в логістичних системах: конспект лекцій / К. В. Мельникова. – Харків: ХНЕУ, 2008. – 84 с.
6. Мороз Л. І. Моделювання матеріально-фінансових потоків внутрішньовиробничих логістичних систем з регенерацією [Електронний ресурс] / Л. І. Мороз. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Ekonomika/2009_640/51.pdf.
7. Румянцев Н. В. Моделирование гибких производственно-логистических систем: монография / Н. В. Румянцев. – Донецк: ДонНУ, 2004. – 222 с.
8. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / [пер. с англ.; ред. Н. Д. Эриашвили]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
9. Баранець Г. В. Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г. В. Баранець. – Донецьк, 2007. – 22 с.
10. Концева В. В. Фінансові потоки в логістичних системах / В. В. Концева, С. С. Костенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/nat/85.pdf>.
11. Рубан Т. Н. Материальные и финансовые потоки, обеспечивающие производство и реализацию потребительских товаров [Электронный ресурс] / Т. Н. Рубан // Молодой ученый. – 2012. – № 10. – С. 163–166. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/45/5464>.
12. Ларіна Р. Р. Логістика [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Р. Р. Ларіна. – Д.: ВІК, 2005. – 335 с. – Режим доступу: <http://readbookz.com/books/24.html>.
13. Горбунов А. Р. Финансовые потоки инвестиционной компании: новые методы планирования и анализа инвестиций [Электронный ресурс] / А. Р. Горбунов. – Режим доступа: <http://www.tora-centre.ru/library/reing/invstart.htm>.
14. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 1024 с.
15. Моткуева А. А. Использование редактора Excel для оценки финансовых потоков по схеме простых процентов [Электронный ресурс] / А. А. Моткуева // Научные записки Орел ГИЭТ: альманах. – 2010. – № 1. – Режим доступа: <http://www.orelgiet.ru/monah/118.m.pdf>.
16. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика [Электронный ресурс] / Е. С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/559770>.
17. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики: учеб. пособ., 2-е изд., перераб. и доп. / Е. М. Сорокина. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1796 с.
18. Ван Хорн Д. Основы финансового менеджмента [Электронный ресурс] / [Ван Хорн Д., Вахович Д.; пер. с англ.]. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 1232 с. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/64749>.
19. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / [І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало; за ред. І. О. Школьник]. – Суми: Університетська книга, 2008. – 342 с.
20. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: в 2 т. / [Ив Бернар, Жан-Клод Колли; пер. с фр. под общ. ред. Л. В. Степанова; ред. В. Б. Рыбакова]. – М.: Международные отношения, 1997. – 782 с.
21. Черевко В. О. Методологія формування та управління фінансовими потоками регіону [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. О. Черевко. – К., 2006. – 22 с. – Режим доступу: disser.com.ua/content/28502.html.
22. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія / Г. М. Азаренкова. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 328 с.
23. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс; 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

24. Бурцев В. В. Аудит финансовых потоков государства [Электронный ресурс] / В. В. Бурцев // Аудиторские ведомости. – 2001. – № 8. – Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/138387>.
25. Евстигнеев В. Р. Идеи И. Пригожина в экономике. Нелинейность и финансовые системы [Электронный ресурс] / В. Р. Евстигнеев. – Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/fknt/mospan/library/article7.htm>.
26. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О. В. Єрмошкіна. – Дніпропетровськ: Нац. гірничий університет, 2009. – 479 с.
27. Garber P. Managing Risk to Financial Markets from Capital Flows: the Role of Prudential Regulation [Electronic source] / P. Garber // International Journal of Economics. – 1999, July, V. 1. – P. 119–131. – Access: https://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_ENPROD/PROD00000000000015689/Trade+in+Financial+Services+Capital+Flows.PDF.
28. Зві Боді. Фінанси: підруч. / [Боді Зві, Мертон Роберт; пер. з англ.]. – М.: Вільямс, 2000. – 592 с.
29. Корнєєв В. В. Управління кредитними та інвестиційними потоками капіталу: дис. ... доктора екон. наук: 08.04.01 / В. В. Корнєєв. – К., 2004. – 275 с.
30. Корнєєв М. В. Оптимізація динамічних фінансових потоків у контексті сучасного розвитку фінансового сектора [Електронний ресурс] / М. В. Корнєєв // Наукові записки Національного університету «Острозька академія» (серія «Економіка»). – 2013. – Вип. 24. – Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n24/43.pdf>.
31. Лазичева Е. А. Исследование сущности финансовых потоков [Электронный ресурс] / Е. А. Лазичева // Вестник Томского государственного университета, 2009. – № 329. – С. 186–189. – Режим доступа: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/329/image/329-186.pdf>.
32. Майборода О. В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / О. В. Майборода. – Суми, 2006. – 22 с.
33. Максимова В. Ф. Сутність фінансового потоку в рамках системи обліку та контролю / В. Ф. Максимова, І. Ю. Руснак // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2011. – № 2 (42). – С. 236–239.
34. Хавтур О. В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. В. Хавтур. – Тернопіль, 2004. – 25 с. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/28502.html>.
35. Галицький О. М. Наукові підходи розуміння поняття фінансових потоків аграрних підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Галицький. – Режим доступу: <http://конференция.com.ua/pages/view/320>.
36. Опарін В. М. Фінансові ресурси та суспільний капітал / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2001. – № 7. – С. 26–28.
37. Пилипенко О. І. Фінансові ресурси корпорацій: поняття та класифікація [Електронний ресурс] / О. І. Пилипенко. – Вип. 3 (12). – С. 367–380. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4578/1/367.pdf>.
38. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]: в 3 томах; Т. 1 / [Відп. ред. С. В. Мочерний та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/2205-ekonomichni-resursi.html>.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ БАНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЦЬОГО ПРОЦЕСУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто джерела формування ресурсів комерційного банку а також зосереджено увагу на особливостях використання кожного із джерел на різних етапах розвитку економіки. Досліджено перспективність використання окремих джерел в умовах економічного розвитку України.

The article deals with the sources of banks resources formation. The problems of using each of the sources at different stages of economic development are outlined. The prospects of use of certain sources in the economic development of Ukraine are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування достатньої за обсягом та належним чином збалансованої ресурсної бази банків – це саме те питання, яке найбільше турбує відповідального менеджера банку і яке є його пріоритетною задачею. Адже саме це дозволить проводити широке коло активних операцій банку з використанням наявних ресурсів і максимально зрівноважить усі ризики, пов'язані з достатньою кількістю і надійністю сформованих ресурсів. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання і домогосподарств у додаткових фінансових ресурсах. Водночас у сучасних умовах фінансової кризи в Україні помітно загострилась проблема формування та, як результат, використання ресурсів банками. Ресурси, що надають позичальники у користування банку, стають більш короткими, дорожчими і дуже нестійкими. Це відбувається за різних причин, серед яких: недовіра до банків, непослідовні та іноді помилкові дії уряду та наглядових органів, низький рівень життя та доходів у суспільстві, негативний досвід попередніх «взаємин» між банком та його клієнтами та інші проблеми. Саме за цих причин доцільним є більш глибоке вивчення теоретичних основ питання про джерела формування ресурсів банку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченню питань пов'язаних з ресурсами банку присвячено дослідження багатьох учених-економістів, серед них: О. І. Білик, З. М. Васильченко, О. О. Власенко, А. П. Вожжов, Т. Н. Данилова, О. А. Дмитрієва, Н. П. Дребот, Н. О. Кожель, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, В. В. Рисін, М. І. Савлук та інші. Ці науковці розглядають різні підходи до визначення поняття ресурсів банку, окреслюють власні погляди щодо джерел їх формування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Утім, аналіз публікацій засвідчив, що всі ці наукові надбання потребують узагальнення та підсумування, саме тому автор вважає за доцільне більш глибоко вивчити, узагальнити та доповнити власними висновками теоретичні питання щодо призначення та джерел надходження ресурсів комерційних банків з урахування циклічності розвитку економіки.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу існуючих поглядів щодо джерел формування ресурсів банку, а також узагальнення та доповнення цієї проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочергово з'ясуємо, що ж таке ресурси банку та які джерела їх формування. Банківські ресурси – сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні банку та використовуються ним для виконання своїх функцій та операцій [1, с.504]. А джерела їх формування – це шляхи надходження ресурсів на рахунки банківської установи, які на певних умовах між банком та його

контрагентом тимчасово переходять у користування банку для проведення ним активних операцій та забезпечення його повноцінної діяльності з метою одержання прибутку.

Виходячи з такого розуміння, з'ясувати джерела формування банківських ресурсів нам дозволить перелік його контрагентів, тобто всіх юридичних та фізичних осіб, а також органів державної влади, які співпрацюють з банківськими установами.

Розглянемо детально кожне із джерел та з'ясуємо його особливості, переваги та недоліки для банку та його контрагентів.

Отже, загалом, якщо поєднати всі існуючі критерії класифікації ресурсів банку, можна побудувати загальну схему, що відобразить повну картину джерел формування ресурсів банку (рис. 1).

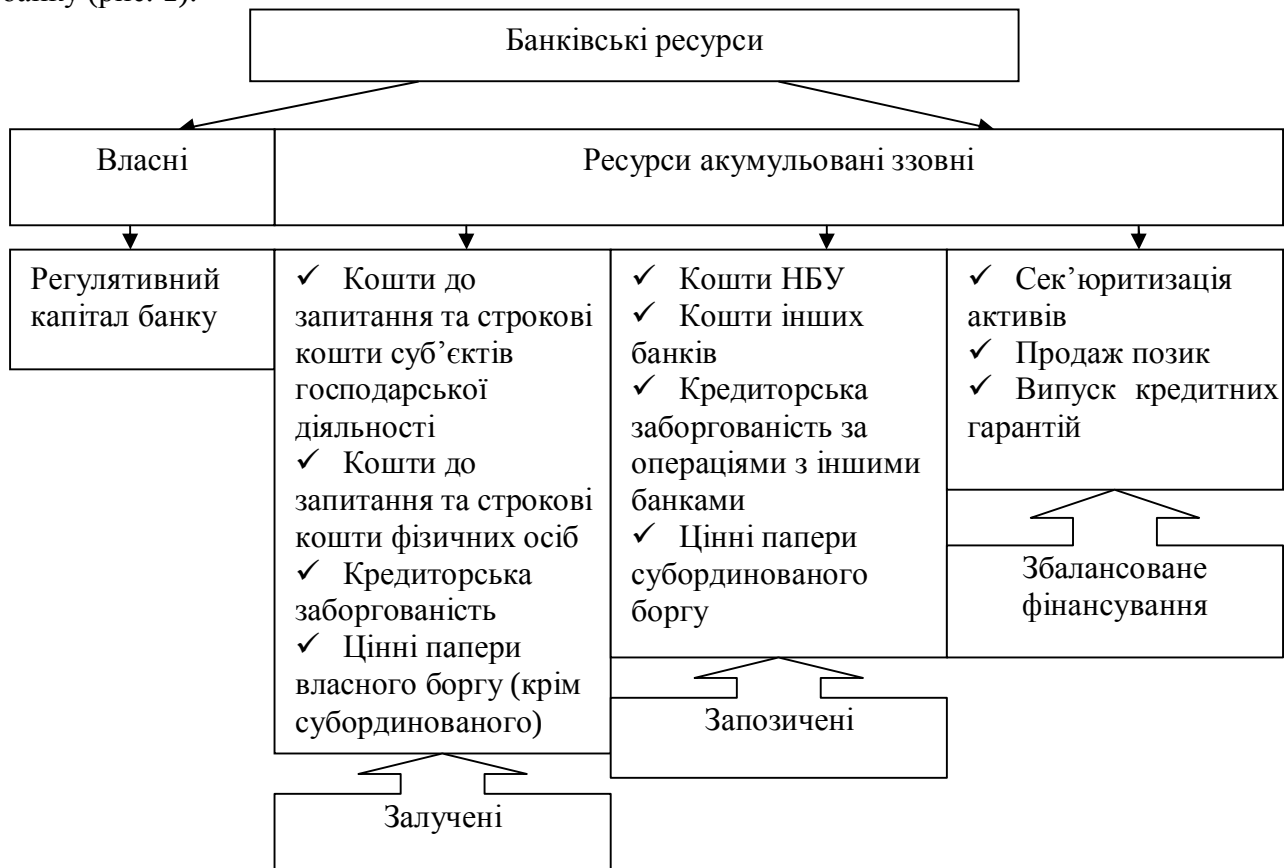


Рис. 1. Джерела формування ресурсів банку (складено автором)

А тепер зосередимось на кожному із цих джерел детально з точки зору його особливостей, переваг та недоліків для сторін учасників цих відносин у процесі формування ресурсів банку.

Власні джерела – це кошти внесені акціонерами банку під час його створення, а також кошти утворені в процесі подальшої діяльності банку. Зважаючи на джерела і порядок формування, власний капітал банку складається зі статутного капіталу, резервного капіталу, спеціальних фондів, нерозподіленого прибутку, субординованого боргу. На розмір власного капіталу банку впливають вимоги регулюючого органу, а також особливості діяльності самого банку (наявність великих клієнтів, рівень ризикованості у проведенні активних операцій банку тощо). Загалом ця частина ресурсів банку складає невелику частину від загального обсягу ресурсів і слугує скоріше для резервних цілей аніж для забезпечення фінансової та господарської діяльності банку.

Основну ж частину банківських ресурсів складають саме залучені та запозичені. У банківській практиці серед джерел формування залученого капіталу пріоритетна роль традиційно належить депозитам. Сучасна банківська практика характеризується великим різновидом депозитів і депозитних рахунків. Від характеру депозитів залежать види

кредитних операцій, відповідно, розмір доходу банку; правильна організація депозитних операцій забезпечує ліквідність комерційних банків; депозитні операції сприяють прискоренню безготівкових розрахунків; ресурси, сформовані за рахунок депозитних операцій, значно дешевші міжбанківських кредитів. У сучасних умовах формування залучених банківських ресурсів може здійснюватися двома основними способами: шляхом проведення депозитних операцій та отримання позик на грошовому ринку. Ще одним джерелом поповнення ресурсів комерційного банку є міжбанківське кредитування. Міжбанківські кредити мають, зазвичай, короткостроковий характер. Загальний розмір отримання комерційним банком міжбанківських ресурсів обмежується розміром власних ресурсів банку. Комерційні банки можуть позичати кошти у Національного банку України шляхом: одержання кредитів через закриті кредитні аукціони; ломбардне кредитування або кредитування під забезпечення державних цінних паперів; рефінансування у формі переобліку векселів та перезастави векселів. Також до зовнішніх джерел формування ресурсів можна віднести позабалансове фінансування банку: сек'юритизація активів, випуск кредитних гарантій, продаж позик.

Питанням формування та розподілу банківських ресурсів займався І. В. Вишняков. У власному дослідженні [2, с.94] він стверджує, що основним джерелом акумулювання коштів комерційних банків є «депозити до запитання». Основною особливістю зазначених депозитів є можливість їх миттєвого вилучення з банку. Цей вид ресурсів, на думку автора, є ризикованим. І. В. Вишняков спробував змодельовати динаміку обсягів як окремих депозитів «до запитання», так і сукупності всього банківського ресурсу цього виду. Він запропонував модифікації стохастичних мультиплікативних моделей динаміки обсягу депозитів, враховуючи невизначеність у поведінці вкладника та використовуючи деякі схеми теорії надійності та теорії масового обслуговування [3]. Отже, як бачимо, виходячи з теоретичних досліджень і практичного досвіду, що переважно ці ресурси є найвагомішими в діяльності банку, але водночас вони досить ризикові та часто коштовні.

Розглянемо питання щодо процесу формування банківських ресурсів на різних етапах розвитку економіки. Для цього спочатку з'ясуємо сутність самого процесу формування банківських ресурсів.

Процес формування банківських ресурсів – це послідовний рух коштів з моменту виявлення потреби у банку в них, а у фізичної чи юридичної особи з моменту виникнення бажання надати ці кошти банкові на умовах і строках, що визначені обома сторонами цього процесу, до моменту надходження цих коштів на рахунки в банк та планування його подальших дій з їх використанням. В ідеальних економічних умовах цей процес є необхідним і цікавим обом сторонам даної угоди. Але все залежить від того, яку політику проводить держава та, зокрема, її органи управління банківською діяльністю, яку політику проводить банк щодо зацікавлення та мотивування потенційних клієнтів, і, найголовніше, які соціальні та моральні передумови співпраці з банками та довіри до них існують у конкретній спільноті в межах країни. Щоб з'ясувати особливості процесу формування банківських ресурсів в різні періоди розвитку економіки спочатку необхідно визначитися з окресленими етапами. Саме на цьому варто зосередити головну увагу.

Отже, економічний розвиток можна відобразити як показано на рис. 2.

Економічний цикл – це період розвитку економіки від початку однієї кризи до наступної. Складається із таких фаз: криза, депресія, поживавлення, піднесення. Прояви економічних циклів можна побачити за низкою ознак – показників економічної активності, основними з яких є: рівень завантаженості виробничих потужностей; сукупні обсяги виробництва; загальний рівень цін; зайнятість населення (безробіття) та рівень його доходів; прибутки та курси акцій найбільших корпорацій; динаміка попиту на товари тривалого користування; інвестиції у нове будівництво тощо. Саме ці етапи розвитку економіки стануть основою подальших досліджень у проблемі формування ресурсів банку. Розглянемо кожен із цих етапів окремо і зосередимось на процесі формування ресурсів банку в межах кожного з етапів.

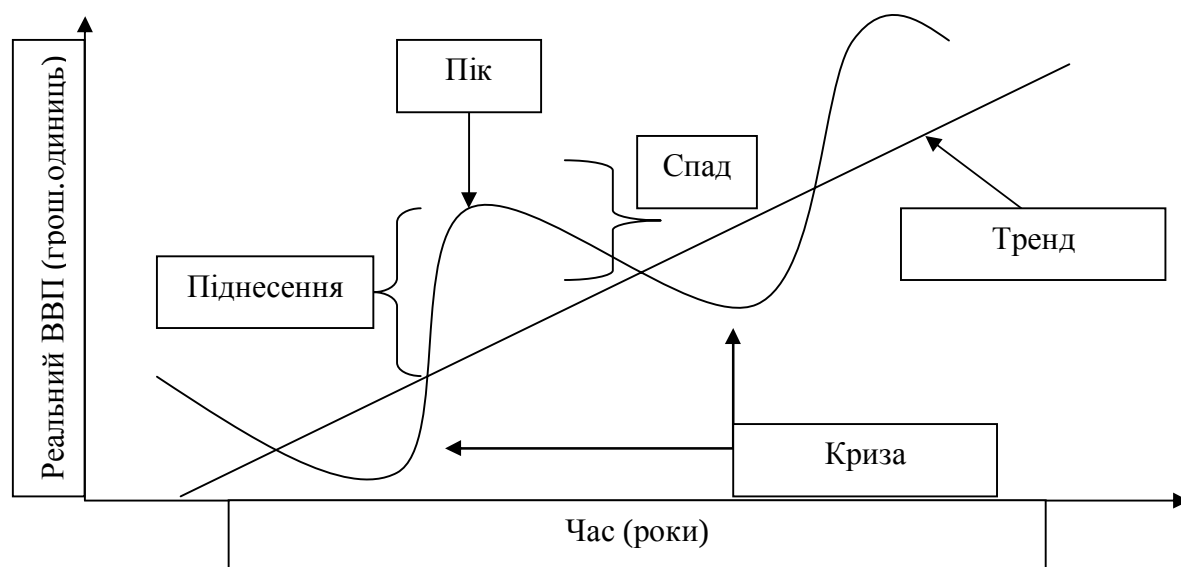


Рис. 2. Цикли економічного розвитку (складено автором)

Криза (спад) – це етап, що завершує попередній періодичний цикл і є початком наступного етапу (етапу піднесення). Його характеристики для процесу формування ресурсів банку такі: труднощі у пошуку нових клієнтів та втрата великої кількості існуючих через вплив коштів із банківської системи у позабанківський обіг, як наслідок, скорочення обсягів проведених банківських операцій та втрата прибутку банку, зростання попиту на ліквідність (готівку), збільшення ставки позичкового відсотка, паніка на ринку цінних паперів та ажіотажна поведінка з боку контрагентів банку, курс акцій самого банку швидко падає. У цей період дуже поширеним явищем є закриття і банкрутство банків, передусім дрібних, які є найбільш вразливими в такій ситуації, і, як наслідок, втрата клієнтами банку частини заощаджень та посилення рівня недовіри до банківської системи загалом в результаті такої втрати. Внаслідок падіння інвестиційної та ділової активності збільшується зростання безробіття. Офіційно фазою економічного спаду, або рецесією, вважають падіння ділової активності, що триває понад три місяці поспіль.

Депресія – фаза циклу, якій властивий застій у банківській сфері, виробництві та економіці загалом. Національний продукт уже не зменшується під час спаду, але й більше не зростає, відсоткова ставка падає до свого мінімального значення. У зв'язку з цим зростає сукупний попит з боку суспільства і готуються умови до поживавлення виробництва і комерційної діяльності. Отже закладаються підвалини для позитивних зрушень в діяльності банків та формуванні банківських ресурсів.

Поживавлення – спостерігається підвищення ділової активності, що супроводжується зростанням промислового виробництва та інвестицій, як наслідок, активно зростає попит на банківські продукти та послуги, помітно скорочується безробіття і у населення з'являється можливість вкладати кошти на банківські рахунки, оскільки відбувається підвищенням особистих доходів і прибутків. Нарощування інвестицій поживавлює попит спочатку на капітальні блага, а потім і на споживчі, адже зростає зайнятість. Найяскравішою ознакою поживавлення є збільшення платоспроможного попиту. Тому для виходу із застою застосовується стимулювання попиту. Обсяг виробництва досягає попереднього найвищого рівня, і економіка вступає у фазу піднесення.

Піднесення (зростання) – це фаза циклу, коли обсяг виробництва перевищує обсяг найбільшого піднесення попереднього циклу і зростає найвищими темпами. Розпочинається справжній економічний бум, швидке економічне зростання, яке у свою чергу є підґрунтям для наступного спаду і нового економічного циклу. Адже цей економічний бум часто буває надмірним і не підтверджений реальним виробничим процесом («мильна бульбашка», що

зростає до критичних розмірів і після цього руйнується). Після цього починається новий економічний цикл.

На кожному з цих етапів розвитку економіки банк повинен вести адекватну та виважену політику у сфері формування власних ресурсів задля того аби у період кризи зберегти місце на ринку банківських послуг і мати можливість здійснювати подальшу діяльність після завершення кризи і початку нового зростання.

Але використовуючи теоретичні аспекти цього дослідження потрібно розглянути і інше питання, яке потребує заглиблення. Яка ж саме частина банківських ресурсів є найперспективнішою для самих банків та економіки країни зокрема в питанні їх дешевизни, достатності потенційних обсягів залучення та впливів на економічний розвиток держави. І цю перспективу створюють залучені та запозичені ресурси.

Проаналізуємо, які ж є потенційні можливості для банківської системи України щодо обсягів залучення ресурсів у банківську систему. За даними НБУ сьогодні поза банківською системою перебуває близько 289,5 млрд. грн. [4].

За даними НБУ станом на липень 2014 року МЗ становив 945,3 млрд. грн., а тому частка готівки поза банківською системою становить близько 30,63%, а це серйозний запас міцності, який країна може використати для розвитку економіки при правильній політиці держави та її якісних змінах і також при ефективній діяльності комерційних банків щодо залучення цих ресурсів на власні рахунки. Цей обсяг готівки є потенційним джерелом формування ресурсів банків України, який може надати економіці значний поштовх для розвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розглянувши питання джерел формування ресурсів банку, можна з'ясувати яке із досліджуваних джерел та яким чином може використовувати банк для найефективнішої діяльності та менеджменту власної ресурсної бази на різних етапах розвитку економіки. Проведене дослідження дозволило з'ясувати, що кожне джерело формування ресурсів банку має низку як позитивних, так і негативних особливостей для всіх учасників процесу. Залежно від загального стану економічного розвитку в країні і місця кожного окремого комерційного банку в цій системі менеджмент банку може проаналізувати найкращі шляхи формування ресурсів свого банку і визначити який із варіантів є найбільш прийнятним для нього в конкретний момент часу. Враховуючи статистичні дані за обсягом залучених потенційних ресурсів для банківської системи, які були наведені в дослідженні, можна стверджувати, що в Україні є «запас міцності» цього джерела формування ресурсів. Для цього лише потрібна консолідована діяльність з боку держави та комерційних банків аби стимулювати приплив цих ресурсів у банківську сферу, що може надати поштовх до економічного зростання в складний для економіки період.

Список використаної літератури

1. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
2. Вишняков И. В. Стохастическая модель динамики объёмов банковских депозитов «до востребования» / И. В. Вишняков // Экономика и математические методы. – 2002. – № 1. – С. 94–104.
3. Шевцова О. Й. Фінансові ресурси універсальних банків України: джерела та методи залучення [Електронний ресурс] / О. Й. Шевцова, Є. О. Сиволап. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/shevtsova.html>.
4. Бюлетень національного банку України за липень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=07FBFE920A815C9A0EB30B20DF7BD36B?id=4881605>.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2014.

ТРАНСКОРДОННІ КЛАСТЕРНІ СИСТЕМИ – ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ

У статті розглянуто особливості, переваги та обмеження концептуальних основ формування транскордонних кластерних систем крізь призму розвитку нового технологічного укладу. Проблема транскордонної кластеризації досліджена у світлі можливостей зростання конкурентоспроможності євро регіонів та перспектив євроінтеграції України.

The article describes the features, benefits and limitations of the conceptual foundations of the formation of cross-border cluster systems in the light of the development of the new technological order. The problem of cross-border clustering is examined in the light of Euro-regions competitiveness increasing possibilities and the prospects of European integration of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція України в європейські структури потребує розробки та реалізації такої моделі взаємовідносин регіонів різних країн, яка відповідала б принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових форм співпраці у форматі «регіон-регіон». Загострення проблем глобальної нестабільності на початку ХХІ століття викликає необхідність розвитку, поряд з євро регіонами, нових форм транскордонної кооперації: «транскордонні кластери», «транскордонні промислові зони», «транскордонні партнерства», «транскордонні інноваційні проекти» тощо. Світовий досвід розвинених країн свідчить як про ефективність, так і про неминучу закономірність виникнення транскордонних кластерних систем (ТКС), які в умовах глобалізації стають центрами інноваційного зростання, а значить «зонами безпеки».

Сьогодні, на наш погляд, гостро постає завдання щодо розробки єдиних механізмів їх утворення та розвитку. Тому для реалізації вектора модернізації регіональної економіки на базі транскордонної кластеризації необхідна розробка нової стратегії, що включає детальний механізм формування та державної підтримки кластерних об'єднань по обидві сторони кордону стосовно сучасних умов України. Впровадження нових ринкових механізмів, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність регіонів на європейському ринку в умовах розвитку нового технологічного укладу, можливе на основі гнучких форм транскордонної кооперації, координації та інтеграції спільних дій суб'єктів підприємництва в євро регіонах. Адже для України проблема підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку є найбільш актуальною.

В умовах постіндустріального суспільства, транскордонна виробнича кооперація виступає економічним інструментом підвищення конкурентоспроможності євро регіонів в умовах технологічного прогресу і впровадження інноваційних технологій нового технологічного укладу. Саме конкурентоспроможність транскордонних регіонів виступає важливою умовою інтеграції України в глобальний ринок, а євро регіони в умовах глобалізації активізують свій розвиток. Сучасні тенденції економічного розвитку, що відображаються в державній політиці України в галузі науково-технічного прогресу, свідчать про формування нового шостого технологічного укладу, ядром якого стануть нанотехнології, біотехнології, інформаційно-телекомунікаційні технології. В процесі заміщення старих укладів новим відбувається зміна форм економічних виробничих відносин, тобто форм поєднання чинників виробництва. З'являються нові виробництва і опосередковують їх економічні відносини [1, с.168].

Транскордонний регіоналізм, який є просторово інтегрованою формою економічного співробітництва в рамках європейського простору, активізує вирішення проблем європейської безпеки, що перетинають національні кордони, і забезпечує потужний імпульс ефективних колективних дій. Розвиток транскордонної кооперації призводить до появи транскордонного ринку, який можна визначити як систему взаємодії суб'єктів міжнародних економічних відносин на регіональному рівні, в межах якої відбуваються економічні обміни і спільне використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів в рамках єдиного транскордонного регіону. При цьому наявність кордону нівелюється побудовою транскордонних мережових структур організації економічного простору, потенціал яких набагато вищий в силу необхідності ефективного використання однорідних неофакторів виробництва: знань, інформації, інноваційних технологій. У транскордонних регіонах економічний потенціал визначається мобілізаційним ресурсом усієї мережі та її впливом на глобальні обміни. Для них характерні гнучка спеціалізація, адаптивність до інновацій, що і визначає їх конкурентоспроможність.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування стратегій регіональної промислової політики та підвищення конкурентоспроможності економічних систем є загальновизнаним у розвинених країнах. Основоположником сучасної концепції кластерів та їх впливу на формування конкурентних переваг є М. Портер. Значимий вклад у вирішення проблем конкурентоспроможності регіонів та функціонування галузевих кластерів внесли Й. Шумпетер, Ф. Перру, В. Прайс, І. Ансофф. Дослідженню концепції кластерів та обґрунтуванню організаційно-економічного механізму їх формування в Україні присвячено праці вітчизняних економістів: В. М. Гейця, Б. В. Буркинського, В. М. Осипова, Ю. М. Бажала, Н. А. Мікули, С. І. Соколенка та ін. У наукових працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку [2, с.10]. Так, з точки зору С. І. Соколенка, «кластери створюють унікальну підставу для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності сектору малих і середніх підприємств. Кластери – істинне дитя глобалізації, підвищення ролі регіонів, створюють основу для притоку іноземних інвестицій, навчання широкого кола підприємців і бурхливого розвитку малого і середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектру мережових структур».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ще наприкінці XIX століття А. Маршалл одним із перших обґрунтував переваги кластерної теорії. Основоположником сучасної концепції кластеризації та її впливу на формування конкурентних переваг є М. Портер. М. Енрайт дійшов висновку про існування регіональних кластерів. Регіональний кластер – це промисловий кластер, в якому фірми-члени знаходяться в географічній близькості один до одного. Або, регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, що працюють в одній або кількох галузях господарства. Регіональний кластер може включати: 1) промисловий район малих і середніх підприємств; 2) концентрацію високотехнологічних фірм, пов'язаних через розвиток і використання загальних методів виробництва (технологій); 3) виробничу систему з колишніми підприємствами ТНК і фірмами, що «відбрунькувалися» від материнської компанії в результаті процесу спін-офф (spin-off). М. Портер і М. Енрайт виділили, принаймні, три головних причини необхідності стимулювання розвитку кластерних систем:

- збільшення продуктивності праці та ефективності виробництва;
- стимулювання інновацій;
- полегшення комерціалізації знань і виробництва.

Проблемам розвитку форм та інструментів транскордонного регіоналізму на основі квазіінтеграції в умовах розвитку нового технологічного укладу і нових викликів глобальної нестабільності присвячено праці вітчизняних економістів: М. П. Войнаренка,

С. В. Філіппової, В. І. Захарченка, Ю. В. Макогона та ін., в яких досліджено різні аспекти розвитку інноваційних форм мережевої взаємодії, в тому числі, обґрунтовано стратегії економічного зростання в світлі проблем європейської інтеграції України.

Тим не менш, необхідно зауважити, що механізм формування транскордонних кластерних систем в Україні практично не досліджений, що викликає необхідність розробки цієї тематики. У зниженні рівня глобальних загроз, особлива роль належить розвитку інноваційної моделі транскордонного регіоналізму, що передбачає концентрацію ресурсів прикордонних територій у структурі наукового, технологічного, виробничого потенціалу; впровадження програмно-цільового підходу до інноваційної діяльності підприємств інтегрованих у транскордонну кластерну систему; формування різних організаційних форм інноваційного розвитку єврорегіонів, активізація участі малого бізнесу в інноваційному співробітництві [3].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічних пріоритетів розвитку єврорегіонів за участю України в умовах розширення ЄС, шляхом створення транскордонних кластерних систем в умовах реалізації техніко-економічної парадигми нового технологічного укладу та обґрунтування необхідності промислової квазіінтеграції підприємств, яка підвищить їх конкурентоспроможність на європейському ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час існує ціла низка проблем, що перешкоджають реалізації модернізаційного сценарію соціально-економічного розвитку країни, та по-різному проявляються в окремих депресивних регіонах і галузях економіки, мають різну гостроту і пріоритетність. Найбільш важливими серед них представляються: технологічне відставання у великій кількості макровиробництв; неадекватність людського потенціалу сучасним тенденціям соціально-економічного розвитку (економіка знань, формування постіндустріального суспільства, інноваційний шлях розвитку); низька інвестиційна та інноваційна активність у значній кількості галузей і транскордонних регіонів; недостатній розвиток інфраструктури (ринкової, виробничої, транспортної, соціальної); зростання диференціації у рівні соціального та економічного розвитку периферійних регіонів, наявність на території країни регіонів, які відносяться до депресивних, проблемних і кризових; дезінтеграція соціального та економічного простору країни, що виражається в недостатньому рівні транскордонних соціальних та економічних зв'язків, недостатній мобільності населення, утрудненості обміну капіталами, людськими ресурсами і товарами.

Технологічний уклад можна розглядати як цілісний комплекс технологічно пов'язаних виробництв сукупно з адекватними їм організаційно-економічними відносинами. Зміна технологічних укладів — це процес розвитку продуктивних сил, заміни домінуючої технології і опосередковуючих їх відносин. Цей процес супроводжується технологічною революцією, в якій можна виділити чотири ознаки: зростання інноваційної активності, швидке підвищення ефективності виробництва, соціальне і політичне визнання нових технологічних можливостей, зміна цінкових пропорцій відповідно до властивостей нової технологічної системи. Зміна технологічних укладів відбувається тоді, коли технологічні та економічні можливості втрачають можливість збільшення норми прибутку.

Сьогодні відбувається процес формування концепції «нової техніко-економічної парадигми» (за К. Перес), яка набагато більш широка, ніж «кластери інновацій» або навіть «система технології». Вона звертається до комбінації взаємодії продукту і процесу, технічних, організаційних та організаторських інновацій, відкриваючи надзвичайно широкий діапазон нових інвестицій і можливостей прибутку. Така зміна парадигми передбачає унікальну нову комбінацію вирішальних технічних та економічних переваг. Зміни в технологічній системі знаходяться в тісній залежності від змін в інших сферах людської діяльності: промисловості, соціальній та політичній сферах. Отже, інститути і політика, мають працювати з технологічними інноваціями, повинні бути тісно пов'язані з усією національною інноваційною та виробничою системою.

Проблема відтворення технологічних укладів — це проблема розвитку не тільки технологічної структури економіки, але й адаптації господарюючих суб'єктів, моделей їх поведінки, діючих інститутів та інституціональних угод. Процес розвитку технологічних укладів має об'єктивний характер і обумовлений складною організацією світової економіки, переплетенням економік різного рівня розвитку, взаємозалежністю і відкритістю економік різних держав. Цей процес з кожним роком тільки наростає, оскільки можливості збільшення додаткової вартості в рамках закритого суспільства для розвинених країн вичерпані, посилюється експансія розвинених країн. Така складна організація світової спільноти викликає появу нових форм об'єктів господарської діяльності в периферійних регіонах, зокрема, кластерні форми як різновид підприємницьких мереж, і мережеві кластерні форми як сучасні організації взаємодії економічних систем в умовах постіндустріального суспільства.

З розвитком інтеграційних процесів в економіці, наростанням процесу глобалізації, зростанням конкуренції, розвитком інформаційно-комунікаційних технологій національні економіки все більше починають носити інтернаціональний характер, все яснішою стає необхідність знаходити нові форми ефективної взаємодії між різними за розміром підприємствами, що дозволяють їм краще адаптуватися до вкрай нестійкого зовнішнього середовища, стати більш конкурентоспроможними. Такою формою взаємодії можуть стати мережеві кластери, які одночасно є і новими суб'єктами нової економіки [4, с.27]. Їх функціонування нерозривно пов'язано з глобальною мережею Інтернет. Застосування в діяльності нових інформаційних технологій дозволяє знизити час на пошук, обробку та зберігання даних, на пошук нових джерел ресурсів і ринків збуту.

Мережеві кластери дозволяють досягти цілей набагато швидше і ефективніше, ніж традиційні підприємства, тому є перспективною формою організації та взаємодії. Мережеві кластери — це сукупність самостійних підприємств великого, середнього та малого бізнесу, закладів вищої або спеціальної освіти, науково-дослідних інститутів, об'єднаних за допомогою глобальної мережі Інтернет, або за допомогою телекомунікаційних засобів зв'язку для досягнення певних цілей. У разі досягнення ефективності кооперації виникає синергетичний ефект — це взаємодія двох або більше факторів, яка характеризується тим, що їх дія істотно перевершує ефект кожного окремого компонента у вигляді їх простої суми.

Цей ефект проявляється в зниженні інтегральних корпоративних витрат, що виникає за рахунок багатофункціонального використання ресурсів. Користь, отримана в результаті синергетичного ефекту, тобто від комбінування двох або більше елементів, збільшується таким чином, що продуктивність цієї комбінації є вищою, ніж сума її окремих елементів. На відміну від традиційного уявлення про кластерні системи як засоби вирішення переважно локальних (регіональних) проблем промислового розвитку, необхідно розглядати ТКС як центри розвитку євро регіонів: залучення інвестицій, поширення інновацій, формування людського капіталу нової якості, культури ділових відносин, розвитку адекватних інститутів тощо, орієнтованих на вирішення завдань модернізації економіки країни в цілому [5, с.78].

Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мереживі агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому. Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру.

Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону.

Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків [6, с.308].

Як об'єкти стратегічного планування пропонується розглядати транскордонні кластерні системи (ТКС), під якими розуміють територіально-локалізовані соціально-економічні системи, утворені групою незалежних економічних суб'єктів по обидві сторони кордону, організаціями органів виконавчої влади країн-акторів євро регіону та громадянського суспільства, стабільно взаємодіють одна з одною шляхом обміну інформацією, послугами, людьми і капіталами і забезпечує більш високу ефективність у порівнянні з іншими, не системно організованими об'єктами. ТКС можуть стати центрами регіонального розвитку шляхом залучення інвестицій, поширення інновацій, формування людського капіталу нової якості, культури ділових відносин, розвитку адекватних інститутів тощо, орієнтованих на вирішення завдань модернізації економіки країни в цілому.

Формування «нової» економіки, а саме економіки знань як основного джерела високих темпів економічного зростання, в більшості європейських країн забезпечує зростання обсягів ВВП, посилення експортного потенціалу, скорочення виробничих витрат, які обумовлюють не тільки розвиток галузей економіки, але й якісну трансформацію всього суспільства. Важливою рисою інноваційно орієнтованої економіки є стабільне зростання частки наукоємного сектору виробництва і рівня зайнятості в ньому.

Результатом розширення діяльності кластерів високотехнологічних виробництв, що характерно для інноваційно активних країн, в т.ч. Японії, США і більшості країн ЄС, стала значна структурна зміна світового експорту на користь продукції високо- і середньотехнологічних галузей. Відповідно до методики Світового Економічного Форуму (WEF), розробленої для щорічного «Звіту про глобальну конкурентоспроможність», на базі розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності, здійснюється ранжування країн за цим показником. Світовий досвід демонструє такі переваги виробничих систем на основі кластерної моделі: транскордонні кластери являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності; спроможні забезпечувати поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, вони уособлюють «колективну ефективність», створюють «гнучку спеціалізацію»; будуються на використанні ефекту масштабу; кластери – це точки росту, стимулятори технічного прогресу.

Однією з сучасних концепцій підвищення конкурентоспроможності національної економіки є кластерна концепція, що заснована на державному стимулюванні створення і розвитку кластерів в євро регіонах. Термін «Transboundary cluster» відображає той факт, що в умовах глобальної нестабільності, компанії конкурують не стільки за продуктивність, скільки з точки зору здатності до інновацій. А саме кластерні об'єднання підприємств адаптивні до сучасних інноваційних процесів.

Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому. Транскордонний кластер розглядається як мережева організація територіально взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана

вертикальними зв'язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів і національної економіки.

Інтеграційні процеси в світі створюють передумови для формування міжнародних кластерів у транскордонних державах з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності товаровиробників. Специфіка міжнародних кластерів полягає в тому, що суб'єкти кластера є резидентами різних держав; пов'язані в технологічні ланцюги і взаємодоповнюють один одного; співпрацюють і конкурують одночасно. Структурними елементами транскордонного кластера є сім блоків (груп): виробничий; інноваційно-інформаційної інфраструктури, що об'єднує венчурні фірми, бізнес-інкубатори, дослідницькі та випробувальні центри, консалтингові та маркетингові агенції; науково-освітній; торгово-фінансовий транспортно-логістичний; інженерної інфраструктури; постачальників сировини, матеріалів та обладнання. Створення і функціонування транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні забезпечить активізацію економічного співробітництва країн цього регіону [7, с.14].

Для України створення такого кластера полегшить інтеграцію її чорноморських портів у сучасну регіональну логістичну мережу, а вітчизняних підприємств – в існуючі міжнародні виробничі ланцюги, посилюючи рівень активності бізнесу, його інноваційність та конкурентоспроможність. Незважаючи на визначну роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання, створення транскордонного морського кластера в Причорномор'ї без державної підтримки неможливе. Тому на даному етапі впровадження кластерної моделі транскордонної співпраці необхідною є розробка організаційно-правового механізму функціонування транскордонних морських кластерів, а також в подальшому має бути розроблена методика для кількісної оцінки ефективності транскордонної взаємодії в рамках морського кластера.

В умовах сучасних глобалізаційних процесів транскордонний регіон, використовуючи стійкі конкурентні переваги, виступає як самостійний учасник конкурентних відносин на національному та світовому рівнях задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку. Транскордонні кластерні системи створюються в багатьох типах галузей, як у великих, так і в більш вузьких областях діяльності; як в умовах розвиненої, так і економіки, що розвивається; однак у випадку розвиненої економіки кластери зазвичай мають більш високий рівень розвитку. Кордони кластерів достатньо рідко підкоряються стандартним системам галузевої класифікації, нездатним охопити багатьох важливих учасників конкурентної боротьби і зв'язки між галузями. Кластери зазвичай складаються із комбінації галузей, що випускають готовий продукт, механізми, матеріали.

Досить часто в них втягуються як традиційні галузі, так і ті, що належать до високих технологій. Кордони кластерів постійно змінюються з появою нових фірм і галузей, звуженням або спадом існуючих галузей, а також з розвитком і зміною місцевих організацій. Розвиток технологій і ринку призводить до появи нових галузей, створення нових зв'язків або зміни існуючих ринків. Кластер являє собою мережеву форму інтеграції (підприємницька мережа), що містить цілий спектр координаційних механізмів – від неформальної комунікації до міжфірмових інформаційно-планових систем (альянсів), складних інтеграційних структур. Між тим, аналіз традиційних кластерів показав, що взаємодія між компаніями здійснюється хоч і в міжгалузевому розрізі, але переважно в рамках одного регіону, або суміжних до нього, де транспортні витрати відносно невисокі.

В сучасних умовах, коли посилюється дія інтеграційних процесів, викликаних глобалізацією, а також розвитком і повсюдним поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, обумовленим переходом до інформаційної економіки, функціонування традиційних кластерів зазнає певні обмеження. Транснаціональні корпорації, під якими розуміють не так розмір, скільки можливість переносити капітал і технології на національні ринки, діють досить агресивно в умовах вільної конкуренції по відношенню до національних виробників. Вони мають у розпорядженні досягнення світової економіки, такі як

новітні технології організації виробництва та управління, взаємодії з партнерами і клієнтами, сучасні логістичні системи, значний фінансовий запас і можливість залучення кращих спеціалістів по всьому світу, не витрачаючи при цьому коштів на підготовку і перепідготовку кадрів. У цих умовах кластери обмежені тими ресурсами і факторами виробництва, які наявні всередині області чи регіону. Транскордонні кластерні системи охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять групи незалежних компаній та асоційованих установ, географічно зосереджених в транскордонному регіоні. Особливістю транскордонних кластерів є необхідність врахування учасниками кластерних утворень у своїй діяльності різної податкової, митної, законодавчого середовища сусідніх країн. Кластери, використовуючи місцевий природно-ресурсний, соціально-економічний, інфраструктурний потенціал, гео економічне положення територій суміжних держав, підвищують конкурентоспроможність регіонів, забезпечують гідний рівень життя населення периферійних регіонів. В них створюються умови для формування та розвитку технопарків, логістичних центрів, технополісів та інших інноваційних ринкових форм організації економічної діяльності. Зі збільшенням ролі інформаційної економіки, її окремих складових, розвивається і посилюється інформаційна асиметрія між різними регіонами і країнами, що не дозволяє в повному обсязі використовувати переваги «гібридної» квазіінтеграції:

- транскордонна кластерна система – це форма мережевої взаємодії спеціалізованих підприємств євро регіону, інтегрованих по обидві сторони кордону, вищих навчальних та науково-дослідних закладів, що випускають конкурентоспроможну продукцію, яка відповідає вимогам нового технологічного укладу;
- до складу ТКС входять великі, середні і дрібні підприємства, університети, науково-дослідні заклади, фінансові інститути. Великі підприємства здійснюють моніторинг ефективності, стратегічне планування, випуск стандартної масової продукції, напівфабрикатів і особливо складної техніки. Середні й малі підприємства, що володіють гнучкістю і мобільністю, випускають товари, що вимагають постійного пристосування до швидко змінного транскордонного ринку, тобто мають інноваційний характер. ВНЗ є джерелом кваліфікованої робочої сили – перетворюють наукове знання в кваліфікацію. Науково-дослідні заклади здійснюють безперервний інноваційний процес, забезпечують відтворення технологічних інновацій. Фінансові інститути надають послуги з кредитування підприємств на оновлення технологічної бази та лізинг;
- основними перевагами ТКС є: перерозподіл ризиків між учасниками кластеру; вільна самоорганізація підприємств і юридична самостійність дозволяють діяти за принципам конкуренції та суперництва між учасниками; участь ВНЗ та науково-дослідних закладів актуалізують безперервний відтворювальний процес технологічних інновацій, що підвищує конкурентоспроможність продукції на світовому ринку.

Висновки і перспективи подальших розробок:

1. У постіндустріальній економічній системі основним об'єктом господарського управління стають індустріальні підприємницькі мережі, які під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації приймають форму мережевих кластерів. Мережеві кластери є агентами технологічних змін, оскільки поєднують організації з проведення науково-дослідних робіт, а також їх комерціалізації і впровадження у виробництво в рамках одного кластера.
2. Кластери в приморських регіонах світу можна класифікувати за масштабом діяльності, сферою спеціалізації, ініціаторами створення. Проведені дослідження довели доцільність застосування кластерної моделі розвитку морегосподарського комплексу приморських регіонів України, які мають низку важливих конкурентних переваг для зайняття своєї ніші на світовому ринку, а саме: диверсифікований базовий морегосподарський потенціал, сприятливе географічне розташування, багатий природно-ресурсний потенціал, потужний експортний потенціал, потужний науковий потенціал, висококваліфіковані кадри.

3. Національна кластерна політика країн Чорноморського регіону спрямована на формування регіональних інноваційних кластерів, як центрів підвищення інноваційного розвитку та конкурентоспроможності інститутів регіону. Формування і розвиток організованих міжнародних кластерів лежить в основі реалізації панєвропейських програм з транскордонної і транснаціональної співпраці окремих єврорегіонів. На особливу увагу заслуговує можливість формування транскордонних кластерів в Одеському регіоні на кордонах з Молдовою та Румунією в єврорегіоні «Нижній Дунай».
4. Транскордонний виробничо-господарський комплекс, який складається з різних видів діяльності, що представлені окремими фірмами, консалтинговими компаніями, науковими закладами, фінансовими інститутами, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одні одних, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань.

Таким чином, сьогодні необхідна розробка та реалізація транскордонної стратегії розвитку єврорегіонів з урахуванням європейського досвіду трансрегіонального стратегування, об'єктом якого є сталий соціально-економічний розвиток єврорегіональної системи в єдності її людського, природно-ресурсного та виробничого потенціалів і інституційного середовища. На шляху до вступу України в ЄС необхідно узагальнити досвід транскордонного співробітництва як попереднього і доповнюючого етапу інтеграції в регіональному вимірі. Для формування цілісної, ефективної політики розвитку транскордонного співробітництва з активною участю периферійних регіонів України необхідно розробити теоретико-методологічні основи квазіінтеграції суб'єктів підприємництва в рамках єврорегіонів та обґрунтувати нові форми і механізми її поглиблення в світлі концепції мережевих кластерних систем.

Список використаної літератури

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця]. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Геєць В. М. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. М. Геєць // Економіст. – № 10. – 2008. – С. 10–11.
3. Геєць В. М. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюк. – Т. 3. – К.: Фенікс, 2007. – 244 с.
4. Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. П. Войнаренко // Економіст. – № 10. – 2008. – С. 27–30.
5. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации: Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе; Ч. 1 / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Одесса: Фаворит: Печатный дом, 2010. – 122 с.
6. Осипов В. М. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – № 36. – С. 306–312.
7. Макогон Ю. В. Экономические интересы Украины в ОЧЭС / Ю. В. Макогон // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. трудов. – Одесса-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008. – 966 с.

Стаття надійшла до редакції 26.09.2014.

ВИТРАТИ І ЗАТРАТИ В ОБЛІКУ: СУТНІСТЬ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ РОЗМЕЖУВАННЯ

У статті визначено протиріччя щодо використання в діючих нормативних документах з обліку витрат термінів «витрати» і «затрати». Порівняно національні та міжнародні підходи щодо необхідності розмежування окреслених економічних категорій, визначено можливі перешкоди на шляху гармонізації вітчизняної системи обліку відповідно до міжнародних засад.

The article determines contradictions regarding the use of cost accounting terms «costs» and «expenses». The national and international approaches to the necessary distinction of outlined economic categories are compared, a possible barriers to the harmonization of national accounting system in accordance with international principles are identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна діяльність будь-якого підприємства та прийняття адекватних управлінських рішень неможливі без своєчасної, актуальної, достовірної інформації про витрати, що були понесені. Достовірне визначення фінансового результату від провадження господарської діяльності неможливе без визначення розмірів витрат, які були здійснені, а отримання стабільного прибутку неможливе без ефективного управління витратами, отже, без обліку витрат.

З урахуванням процесу трансформації системи бухгалтерського обліку України на міжнародні засади обліку та звітності важливим є визначення та порівняння підходів до трактування сутності категорій «витрати» і «затрати» у міжнародній практиці та національних нормативах бухгалтерського обліку, визначення доцільності їх розмежування. Під впливом відсутності єдиних підходів до визначення змісту та необхідності розмежування категорій «витрати» і «затрати» у вітчизняній практиці облікового знання окреслена проблема набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання визначення змісту категорії витрати і затрати було розглянуто в працях багатьох українських та зарубіжних учених, серед яких: П. Й. Атамас [1, с.34], М. С. Пушкар [2, с.241–328], Ю. С. Цал-Цалко [3, с.656], В. В. Сопка [4, с.6–23], М. І. Скрипник [5, с.274–286], Ю. С. Погорелов [6, с.540], Т. Ю. Бондаренко [7, с.247].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зменшуючи наукового значення досягнень попередників, зауважимо на необхідність подальшого дослідження доцільності розмежування категорій витрати і затрати з огляду на визначення їх місця у стадіях обороту капіталу та впливу на оборот капіталу, а також в контексті застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення необхідності розмежування категорій витрати і затрати, вивчення дискусійних аспектів щодо їх розуміння у нормативних джерелах та науковій літературі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначимо передумови необхідності розмежування категорій «витрати» і «затрати» за вітчизняними нормативами.

Дослідження чинних нормативних документів з обліку (табл. 1) показує: термін «затрати» у чистому вигляді не використовується, замість нього використовується термін «витрати». Однак, подальший аналіз нормативів дозволив визначити: більше ніж у половини досліджених нормативів використовується термін «матеріальні затрати» як складова витрат за елементами. Витрати за елементами нормативно визначені та

необхідні для розрахунку загального обсягу матеріальних ресурсів, які використовуються підприємствами в операційній діяльності та відповідно, при заповненні розділу 3 «Елементи операційних витрат» Форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» [8]. Поряд з цим термін «матеріальні витрати» (групування витрат за статтями калькуляції) використовується для визначення обсягів тих самих матеріальних ресурсів, що включаються до виробничої собівартості продукції за цей період.

Таблиця 1

Використання термінів «витрати» та «затрати» у нормативних документах з обліку
за галузями економіки

Джерело (нормативний документ)	Термін «витрати»	Термін «затрати»	Інше	
			Термін «матеріальні затрати» як частина витрат за елементами	Термін «матеріальні витрати» як частина витрат за елементами
А	1	2	3	4
1. П(С)БО 16 «Витрати»	+	-	+	-
2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	+	-	+	-
3. Методичні рекомендації з питань собівартості продукції (робіт і послуг) промисловості № 373	+	-	-	+
4. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт № 573	+	-	+	-
5. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності № 226	+	-	+	-
6. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті № 65	+	-	-	+

Діючий законодавчий підхід наочно репрезентує протиріччя: використання у нормативних документах термінів «витрати» і «матеріальні затрати» як частини витрат за елементами за відсутності пояснення їх відмінності або схожості у жодному нормативі з обліку. Таким чином, необхідність дослідження обох категорій – витрати і затрати, – обумовлена законодавством.

Крім того, діюче нормативне визначення витрат для промисловості та машинобудування, зокрема [9], на відміну від визначення витрат для підприємств непромислового сектору економіки, наприклад, торгових підприємств [10], прямо не передбачає відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

При цьому саме у промисловості в процесі виробництва за трудовою теорією вартості К. Маркса створюється додаткова вартість, торгівля створення додаткової вартості не передбачає. Таким чином виникає наступне протиріччя: нормативне визначення витрат не враховує особливості промислового виробництва, яке передбачає створення додаткової вартості у виробничому процесі як основу для отримання прибутку, як основу руху і нагромадження капіталу.

За результатами дослідження визначено протиріччя у нормативних документах:

1. Використання термінів «витрати» і «матеріальні затрати» як частини витрат за елементами за відсутності пояснення їх відмінності або схожості у нормативах з обліку.
2. Нормативне визначення терміну «витрати» не враховує особливостей промислового виробництва, зокрема, створення додаткової вартості у виробничому процесі – основу для отримання прибутку, основу руху і нагромадження капіталу.

З урахуванням визначених протиріч визначено такі «проблемні місця» у нормативних документах:

- критерієм розмежування затрат і витрат є лише одна ознака групування витрат – за елементами;
- відсутність обґрунтованого пояснення щодо розмежування категорій витрати і затрати;
- ігнорування поняття затрати у нормативній літературі, і, натомість, масове використання поняття витрати без визначення відмінностей між категоріями;
- ігнорування зв'язку категорії затрати з процесом промислового виробництва;
- ігнорування у нормативному визначенні категорії витрати фундаментальної особливості промислового виробництва – створення додаткової вартості у виробничому процесі – основу для отримання прибутку, основу руху і нагромадження капіталу в галузі промисловості та в економіці в цілому.

Дослідження окресленої проблематики обґрунтовує доцільність аналізу існуючих поглядів науковців на трактування сутності категорій витрати і затрати.

Уточнимо категорії «витрати» і «затрати» за Міжнародними стандартами обліку та фінансової звітності.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [11] фінансову звітність за міжнародними стандартами повинні складати: публічні акціонерні товариства (з 2011 року), банки, страховики та підприємства, що здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких установлюється Кабінетом Міністрів України. Таким чином, необхідним для дослідження є вивчення нормативної бази за міжнародними стандартами звітності і обліку щодо трактування термінів «витрати» і «затрати».

Аналіз діючих Міжнародних нормативів з бухгалтерського обліку та фінансової звітності, зокрема «International Accounting Standard 2» (далі – IAS 2) [12] показує: в міжнародній практиці для відображення термінів «затрати» і «витрати» використовуються терміни «costs» та «expenses» відповідно. Отже, визначені терміни відокремлені один від одного. Подальше дослідження коректності перекладу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, зокрема IAS 2 – МСФЗ 2 «Запаси», на українську і російську мови виявило методологічні неточності перекладу (рис. 1):

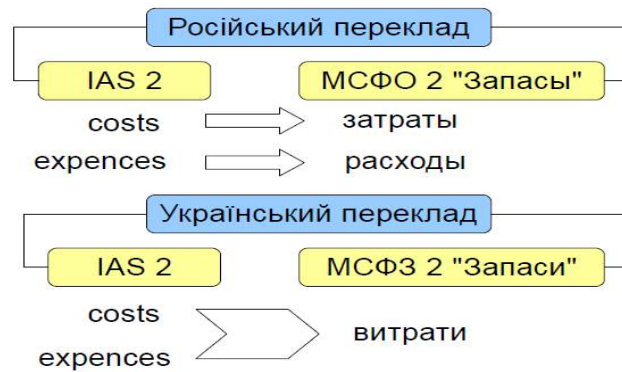


Рис. 1. Методологічні неточності перекладу категорій «costs» та «expences» на українську мову

Аналіз перекладу тлумачення категорії «витрати» («expences») свідчить про те, що визначення є подібним до визначення за П(С)БО 16 «Витрати» [13]. Однак, на відміну від визначення за П(С)БО 16, для витрат використано характеристику «consumption of assets» – у перекладі з англійської – «споживання активів», а не «зменшення активів». Зменшення активів є наслідком витрат, а споживання – характеристика більш доцільна для затрат, наприклад, споживання (використання) ресурсів у процесі виробництва. Звідси, використання національного «зменшення активів» є більш доцільним для терміну «витрати» при організації обліку витрат операційної діяльності.

Результати проведеного дослідження дозволяють стверджувати: приведення чинних українських нормативів з обліку у відповідність до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності неможливе без розмежування термінів «витрати» і «затрати» та введення категорії «затрати» в нормативну практику облікового знання.

Розглянемо передумови розмежування категорій «витрати» і «затрати» в працях вчених попередників.

Аналіз наукових праць, в яких досліджуються питання визначення сутності витрат та необхідності розмежування категорій затрат і витрати, дозволив виокремити два підходи до цієї проблеми: 1) єдність категорій витрати і затрат та 2) розмежування цих категорій. Так, представники першої групи П. Й. Атамас [1, с.34], М. С. Пушкар [2, с.241], Ю. С. Цал-Цалко [3, с.5], Т. Ю. Бондаренко [7, с.6], відповідно до чинних нормативів обліку виділяють в структурі бухгалтерського понятійно-категоріального апарату щодо обліку витрат тільки категорію витрат. Ця група вчених розглядає витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [7, с.196; 13], або витрати розглядаються як вартість усіх матеріалів та послуг, що витрачаються [1, с.34; 3, с.5]. Окреслена позиція є дискусійною – категорія затрати має право на існування, з точки зору своєї економічної спрямованості.

Друга група вчених розрізняє і категорію витрат, і категорію затрат. Це М. І. Скрипник [5, с.274–286], Ю. С. Погорелов [6, с.540], В. В. Сопко [4, с.274] та інші. Розвиваючи наведений підхід до необхідності розмежування затрат і витрат, зауважимо: відповідно до трудової теорії вартості К. Маркса передумовою для розмежування понять «витрати» і «затрати» є необхідність створення нової і додаткової вартості в процесі кругообігу і зростання капіталу, що не відповідає змісту категорії «витрати» як загальноприйнятого показника, який характеризує діяльність підприємства, отже, – оборот його капіталу.

Розбіжність категорій витрати і затрати за поглядами окремих учених зумовлена:

- різним часом їх виникнення і джерелом відшкодування [6, с.540];
- різним економічним змістом – використання ресурсів у виробництві не коректно

визначати як витрати: ані вибуття активів із власності підприємства, ані зменшення власного капіталу не відбувається;

- ресурсною природою: затрати передбачають використання ресурсів [5, с.274–286];
- відношенням до процесу виробництва: затрати передбачають створення нової і додаткової вартості; затрати передбачають перетікання вартості на калькуляційних рахунках.

Зокрема, Ю. С. Погорелов визначає: тлумачення розбіжностей між поняттями затрати і витрати зумовлені різним часом їх виникнення (затрати виникають у момент реальної трансформації активів, а витрати – у момент зміни активів або зобов'язань) та джерелом відшкодування (затрати відшкодовуються за рахунок доходів підприємства у теперішньому та майбутніх періодах, а витрати – за рахунок доходів підприємства теперішнього періоду, коли вони виникли) [6, с.540]. Розвиваючи наведений підхід до визначення затрат і витрат, зауважуємо: визначені категорії характеризують сукупність спожитих економічних ресурсів на різних стадіях кругообігу капіталу.

Виходячи з трудової теорії вартості К. Маркса [14, с.96], загальна формула капіталу має вигляд:

$$Г - Т - Г' \quad (1)$$

де $Г' = Г + \Delta Г$ – сума авансованого капіталу та певний його приріст.

Приріст капіталу відбувається за рахунок створення нової вартості у процесі виробництва, зокрема за рахунок створення додаткової вартості як елементу нової вартості. Створення додаткової вартості відбувається за рахунок використання праці найманих виробничих робітників і в собівартості проявляється через трудові затрати. Таким чином саме затрати за своєю економічною природою (лише вони передбачають споживання економічних ресурсів) є доцільними на етапі виробництва продукції. Однак на цьому оборот капіталу на завершується.

Таблиця 2

Критерії розмежування понять «затрати» і «витрати»

Критерії	Затрати	Витрати
Сфера використання [6, с.540]	Переважно управління	Переважно облік
Сутність показника [6, с.540]	Відбиває реальний рух і трансформацію ресурсів	Відбиває зменшення активів і збільшення зобов'язань за період
Використання для формування звітності	Визначення показників виробничого процесу підприємства	Визначення фінансового результату діяльності підприємства
Перехід у майбутні періоди [6, с.540]	Можуть переходити в майбутні періоди	Не можуть переходити в майбутні періоди
Джерело відшкодування	Дохід підприємства, прибуток (для втрат) в теперішніх і майбутніх періодах	Дохід підприємства в теперішньому періоді
Сфера виникнення відповідно до руху капіталу	Виробництво	Реалізація
Сутнісний зміст	Споживання ресурсів, зміна їх натурально-речової форми, створення нової вартості, перетікання активів на калькуляційних рахунках	Зменшення економічних вигод через зменшення активів або збільшення зобов'язань

Продовження табл. 2

Вплив на процес кругообігу капіталу	Збільшення капіталу через створення нової і додаткової вартості на етапі виробництва	Зменшення капіталу
Економічна спрямованість	Зростання капіталу	Отримання доходів
Методи, використовувані для визначення моменту виникнення [6, с.540]	Метод нарахування, касовий метод	Метод нарахування

За загальною формулою капітал проходить сферу виробництва і продовжує рух далі, до сфери обігу. Таким чином додаткова вартість не може виникнути (бути отриманою) без сфери обігу [14, с.96].

Крім того, продукція перетворюється у товар в момент реалізації, що зумовлює продовження кругообігу капіталу [14, с.96]. Отже, на визначеному етапі руху капіталу використання категорії затрати недоцільно – ця категорія не може віддзеркалити процес реалізації, тобто зменшення активів під час реалізації через перехід права власності на такі активи до покупця. Водночас, категорія витрати передбачає зменшення капіталу через зменшення активів, отже є доцільною саме на етапі реалізації продукції.

Таким чином, затрати як економічна категорія є доцільними на етапі виробництва продукції, а витрати – на етапі її реалізації. Наслідком отриманого висновку є виокремлення наступної розбіжності визначених категорій: відмінність економічної спрямованості. Означена відмінність передбачає: витрати спрямовані на отримання доходів, отже, повинні відповідати доходам задля отримання яких вони понесені; затрати передбачають створення нової вартості – отже зростання капіталу.

З урахуванням наведеного вище, витрати як економічна категорія пов'язані зі сферою обігу, а не виробництва. Отже витрати і затрати є взаємопов'язаними і взаємообумовленими категоріями, які характеризують діяльність підприємства на різних стадіях руху капіталу.

Сутнісні характеристики понять «витрати» і «затрати» з урахуванням наукових здобутків попередників наведено в табл. 2.

Як показано в табл. 2 затрати як економічна категорія є доцільними на етапі виробництва продукції, а витрати – на етапі її реалізації. Лише затрати на виробництво передбачають створення нової вартості. Отже, саме затрати характеризують показники виробничої діяльності підприємства, зокрема, перебування капіталу підприємства у сфері виробництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного дослідження дозволяють стверджувати: у вітчизняних нормативах з обліку витрат, на відміну від міжнародних, спостерігається заміна категорії затрати категорією витрати. Приведення чинних українських нормативів з обліку у відповідність до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності неможливе без розмежування термінів витрати і затрати та введення категорії затрати в нормативну практику облікового знання.

Подальший аналіз сутнісних характеристик означених категорій в працях науковців визначив відсутність єдиної позиції щодо їх трактування і необхідності розмежування. Разом з тим, на підґрунті наукових здобутків учених попередників набули подальшого розвитку критерії розмежування категорії «витрати» від категорії «затрати». Однак в умовах подальшої трансформації національних нормативів обліку на

міжнародні засади окреслена проблематика продовжуватиме залишатись остаточно невирішеною.

Список використаної літератури

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: навч. посіб. / П. Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підруч. / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
3. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: навч. посіб. / Ю. С. Цал-Цалко. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
4. Бондаренко Т. Ю. Облік і контроль загальновиробничих витрат (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т. Ю. Бондаренко. – К., 2009. – 23 с.
5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В. В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
6. Скрипник М. І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.09 / М. І. Скрипник. – К., 2012. – 540 с.
7. Погорелов Ю. С. Вибір і обґрунтування методів управління затратам и підприємства: дис. ... кандидата екон. наук: 08.06.01 / Ю. С. Погорелов. – Луганськ, 2005. – 247 с.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [Електронний ресурс]: Наказ Державного комітету промислової політики України № 373 від 09.07.2007 р. – Режим доступу: <http://www.nky.com.ua/NalogKod/Kod3/PodZak/P373.htm>.
10. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки України № 226 від 02.03.2010 р. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=145488.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
12. International Accounting Standard 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ias2_en.pdf.
13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
14. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия: Т. 1 / [под ред. А. М. Румянцева]. – М.: Советская Энциклопедия, 1972–1980. – 560 с.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2014.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто звітність підприємства про грошові потоки, яка виступає засобом комунікації між економічними суб'єктами на національних та міжнародних ринках та дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства та ефективність управління його фінансовими ресурсами. Наведено коло користувачів інформації, які зацікавлені в отриманні даних про грошові потоки підприємства, а також вимоги, яким повинна відповідати інформація.

The article considers the statements on cash flows of the enterprise, which is a means of communication among entities at the national and international markets and allows assessing the financial position of the company and the effectiveness of its financial management. The range of users that are interested in receiving information about the cash flows of the enterprise, as well as requirements to be met by information are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Система інформаційного забезпечення управління грошовими потоками являє собою функціональний комплекс, що підтримує процес безперервного цілеспрямованого збору, передачі та обробки відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, контролю, планування, підготовки оперативних і стратегічних управлінських рішень з усіх аспектів формування та використання грошових коштів установ.

Необхідною умовою проведення ефективного аналізу грошових потоків підприємства є створення і розвитку налагодженої інформаційної бази, яка містить бухгалтерський облік і фінансову звітність.

Сучасний бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні за своєю методологією та практичним застосуванням все більше адаптуються та зближуються з міжнародними стандартами фінансової звітності, що відповідає загальноприйнятим нормам у економічно розвинених країнах. Трансформація фінансової звітності залежить від зближення вітчизняної законодавчої бази з міжнародною та реалізації необхідного рівня інформаційного забезпечення для ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми роками в системі фінансового менеджменту та фінансово-економічного аналізу діяльності підприємств все більше уваги приділяється питанням аналізу та управлінню грошовими потоками, що впливають на господарські результати їх діяльності. Грошові потоки донедавна представлялися абстрактним поняттям, яке застосовувалось переважно при оцінці інвестиційних портфелів методом дохідного підходу. Однак, з розвитком фінансового менеджменту та фінансово-економічного аналізу, ця категорія все більше набуває практичного пристосування і вимагає більш глибокого розгляду в науково-теоретичному аспекті. Значний вплив на становлення і розвиток теоретико-методологічних і методичних основ аналізу грошових потоків здійснили праці вітчизняних і зарубіжних вчених, які займаються питаннями фінансового менеджменту, економічного аналізу і аудиту: М. І. Баканова, І. А. Бланка, В. В. Бочарова, В. С. Лень, О. М. Сорокіної, Р. С. Сайфуліна, Н. М. Хахонової, А. Д. Шеремета та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але однією із невирішених практичних проблем є своєчасне отримання інформації про рух грошових

коштів підприємства як внутрішніми, так і зовнішніми зацікавленими користувачами щодо прийняття ефективних управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз грошових потоків, який передбачає отримання інформації про грошові потоки для характеристики здібності підприємства генерувати власні грошові кошти та своєчасно управляти ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах інформацію, яка формується в бухгалтерському обліку, використовують різні користувачі для прийняття рішень, як в рамках підприємства, так і за його межами [1 с.163]. Інтеграція бізнесу викликає необхідність узгодження і гармонійного поєднання підходів до формування звітних даних.

Сучасний бухгалтерський облік – це основна інформаційна система організації, що призначена для формування фінансової звітності. Глибина аналізу, достовірність та об'єктивність аналітичних висновків забезпечуються залученням і аналітичною обробкою різноманітних джерел інформації. Залежно від джерел отримання інформації, її можна поділити на внутрішню і зовнішню.

Найбільшу роль в інформаційному забезпеченні аналізу відіграє внутрішня інформація, до якої належать всі види обліку (оперативного, управлінського, фінансового), фінансова і статистична звітності.

Зовнішня інформація характеризує всі процеси і явища, що відбуваються за межами даного підприємства, але мають для нього певне значення. Зовнішні інформаційні потоки підприємства містять міжнародні, економічні, політичні, конкурентні, ринкові тощо.

З цієї точки зору, зовнішня інформація, що необхідна для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації грошових потоків, є переважно прогнозною та може бути поділена на ринкову і законодавчу. До зовнішньої ринкової інформації належать:

- цінова еластичність товару;
- еластичність попиту товару за доходом споживачів;
- прогноз зміни платоспроможності споживачів продукції;
- прогноз зміни якості товару, що випускається;
- ринкова частка фірми за загальним обсягом продажу товару;
- прогноз зміни поставок товару конкурентами даної фірми.

До зовнішньої законодавчої інформації належать дані:

- про правила здійснення розрахунків;
- відображень операцій в обліку та звітності;
- діючі податки і можливі зміни податкової системи як за складом податкових платежів, так і за ставками.

До джерел зовнішньої інформації можна віднести:

- нормативно-правові акти з питань обліку та оподаткування, здійснення розрахунків, ведення бізнесу та ін.;
- матеріали та дані інформаційних агентств (прогнози, рейтинги);
- матеріали та дані, клієнтів та партнерів підприємства.

Внутрішня (внутрішньогосподарська) інформація характеризує внутрішнє ділове середовище конкретного підприємства.

До внутрішньогосподарської інформації, що представляє інтерес для вироблення і прийняття рішень з управління грошовими потоками, належать такі дані:

- обсяги виробництва і продажу продукції за кожною асортиментною позицією в натуральному виразі;
- ціни товарів за товарними позиціями, за періодами і сегментами, в яких реалізуються ці товари;
- рентабельність виробництва загалом по підприємству і за окремими товарними позиціями;
- загальні поточні витрати на виробництво продукції;
- структура собівартості продукції за змінними та постійними витратами та ін.;
- прогнозна інформація про грошові потоки на майбутній період.

Внутрішніми джерелами інформації можуть виступати:

- система внутрішньофірмового документообігу;
- облікові реєстри управлінського, фінансового та стратегічного обліку;
- внутріфірмова звітність.

Джерела інформації про грошові потоки підприємства варто класифікувати на:

- облікові – для розкриття облікової інформації;
- позаоблікові – для розкриття несистемної інформації [2, с.66].

До облікових джерел управління грошовими потоками належать дані первинних документів, облікових реєстрів і звітності систем:

- управлінського обліку і внутрішньогосподарської звітності;
- фінансового обліку та звітності;
- стратегічного обліку і форм прогнозової звітності;
- статистичного обліку та звітності.

Управлінський облік і звітність, які застосовуються на підприємстві, забезпечують більш повне, аналітичне та швидке отримання відповідної інформації про грошові потоки та її обробку безпосередньо в процесі здійснення господарських операцій.

В фінансовому обліку та звітності знаходить найбільш повне відображення та узагальнення інформація про грошові потоки по підприємству загалом за звітний період. Дані фінансової звітності про грошові потоки забезпечують задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів.

Статистичний облік і звітність, що відображають сукупність масових явищ і процесів, які характеризують їх з кількісної сторони (пов'язуючи з якісною стороною), що виявляють певні економічні закономірності, є важливим джерелом аналізу. Застосовуючи специфічні для неї методи спостереження, статистика спирається переважно на дані бухгалтерського обліку.

Несистемна інформація, за діючими правилами, не відбивається на рахунках бухгалтерського обліку, тому збір, групування й обробка цієї інформації ускладнені. Прикладами несистемної інформації є:

- рівень інфляції;
- зміна котирувань акцій;
- ринкова частка фірми за загальним обсягом продажу товару;
- цінова еластичність товару;
- прогноз зміни поставок товару конкурентами даної фірми;
- прогноз зміни якості товару, що випускається, та ін.

Різні відділи і служби підприємства використовують у своїй діяльності окремі види такої інформації, але загалом по підприємству вона не поширюється і не може бути за необхідності використана менеджерами.

Основними джерелами несистемної інформації про грошові потоки є:

- законодавчі, нормативні та інструктивні матеріали;
- матеріали періодичних віддань;
- оцінки експертів;
- матеріали ревізії, зовнішнього і внутрішнього аудиту;
- матеріали перевірок податковою службою;
- матеріали постійно діючих виробничих нарад;
- матеріали зборів трудових колективів;
- пояснювальні та доповідні записки, переписка з керівною установою, фінансовими і кредитними органами;
- матеріали, одержані в результаті особистих контактів з виконавцями.

Порядок отримання та обробки несистемної інформації може бути представлений таким чином:

- виявлення проблем та визначення інформаційних потреб;
- відбір джерел інформації;

- збір інформації;
- обробка інформації та оцінка її повноти і значущості;
- аналіз інформації та виявлення тенденцій в обраних сферах;
- розробка прогнозів і альтернатив поведінки підприємства;
- оцінка альтернатив різних дій, вибір стратегії і прийняття керуючих рішень для реалізації стратегічних планів.

Процес розробки фінансових рішень залежить від рівня інформаційного забезпечення, вміння аналізувати отримані дані і синтезувати на їх основі варіанти можливих рішень. Враховуючи те, що бухгалтерська звітність є основним джерелом інформації, яку отримують партнери організації при прийнятті фінансових рішень, особлива увага надається забезпеченню її достовірності та збільшення інформативності. Одним із напрямків підвищення інформативності є використання сучасних інфокомунікаційних технологій при прийнятті фінансових рішень [1, с.164].

Користувачі інформації можуть також бути поділені на дві групи: зовнішні і внутрішні. До внутрішніх користувачів інформації належать менеджери, бухгалтери, акціонери; до зовнішніх – банки, податкові органи, аудиторські та консалтингові фірми, юристи та ін.

Зовнішніх користувачів можна поділити на дві групи:

- 1) безпосередньо зацікавлені в інформації про стан грошових потоків підприємства. До них належать органи, яким бухгалтерська (фінансова) звітність передається в обов'язковому порядку (податкові служби; фінансові інспекції), партнери підприємства (банки, покупці, постачальники);
- 2) опосередковано зацікавлені в інформації про стан грошових потоків підприємства – органи, яким бухгалтерську (фінансову) звітність передають для наступної її обробки та застосування (профспілки, інформаційні та консультаційні, аудиторські фірми тощо).

До внутрішніх користувачів інформації належать:

- 1) власники, засновники, які хочуть мати повне уявлення про фінансовий стан підприємства;
- 2) керівники підрозділів, які мають потребу в інформації для обґрунтування прийняття рішень або підготовки можливих варіантів рішень, щодо виявлення резервів збільшення надходжень коштів і їх зменшення;
- 3) працівники підприємства, які цікавляться даними про рівень заробітної плати, перспективи роботи.

Класифікацію користувачів, які зацікавлені в отриманні інформації про стан грошових потоків підприємства наведено на рис. 1.

В системі інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства умовно можна виділити три групи показників: облікові, звітні та нормативно-планові [3, с.50].

Рух грошових коштів на підприємстві, зазвичай, характеризується нерівномірністю їх надходжень та використання в різні періоди часу і при здійсненні різних фінансово-господарських операцій, тому більш значущою для зацікавлених користувачів, є інформація, отримана в результаті аналізу облікових (переважно управлінського обліку) і нормативно-планових показників. Вона відрізняється оперативністю і може бути згрупована за будь-якими ознаками: за видами діяльності, по структурних підрозділах, за господарськими операціями тощо. Аналітична інформація, отримана при використанні даних бухгалтерської звітності, зокрема, річної, такими якостями не володіє. Дані річної бухгалтерської звітності мають агрегований характер і відображають результат діяльності підприємства загалом, причому за досить тривалий період часу. Стан грошових коштів протягом звітного періоду може суттєво відрізнятись від відображеного у звітності. Разом з тим, розробка і демонстрація методичного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства представляється більш доцільною саме на основі інформації річної бухгалтерської звітності, саме вона є доступною для зовнішніх користувачів інформації.



Рис. 1. Класифікація користувачів, які зацікавлені в отриманні даних про грошові потоки підприємства

Складання звіту про рух грошових коштів надає користувачам фінансової звітності повну, правдиву та неупереджену інформацію про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період [4, с.89].

У міжнародній практиці «Звіт про рух грошових коштів» отримав досить широке застосування. Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (IAS7) він визнається як основний фінансовий звіт, який поряд з бухгалтерським балансом, звітом про прибутки і збитки, звітом про зміни в капіталі, інформацією про облікову політику та примітками до фінансової звітності повинен надаватися за кожний звітний період. Всі вищезазначені звіти взаємопов'язані і доповнюють один одного, описуючи різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства зі спільною метою – дати користувачам звітності найбільш повну інформацію для прийняття економічних рішень [5].

Саме за цим міжнародним стандартом фінансової звітності (МСФЗ 7) «Звіт про рух грошових коштів» запропоновано два методи визначення обсягу руху грошових коштів:

прямий і непрямий. За прямим методом відображаються обороти за всіма основними статтями надходжень і вибуття грошових коштів. За непрямим методом, прибуток чи збиток коригується відповідно до впливу операцій негрошового характеру, будь-яких відстрочок або нарахувань минулих чи майбутніх надходжень або виплат грошових коштів щодо операційної діяльності, а також відповідно до статей доходу або витрат, пов'язаних з грошовими потоками від інвестиційної чи фінансової діяльності.

До 2010 року I розділ «Звіту про рух грошових коштів» заповнювався із застосуванням більш простого непрямого методу, який заснований на максимальному використанні, підготовлених показників «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» і мінімальній потребі в підготовці даних з первинних документів і передбачав коригування чистого прибутку (збитку) підприємства на зміни у негрошових статтях «Балансу» і «Звіту про фінансові результати» [6, с.20]. З 2010 року розділ I «Звіту про рух грошових коштів», як й інші розділи, заповнюється прямим методом, який передбачає використання даних щодо дебетових або кредитових оборотів рахунків грошових коштів з іншими рахунками бухгалтерського обліку [6, с.20].

З прийняттям національних стандартів бухгалтерського обліку і звітності, що регламентовані наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. за № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Звіт про рух грошових коштів» зазнав певні зміни, а саме складання звіту відбувається двома методами: прямим та непрямим [7]. Підприємству надано право обирати метод надання інформації про грошові потоки.

У «Звіті про рух грошових коштів» наводиться інформація про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної, фінансової діяльності. Цей звіт не передбачає майбутнього руху грошових коштів, але є відправним при прогнозуванні, та важливою частиною управління. Для ефективного управління діяльністю підприємства менеджери повинні складати внутрішні конфіденційні прогнози руху грошових для використання керівництвом підприємства.

Якщо протягом певного періоду грошові кошти зростають, то це оцінюється позитивно, а якщо знижуються – негативно. Підприємство повинно створювати позитивні грошові потоки, щоб фінансувати власну діяльність. Одним із критеріїв оцінювання діяльності підприємства з точки зору інвесторів є здатність підприємства генерувати довгострокові позитивні потоки грошових коштів.

Різновидом непрямого методу є метод оцінки джерел і використання грошових коштів, який надає можливість скласти звіт про рух грошових коштів, користуючись тільки даними балансу [8, с.358]. Зростання пасивів та зниження активів балансу є джерелом збільшення грошових коштів, а відповідно зростання активів і зниження пасивів показує використання грошових коштів. Цей метод може бути корисним для аналітиків, які оцінюють грошові потоки підприємства, не маючи на руках форми № 3. Адже ця форма належить лише до річних форм фінансової звітності, до того ж її взагалі не складають малі підприємства, що подають фінансову звітність за спрощеною формою. Але інформація щодо стану руху грошових коштів на малих підприємствах є важливим фактором для банківських кредитних експертів в процесі прийняття рішення про кредитування суб'єкта малого підприємництва та управління грошовими потоками на підприємстві, а також для оцінки фінансової стабільності. Цей метод дозволяє оцінити фінансову стабільність з точки зору її посилення або послаблення, використавши принцип погодженості строків залучення джерел коштів зі строками їхнього використання.

На думку В. В. Бочарова, крім прямого та непрямого методів визначення величини грошових коштів існує метод ліквідного грошового потоку, який дозволяє підприємству оперативно розрахувати грошові потоки на підприємстві [9, с.120].

Ліквідний грошовий потік може бути використано для експрес-діагностики фінансового стану підприємства. Розрахунок ліквідного грошового потоку можна проводити за показниками грошових потоків і залишками коштів на рахунках [10, с.214].

Процес розробки фінансових рішень залежить від рівня інформаційного забезпечення, вміння аналізувати отримані дані і синтезувати на їх основі варіанти можливих рішень. Тому особлива увага приділяється якості інформації.

Якість інформації є визначальним фактором обґрунтованого прийнятого рішення та ефективності фінансового менеджменту. Воно повинно відповідати певним вимогам. Так основоположні припущення та якісні характеристики фінансової звітності визначені в Концептуальній основі фінансової звітності (Framework for the preparation of financial statements). Це самостійний документ, який не включено до складу МСФЗ (МСБО). У ньому перераховані і прокоментовані якісні характеристики звітності: зрозумілість, доречність, істотність, достовірність, правдива подача, превалювання суті над формою, нейтральність, обачність, повнота, порівнянність [11].

Але, на думку автора, не усі вимоги знайшли відображення у цьому документі, тому їх можна доповнити та сформулювати. Вимоги до інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вимоги до інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства

№ з/п	Вимоги	Зміст
1.	Адресність	Доведення інформації до відповідального виконавця
2.	Достовірність	Наявність доказів
3.	Зворотній зв'язок	Підтвердження або коригування колишніх припущень про грошові потоки
4.	Значимість	Можливість впливати на прийняття управлінських рішень в галузі управління грошовими потоками
5.	Комплексність	Охоплення інформації з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів
6.	Конфіденційність	Обмеження доступності інформації для певного кола осіб за допомогою застосування шифрів і кодів
7.	Мобільність	Оперативність збору, обробки та застосування інформації
8.	Надійність	Достатня свобода від помилок і упередженості
9.	Передбачуваність	Властивість інформації, що допомагає особам які приймають рішення, підвищить ймовірність реальності прогнозів грошових потоків
10.	Періодичність	Надання інформації через певні проміжки часу
11.	Повнота	Інформація, достатня для проведення аналізу та прийняття рішень
12.	Порівнянність	Інформація про грошові потоки повинна бути порівнянною за часом і за підрозділами
13.	Правова коректність	Відповідність інформації вимогам нормативно-правової бази
14.	Релевантність	Інформація повинна мати відношення або корисне застосування до дій, до яких вона призначалася
15.	Своєчасність	Інформація повинна бути готова і доступна до того часу, коли в ній виникає потреба
16.	Сегментація	Чіткий поділ інформаційного потоку на географічний і товарний
17.	Стислість	Інформація повинна бути чіткою і не містити нічого зайвого
18.	Уніфікованість	Приведення документів до оптимального однаковості за складом і формами
19.	Ясність	Можливість прямого використання інформації про грошові потоки для цілей управління без додаткових коригувань

Висновки і перспективи подальших розробок. Дискусійність і неоднозначність існуючих в сучасній економічній літературі підходів до аналізу грошових потоків вимагають уточнення їх понятійного апарату, розробки нових класифікаційних ознак, вдосконалення інформаційного та організаційного забезпечення аналізу та управління грошовими потоками. Інформаційне забезпечення повинне відповідати цілям аналізу грошових потоків, а саме: виявляти рівень достатності грошових коштів, необхідних для нормального функціонування підприємства; визначати ефективність і інтенсивність використання грошових коштів в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; вивчати чинники і прогнозувати збалансованість і синхронізацію припливу і відтоку грошових коштів за обсягом і часом для забезпечення поточної і перспективної платоспроможності підприємства.

Уніфікація фінансової звітності, відповідність її певним вимогам надає можливість своєчасного проведення аналізу грошових потоків, прийняття управлінських рішень широкому колу користувачів інформації. Але однією з невирішених практичних проблем є несвоєчасність отримання інформації про рух грошових коштів підприємства зовнішніми зацікавленими користувачами.

Список використаної літератури

1. Методическая база построения аналитической системы оценки результативности труда: монография / [А. Н. Журлов, Я. П. Квач, Г. В. Кошельок, В. В. Коваль]. – Одесса: Феникс, 2011. – 224 с.
2. Хахонова Н. Н. Информационные потоки в системе управления денежными потоками предприятия / Н. Н. Хахонова // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2007. – № 1. – С. 64–71.
3. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е. М. Сорокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
4. Лень В. С. Звітність підприємства: підруч.; 2-ге вид., перероб. і допов. / В. С. Лень. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 612 с.
5. Бариленко А. В. Учет и анализ движения денежных средств в холдинговых структурах: дис. ... кандидата экон. наук: 08.00.12 / Андрей Владимирович Бариленко. – Саратов, 2006. – 188 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/bux-uchet/uchet-i-analiz-dvizhenija-denezhnyh-sredstv-v-holdingovyh-strukturah.html>
6. Пархоменко В. Подання інформації про рух грошових коштів / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 8. – С. 20–22.
7. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
8. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. посіб. / [Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков, В. А. Панков та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
9. Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс; 2-е изд. / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.
10. Кошельок Г. В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства за допомогою ліквідного грошового потоку / Г. В. Кошельок // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. 26-27 вересня 2013 р. – Одеса, Атлант, 2013. – С. 213–214.
11. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2014.

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В БАНКАХ

У статті досліджено технологічні аспекти організації економічного аналізу електронних грошей в банках. Обґрунтовано і запропоновано для використання в аналітичній роботі форми звітів про роботу банку з електронними грошима, на підставі інформації і керуючись принципами роботи з реляційними базами даних.

The paper investigates technological aspects of the organization of economic analysis of electronic money in the bank. The report form of electronic banking and electronic money activities is proved and proposed for usage in the analytical work, based on the information and guided by the principles of working with relational databases.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічний аналіз традиційно посідає важливе місце у здійсненні фінансово-господарської діяльності банків та інших суб'єктів господарювання. За результатами його проведення приймаються рішення щодо доцільності проведення діяльності за окремими напрямками та в цілому організації, про ефективність роботи персоналу, кон'юнктуру ринку тощо. Велике значення для банків має, крім іншого, оцінка роботи з електронними грошима, які сьогодні не є надто популярним платіжним інструментом, проте який може набувати дедалі більшого значення в економічному житті будь-якої держави, зважаючи на постійний та стрімкий розвиток інформаційних технологій та перехід взаємовідносин в суспільстві у цифрову площину. Маючи відповідні інструментарії та методики аналізу, працівники банків можуть належним чином оцінити ефективність роботи установ з електронними грошима. А ефективна організація аналітичної роботи забезпечить керівництво банку необхідною, своєчасною та в потрібному вигляді інформацією для прийняття виважених рішень. Саме економічний аналіз здатен створити неупереджене інформаційне поле для відображення даних про роботу систем електронних грошей в банку, банківській системі, у державних фінансах й економіці, а також на міжнародному рівні.

Банкам при цьому варто використовувати специфічні методи аналізу, організація якого також потребує особливого підходу та окремого дослідження, зокрема в Україні, оскільки саме на ці установи покладено функції та виключне право здійснювати емісію електронних грошей та забезпечувати їх обіг. Важливе значення при цьому має підготовка аналітичної інформації, її обробка, інтерпретація та узагальнення за допомогою спеціальних інструментів та методів на основі даних бухгалтерського обліку. Такими інструментами є облікові системи, що зосереджені в автоматизованих банківських системах, прийоми та методи обробки інформації, а також персонал, що їх використовує.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Економічному аналізу суб'єктів господарювання присвячено багато праць науковців, у тому числі й вітчизняних, зокрема, Ф. Бутинця, Є. Мниха, О. Олійник, В. Сопка, В. Шевчука та інших; аналізу банківської діяльності – О. Васюренка, А. Герасимовича, О. Дзюблюка, Д. Кочергина, С. Криворучко, С. Леонова, І. Парасій-Вергуненко, Б. Самородова тощо. Кожен із зазначених авторів зробив внесок у розвиток економічного аналізу та окремих його напрямів. Їхні праці безперечно заслуговують на увагу та подальший розвиток запропонованих наукових проблем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи напрацювання та думки авторів наукових праць, використовуючи їхні напрацювання в галузі економічного аналізу, в тому числі й банківської діяльності, все ж варто виділити невирішені раніше питання щодо аналізу в банках. Адже, зокрема, використанню сучасних методів та

способів організації аналітичної роботи в банку саме щодо електронних грошей увага на даному етапі розвитку науки приділяється, вважаємо, недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є підготовка практичних рекомендацій з організації економічного аналізу роботи банків з електронними грошима, зокрема, пропозицій щодо способів та форм підготовки аналітичних даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи питання організації економічного аналізу, науковці частіше зосереджуються на вивченні організаційних структур суб'єктів господарювання, які оцінюються. Так, О. Олійник, обґрунтовуючи концепцію такої системи та підходи до організації економічного аналізу в межах типових організаційних структур господарюючих суб'єктів, зосереджується на функціях і завданнях працівників, що беруть участь в аналітичній роботі, руху інформаційних потоків, що залежать від підпорядкованості кожного з них та від організаційної структури підприємства, наявності та функціональних обов'язків його підрозділів тощо. При цьому, вона виділяє такі етапи процесу організації ефективної системи економічного аналізу [1, с.238, 239]:

- критичний аналіз і співставлення стратегії, завдань з умовами господарювання та можливостями господарюючого суб'єкта в їх досягненні;
- розробка та затвердження концепції функціонування підприємства;
- діагностика ефективності існуючої структури управління;
- розробка типових технологій економічного аналізу окремих об'єктів;
- організація системи економічного аналізу з формуванням підрозділу, відповідального за здійснення економічного аналізу;
- визначення шляхів удосконалення системи аналізу.

У такому переліку етапів, на нашу думку, є певне протиріччя, що полягає в тому, що одним із етапів організації системи економічного аналізу (п'ятим) є організація системи економічного аналізу – виходить замкнене коло. При цьому, автор більш за все приділяє увагу саме цьому етапу, що, на нашу думку, варто звужити до, наприклад, організації праці під час економічного аналізу або організації роботи структурних підрозділів підприємства для побудови ефективної системи економічного аналізу тощо.

Таким чином, автор статті підтримує поділ організації аналізу на вказані етапи, проте з поділом п'ятого за окремими напрямками.

Зважаючи на те, що організація аналізу описує систему правил та приписів і має інструментальний характер, як зазначає С. Калабухова [2, с.13], що є змістовним та загальним твердженням, з яким можна погодитись. Досліджуючи організацію економічного аналізу як технологічної системи, що полягає у проходженні певних етапів аналітичних робіт, та як структурно-функціональної форми із взаємодією персоналу, підрозділів установи тощо, зазначена автор детально вивчає опрацювання організації економічного аналізу в науковій літературі з позиції економістів-обліковців, фахівців з менеджменту, з управління персоналом тощо. При цьому, автор робить висновок, що досліджені нею праці науковців розглядають організацію аналізу «або з позицій вибору організаційної форми аналітичної служби (в структурному аспекті), або з позиції етапів аналітичного процесу (в технологічному аспекті)» [2, с.15]. Підтримуємо зазначеного автора в тому, що організацію аналізу можна поділити за об'єктами, на які спрямована організаційна діяльність: технологічний процес аналізу, що пов'язаний з інформаційними потоками в установі, та розподіл праці виконавців. Можна було б ці об'єкти розширити, доповнити та більше розкрити їхню суть, проте всі інші поділи об'єктів аналізу також матимуть дискусійний характер. Крім того, розширення вказаних об'єктів завжди можна обґрунтувати як доречне або довести, що всі – похідні від зазначених. Враховуючи, що така дискусія не є метою цього дослідження, в цілому підтримуємо вказаний поділ.

Зосередимо увагу на технологіях економічного аналізу банку, зокрема, його роботи з електронними грошима.

Прийняття виважених управлінських рішень можливе за умови ґрунтовних висновків, що базуються на достовірній узагальненій та певним чином згрупованій інформації про

діяльність банків та окремих її напрямів. Отримання й належним чином опрацювання такої інформації можливе лише завдяки обліку усіх без винятків процесів, що відбуваються в банках. Враховуючи, що на них, як суб'єктів господарювання, впливає велика кількість різних чинників, скеровуються великі потоки різної інформації ззовні та з середини, більшість з них використовують сьогодні системи автоматизації банківської діяльності (САБО), або автоматизовані банківські системи (АБС). Такі системи слугують для зберігання та обробки масивів інформації, обліку та узагальнення фінансово-господарських даних, проведення банківських операцій та відображення відповідних змін в бухгалтерському обліку тощо. При цьому кількість вихідної інформації може і повинна бути меншою, ніж вхідної, оскільки певна її кількість, як слушно зазначає О. Балтовський, «нагромаджується у вигляді облікових і архівних відомостей, необхідних для планування і розвитку системи, або переробляється всередині системи» [3, с.230]. Тому в них можна знайти майже всю інформацію про об'єкт дослідження та аналізу і, згрупувавши її належним чином, представити у вигляді простих та зрозумілих звітів для опрацювання особами, що приймають рішення.

Під АБС в сучасній літературі розуміють:

- сукупність апаратного та програмного забезпечення, методів і процедур обробки інформації, яка під управлінням персоналу забезпечує функціонування банку як суб'єкта господарської діяльності [4, с.87];
- систему, яка функціонує на основі ЕОМ та інших технічних засобів, що забезпечують процеси збору, реєстрації, передачі, обробки, збереження та актуалізації даних для розв'язання завдань управління банківською діяльністю [5, с.16];
- набір інтегрованих додатків програмного забезпечення, що дозволяє автоматизувати облік, контроль та планування усіх бізнес-процесів банку [6].

Основними завданнями сучасних АБС є [7, с.7]:

- забезпечення роботи з даними про діяльність банку в режимі реального часу багатьох користувачів;
- забезпечення експорту та імпорту даних в різних форматах для обміну інформацією;
- забезпечення безпечного зберігання та передачі банківської інформації;
- забезпечення цілісності інформації, у тому числі, при апаратних та програмних збоях тощо.

Можна було б із впевненістю стверджувати, що саме сьогодні інформаційні системи і технології посідають чільне місце в житті будь-якої людини та суспільства взагалі, що саме завдяки останнім досягненням в інформатиці відбувається їх інтеграція у всіх сферах повсякденного життя, діяльності найменших підприємств і найбільших корпорацій та держави. Проте зважаючи, що ще 1987 р. науковці Л. Куликовський та В. Мотов стверджували, що особливістю їхнього часу є стрімке збільшення обсягів інформації, а продуктивність праці людей і темп приросту науково-технічного прогресу залежать переважно від засобів автоматизації її обробки [8, с.3]. За словами О. Балтовського, обчислювальна техніка і засоби зв'язку (за сучасною інтерпретацією – інформаційні системи) поєднують об'єкти та суб'єкти управління підприємства [3, с.229]. Тому, вважаємо, організації економічного аналізу на основі даних інформаційної системи банку, побудові бази даних та створенню аналітичних технологій варто і сьогодні приділяти особливу увагу, у тому числі, щодо організації аналізу електронних грошей в банках.

Для створення бази даних про цей платіжний засіб та проведення на її основі якісного аналізу пропонуємо використовувати принципи побудови реляційних баз даних, які, за словами Р. Райордан, є засобом для раціонального та ефективного зберігання інформації [9, с.2, 9, 10]:

- дані на концептуальному рівні наводяться у вигляді рядків та стовпців та називаються відношеннями;
- усі значення – скаляри, що означає, що для будь-якого рядка та стовпчика будь-якого відношення існує одне і тільки одне значення;

– всі операції виконуються з цілими відношеннями, результатом яких є також ціле відношення.

На концептуальному рівні в рамках реляційної моделі дані сформовані у вигляді відношень і, за словами фахівців цієї галузі [9; 10], не потребують якого-небудь представлення у фізичному сенсі. Так, певний набір даних може відповідати певній фізичній таблиці, а може бути і організований із стовпців декількох таблиць, у якій усі поля розрахункові і їхні значення ніде не зберігаються. Тобто така сукупність записів є відношенням, оскільки організовані вони у вигляді рядків та стовпчиків, їхні значення – скаляри, а її існування жодним чином не залежить від фізичної реалізації.

Отже, центральним поняттям у реляційних базах даних є відношення, що в практичному вигляді представляється у вигляді таблиці. Термін «відношення» стосовно баз даних увів основоположник теорії реляційних баз даних Е. Ф. Кодд із тих міркувань, що воно є однозначним, на відміну від, наприклад, поняття «таблиця» [10, с.377–378].

Одним із найважливіших етапів роботи з базами даних є використання інформації і представлення її у вигляді звітів для опрацювання, аналізу та прийняття необхідних рішень.

Так, з метою відображення інформації про системи електронних грошей, з якими співпрацює досліджуваний банк, пропонуємо використовувати форму звіту, наведену в табл. 1. В такому звіті відображається інформація про назву системи, емітента та про договір, згідно з яким цей банк здійснює приймання електронних грошей відповідної системи та який регулює інші відносини з нею.

Таблиця 1

Інформація про системи електронних грошей, з якими співпрацює банк
станом на 01 серпня 2014 р. (наведено умовні дані)

№ з/п	Назва системи електронних грошей	Емітент	Номер та дата договору про співробітництво
1.	Система 1	Банк 1	№ 1 від 01.01.2013 р.
...	...	...	...
N	Система N	Банк N	№ N від 01.01.2014 р.

Важливе місце у роботі будь-якого банку відіграє робота з приймання платежів у касах, програмно-технічних комплексах самообслуговування (ПТКС), системі дистанційного банківського обслуговування (Інтернет-банкінг) від населення на користь отримувачів – фізичних та юридичних осіб.

На сьогодні у банківській практиці використовується три типи договорів на приймання платежів з позиції отримання комісійного доходу:

- плата за приймання платежів стягується з отримувачів коштів за результатами роботи банку за попередній місяць на підставі виставленого банком отримувачу рахунку або на підставі іншого документа;
- плата стягується з платників за кожен здійснений платіж;
- плата утримується з кожного платежу платника, а отримувачу коштів сума перераховується за мінусом комісійної винагороди банку.

В табл. 2 наведено запропоновану автором статті форму представлення даних про обіг та про активність використання банком електронних грошей кожної із систем. На основі такого звіту можливе оперативне відслідковування даних про залишок непогашених емітентом електронних грошей, що зберігаються в банку та були, наприклад, прийняті ним від платників на користь отримувачів. Така форма звіту може бути використана для широкого кола потреб від прийняття рішення щодо активізації співпраці з певною системою до зупинки роботи у зв'язку з припиненням існування такої системи та втратою визначеної суми коштів, які, можливо, не вдасться повернути. Ризик неповернення пов'язаний в першу чергу із законодавством, яким, зокрема, в Україні, на сьогодні не передбачено, що кошти, які

є забезпеченням електронних грошей, гарантуються до повернення їх власникам з боку системи гарантування вкладів фізичних осіб.

Таблиця 2

Інформація про обіг електронних грошей у розрізі систем електронних грошей за червень 2014 р. (наведено умовні дані)

№ з/п	Назва системи електронних грошей	Прийнята від платників сума, грн.	Перерахована емітенту для погашення сума, грн.	Сума залишку, грн.
1.	Система 1	10 000,00	5 000,00	5 000,00
...	...	...	...	...
N	Система N	15 000, 00	7 000,00	8 000,00
Разом	X	1 153 000,00	99 000,00	24 000,00

Інформацію про доходи банку за операціями з електронними грошима різних систем електронних грошей пропонуємо відображати за формою, наведеною в табл. 3. Так, за кожною із систем відображено тариф, за яким здійснюється приймання платежів від населення для подальшого переказу коштів на користь отримувачів. При цьому логічно, на нашу думку, що банк, котрий працює з електронними грошима випущеними іншими банками, сам є емітентом для певної системи електронних грошей.

Таблиця 3

Комісійна винагорода банку за приймання платежів від населення за допомогою електронних грошей за червень 2014 р. (наведено умовні дані)

№ з/п	Назва системи електронних грошей	Комісійна винагорода за приймання платежів	Кількість операцій	Обсяг платежів, грн.	Отриманий дохід, грн.	Середня сума доходу за приймання платежів, грн.
1.	Система 1	1%, мін 1,5 грн.	200	10 000,00	300,00	1,50
2.	Система Банку	–	1300	1 000 000,00	0,00	0,00
...	...	...	...	...	...	...
N	Система N	1%, мін 1,5 грн.	150	13 000,00	225,00	1,50
Разом	X	X	2 000	1 153 000,00	1 000,00	1,74

Приймаючи для подальшого переказу електронні гроші від платників, банк отримує за кожен прийнятий платіж комісійну винагороду, розмір якої визначається виходячи з собівартості роботи пункту надання фінансових послуг (каси, ПТКС, система дистанційного банківського обслуговування тощо), а також з міркувань популяризації електронних грошей, емітованих цим банком. Тому розмір комісійної винагороди досліджуваного банку за електронними грошима системи електронних грошей, емітентом якої є цей банк, доцільно зробити найменшим серед інших систем (в табл. 3 – Система Банку). Таким чином, платники стимулюватимуться здійснювати оплату електронними грошима, випущеними цим банком, що може йому дозволити посісти чільне місце на ринку електронних грошей, залучити більшу кількість клієнтів на обслуговування та завдяки системі перехресних продажів збільшити свою прибутковість. При цьому, під системою перехресних продажів банку розуміють сукупність методів розширення наданих клієнтам послуг та активності менеджерів із додаткової їх реалізації з метою збільшення доходів банку.

У базі даних кожного банку є, крім іншого, інформація про прийняті платежі на користь кожного із отримувачів, з якими банк уклав договір на приймання платежів. За допомогою табл. 4 пропонуємо проводити аналіз прийнятих платежів, у тому числі, за допомогою електронних грошей.

Таблиця 4

Інформація про прийняті платежі на користь отримувачів за період
за червень 2014 р. (наведено умовні дані)

№ з/п	Прізвище, ім'я, по-батькові / назва отримувача	Сума прийнятих за допомогою готівки платежів, грн.	Отриманий дохід, грн.	Сума прийнятих за допомогою електронних грошей платежів, грн.	Отриманий дохід, грн.
1.	Отримувач 1	250 000,00	1 500,00	300 000,00	400,00
2.	Отримувач 2	130 000,00	850,00	100 000,00	150,00
...	...	...	...	...	...
N	Отримувач 3	300 000,00	1 650,00	200 000,00	250,00
Разом	X	2 500 000,00	4 000,00	1 153 000,00	1 000,00

Здійснюючи підготовку аналітичних даних за допомогою форми у вигляді табл. 4, на рівень доходів за операціями з прийому платежів варто звертати увагу не лише в абсолютному значенні, але й виходячи із витрат на проведення таких операцій. Так, співставляючи доходи за прийнятими платежами за допомогою готівки з тими, що прийняті за допомогою електронних грошей, доцільно зважати також на кількість касирів (при прийманні платежів у касах банку) часу на операції як з одним, так і з іншим платіжним засобом: для операцій з готівковими коштами потрібно значно більше часу, порівняно з операціями з електронними грошима. Тому для більшої об'єктивності аналізу доходності банку за операціями з електронними грошима, зокрема, за прийнятими від населення платежами для подальшого переказу на користь отримувачів коштів пропонуємо використовувати показники чистого доходу з відображенням даних у формі звітів, наведених в табл. 5.1–5.2.

Таблиця 5.1

Інформація про дохід за операціями банку із приймання платежів готівкою від населення
у касах банку за січень–червень 2014 р. (наведено умовні дані)

Період	Кількість операцій	Дохід банку за прийнятими платежами готівкою, грн.	Витрати банку за прийнятими платежами готівкою, грн.	Чистий дохід за прийнятими платежами готівкою, грн.
Січень	1000	14 000,00	2 500,00	11 500,00
Лютий	1100	15 400,00	2 750,00	12 650,00
Березень	1300	18 200,00	3 250,00	14 950,00
Квітень	1500	21 000,00	3 750,00	17 250,00
Травень	1850	25 900,00	4 625,00	21 275,00
Червень	2000	28 000,00	5 000,00	23 000,00
Разом	8750	122 500,00	21 875,00	100 625,00

Під витратами за прийнятими платежами варто розуміти операційні витрати банку: на оплату праці касирів, орендні платежі, амортизаційні відрахування за касовим обладнанням витрати на інкасацію тощо. На цей показник, в першу чергу, впливає кількість часу, що витрачається касиром на обслуговування одного платежу. Так, враховуючи, що для одного клієнта на проведення однієї операції з приймання та переказу коштів за допомогою готівки сьогодні витрачається в середньому близько 5 хв., а при обслуговуванні клієнта, що здійснює

оплату, наприклад, за допомогою картки з технологією NFC, – 0,1 на операцію та ще близько хвилини на оформлення документів, то, очевидно, затрати часу касира скорочуються в рази, тому і витрати банку за прийнятими платежами електронними грошима також будуть значно меншими.

Таблиця 5.2

Інформація про дохід за операціями банку із приймання платежів за допомогою електронних грошей від населення у касах банку за період з січня до червня 2014 р.

(наведено умовні дані)

Період	Кількість операцій	Дохід банку за прийнятими платежами електронними грошима, грн.	Витрати банку за прийнятими платежами електронними грошима, грн.	Чистий дохід за прийнятими платежами електронними грошима, грн.
Січень	1000	5 000,00	400,00	4 600,00
Лютий	1100	5 500,00	440,00	5 060,00
Березень	1300	6 500,00	520,00	5 980,00
Квітень	1500	7 500,00	600,00	6 900,00
Травень	1850	9 250,00	740,00	8 510,00
Червень	2000	10 000,00	800,00	9 200,00
Разом	8750	43 750,00	3 500,00	30 250,00

В табл. 5.1 та 5.2 наведено умовні дані, проте з урахуванням сучасного ринку банківських послуг з приймання платежів від населення. Так, в табл. 5.1 при розрахунку дохідності та витрат банку за прийнятими платежами взято ринкову вартість платежу для платника: 1%, але не менше 14 грн. [11] (залежно від банку винагорода банку складає від 5 до 15 грн. з платежів до 1000 грн.). При цьому витрати банків на сьогодні за прийнятими платежами від населення складають близько 2,5 грн. За таких умов частка витрат банку складає за всіма платежами за умовно аналізований період 17,85% від суми виручки (доходів за сплаченою платником винагородою банку). В табл. 5.2 здійснено розрахунки, виходячи із припущення, що собівартість платежу, здійсненого електронними грошима складає 0,4 грн., а комісійна винагорода банку за прийнятими платежами нижча порівняно з платежами готівкою і складає 0,5%, але не менше 5 грн. За таких умов частка витрат банку складає 8% від виручки.

Маючи у розпорядженні запропоновані форми звітів, можна також здійснювати розрахунки показників для аналізу електронних грошей в банках у контексті їх роботи з електронними грошима: ефективності емісії електронних грошей, ділової активності банку, соціальної відповідальності, а також розрахунок інтегрального показника, що відповідає за здійснення комплексного оцінювання діяльності досліджуваного банку з електронними грошима та дає можливість зіставляти параметри різних банків за сукупністю показників для дослідження ринку електронних грошей, його розвиненості тощо. За допомогою запропонованого нами показника банкам доцільно проводити аналіз діяльності також у часі, співставляючи його значення за різні періоди, беручи до уваги регіональні показники, а також порівнюючи його значення з іншими банками у процесі дослідження банківської системи в цілому [12, с.287–293].

Висновки і перспективи подальших розробок. У здійсненні оцінки роботи банків з електронними грошима важливу роль відіграє організація аналітичної роботи. У статті досліджено та надано пропозиції щодо забезпечення служб банку ефективними технологіями проведення економічного аналізу. Зокрема, автор пропонує, використовуючи системи підтримки прийняття управлінських рішень – автоматизовані банківські системи, принципи роботи з реляційними базами даних, аналітичним службам та особам, що приймають рішення, здійснювати аналіз за допомогою запропонованих окремих форм звітів. При цьому

аналітики отримують оптимальний набір інформації у зручному для сприйняття форматі для прийняття рішень стосовно подальшої роботи з різними системами електронних грошей, їх емітентами, клієнтами тощо. Це дозволить проводити оцінку роботи банку з цим платіжним засобом за основними суттєвими напрямками, однак наведені в роботі форми звітів не є, на думку автора, вичерпними і заслуговують на увагу з боку науковців та практиків для подальшого їх розширення та удосконалення.

Окрім того, сформульовано гіпотезу щодо більшої дохідності банку за прийнятими від населення платежами, здійсненими за допомогою електронних грошей в касах, за рахунок меншої собівартості для банку таких операцій через менші затрати часу касирів на обслуговування кожного платника. Подальші дослідження у цьому напрямі, вважаємо, доцільно проводити, використовуючи методи економіко-математичного моделювання для вирішення задач багатокритеріального вибору. Метою використання таких методів є обґрунтування вибору найкращих із запропонованих альтернатив, що набуває найбільшого значення, наприклад, методу аналізу ієрархій. Він полягає в поетапній процедурі ієрархічного зображення елементів, що визначають суть будь-якої проблеми. Такий метод передбачає проведення попарних порівнянь об'єктів з використанням суб'єктивних суджень, чисельно оцінюваних за визначеною шкалою відносної важливості.

Список використаної літератури

1. Олійник О. В. Організація економічного аналізу: диференціація наукових підходів // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – № 2 (17). – С. 232–240.
2. Калабухова С. В. Об'єкти організації аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання / С. В. Калабухова // Економічні науки. – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 13–20.
3. Балтовський О. Методологія побудови реляційних баз даних для підсистеми ААСУ «Управління фінансами» / О. Балтовський // Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – 2009. – № 638. – С. 228–233.
4. Сніщенко Р. Г. Основні аспекти автоматизації банківської діяльності / Р. Г. Сніщенко, В. В. Гладкий, С. А. Ардашов // Вісник КДУ ім. М. Остроградського: зб. наук. праць. – Вип. 5 (64). – Ч. 1. – Кременчук, 2010. – С. 87–89.
5. Єр'оміна Н. В. Банківські інформаційні системи: навч. посіб. / Н. В. Єр'оміна. – К.: КНЕУ, 2000. – 220 с.
6. Анализ основных подходов к построению автоматизированных банковских систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vvsu.ru/files/1DA4AC71-AE74-419B-A4EF-9A4996F3E676.ppt.
7. Черкасова Е. А. Информационные технологии в банковском деле: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / Е. А. Черкасова, Е. В. Кийкова. – М.: Академия, 2011. – 320 с.
8. Куликовский Л. Ф. Теоретические основы информационных процессов: учеб. пособ. для вузов по спец. «Автоматизация и механизация процессов обработки и выдачи информации» / Л. Ф. Куликовский, В. В. Мотов. – М.: Высш. шк., 1987. – 248 с.
9. Райордан Р. Основы реляционных баз данных: базовый курс (теория и практика) / [пер. с англ.]. – М.: Русская Редакция, 2001. – 384 с.
10. Codd E. F. A Relational Model of Data for Large Shared Data Banks / E. F. Codd // Communications of the ACM. – Vol. 13. – No. 6. – New York, June, 1970. – PP. 377–387.
11. Платежі без відкриття рахунку. Тарифи на здійснення платежів «УКРСИББАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/operations/payments_wo_account.
12. Мельниченко О. Методика аналізу електронних грошей в банках / О. Мельниченко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 286–294.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2014.

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

У статті відображено значення інноваційної діяльності установ вищої освіти, розглянуто основні чинники необхідності впровадження інновацій. Охарактеризовано особливості традиційного та інноваційного навчальних процесів. Визначено основні напрямки формування інноваційної моделі розвитку вищого навчального закладу в контексті підвищення якості та конкурентоспроможності випускників.

The importance of innovative activity of higher educational establishments, the basic factors of necessity of introduction of innovations are considered in the article. The author describes features of traditional and innovative educational processes. The basic directions of forming innovative model of higher education establishments development in the context of improving quality and competitiveness of graduating students are indicated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах переходу економіки на інноваційну модель розвитку значно зростають роль і значення вищої освіти, яка має забезпечити ринок праці достатньою кількістю висококваліфікованих фахівців, що здатні діяти творчо, професійно, використовуючи для вирішення виробничих завдань технології світового рівня.

Значно актуалізується проблематика досліджень з питань стратегічного розвитку вищої освіти, забезпечення реальної інтеграції системи вищої освіти в процес раціональних економічних перетворень.

Сьогодні соціологи говорять про інформаційне (інформаціогенне) суспільство, економісти аналізують інноваційну економіку, освітян цікавить знаннєве суспільство (або суспільство, що навчається). Знання, по суті, перетворюються на принципово незавершені технології формування майбутнього, фактично замикаючи на собі як економічну, так і соціальну систему постіндустріального суспільства. Більш того, в розвинених країнах вони стають важливим економічним продуктом – там розвиваються нові форми діяльності, що ґрунтуються на торгівлі продуктами знань (ліцензування, консалтинг, інжиніринг тощо).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В умовах формування у більшості країн економік постіндустріального типу, особливої уваги набуває питання інтенсивного розвитку вищої освіти. Результативність цього процесу значною мірою залежить від рівня ефективності та темпів формування інноваційної моделі розвитку вищої школи.

Дослідженням різних аспектів розвитку вищої школи, зокрема і на інноваційній основі, на макро-, мезо- та мікрорівнях приділяли увагу в своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені як Х. Боуен, Т. Шульц, Р. Солоу, В. Андрущенко, В. Антошкіна, О. Грішнова, І. Каленюк, К. Корсак, О. Левченко та інші [1; 2; 3; 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні та методологічні засади формування інноваційної моделі розвитку вищих навчальних закладів та підготовки фахівців в умовах ринкової економіки, зокрема, вітчизняними вченими, розглянуто недостатньо.

В нинішніх умовах, коли формується новий технологічний уклад, а роль країн у світовому поділі праці стрімко змінюється, необхідні подальші дослідження з питань стратегічних орієнтирів розвитку вищої освіти як елемента інноваційної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних напрямів впровадження

інновацій в діяльності ВНЗ в контексті підвищення рівня якості підготовки та конкурентоспроможності їх випускників на ринку праці України, а також викладення результатів досліджень з окремих питань гармонізації розвитку вищої освіти в умовах становлення інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На вищу школу покладається завдання генерувати фахівців, що зможуть працювати на майбутнє лише за умови кардинального оновлення змісту і технологій навчання. Це вимагає розробки нових навчальних планів, які б інтегрували колись самостійні дисципліни з навчальних планів інших спеціальностей, формуючи навчальні блоки, що повинні забезпечити одночасно і глибоку фундаментальну, і професійно-практичну підготовку, зорієнтовану на складні інноваційно-технологічні проекти [5, с.355].

Впровадження інновацій в освітній сфері є дуже складним і багатогранним процесом. У зв'язку з тим, що освітній процес має багато як організаційних, так і операційних аспектів, то розробка та впровадження інновацій у ВНЗ має здійснюватись передусім шляхом створення системи управління інноваційним процесом. Така система на рівні навчального закладу має складатися з управляючої підсистеми, до якої входять ректор, проректори, що відповідають за основні напрямки роботи та керівник відділу, який відповідає за інноваційну діяльність. Особливістю цієї системи є те, що вона повинна пронизувати всі ланки (кафедри), що безпосередньо надають освітні послуги. Сам відділ, на який буде покладатися відповідальність за інноваційну діяльність має виступати лише консультативним органом, та координатором цієї роботи у ВНЗ. Виконання ж програм з реалізації інноваційних проектів має відбуватися як на рівні кафедр, так і на рівні керівництва ВНЗ. Останнє буде визначатися рівнем складності та необхідністю наявних повноважень для реалізації конкретного інноваційного проекту.

Цей процес не має бути хаотичним, а реалізовуватись відповідно до розробленої та ухваленої програми з розвитку інноваційної діяльності, яка має встановлювати чіткі цілі, пріоритети та напрямки інноваційної діяльності, а також визначати керівників та виконавців таких інноваційних проектів.

Професійна підготовка та дослідження в нових сферах знань потребують інтеграції змісту цілої низки дисциплін, які раніше вважалися самостійними і не пов'язаними між собою. У результаті виникають міждисциплінарні та мультидисциплінарні програми навчання. Нові форми генерування та передачі знань вимагають не лише реконфігурації університетських кафедр і факультетів, але й реорганізації досліджень та підготовки фахівців, орієнтованих на вирішення складних міждисциплінарних проблем і розвитку наукоємних технологій [6, с.270].

Варто подолати наслідки масової університетизації, яка призвела до втрати традицій колишніх потужних галузевих профільних інститутів та академій. Краще мати різноманітні вищі навчальні заклади, що виконують різні місії, але якісно.

Освіта є стратегічною основою розвитку особистості, суспільства, нації і держави, запорука майбутнього.

На сьогоднішньому етапі розвитку освіти проблема впровадження інноваційних технологій є надзвичайно актуальною. Вища школа сьогодні є соціокультурним простором, який характеризується підвищеною інтенсивністю інноваційних процесів. Для України інноваційний потенціал вищої школи може і повинен стати ресурсом для модернізаційного прориву. Домінуючим в освіті стає формування здатності фахівця на основі відповідної фундаментальної освіти перебудовувати систему власної професійної діяльності з урахуванням соціально значущих цілей та нормативних обмежень – тобто формування особистісних характеристик майбутнього фахівця. Якщо визначити за головну мету діяльності системи вищої освіти підготовку такого фахівця, то процес навчання доцільно організовувати таким чином, щоб забезпечувався всебічний розвиток особистості майбутнього фахівця. Щоб мати можливість знайти своє місце в житті, сучасний випускник вищого навчального закладу повинен володіти певними якостями: адаптування у мінливих життєвих ситуаціях, в умовах ринку; самостійно та критично мислити; бути здатним генерувати нові ідеї, творчо мислити; бути комунікабельним, інформаційно грамотним.

Засобом формування особистості при цьому стають освітні технології, продуктом

діяльності – особистість випускника вищого навчального закладу, який має бути компетентним не лише в професійній галузі, але й мати активну життєву позицію, високий рівень громадянської свідомості, бути компетентним при вирішенні будь-яких завдань, які ставить перед ним життя. У цьому процесі важливе значення надається інноваційним технологіям навчання.

Інновації в освітній діяльності або освітні інновації – це інновації, під якими розуміють будь-яку цільову діяльність, організаційне рішення, систему, процедуру чи метод здійснення освітньої діяльності, які суттєво відрізняються від усталеної практики і вперше використовуються у даній організації та спрямовані на підвищення рівня ефективності функціонування та розвитку організації в умовах конкуренції.

В якості інноваційних розглядаються моделі, які перетворюють характер освіти у відношенні таких його сутнісно та інструментально важливих характеристик як: цільова орієнтація; характер взаємодії викладача і студента та їх позиції в ході процесу навчання; ефективна організація навчального процесу, зокрема, із використанням сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій тощо.

Підвищити ефективність вищої освіти можливо на основі реформування, що має передбачати, зокрема, оптимізацію мережі вищих навчальних закладів. Відомча підпорядкованість навчальних закладів часто заважає їх розвитку, запровадженню єдиних підходів до організації освітньої діяльності, що вимагає створення нової парадигми взаємодії навчальних закладів як з міністерствами і роботодавцями, так і з системою вищої освіти держави в цілому.

Варто переглянути підходи і критерії, які застосовуються при ухваленні рішень щодо інвестування розвитку вищих навчальних закладів за рахунок бюджетних коштів. У зв'язку з цим доцільно розробити комплексні критерії оцінки якості освітнього процесу, які включають: оцінювання змісту та технологій навчання; оцінювання отриманих студентом знань; вимоги до організації та контролю навчального процесу; сучасні вимоги до компетентності викладачів та студентів; чітку і прозору процедуру самообстеження вищого навчального закладу як підґрунтя системи забезпечення якості [7, с.155].

Вирішення проблеми підтримки належного інвестування у розвиток вищої освіти дозволить досягти не лише короткотермінового економічного успіху, але й закласти засади для формування сталих довготермінових тенденцій розвитку національної економіки з її подальшою інтеграцією в європейський простір вищої освіти.

Для України входження в європейський простір вищої освіти і досліджень надзвичайно важливе, оскільки є кроком на шляху до реальної інтеграції в світову спільноту [8, с.95].

Процес євроінтеграції передбачає створення загальноєвропейського освітнього і наукового простору на основі розроблення єдиних критеріїв і стандартів у галузі освіти та науки з метою визначення періодів та термінів підготовки фахівців з вищою освітою, що сприятиме співробітництву між вищими навчальними закладами Європи, мобільності викладацького складу та студентів.

Впровадження інноваційних підходів до управління вимагає відповідних підходів і до реалізації можливих інновацій.

Проект впровадження інновацій складається з таких етапів як: визначення ідеї та формулювання задачі проекту; розробка проекту; реалізація проекту; оцінка результатів проекту. На першому етапі оцінюється відповідність ідеї та задач, стратегія та політика розвитку в організації. Ідеї впорядковуються за етапами і будується сітка проектних розробок. На другому етапі проекти детально розробляються, оцінюються витрати, плануються і будуються графіки виконання робіт і споживання ресурсів. Результатом другого етапу є оформлення в стандартній формі документації, на основі якої ведуться роботи і планується споживання ресурсів. Третій етап – оцінка отриманих результатів, корекція окремих рішень і перехід до наступного проекту розвитку.

Досвід реалізації інноваційних проектів багатьох компаній світу свідчить про те, що високі результати досягаються за умов врахування таких факторів як: встановлення чітких та досяжних цілей; адекватним плануванням робіт; кваліфікацією членів команди; системою

контролю термінів і результатів робіт; якістю виконання завдань.

Особливої уваги в процесі впровадження інноваційної моделі управління у ВНЗ потребує використання новітніх технологій управління якістю освітніх послуг.

Принциповим моментом впровадження системи управління якістю у ВНЗ, яка має функціонувати на принципах тотального управління якістю, є формування її стратегічної орієнтованості. Така система має бути спрямованою не лише на вирішення поточних проблем забезпечення високої якості освітніх послуг, а передусім на задоволення потреб та очікувань як студентів і викладацького складу, так і підприємств, які працевлаштовують випускників навчального закладу, або отримують навчальні послуги з підвищення кваліфікації та перенавчання для своїх працівників тощо.

Система підготовки майбутнього спеціаліста має відповідати сучасним тенденціям розвитку суспільства, його запитам. На сьогодні мають місце різні технології навчання, зокрема, це – проблемна технологія, ігрові технології колективної та групової діяльності.

Основною формою організації навчання у вищій школі є лекція. До лекції ставляться певні вимоги: моральний бік лекції і викладача, науковість та інформаційність (сучасний науковий рівень), доказовість і аргументованість, наявність достатньої кількості яскравих, переконливих прикладів, фактів, обґрунтувань, документів і наукових доказів, емоційність викладу інформації, активізація мислення слухачів, постановка запитань для роздумів, чітка структура і логіка розкриття послідовно викладених запитань, методична обробка – виведення головних думок і положень, підкреслення висновків, повторення їх у різних формулюваннях, викладання доступною і зрозумілою мовою, використання, за можливості, аудіовізуальних дидактичних матеріалів.

У системі вищої освіти особливої уваги потребують нові підходи до проведення лекцій, які повинні бути оснащені технічними засобами навчання – відео-магнітофонною та телевізійною технікою, проекторами тощо. Сьогодення вимагає створення проблемних ситуацій, звернення до слухачів і одержання зворотнього зв'язку, стимулювання слухачів до активної дискусії. Однією з таких лекцій є лекція за участю студентів. У цьому процесі важливою є не кінцева схема лекції на дошці, а процес її створення.

Саме проведення лекції вимагає дослідження з проблеми застосування інноваційних технологій навчання, оскільки за наявності різних методів навчання у вищому навчальному закладі, лекція залишається провідним методом навчання. Інноваційні технології навчання спрямовані на розв'язання педагогічних проблем, які до цього часу вирішувалися по-іншому. Лекція потребує вдосконалення як основна організаційна форма навчання у вищій школі.

Цільовим орієнтиром діяльності сучасних ВНЗ є формування у майбутніх фахівців, перш за все, інноваційного творчого мислення. Реалізація системи підготовки майбутніх фахівців до інноваційної діяльності можлива за умови послідовного та постійного впровадження інноваційних технологій у процес їх професійної підготовки і використання розвивального потенціалу цих технологій при викладанні навчальних дисциплін різних циклів. У діловій грі, на тренінгу або при аналізі ситуацій готові знання не даються, а студентів спонукають до такої діяльності, яка вимагає самостійного пошуку інформації різноманітними ігротехнічними та креативними засобами. Тим самим створюються умови для їх ініціативи та творчого пошуку ефективних рішень конкретних завдань і ситуацій. Власний практичний досвід студентів – лише передумова для початку пошуку нової інформації, умова для його аналізу й отримання інших результатів, діагностика і прогнозування яких дозволяють вдосконалити наявний досвід.

Інноваційні педагогічні технології забезпечують для майбутніх фахівців можливість ще під час професійної підготовки творчо мислити у сфері фахової діяльності. Якщо зміст інноваційних педагогічних технологій, що застосовується під час професійної підготовки майбутніх фахівців, буде спрямований на усвідомлення ними актуальності інноваційної економічної діяльності та засвоєння студентами відповідного досвіду, то за умови концептуально продуманого, систематичного та професійно реалізованого використання цих технологій у навчальному процесі є можливим формування в майбутніх фахівцях готовності до інноваційної фахової діяльності, що є базою для подальшого розвитку їх інноваційної культури.

Отже, важливим завданням сучасної вищої економічної освіти є створення передумов для формування інноваційної культури майбутніх фахівців відповідно до реалій сучасної сфери економічної діяльності. Дієвим засобом для цього повинні виступити інноваційні педагогічні технології, що забезпечують формування креативної особистості й інноваційного потенціалу майбутніх фахівців, їх цілісної готовності до інноваційної фахової діяльності.

Розглядаючи інноваційні моделі навчання, ми звертаємося до нових дидактичних підходів, які формують нетрадиційне уявлення про організацію навчального процесу. Водночас виникає низка суперечностей між традиційними підходами до навчання у вищій школі і новими соціально-економічними вимогами суспільства; між обмеженими в часі термінами навчання і зростаючим обсягом наукової інформації. Диференціація наукового знання, його подвоєння постійно призводять до потреби розширювати зміст освіти. Становлення нової системи освіти, орієнтованої на входження у світовий освітній простір потребує суттєвих змін інноваційного спрямування у підготовці майбутніх фахівців у будь-якій галузі.

Висновки і перспективи подальших розробок. В сучасних умовах необхідне вдумливе реформування сфери вищої освіти, спрямоване на трансформацію її функціонального призначення за подальшої глобалізації світової економіки та посилення викликів інноваційного розвитку. Зокрема, необхідно забезпечити подальшу інтеграцію вищої освіти, науки і бізнесу, що є ключовою умовою високої конкурентоспроможності вищих навчальних закладів. Необхідно розробити та ухвалити реалістичну державну програму, спрямовану на підтримку функціонування сфери вищої освіти в умовах стрімкої інтелектуалізації суспільного виробництва та формування нового технологічного укладу. Доцільно внести корективи до чинної законодавчої бази, спрямовані на застосування економічних методів стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів. Варто впроваджувати європейські принципи організації вищої освіти, забезпечуючи збереження власних традицій, які довели високу спроможність в реальній практиці господарювання.

Таким чином, підготовка конкурентоспроможних фахівців на сучасному етапі вимагає впровадження інноваційної моделі управління вищими навчальними закладами, що дозволить інтенсивно впроваджувати зміни та оновлювати навчальний процес відповідно до соціально-економічних та технологічних змін, а також реальних і потенційних потреб працедавців.

Список використаної літератури

1. Антошкіна Л. І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування / Л. І. Антошкіна. – К.: Корпорація, 2005. – 368 с.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с.
3. Корсак К. В. Стан освітньої системи в Україні / К. В. Корсак. – К.: Міжнар. Фонд «Відродження», 1999. – 50 с.
4. Левченко О. М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великої Британії / О. М. Левченко. – К.: ВД «Корпорація», 2005. – 292 с.
5. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні: монографія / [за ред. чл.-кор. НАПНУ І. М. Грищенка]. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 478 с.
6. Каленюк І. С. Економіка освіти: навч. посіб. / І. С. Каленюк. – К.: Знання України, 2003. – 316 с.
7. Комарова О. А. Освітній потенціал: теоретико-методологічні та практичні аспекти формування / О. А. Комарова. – Кіровоград: ДЛАУ, 2009. – 336 с.
8. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України: монографія / [за ред. акад. НАПНУ В. І. Лугового]. – К.: Педагогічна преса, 2009. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції 22.08.2014.

ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено аргументи, які підтверджують актуальність дослідження вимірювання ефективності управління капіталом підприємства. Обґрунтовано логіку її вимірювання на основі симбіозу основних результуючих положень сучасних концепцій стратегічного та фінансового менеджменту, що в найбільшому ступені відповідають потребі розв'язання поставлених у статті завдань.

The arguments for the relevance of research of the evaluation of enterprise capital management effectiveness are presented in the article. Logic of its evaluation on the basis of main results of modern strategic financial management concepts symbiosis that in the highest degree corresponds to the demand of solving the tasks given in the article is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У теоретичних та прикладних дослідженнях з менеджменту питання вимірювання ефективності має ключове значення в силу особливостей як прийнятих окремих наукових парадигм, так і предметних областей, що вивчаються. Як відмічає А. Ніллі «...в академічному співтоваристві в області дослідження вимірювання ефективності їх здійснюють представники функціонально різних галузей знань. Фахівці таких сфер, як облік, економіка, управління людськими ресурсами, маркетинг, операційний менеджмент, психологія та соціологія – всі вони вивчають даний предмет» [1, с.51]. Серед науковців існує точка зору, що на концептуальному рівні поняття ефективності не може бути визначено в силу того, що його зміст завжди є контекстуально відносним до об'єкту, що розглядається, до мети, або до моделі оцінювання. Контекстуальний характер визначення ефективності доповнює суб'єктивізм її оцінювання, оскільки здійснюється з точки зору конкретного суб'єкту оцінки, що має не тільки індивідуальне сприйняття об'єкту, але й те, що особливо важливо, індивідуальні уподобання на множині її результатів.

У сучасній економічній літературі майже відсутні фундаментальні дослідження стосовно вимірювання «ефективності управління». Зазвичай даний контекст пов'язують з ефективністю обґрунтування управлінських рішень, оцінюванням результатів управлінської праці, співвідношенням результату діяльності підприємства з наміченими цілями. Розповсюдженою є теза про те, що ефективність управління відображає результат з позицій оптимальності управління ресурсами, що надалі трансформується в управління вартістю підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика ефективності управління капіталом підприємства в науковій економічній літературі досліджується фрагментарно, скоріше в контексті ефективності управління окремими його видами. Так ефективність управління капіталом як ресурсом представлено в працях І. Бланка, А. Гейдор, Г. Швиданенко; з позицій ефективності вартісно-орієнтованого управління – в наукових працях І. Бланка, О. Мендрула, Т. Крючковської, Н. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглядаючи підприємство як форму організації капіталу, яке, з одного боку, виступає джерелом зростання вартості, а з іншого – об'єктом вкладення капіталу, дотримуємося точки зору щодо необхідності введення стратегічного контуру в загальну систему управління капіталом, який за своєю сутністю має міждисциплінарний характер. Міждисциплінарність проблематики стратегічної оцінки ефективності управління капіталом потребує застосування

системного підходу, особливості якого полягають у такому: система управління капіталом має багато динамічно різномірних елементів, які є її складовими; існують паттерни змін властивостей такої системи, відсутня передбачуваність кореляції між станом елементів в минулому та майбутньому; проблематично прогнозувати результат функціонування системи.

Постановка завдання. Метою статті є багатоаспектне розкриття економічної природи капіталу та його оцінювання з урахуванням максимально можливої кількості впливових факторів, а також обґрунтування авторського бачення логіки вимірювання ефективності управління капіталом підприємства на основі симбіозу основних результуючих положень сучасних концепцій стратегічного та фінансового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різноманіття теоретичного інструментарію сучасної економічної науки та зростаючий сітьовий характер зв'язку наукових сфер спричиняють розвиток міждисциплінарних стратегій, що поєднує різні аспекти та підходи будь-якого економічного дослідження. Тендерний підхід, зокрема, і відповідає тим вимогам сучасної науки, які забезпечують повноту охоплення в поясненні та прогнозуванні глобальних і локальних процесів як на рівні об'єктивної необхідності, так і еволюціонуючої опосередкованості. Міждисциплінарний характер змістовної логіки управління капіталом підприємства зумовив необхідність пошуку таких методів дослідження, які у найбільшому ступені дозволили б розкрити складність та багатоаспектність об'єкту дослідження. І в цьому сенсі перспективним є застосування методології концептуального аналізу до розв'язання окремих проблем побудови стратегічного контуру оцінювання ефективності управління капіталом підприємства. Таку позицію можна аргументувати наступним. По-перше, нефінансові показники мають пріоритетне значення для стратегічного оцінювання будь-якого складного об'єкта. Це положення розглядалося в рамках планової економіки, але в 90-ті роки XX ст. було прийнято як парадигма стратегічної оцінки. Ключову роль у цьому відіграли дослідження Р. Каплана та Д. Нортон, а також публікації в рамках нового напрямку оцінювання інтелектуального капіталу (системи Skandia Navigator), в якому нефінансові показники відіграють ключову роль. По-друге, міждисциплінарний характер стратегічного менеджменту потребує систематизації, побудови та аналізу сітьових зв'язків між поняттями з різних областей знань і сфер діяльності. У контексті виконання поставлених завдань цього дослідження необхідним є встановлення співвідношення понять та показників, що їх визначають із області фінансового, загального, кадрового, інноваційного менеджменту тощо.

Протягом останніх років застосування методології концептуального аналізу популяризується в науковій економічній літературі. Як резюмує З. Кучкаров, «...методи концептуального аналізу успадковують, узагальнюють, інтегрують та розвивають досягнення низки усталених дисциплін, і, як наслідок, складають самостійний предмет дослідження, розробки і практичного застосування» [2, с.264]. Відповідно до цієї методології виділяється (формується) певна концепція, яка потім визначається кількісними параметрами. Перспективним методичним підходом концептуального аналізу є аналіз концептуальних мереж, який за словами К. Карлея є «недовикористаною методологією». Метою аналізу концептуальних мереж є побудова такої логіки, яка кодує семантичні зв'язки між концепціями. Вона відображає концептуальні взаємозв'язки між поняттями, і, як наслідок, між показниками, що їх розкривають.

Таким чином, обґрунтування авторського підходу до вимірювання ефективності управління капіталом буде базуватися на методології концептуального аналізу, а відправною точкою побудови такого підходу є застосування принципів концепції МВО (Management by objectives), що дозволяє в даному науковому пошуку відштовхнутися від основної цілі управління капіталом підприємства – забезпечення зростання цінності, а, відповідно, й вартості підприємства. Формування загальної спрямованості управлінських інструментів і моделей, орієнтованих на формування цінності (вартості)

сприяло потужному розвитку концепції вартісно-орієнтованого управління VBM (Value-Based Management). Теоретичне обґрунтування концепції VBM А. Раппопортом та її застосування в практиці бізнесу відбулися наприкінці 80-х років XX ст. Модель аналізу та оцінки вартості А. Раппопорта концентрується, перш за все, на інтересах акціонерів та взаємопов'язаних факторах вартості, які виявлені в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства. Ця модель набуває потужного розвитку в наукових працях багатьох вчених. У підході Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурріна увага концентрується на інтерпретації показника економічного прибутку, необхідності формування вартісного мислення у всіх зацікавлених осіб бізнесу, ключових факторах формування вартості [3, с.576]. Концепція Дж. Стерна, Б. Стюарта основну увагу зосереджує на показниках економічної доданої вартості (EVA) (оцінює фінансовий результат за період) та ринкової доданої вартості (MVA) (використовується для оцінювання майбутніх результатів у співставленні з величиною інвестованого капіталу) [4, с.42–60]. Г. Ешуорт і П. Джеймс [5, с.190] розглядають VBM як інтегрований підхід, що об'єднує внутрішню діяльність підприємства та очікування зовнішніх інвесторів. Г. Арнольд [6, с.748] розглядає управління, що базується на вартості, як підхід, при якому ціль підприємства, його стратегія, процеси, аналітичні методи, способи вимірювання ефективності та корпоративна культура мають бути підпорядковані головній меті – зростання добробуту акціонерів.

Учений Д. Волков визначає ціннісно-орієнтований менеджмент як систему управління організацією, що включає основні модулі: оцінювання, стратегію, фінанси та корпоративне управління [7, с.50]. Науковець В. Паламарчук серед ключових питань концепції VBM досліджує взаємозв'язок підходів і моделей, які використовуються для вимірювання цінності підприємства, з інструментами стратегічного аналізу та розробки стратегічних рішень [8, с.57]. Учений І. Івашковська обґрунтовує взаємозв'язок формування стійкого зростання вартості підприємства та підвищення якості виконання стратегічної ролі ради директорів, а також представляє інтегровану модель управління вартістю, що спрямована на прирощення вартості для ключових стейкхолдерів [9, с.430]. Визначені концепції не є вичерпаними, проте вони чітко задають вектор розвитку теорії VBM, основні положення та висновки якої буде використано в процесі подальшого наукового дослідження.

З метою обґрунтування авторського підходу до вимірювання ефективності управління капіталом підприємства було зроблено критичний порівняльний аналіз сучасних концепцій стратегічного менеджменту, серед яких було виділено концепцію ключових показників бізнесу KPI (Key Performance Indicator) та збалансованої системи показників BCS (Balanced Scorecard) як таких, що в найбільшому ступені відповідають потребі розв'язання поставлених у статті завдань. Варто відмітити, що система показників є серцевиною усіх сучасних концепцій стратегічного менеджменту, які отримали розвиток на основі цільових методів управління. Основна суть концепції KPI полягає в оптимізації кількості оціночних показників, які може використати менеджер у процесі прийняття управлінських рішень з урахуванням його когнітивних здібностей. Вихідною інформацією для розробки KPI є критичні фактори успіху CSF (Critical Success Factors) та ключові показники зростання або досягнення цілей KGI (Key Growth Indicators). Із загальної кількості принципів побудови KPI визначимо ті, які будуть покладені в основу вимірювання ефективності управління капіталом підприємства, тобто відповідна система показників має виконувати такі функції: відображати поставлені цілі; зосереджуватися тільки на ключових факторах (драйверах); відображати чітко сформульовані та обґрунтовані концепції. Склад показників змінюється або корегується тільки у випадку, коли відбуваються зміни у стратегії підприємства або ключових факторах (драйверах).

Збалансована система показників є інноваційною схемою, яка зберігає основні фінансові параметри, включає показники та оціночні індикатори, які характеризують стратегічну орієнтацію компанії. Відмінними особливостями концепції BSC, які стали

основою її вибору для розв'язання поставлених у статті завдань, є такі: інтеграція показників, які характеризують різні стратегічні аспекти об'єкта; причинно-наслідкові зв'язки всіх показників у системі та їх відображення в фінансових показниках; причинно-наслідкові зв'язки усіх показників та цілей; взаємозалежність результуючих показників та визначальних факторів впливу. Розробники не претендували на те, щоб запропонована ними система із чотирьох проекцій (фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання) описувала увесь бізнес-простір. Тобто, традиційна структура BSC може модифікуватися та приймати відповідні вимірювання. Р. Каплан та Д. Нортон наголошують на тому, що збалансована система показників – це не проект в області «мір і ваг», а проект, розрахований на зміни [10, с.24–31].

Використання методології концептуального аналізу базується на чіткості понять об'єктів дослідження. Розкриття управлінської природи капіталу підприємства доцільно розглядати крізь призму ресурсів та вартості. Відповідно, в основу вимірювання ефективності управління капіталом доцільним є введення таких проекцій, які характеризують капітал, з одного боку, як ресурс, з іншого, – як вартість, що характеризується здатністю формувати додану вартість.

Розкриття ресурсної природи капіталу в умовах розвитку інноваційної економіки виходить за межі дослідження капіталу як матеріально-речового фактору виробництва та набуває характеристик стратегічних ресурсів. З метою ефективного управління процесом формування конкурентних переваг менеджменту необхідно своєчасно виявляти, розвивати та захищати ресурсну базу підприємства, створюючи нові комбінації ресурсів, щоб забезпечити ефективне їх перетворення «на вході» у потоки цінностей «на виході». Ресурсний підхід ґрунтується на твердженні, що ринкові позиції підприємства базуються на унікальному поєднанні матеріальних і нематеріальних ресурсів та управлінні ними, тому джерелом конкурентних переваг виступає унікальна комбінація його оригінальних специфічних видів ресурсів, які важко копіювати. Протягом останнього десятиріччя такий підхід став домінуючою парадигмою стратегічного менеджменту [11, с.548]. Відповідно до останніх наукових досліджень зростання конкурентоспроможності та вартості бізнесу підприємств все менше визначається кон'юктурою зовнішнього середовища, а все більше залежить від ефективності використання внутрішніх ресурсів, основним з яких є інтелектуальний капітал.

Незважаючи на пріоритетну роль нематеріальних ресурсів у процесах формування потоків цінності, з позицій визначення ефективності управління капіталом не можна нехтувати такою його характеристикою, як матеріально-речовий фактор виробництва, особливо, якщо мова йде про виробництва, які характеризуються високим рівнем капіталомісткості. Тому однією з проекцій, що має характеризувати управлінський рівень ефективності капіталу, є його оцінювання як матеріального фактору виробництва. У теорії капіталу підприємства матеріально-речова природа капіталу (фізичний капітал) розглядається з точки зору ефективності його використання та відтворення і традиційно характеризується системою показників, серед яких рівень зносу, віддачі, швидкості обороту. Такий зріз має бути трансформований у систему якісних показників, які характеризують інноваційні, екологічні, соціальні аспекти фізичного капіталу підприємства або з точки зору їх впливу на показники ефективності виробничого процесу. Наприклад, оцінювання капіталу як техніко-технологічних ресурсів має здійснюватися відповідно до параметрів світового виробництва або основних конкурентів, рівень ефективності використання матеріальних оборотних коштів – відповідно до принципів та стандартів оптимізації руху ресурсних потоків (логістичний аспект). Сам набір показників формується з максимальним урахуванням галузевої специфіки виробничої діяльності досліджуваного підприємства.

Інтелектуальний капітал як проекція стратегічного контуру вимірювання ефективності управління капіталом підприємства є першопричиною змін усіх інших видів ресурсів, використання яких формує потоки цінності. За своїм змістом категорія «інтелектуальний капітал» є дуже багатоаспектною та чітко не визначеною у науковій

літературі. Такі обставини зумовили неоднозначність у визначенні структури інтелектуального капіталу. Так, найбільш розповсюдженими є підходи до структурування інтелектуального капіталу Т. Стюарта і Б. Леву, які виділяють людський, клієнтський та організаційний капітали [12, с.165]; Л. Едвінсона та М. Мелоуна, які розглядають чотири компоненти першого рівня – людський, партнерський, клієнтський та структурний капітали, а також компоненти другого рівня – організаційний, інноваційний та процесний капітали, які формують структурний капітал; Е. Байбуріна та І. Івашковської, які виділяють компоненти першого рівня, що представлений людським, організаційним (розподіляється на процесний та інноваційний), клієнтським та сітвовим капіталами, а також субкомпонентами другого рівня (деталізація компонентів першого рівня) [13, с.53–62]. Автор статті не претендує на глибоке дослідження структури інтелектуального капіталу, а лише зауважує, що в процесі його вимірювання варто спочатку визначитися зі структурними елементами, за якими будуть здійснені оцінки, виходячи із наявної інформаційної бази, галузевих особливостей виробничої діяльності підприємства та ступеня актуальності й інформативності оцінки для користувачів.

Щодо набору показників, які характеризують ефективність управління інтелектуальним капіталом, то це питання потребує окремого досконалого наукового дослідження. Проблематика обґрунтування набору показників ускладнюється притаманною інтелектуальному капіталу неоднорідністю структурних елементів, високим ступенем їх складності, взаємозв'язку та відповідним високим синергетичним ефектом. Існуючі підходи до оцінювання інтелектуального капіталу або його структурних елементів мають значну кількість обмежень щодо їх практичного використання, а для вихідної інформації, що використовується для обчислення, притаманними є елементи суб'єктивізму. Так як дослідження наукових проблем щодо вимірювання інтелектуального капіталу виходить за рамки поставлених у цій статті завдань, то не будемо на них зупинятися, але аргументація спектру показників, що характеризують даний аспект, надалі повинні бути представленими з урахуванням пріоритетності та галузевої специфіки гірничо-збагачувальних підприємств.

Розглядаючи вартісну природу капіталу, тобто його здатність забезпечувати формування доданої вартості, необхідним є розмежування понять фундаментальної та ринкової вартостей. Основне призначення категорії «фундаментальна вартість» – набути статусу концентрованої оцінки ефективності функціонування підприємства та перспектив його розвитку, що відображає інтереси всіх учасників фінансово-економічних відносин, які з ним пов'язані [14, с.246].

У сучасній економічній літературі базовими характеристиками фундаментальної вартості є активи, прибутки, темпи зростання, грошові потоки, витрати на капітал. Рівноважний стан компанії, в якому ці параметри знаходяться в оптимальних співвідношеннях, дозволяє визначити її фундаментальну вартість. Тому аспект оцінювання фундаментальної вартості підприємства концентрується на формалізації факторів, які впливають на потенційну здатність капіталу формувати потоки доданої вартості (в термінології фінансового менеджменту їх називають «драйверами вартості»). А. Раппопорт виділяє такі фактори вартості: темп зростання обсягів продажу, операційна маржа, ставка податку, інвестиції у робочий капітал, інвестиції у необоротні активи, вартість капіталу, прогнозний період. Основною перевагою управління капіталом на основі цієї моделі є те, що увага менеджменту концентрується на контролі за витратами на формування капіталу, на ефективності використання активів та доходності інвестованого капіталу.

Інший підхід, запропонований Г. Арнольдом, передбачає зміщення акценту на спред продуктивності (рентабельності) капіталу [6, с.130–131]. Різниця з підходом А. Раппопорта полягає в тому, що Г. Арнольд фактично об'єднує потребу в оборотних та необоротних активах в один фактор; вплив обсягу продажу, операційного прибутку та податкового фактору включає в фактичну ставку рентабельності; в якості витрат на капітал приймає необхідний рівень рентабельності активів. У такому групуванні факторів модель формування

вартості буде представлено наступним чином: величина інвестованого капіталу; фактичний рівень рентабельності капіталу; необхідний рівень рентабельності капіталу; період планування. Тобто, стає очевидним вплив не тільки внутрішніх факторів, але й умов та стану фінансового ринку на здатність капіталу забезпечувати формування потоків доданої вартості, що актуалізує проєкцію зовнішнього (ринкового) оцінювання капіталу, яке буде деталізовано далі.

Залежність зростання вартості від рівня стійкості та збалансованості формування й функціонування капіталу представлено в концепції ключових факторів вартості KVDM (The Key-Value-Driver Model), яка запропонована А. Брейлі та С. Майерсом [15, с.978]. Основою моделі є формула чистого грошового потоку FCF (Free Cash Flow), що використовується в оцінці бізнесу. У моделі знаходять відображення чотири базові економічні фактори: чистий операційний прибуток, зменшений на скореговані податки NOPAT (Net Operating Profit After Taxes), віддача інвестованого капіталу ROIC (Return on Invested Capital), середньозважені витрати на капітал WACC (Weighted Average Cost Of Capital) та темпи зростання ROG (Rate Of Growth).

Фактори вартості, що визначені у цих моделях, у свою чергу є результатом дії ще більшої низки факторів, які прямо або опосередковано характеризують такі параметри капіталу підприємства, як рівень ліквідності, ризику та прибутковості. Тому при формуванні набору показників, що визначають здатність формувати потоки доданої вартості, враховують такі оціночні аспекти, як рівень фінансової стійкості (як з точки зору залежності (незалежності) від зовнішніх інвесторів та кредиторів, так і з точки зору забезпеченості власними оборотними коштами); рівень ефективності використання оборотних та необоротних активів; рівень раціональності (оптимальності) структури капіталу; рівень ліквідності; рівень прибутковості капіталу тощо.

Як уже було доведено, одним із основних аспектів, що характеризує рівень ефективності управління капіталом підприємства, є зростання його ринкової вартості. У сучасній економічній літературі, коли мова йде про вимірювання ринкової вартості підприємства, використовують низку показників, які умовно можна систематизувати у такі групи: ринкової оцінки; доходності акцій; ринкової активності.

Коли говорять про ринкову вартість, досить часто використовують термін «ринкова (або фіктивна) капіталізація». Ринкова капіталізація у вузькому розумінні формується на фондовому ринку та визначається добутком кількості акцій в обігу на їхній курс [16, с.538]. Капіталізація у цьому випадку ініціюється не внутрішнім менеджментом капіталу, а зовнішніми біржовими структурами, що здійснюють котирування акцій [14, с.248]. У широкому розумінні ринкова капіталізація означає суму поточної ринкової вартості власного та позикового капіталів. Але в будь-якому випадку, мова йде про поточну оцінку в умовах цієї ринкової кон'юнктури. Ринкова капіталізація у вузькому її розумінні не вичерпує змісту поняття ринкової вартості власного капіталу, так як окрім звичайних акцій до складу власного капіталу входять привілейовані акції (якщо вони є), емісійний дохід, нерозподілений прибуток. Варто звернути увагу на важливість не тільки абсолютних та відносних показників, але й темпів їхнього зростання (зменшення) при визначенні ринкової вартості підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи наведені вище міркування стосовно основних проєкцій вимірювання ефективності управління капіталом підприємства, можна запропонувати такий їхній склад: капітал як матеріально-речовий фактор виробництва; капітал як джерело створення конкурентних переваг (стратегічний контур вимірювання); капітал як джерело формування фундаментальної вартості підприємства; капітал як джерело формування ринкової вартості підприємства. Вимірювання ефективності управління капіталом у визначених проєкціях дозволить у найбільшому ступені визначити стан, фактори та напрямки управлінського впливу, які мають стати пріоритетними для менеджменту в процесах прийняття стратегічних рішень щодо розвитку бізнесу.

Список використаної літератури

1. Федотов Ю. В. Измерение эффективности деятельности организации: особенности метода DEA (анализа свертки данных) / Ю. В. Федотов // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Т. 10. – № 2. – С. 51–62.
2. Кучкаров З. Методы концептуального анализа и синтеза в теоретическом исследовании и проектировании социально-экономических систем / З. Кучкаров. – М.: Концент, 2008. – Том 1. – 264 с.
3. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / [Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин; пер. с англ.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
4. Пурлик В. М. Альтернативные системы оценки корпоративной эффективности / В. М. Пурлик // Вестник Московского университета. – 2007. – Серия 21. – № 3. – С. 42–60.
5. Эшуорт Г. Менеджмент, основанный на ценности. Как обеспечить ценность для акционеров / Г. Эшуорт, П. Джеймс. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 190 с.
6. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам. Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 748 с.
7. Волков Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: система, модели и показатели измерения ценности: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / Д. Л. Волков. – Санкт-Петербург, 2007. – 50 с.
8. Паламарчук В. П. Финансовая оценка для обоснования стратегических решений компании / В. П. Паламарчук. – М.: ГОУ ВПО «Академия народного хозяйства при правительстве РФ», 2008. – 57 с.
9. Ивашковская И. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров: монография / И. Ивашковская. – М.: Инфра-М, 2009. – 430 с.
10. Коробков А. The Balanced Scorecard (сбалансированная система показателей) – новые возможности для эффективного управления / А. Коробков // Управление компаниями. – 2005. – № 6. – С. 24–31.
11. Каткало В. С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В. С. Каткало. – СПб.: Высшая школа менеджмента; Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. – 548 с.
12. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Б. Лев. – М.: Квинта-Консалтинг, 2004. – 165 с.
13. Байбурина Э. Р. Роль интеллектуального капитала в создании стоимости крупных российских компаний: опыт эмпирического исследования / Э. Р. Байбурина, И. В. Ивашковская // Вестник Финансовой академии. – 2007. – № 4. – С. 53–62.
14. Шевчук Н. В. Фундаментальна та ринкова вартість як форми прояву двоїстої природи компанії / Н. В. Шевчук // Стратегія розвитку України. Економіка. Соціологія. Право. – 2013. – № 1. – С. 245–250.
15. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 978 с.
16. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємства: навч. посіб. / О. Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2011. – 538 с.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2014.

ПРОБЛЕМИ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто проблеми кількісної оцінки ризиків підприємницької діяльності. На прикладі машинобудівних підприємств м. Одеси проілюстровано практичне використання статистичних показників для оцінки ризиків. Доведено, що для оцінки ризиків у динаміці деякі показники можна використовувати лише за певних умов.

The article considers the problems of quantitative risk of entrepreneurial activity assessment. On the example of machine-building enterprises of Odessa the practical usage of statistical indicators to assess risks is illustrated. It is proved that during assessment risks in dynamics some indicators can be used only under certain conditions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність цього дослідження обумовлена тим, що в умовах ринкової економіки ведення підприємницької діяльності завжди пов'язано з невизначеністю, ризиком. Особливо вплив ризиків проявляється в умовах нестабільності, яка притаманна ринку в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемні питання аналізу підприємницьких ризиків знайшли відображення у працях багатьох українських та зарубіжних економістів, зокрема, таких як В. В. Вітлінський, О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман, Дж. Кейнс, Л. М. Тепман, О. І. Ястремський та ін. Підкреслюючи важливість цього питання В. В. Лук'янова та Т. В. Головач відмічають, що «ризик завжди притаманний економіці вільного підприємництва, оскільки бізнес передбачає обмірковане прийняття ризику з метою отримання бажаної віддачі» [1, с.23]. С. М. Клименко та О. С. Дуброва підкреслюють, що «невизначеність стану зовнішнього середовища та внутрішньої ситуації змушує підприємця брати на себе ризик, який може зумовлювати як виграш, так і втрати» [2, с.81].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ризик є дуже складним явищем, оскільки він завжди пов'язаний з невизначеністю. Для його оцінки здійснюють якісний і кількісний аналіз. При цьому в економічній літературі проблемам якісної оцінки ризиків приділяється більше уваги, ніж проблемам їх кількісної оцінки. Це пояснюється, по-перше, тим, що провести якісний аналіз ризику значно простіше, ніж надати йому кількісне вираження. По-друге, якісний аналіз ґрунтується на суб'єктивній оцінці, водночас кількісний аналіз дає можливість чітко визначити ступінь впливу окремих ризиків, але для його проведення необхідно мати достатній обсяг інформації. Тому проблеми кількісної оцінки ризиків потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування використання статистичних показників для кількісної оцінки ризиків, виявлення меж застосування деяких показників та особливостей їх практичного використання для оцінки ризиків в умовах динаміки процесів, що відбуваються на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики виникають в усіх сферах і на всіх етапах підприємницької діяльності. З економічної точки зору ризик відображає ступінь відхилення від цілей, від очікуваного результату.

У класичній теорії економічний ризик ототожнюється з очікуваними втратами, які можуть відбутися в результаті обраного рішення. Однак ризик – це не тільки небажані результати прийнятих рішень. За певних обставин існує можливість отримати результат, який перевищить очікуваний прибуток.

Ризики, зазвичай, поділяють на два типи – динамічні та статичні.

Динамічний ризик – це ризик, пов'язаний з непередбачуваними (недетермінованими) змінами вартості основного капіталу внаслідок прийняття управлінських рішень або непередбачуваними зсувами у ринкових чи політичних реаліях. Такі зміни можуть призвести як до збитків, так і додаткових прибутків.

Статичний ризик – це ризик, пов'язаний зі скороченням реальних активів унаслідок втрати частки власності, а також зі скороченням доходу через неієздатність організації. Цей ризик може призвести лише до збитків.

Ризики викликані спонтанним і суперечливим характером процесів, що протікають на підприємствах. Ризики виникають також на рівні окремих галузей та секторів економіки [3, с.48–51]. Тому на будь-якому етапі господарської діяльності необхідно здійснювати оцінку можливих ризиків.

Основною метою оцінки ризику є прийняття рішення щодо доцільності вкладання коштів і витрати часу на конкретну справу. Якщо потенційний виграш переважає ризик, то інвестору є сенс приступити до реалізації проекту. Якщо цього не відбудеться, то проект краще відхилити.

Оцінка ризиків здійснюється на основі якісного та кількісного аналізу.

Головною метою якісного аналізу є визначення чинників і зон ризику, проведення ідентифікації всіх можливих ризиків, виявлення чинників, що впливають на ризики, окреслення видів невизначеності та конфліктів, які зумовлюють ризик.

Якісний аналіз ризиків може проводитися в будь-якій точці життєвого циклу проекту, проте його необхідно здійснювати принаймні один раз на початку нового проекту.

Забезпечити високий рівень якісного аналізу ризиків можливо за наявності експертів, які мають відповідний рівень кваліфікації, та досвіду щодо цієї проблематики.

Більш детально проблеми якісного аналізу підприємницьких ризиків розглянуто автором у роботах [4, с.337–352; 5, с.462–463; 6, с.33–35; 7, с.75–76].

Кількісний аналіз ризиків, на відміну від якісного, є менш суб'єктивним і дає можливість чітко визначити ступінь окремих видів ризиків і ризику певного виду діяльності в цілому. Він базується на теорії ймовірностей та математичній статистиці.

Під час кількісного оцінювання ступеня ризику виділяють два основних параметри:

- ймовірність появи втрат (ймовірність реалізації ризику) – чим вона вища, тим більший ризик;
- величину втрат (розмір можливих збитків) – чим вона більша, тим більший ризик.

Ступінь ризикованості залежить від розмірів підприємства, кількості працівників, величини активів, частки ринку збуту, обсягів продукції. З цієї точки зору, можна виділити такі групи підприємств:

- найбільш ризикові (заводи-гіганти, фабрики, оскільки вони ресурсоємні, мають значний розмір грошового обігу, велику кількість працівників);
- підприємства середнього ступеня ризикованості (у першу чергу – це сільськогосподарські підприємства, оскільки їх діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля, від ефективності використання якої залежить результативність діяльності підприємства);
- найменш ризикові (малі підприємства, агрофірми, фермерські господарства, оскільки вони невеликі за розміром, випускають незначні обсяги продукції, мають місцеві ринки збуту).

Для кількісної оцінки ризиків використовують абсолютні та відносні показники. В абсолютному вираженні ризик може визначатися величиною можливих втрат у матеріально-речовинному (фізичному) або вартісному (грошовому) вираженні.

У відносному вираженні ризик визначається як величина можливих втрат, віднесена до деякої бази, у вигляді якої найбільш зручно приймати або майновий стан підприємства, або загальні витрати ресурсів на даний вид підприємницької діяльності, або очікуваний дохід (прибуток).

Для абсолютного вимірювання ступеня ризику використовують такі показники, як абсолютна величина ризику (абсолютний рівень втрат), ймовірність виникнення збитків або

недоотримання доходів, математичне сподівання (середня величина), дисперсія, середнє квадратичне відхилення, семіваріація, семіквадратичне відхилення.

Для відносного вимірювання ступеня ризику використовують такі відносні показники, як коефіцієнт варіації та коефіцієнт ризику.

Формули розрахунку показників, що використовують для прийняття рішень в умовах ризику, наведено в праці К. Д. Семенової [8, с.124–126].

У цій роботі можна розглянути особливості використання лише деяких з них. Одним із основних показників, що використовують для оцінки ризиків, є математичне сподівання. Воно розраховується за формулою:

$$M(x) = \sum_{i=1}^n x_i \cdot p_i \quad (1)$$

В умовах ризику математичне сподівання показує середній прибуток (дохід), який може очікувати підприємство у випадку реалізації обраної стратегії (прийняття проекту). Звичайно, чим більшим є цей показник, тим більш вигідною є стратегія розвитку підприємства.

У статистиці цю величину називають більш конкретно: середня арифметична зважена [9, с.63]. При визначенні математичного сподівання вагами виступають значення ймовірностей, які, по суті, є частками, що використовуються при обчисленні середньої арифметичної зваженої.

Математичне сподівання дає лише загальне уявлення про можливі наслідки прийняття того чи іншого рішення. Однак, при реалізації будь-якого проекту важливим завданням є не лише визначення очікуваної величини доходу, а, в першу чергу, оцінка ризиків, що пов'язані з його реалізацією. Для цього розраховують середнє квадратичне (стандартне) відхилення за формулою:

$$\sigma(x) = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - M(x))^2 \cdot p_i} \quad (2)$$

В теорії ризиків цей показник вважають основним показником ризику. Чим більше середнє квадратичне відхилення, тим більшим є ризик при прийнятті певного рішення.

Для оцінки ризиків використовують також відносний показник – квадратичний коефіцієнт варіації:

$$K_{VAR} = \sigma(x) / M(x) \quad (3)$$

На думку автора статті, у випадках, коли порівнюються ризики різних за розміром (величиною капітальних чи інших вкладень) проектів, краще орієнтуватись саме на коефіцієнт варіації.

Варто звернути увагу на те, що наведені показники, зазвичай, використовують у статистиці – для порівняння ризиків різних проектів.

Водночас, іноді їх використовують для аналізу варіації в динаміці. Автор статті вважає, перш ніж здійснювати таке їх використання потрібно попередньо узагальнити інформацію, оскільки у деяких випадках можна отримати абсолютно нелогічні результати.

Розглянемо це на основі оцінки ризиків двох підприємств м. Одеси ТОВ «Південна електротехнічна компанія» та ТОВ «Холдингова компанія Мікрон». За основними показниками діяльності, такими, як обсяг реалізації продукції та потужність ці підприємства можна вважати однорідними і віднести до однієї групи як достатньо великі.

У якості аналізованого показника оберемо рентабельність реалізованої продукції. Рентабельність є одним із основних показників, що характеризує результати діяльності підприємства, і його позитивне значення протягом довготривалого періоду свідчить про

стабільність роботи підприємства. При цьому, рентабельність є відносним показником, тобто його можна використовувати для порівняння ефективності функціонування різних за розміром підприємств. Вихідні дані наведено в табл. 1 (рентабельність наведена в частках одиниці, а не у відсотках, для спрощення подальших розрахунків).

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності промислових підприємств м. Одеси

Рік	ТОВ «Південна ЕТК»		ТОВ «Мікрон»	
	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	Рентабельність реалізованої продукції	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	Рентабельність реалізованої продукції
2008	51165	0,0571	56069	0,0644
2009	32179	0,0134	39046	0,4746
2010	34585	0,0053	40723	0,3448
2011	47293	0,0476	48903	0,3076
2012	74547	0,0350	49586	0,3631

За показниками табл. 1 бачимо, що ТОВ «Південна ЕТК» працює менш стабільно, ніж ТОВ «Мікрон». У будь-якому випадку рентабельність реалізованої продукції на цьому підприємстві протягом 2008–2012 рр. була суттєво нижчою, ніж на другому, і в останній рік вона знизилась. Водночас на другому підприємстві рівень рентабельності на початку аналізованого періоду був низьким, а потім суттєво зріс і залишався достатньо високим за останні роки.

За даними табл. 1 визначимо математичне сподівання, середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації для кожного підприємства. У цьому випадку для розрахунку математичного сподівання та середньоквадратичного відхилення необхідно використовувати не зважені, а прості формули, оскільки частки (ваги варіантів) відсутні [9, с.83]:

$$M(x) = \sum_{i=1}^n x_i \cdot /n \quad (4)$$

$$\sigma(x) = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - M(x))^2 \cdot /n} \quad (5)$$

Результати розрахунків показників наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники оцінки ризиків на промислових підприємствах м. Одеси

Показник	ТОВ «Мікрон»	ТОВ «Південна ЕТК»
Математичне сподівання	0,0317	0,3109
Середньоквадратичне відхилення	0,0095	0,1178
Коефіцієнт варіації, %	30,0	37,9

Отримані результати можна прокоментувати наступним чином: за показником математичного сподівання середній рівень рентабельності суттєво вищий на другому підприємстві, тобто це підприємство працює більш ефективно, але показники ризику у цього підприємства також вищі. Очевидно, що такі результати не мають логічного пояснення.

Такі результати можна також отримати у тому випадку, коли підприємство працювало протягом певного періоду зі збитками, а в останні роки стало отримувати суттєві прибутки від своєї діяльності.

На погляд автора статті, для використання показників середньоквадратичного відхилення та коефіцієнта варіації при аналізі ризиків в динаміці краще використовувати не річні рівні, а середньоквартальні або середньомісячні. Це дозволить певною мірою зменшити коливання річних показників та отримувати більш обґрунтовані результати.

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що проблема кількісної оцінки ризиків є ключовим питанням для підприємств в умовах ринкової економіки, коли постійно необхідно приймати складні рішення для підтримання рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства. При цьому необґрунтоване використання деяких статистичних показників для оцінки ризиків може дати хибні результати, як це було доведено в цьому дослідженні. Тому при аналізі ризиків в динаміці краще використовувати не річні рівні показників, що характеризують результати діяльності підприємства, а середньоквартальні або середньомісячні.

Список використаної літератури

1. Лук'янова В. В. Економічний ризик: навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
2. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
3. Милашко О. Г. Сучасні тенденції секторального розподілу доходів в Україні / О. Г. Милашко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9/1 (148). – С. 48–51.
4. Семенова К. Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К. Д. Семенова, К. І. Тарасова // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / [за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – С. 337–352.
5. Семенова К. Д. Проблеми оцінки ризиків підприємницької діяльності / К. Д. Семенова // Економіка підприємства: Сучасні проблеми теорії та практики: матер. I Міжнар. наук.-практ. конф. (18–19 жовтня 2012 р., м. Одеса). – 2012. – С. 462–463.
6. Семенова К. Д. Управління підприємницькими ризиками як спосіб підвищення рівня конкурентоздатності підприємства / К. Д. Семенова // Економіка підприємства: Сучасні проблеми теорії та практики: матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 вересня 2013 р., м. Одеса). – 2013. – С. 33–35.
7. Семенова Е. Д. Проблемы идентификации и анализа предпринимательских рисков / Е. Д. Семенова // Наука, культура, образование: матер. науч.-практ. конф., посвященной 22-ой годовщине Комратского государственного университета (8 февраля 2013 г.). – 2013. – С. 75–76.
8. Семенова К. Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: навч. посіб. / К. Д. Семенова. – Одеса, 2013. – 194 с.
9. Подгорный А. З. Статистика: учеб. пособ. для иностранных студентов / А. З. Подгорный, О. Г. Мылашко, С. М. Киршо, Н. М. Шиловост. – Одесса: Атлант, 2012. – 194 с.

Стаття надійшла до редакції 08.07.2014.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІД КРЕДИТНУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті розглянуто недоліки існуючого підходу і досліджено основні положення можливого портфельного підходу до методики формування і використання резервів під кредитні ризики комерційних банків. Сформовано рекомендації щодо роботи зі списаною безнадійною кредитною заборгованістю комерційних банків.

The article shows the shortcomings of the current approach and investigates the main provisions of a possible portfolio approach to the method of formation and use of reserves for credit risks of commercial banks. Recommendations for dealing with the debt write off bad credit commercial banks are generated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У банківській діяльності найбільші з можливих втрат виникають при проведенні кредитних операцій. Як зазначає Е. Морсман: «Причиною нестійкості прибутку з кредитування в переважній більшості випадків є збитки по позиках» [1, с.65]. З цією думкою погоджується і П. Роуз: «Якщо в банку з'являються серйозні фінансові труднощі, то проблеми зазвичай виникають через кредити, які неможливо стягнути внаслідок прийняття помилкових управлінських рішень, незаконних маніпуляцій з кредитами, проведення неправильної кредитної політики чи непередбаченого економічного спаду» [2, с.171]. Формування резервів є одним із традиційних способів зниження рівня кредитного ризику комерційних банків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Нормативні підходи НБУ засновані на таких положеннях:

- кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3];
- резерви за активами є спеціальними (оціночними) резервами, які зменшують балансову вартість активів і необхідність формування яких спричинена зменшенням корисності таких активів [4];
- банк з метою розрахунку резервів класифікує активи за такими категоріями якості: I (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним; II – помірний ризик; III – значний ризик; IV – високий ризик; V (найнижча) – реалізований ризик, тобто ця заборгованість є безнадійною [4];
- банк використовує сформований резерв для списання (відшкодування) боргу за активом, який віднесено до V (безнадійної) категорії якості, в порядку, установленому НБУ [4].

Таким чином, наразі резерви формуються з кожного кредиту окремо на основі індивідуального кредитного ризику. В основі визначення кредитного ризику лежить ймовірність непогашення кредитної заборгованості в майбутньому. Резерви по кредитному портфелю є сумою індивідуальних резервів за позиками окремих позичальників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначимо такі недоліки існуючого на практиці підходу:

1. Ймовірність визначається на основі розподілу подій, тобто повинна спиратися на безліч подій. У індивідуального кредиту відсутня множинність. Це означає, що його

ймовірність, по суті, визначається за іншими подіями, не пов'язаними з наслідками по даному конкретному кредиту. Отже:

- як мінімум, імовірнісна оцінка за окремим кредитом повинна бути у вигляді інтервалу. На практиці це означає неможливість отримання точкової оцінки кредитного ризику і, відповідно, точкової оцінки резервів за цим кредитом у вигляді конкретного числа або суми;
- як максимум, оцінка, що отримана за іншими кредитними подіями, взагалі не має відношення до конкретного кредиту і його кредитного ризику.

2. Визначення кредитного ризику при видачі кредиту означає, що банк заздалегідь згоден з тим, що якась частина цього кредиту (від 1 до 100 %) буде не повернута. Визначення кредитного ризику в процесі обслуговування кредиту означає, що банк знову ж згоден з тим, що якась частина цього кредиту буде не повернута. Це настільки парадоксально, що не зрозуміло як з таким підходом взагалі є можливим процес кредитування. Вступ у кредитні відносини передбачає повне погашення наданої позики у майбутньому, або позика не надається, якщо є сумнів у поверненні.

Постановка завдання. Метою статті є створення основних положень підходу до методики формування і використання резервів під кредитні ризики комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначає Е. Морсман, традиційний кредитний аналіз концентрується на окремих кредитах, а не на їхній ролі в портфелі в цілому. Банківські працівники, які дотримувались традиційного підходу до кредитування, вважають, що вони повинні вміти передбачати майбутнє індивідуальних кредитів, але не управляти прийнятними рівнями ризику в рамках кредитного пулу. Кредиторам звичні більш високі ризики, пов'язані з індивідуальними позичальниками, і слабо диверсифіковані портфелі [1, с.14]. Розглянемо до чого призводить вищевикладений підхід (табл.1).

Таблиця 1

Розрахункові показники наслідків кредитування банківської системи України
станом на 1 січня (на основі даних сайту НБУ [5])

№	Назва показника	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Кредитна заборгованість клієнтів (юридичних та фізичних осіб), млн. грн.	741816,0	723100,0	746370,7	808206,3	770976,1	799227,9
2	Резерви під знецінення кредитів, млн. грн.	-42454,2	-107186,8	-139626,7	-147762,7	-132105,2	-122402,3
3	Резерви під знецінення кредитів до кредитної заборгованості, %	-5,7	-14,8	-18,7	-18,3	-17,1	-15,3
4	Витрати на резерви під заборгованість за кредитами, млн. грн.	-24124,0	-65865,7	-46107,3	-35483,0	-20105,6	-24536,2
5	Витрати на резерви під заборгованість за кредитами до кредитної заборгованості, %	-3,3	-9,1	-6,2	-4,4	-2,6	-3,1
6	Розрахункові резерви під знецінення кредитів, млн. грн.	x	-108319,9	-153294,1	-175109,7	-167868,3	-156641,4
7	Списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами за рік, млн. грн.	x	-1133,1	-13667,4	-27347,0	-35763,1	-34239,1
8	Списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами за рік до кредитної заборгованості, %	x	-0,2	-1,8	-3,4	-4,6	-4,3
9	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7

Оціночні показники банківської системи України свідчать про те, що обсяг «поганої» кредитної заборгованості за 2008–2013 роки склав більше 25% (14,3% списано як безнадійну

щодо повернення заборгованість – сума рядка 8 – і 11,2 % – максимум рядка 9 – складає прострочена заборгованість) від кредитного портфеля банків.

Варто зазначити (рис. 1), що за 2009–2013 роки списання безнадійної заборгованості становило від 0,2 до 4,6% від кредитної заборгованості клієнтів банків, а сформовані резерви становили від 14,8 до 15,7% і щорічні витрати на формування резервів становили від 2,6 до 9,1%. Як бачимо, розбіжність цифр є досить суттєвою.

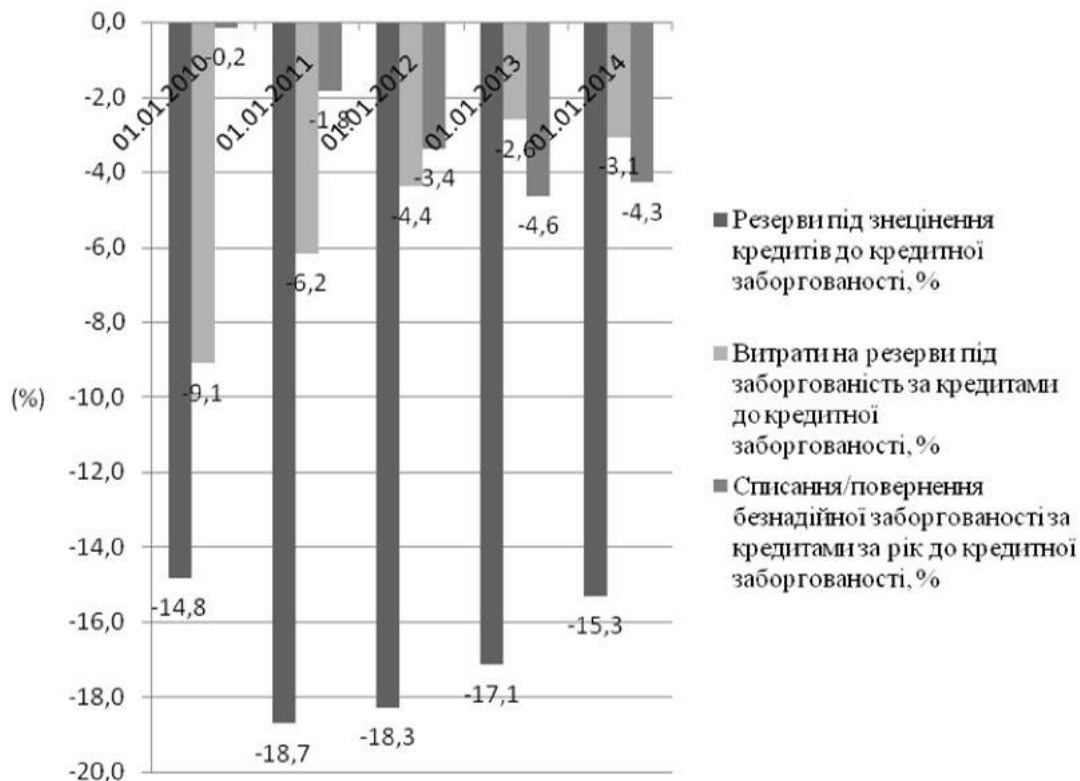


Рис. 1. Окремі розрахункові показники наслідків кредитування банківської системи України станом на 1 січня (на основі даних сайту НБУ [5])

І. В. Ларіонова зазначає: «Як показує практика, найчастіше саме в стандартних позиках може бути зосереджена проблемна позичкова заборгованість, яка за різних причин поки що не знайшла відображення у звітності. Таке положення може бути пов'язано: 1) з прагненням окремих банкірів прикрасити якість кредитів; 2) з недостатністю доходів для проведення цих операцій; 3) з прагненням відображати в балансах прострочену заборгованість в допустимому обсязі, оскільки даний показник служить індикатором якості кредитного портфеля для зовнішніх користувачів звітності. В умовах зростання ліквідності банківської системи кредитні організації тривалий час можуть приховувати і збирати проблеми, викликані «поганою» якістю кредитного портфелю» [6, с.173].

Переважаюча частина «поганої» кредитної заборгованості в банківській системі України утворилася до 2009 року і є наслідком некоректної практики кредитування, яка виявилася в ході кризи, що почалася в 2008 році. Із наведених даних випливає: або банки не показували об'єктивну ситуацію у своїх звітах, або методика формування і використання резервів має недоліки, що призвело до такої тривалої процедури виявлення «поганих» кредитів. На наш погляд, діяли два фактори одночасно. До цього додалося ще й те, що чинна законодавчо-нормативна база не дозволяла адекватно працювати із заставами (вилучення і реалізація застав) плюс нестача коштів у акціонерів банків для своєчасного збільшення капіталу банків з метою компенсації збитків від неадекватної практики видачі кредитів в період до 2009 року.

Отже, існуючий практичний підхід, закладений в постанові Правління НБУ № 23 [4], є не досить адекватним існуючій реальності.

В якості основних положень підходу до методики формування резервів під кредитні ризики комерційних банків можна сформулювати такі пропозиції:

- практика банківської справи свідчить про те, що частина кредитної заборгованості не буде повернута, а також показує, що заздалегідь не можливо точно передбачити, яка конкретна позика стане «поганою», а яка буде повністю погашена. Інакше кажучи, індивідуальний кредитний ризик присутній спочатку, але його передбачити практично неможливо;
- варто підходити до кредитного ризику як до роботи з невизначеністю, яку можна знизити різними способами (видача позик під заставу, оцінка репутації позичальника, формування резервів тощо), але її не можна уникнути і не можна передбачити точно, тобто виразити кількісно в окремому випадку, у випадку видачі окремого кредиту та його обслуговування. Іншими словами, необхідно відмовитися від визначення індивідуального кредитного ризику та оцінювати портфельний кредитний ризик банку на консолідованій основі;
- оскільки списання безнадійної кредитної заборгованості в минулому має вартісну оцінку, то портфельний кредитний ризик явище певною мірою визначене кількісно;
- можна запропонувати здійснювати класифікацію позичок на 3 групи:
 - 1) позики, які обслуговуються у строк (у тому числі, знову видані позики) – стандартні позички;
 - 2) позики, які обслуговуються з порушенням графіка платежів у межах трьох місяців, і пролонговані позики – проблемні позики (термін в три місяці пов'язаний з тим, що банки працюють, в основному, з короткостроковими ресурсами);
 - 3) позики, які обслуговуються з порушенням графіка платежів більше шести місяців – безнадійні позики;
- можна запропонувати робити оцінку портфельного кредитного ризику на основі минулого з додаванням експертних оцінок майбутнього розвитку ситуації (прогнозів). Параметри портфельного кредитного ризику повинні визначати комерційні банки самостійно і повідомляти центральний банк про цю величину і методику розрахунку;
- критерієм портфельного ризику в минулому повинна стати частка списаних безнадійних позичок від загального кредитного портфелю на певну дату. Критерієм для формування резервів на звітну дату повинні стати: обсяг і частка безнадійних позик від загального кредитного портфелю на цю дату плюс частина проблемних кредитів (оскільки частина проблемних кредитів може перейти до групи безнадійних кредитів у майбутньому, то банку доведеться заздалегідь оцінити це експертним шляхом, тобто суб'єктивних прогнозів);
- банки власну безнадійну заборгованість по позиках компенсують виключно за рахунок своїх резервів. Безнадійні позики підлягають списанню за рахунок резерву, і подальшій роботі з позичальником щодо повернення банку коштів;
- списані безнадійні позики, разом із заставами, можуть надходити в спеціалізовану компанію, капітал якої на 100% належить комерційному банку, для подальшої роботи з несумлінними позичальниками. У випадку отримання компанією доходів від роботи з «поганими позиками» значна частина заборгованості (за мінусом повного покриття витрат компанії) надходить до банку у вигляді доходів від повернення раніше списаної безнадійної кредитної заборгованості;
- оскільки резерви формуються виключно за рахунок собівартості, то використовувати їх у нових кредитних та інших активних операціях нелогічно – вони перестають, по суті, виконувати функцію резерву. Їх необхідно зберігати на спеціальному кореспондентському рахунку в центральному банку. У випадку зниження резерву (падіння обсягу кредитування, зміни оцінок банку за обсягом резервування, списання безнадійної кредитної заборгованості тощо) центральний банк повертає резерви банку. У випадку нестачі резервів банк зобов'язаний перерахувати гроші центральному банку. Розрахунки надаються на певну дату і за мірою виникнення необхідності у комерційного банку.

На думку автора, запропонований підхід дозволить банкам формувати достатній обсяг резервів і, разом з тим, обсяг сформованих резервів не буде суттєво відрізнятися від обсягу списання безнадійної заборгованості, як це показано в табл. 1 і на рис.1.

Для ілюстрації цього підходу сформуємо спрощений приклад наслідків кредитування умовного банку (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахункові показники наслідків кредитування умовного комерційного банку

№	Назва показника	01.11. 2008	01.12. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014
1	Кредитна заборгованість клієнтів (юридичних та фізичних осіб), млн. грн., у тому числі:	1000,0	1000,0	750,0	750,0	800,0	850,0	900,0	950,0
1.1.	Стандартна кредитна заборгованість	750,0	750,0	750,0	750,0	800,0	850,0	900,0	950,0
1.2.	Проблемна кредитна заборгованість	250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1.3.	Безнадійна кредитна заборгованість	0,0	250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Резерви під знецінення кредитів, млн. грн.	0,0	250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Резерви під знецінення кредитів до кредитної заборгованості, %	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Витрати на резерви під заборгованість за кредитами, млн. грн.	0,0	250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Витрати на резерви під заборгованість за кредитами до кредитної заборгованості, %	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами за рік, млн. грн.	x	x	-250,0	0,0	50,0	50,0	50,0	50,0
7	Списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами за рік до кредитної заборгованості, %	x	x	-33,3	0,0	6,3	5,9	5,6	5,3
8	Баланс спеціалізованої компанії, млн. грн.	x	x	250,0	250,0	200,0	150,0	100,0	50,0

Припустимо, що:

- кредитна заборгованість умовного комерційного банку складала 1000 млн. грн. станом на 01.11.2008 р., із якої 25% – проблемна кредитна заборгованість, а 75% – стандартна кредитна заборгованість;
- резерви формуються виключно в обсязі безнадійної заборгованості за кредитним портфелем банку;
- станом на 01.12.2008 р. 25% складала безнадійна кредитна заборгованість (за рахунок погіршення проблемної кредитної заборгованості), а 75% – стандартна кредитна заборгованість;
- умовний банк станом на 01.12.2008 р. формує резерви під кредитну заборгованість в обсязі 250 млн. грн. і передає її на окремий кореспондентський рахунок в НБУ;
- станом на 01.01.2009 р. вся «погана» кредитна заборгованість банку виявлена, віднесена до безнадійної заборгованості, котра списана за рахунок сформованих резервів і подальшого погіршення кредитної заборгованості банку не відбувається;

- станом на 01.01.2009 р. резерви під кредитну заборгованість дорівнюють нулю і НБУ повертає умовному банку з окремого кореспондентського рахунку на його звичайний кореспондентський рахунок в НБУ 250 млн. грн.;
- уся безнадійна кредитна заборгованість банку передана на баланс спеціалізованої компанії, котра починаючи з 01.01.2011 р. поступово по 50 млн. грн. щорічно повертає кошти банку за рахунок роботи з «проблемними» позичальниками шляхом юридичних дій та реалізації застав.

За результатами розрахунків можна сформулювати такі висновки:

- умовний банк швидко виявляє проблемну і безнадійну кредитну заборгованість за рахунок стандартизованого підходу до оцінки якості окремих позик;
- умовний банк змушений формувати значні портфельні резерви під проблемну і безнадійну кредитну заборгованість, що примушує його до проведення виваженої кредитної політики в майбутньому;
- умовний банк не має можливості використовувати сформовані резерви для видачі нових кредитів і проведення інших активних операцій;
- умовний банк отримає можливість видавати нові позики і проводити інші активні операції тільки після повернення коштів від спеціалізованої компанії, котра отримає ці кошти у результаті повернення раніше списаної безнадійної заборгованості банку за рахунок роботи з «проблемними позичальниками»;
- умовний банк зосереджує зусилля на кредитуванні (адмініструванні раніше наданих позик і наданні нових позик).

Висновки і перспективи подальших розробок. Наведені підходи дозволяють виявляти проблемну і безнадійну заборгованість протягом відносно короткого періоду часу і зосереджувати зусилля банку на профільній банківській діяльності. При цьому виводиться зі сфери зусиль банку досить специфічна діяльність з повернення «поганої» кредитної заборгованості і реалізації застав, що пов'язано переважно з юридичною практикою. Безумовно, наведені підходи не враховують всі реалії банківської практики, а отже перспективами подальших розробок мають бути значна практична перевірка запропонованого підходу і подальше його коригування з урахуванням виявлених проблем. Вважаємо за необхідне також внесення змін до законодавчої та нормативної бази банківської діяльності з урахуванням вищевикладеного підходу.

Список використаної літератури

1. Морсман Э. Управление кредитным портфелем / [Э. Морсман; пер. с англ. М. Даниэль; науч. ред. В. Ионов]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
2. Роуз П. С. Банковский менеджмент / [П. С. Роуз; пер. с англ.]. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління НБУ № 361 від 02.08.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Правління НБУ № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И. В. Ларионова. – М.: Консалтбанк, 2003. – 272 с.

Стаття надійшла до редакції 24.09.2014.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

У статті проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку туристичного ринку в Україні. Розглянуто проблеми застосування механізмів державно-приватного партнерства в туристичній сфері. Досліджено та узагальнено досвід застосування механізмів публічного партнерства в зарубіжних країнах. Сформульовано рекомендації щодо застосування запропонованого механізму у вітчизняній туристичній сфері.

The article analyzes a modern state and development trends of the tourism market in Ukraine. The matters of application of the mechanisms of public-private partnership in the tourism sector are considered. The experience of usage of public partnership mechanisms in foreign countries is examined and generalized. The recommendations regarding application of the proposed mechanism in the tourism sector are formulated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виникнення необхідності застосування механізмів державно-приватного партнерства як співробітництва на договірній основі в туристичній сфері постає нагальною проблемою за сьогодишньої економічної ситуації в Україні [1]. Оскільки така форма організації економічної діяльності є одним із найефективніших інструментів перспективного розвитку вітчизняної економіки в цілому, вона є доцільною для розвитку регіонів у випадку, якщо місцеві органи влади та держава зберігають права власності на ресурси, налагоджують ефективне стратегічне управління та контроль за використанням коштів, і завдяки цьому можуть досягти порівняно швидкого оновлення та поліпшення якості матеріально-технічної бази без надмірного витрачання державних коштів. Державно-приватне партнерство (ДПП) – це нагальний складний механізм змішаної економіки, що створює необхідний економічний і соціальний продукт для розвитку суспільства. За визначенням В. Г. Варнавського, державно-приватне партнерство – це об'єднання зусиль держави, приватної ініціативи та суспільства за наявності зацікавлених фінансових інститутів для отримання додаткових конкурентних переваг внаслідок синергетичного ефекту такого об'єднання [2, с.11]. Актуальність дослідження обумовлена наявністю протиріччя, яке потребує вирішення: є необхідність розвитку вітчизняної туристичної сфери як важливого сектора економіки, а держава та внутрішній приватний сектор не мають необхідних ресурсів для успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства. Вважаємо за необхідне дослідити існуючий зарубіжний досвід та використати його для вирішення низки проблем, пов'язаних із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства в туристичній сфері України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значну увагу аналізу суті та проблем функціонування і застосування механізмів державно-приватного партнерства останнім часом було приділено такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, В. М. Василенко [3], Н. М. Бондар [4], М. Лендшел [5], В. Г. Варнавський, А. В. Клименко, В. А. Корольов [2], Ю. В. Зворикіна [6], Е. Б. Завялова [7], В. А. Міхєєв [8], Б. Винницький, Б. Онищук, П. Сегварі [1], Schlitt Rainer [9], A. Estache [10]. Вищезгадані науковці досліджують різновиди державно-приватного партнерства та фактори, що впливають на їх функціонування. Проте недостатня увага приділяється чіткості завдань, ризикам, пов'язаним з реалізацією проектів та наслідкам і результатам їхньої діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Реалізація ефективної партнерської державно-приватної політики в сучасних умовах у сфері туристичного бізнесу неможлива без наявності успішного практичного досвіду їх реалізації. Відсутність

реалізованих проектів в інших галузях народного господарства, недостатня інформаційна підтримка та маркетинговий супровід цих механізмів, відсутність в регіональних програмах розвитку туризму обґрунтувань та конкретних проектів для застосування систем ДПП, «комплексної політики держави, недосконалість організаційно-правових та економічних механізмів державної політики в сфері туризму і діяльності курортів», «відсутність цілісної та комплексної системи управління і контролю в сфері здійснення туристичної діяльності та використання курортно-рекреаційних ресурсів країни»; «належної інфраструктури для туристичних відвідувань значної частини природних територій та об'єктів культурної спадщини» [11, с.1] вимагає постійної роботи з виявлення нагальних проблем та пошуку нових ефективних механізмів їх вирішення з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення можливостей застосування державно-приватного партнерства як перспективного ефективного механізму господарювання у вітчизняному туристичному бізнесі. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: проаналізовано стан вітчизняної туристичної сфери та світовий досвід застосування публічно-приватного партнерства в туристичній сфері; виявлено ризики взаємодії суб'єктів партнерства держави та приватного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно у світі здійснюється близько 1 млрд. подорожей, понад 52% із яких – в межах країн Європи. Україна посідає одне із провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами, що характеризує її значні потенційні можливості у сфері туризму. У 2011–2013 роках в Україні спостерігався пік популярності вітчизняної туристичної сфери, її привабливості [12]. Так, завдяки Євро-2012, Україна, за рейтингом міжнародного порталу подорожей «Globe Spots», потрапила до десятки найбільш привабливих для туристів країн в 2013 році, випередивши за популярністю Канаду. Відомі у світі туристичні видання, такі як «Trip Advisor», «Glob Spots», «National Geographic» та «Lonely Planet», вперше в 2013 році почали радити Україну, як невідомий куточок Європи, де відпочинок коштує значно дешевше, ніж в інших країнах континенту. За інформацією Держкомтуризму, Україна займає перші позиції у рейтингах місць, які провідні експерти рекомендують відвідати. Зокрема, м. Київ на 1-му місці в Європі і 3-му в світі у 2012 році (портал Tripadvisor), м. Львів – на 2-му місці в Європі за рейтингом «кращих міст для уїк-енду в Європі» видання «Lonely Planet». Після проведення Євро-2012 більше 70% відвідувачів чемпіонату з футболу оцінили перебування в Україні як «добре» і «дуже добре». Більше половини опитаних висловили бажання ще раз відвідати Україну [13]. За оцінками Держкомтуризму, за останні 3 роки у розвитку туризму в Україні сформувалася позитивна тенденція. Підтвердженням цього є такі дані: у 2012 році Україну відвідало 24,6 млн. іноземних туристів (у 2011 – 23,5 млн. осіб) [14]. За даними Міністерства доходів і зборів України, надходження до держбюджету від туристичної діяльності у 2012 році становили більше 1,5 млрд. грн., що на 19,5% більше, ніж у 2011 році. У 2012 році обсяг послуг, наданих вітчизняними туристичними операторами, збільшився на 21% порівняно з 2011 роком і становив 11,9 млрд. грн.

Однак, як свідчить аналіз, такі оцінки мають дещо ізольований та емоційний відтінок, порівняно з індикаторами, які показують динаміку і реальний стан туристичної сфери в Україні. Передусім, якщо в країнах ЄС туризм сприяє формуванню сукупного валового внутрішнього продукту на 8%, економічному зростанню на 11%, а кількість робочих місць в туристичній індустрії становить близько 12% від загальної чисельності, то, відповідно до рейтингу Всесвітньої ради з туризму і подорожей, внесок туризму у ВВП України в 2012 році склав 3,6 млрд. дол. США (або 2,2% від ВВП). За цим індикатором Україна посіла лише 60-е місце у світовому рейтингу [15]. При цьому, за розрахунками, проведеними авторами на основі даних Міністерства доходів і зборів України та державних статистичних спостережень, обсяг надходжень до державного бюджету від провадження туристичної діяльності за 2012 рік становив майже 1,5 млрд. грн. Крім того, за 2012 рік сплачено 38,4 млн. грн. туристичного збору, що на 38,3% більше, ніж у 2011 році. Загалом протягом

2008–2011 років обсяг надходжень до державного бюджету від провадження туристичної діяльності збільшився з 208,2 млн. до 1,5 млрд. грн. Попри незрівнянно значний і привабливий для туристів туристичний ресурс України ця галузь не відрізняється адекватною конкурентоспроможністю і, як показує подальший аналіз, стрімко втрачає позиції на вітчизняному ринку туристичних послуг. Непривабливою особливістю вітчизняного туризму є нестабільність характеру зміни обсягів туристичних потоків загалом та їх складових у часі. Зокрема, протягом 2001–2011 рр. кількість туристів, що обслуговувались суб'єктами туристичної діяльності України, за жодною організаційною формою не характеризувалася стабільністю чи чітко означеною позитивною динамікою (тенденцією), окрім виїзного, завдяки високим темпам щорічного зростання якого забезпечена позитивна динаміка міжнародного туризму при обвальному падінні обсягів виїзного туризму після 2004 року. Особливо негативним є той факт, що починаючи з 2004 р. в Україні відбувається обвальне падіння обсягів внутрішнього туризму. Кількість туристів за цією організаційною формою у 2011 р. порівняно з 2000 р. зменшилася більш ніж у 2,2 рази – з 1350774 до 604728. Саме ця організаційна форма, як свідчить аналіз, є найслабшою ланкою вітчизняної туристичної сфери [14].

Співіснування державного та приватного секторів економіки неможливе без їх активної співпраці. Як показує світовий досвід, подальша діяльність національної економіки неможлива без налагоджування партнерських засад суб'єктів цих відносин: держави, капіталу та суспільства. Одним із феноменів такої співпраці є форма економічного співіснування, що класифікуються як державно-приватне партнерство (*public-private partnership*). Питання його утворення диктується сучасним суспільством як реакція на створення таких умов для обертання та роботи капіталів, за яких створюється організований державою, фінансований бізнесом та контрольований громадами суспільний продукт. Рівень застосування цих механізмів залежить від їх спільної скоординованої діяльності [16, с.6]. Наразі Україна знаходиться фактично на шляху формування таких механізмів.

У Європі випадки укладання угод такого типу до 90-х років були поодинокими, але на даний час лідером за кількістю та якістю виконання цих програм, зокрема, в галузі транспортних перевезень, медичних послуг, є Велика Британія. Більшість цих проектів, а саме до 90% мають задовільне виконання, адже для їхньої реалізації важливим чинником є стабільна політична ситуація. На даний момент з'ясовано, що із-за складності організації та високих операційних витрат кращий ефект дають більш масштабні проекти. Загалом державно-приватне партнерство позитивно впливає на підвищення стандартів надання послуг. Загальна кількість таких проектів у Франції сягає 73, а загальний обсяг інвестицій в них – майже 10 млрд. євро [17]. Основними сферами застосування тут може бути спорудження магістралей та покращення інфраструктури водопостачання. Значна увага приділяється рекламному супроводу проектів [2]. Так, уряд Польщі ухвалив закон «*O partnerstwie publiczno-prywatnym*», що спрощує реалізацію капіталовкладень та дозволяє розширити участь приватних інвесторів в інфраструктурних проектах. Цим законом визначено основні поняття, порядок фінансово-економічного аналізу пропозицій, систему оцінювання ризиків та їх розподілу між партнерами, критерії для відбору, визначення прав та зобов'язань кожної із сторін, систему захисту інвесторів тощо. Цей закон уже дав ефект у вигляді інвестицій на суму більш ніж 60 млрд. злотих [18]. Універсальний механізм розв'язання проблем для Італії – це концесії. Основними сферами застосування цієї найпрогресивнішої форми державного партнерства є медичні заклади, транспортна галузь, комунальний та житловий сектори [19].

Важливою особливістю доцільності і можливості використання державно-приватного партнерства в Україні є зони потенційного застосування для розбудови доріг у сфері сільського (зеленого) туризму. Проводячи реформу загальної сільськогосподарської політики, Європейський Союз став цілеспрямовано виділяти кошти на розвиток та будівництво сільських доріг. За підрахунками експертів ЕБРР, облаштування сільського жителя в місті у 20 разів дорожче за створення умов для його життя і роботи на селі. А доходи від одного ліжка-місця еквівалентні доходу від «однієї корови». За останні 50 років європейський сільський зелений туризм завоював нішу у 35% від внутрішнього туризму. Цей вид туризму

«передбачає відпочинок у сільській, курортній чи природоохоронній місцевостях з використанням належно облаштованих приватних садиб чи інших закладів розміщення» [20]. Він сприяє вирішенню основних проблем: підвищення зайнятості місцевого населення; росту доходів та життєвого рівня сільських жителів за незначних фінансових вкладень; вирішення питання поліпшення благоустрою садиб та населеного пункту загалом, а в майбутньому – розвиток соціальної інфраструктури, місцевих транспортних комунікацій. Перевагами сільського зеленого туризму є незначні інвестиції з малим терміном окупності, залучення зацікавлених місцевих приватних джерел капіталу та заощаджень населення. Стійкі потоки туристів стають джерелом поповнення місцевих бюджетів та мають прямий мультиплікативний ефект для регіону. Варто враховувати зменшення регресивного навантаження на екологію через розвантаження більш популярних туристичних центрів. Сектор сільського зеленого туризму, потенціал якого європейськими фахівцями визначається як величезний, в існуючих умовах може стати потужним економічним драйвером економічних процесів [20]. В Україні необхідно перенести успішний досвід сільського зеленого туризму з карпатського регіону, де він останнім часом переживає бум, на всю територію, використовуючи механізми державно-приватного партнерства.

Втілення вищезазначених проектів завжди супроводжуються певними ризиками. Серед основних проблем взаємодії державного та приватного партнерів автори виділяють такі: 1) наявність глобальних надзвичайних змін кризового невідворотного характеру; 2) непрозорість економічних процесів; 3) регресивна корупційна складова, що призводить до переоцінки очікуваних результатів; 4) ризик значного перевищення кінцевої проектної вартості над первісною; 5) незацікавленість сектору вітчизняних інвесторів до співпраці; 6) неможливість забезпечити необхідний рівень державних гарантій для іноземних інвестицій; 7) відсутність позитивного вітчизняного досвіду управління спільними проектами в туристичній сфері.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розроблення комплексу механізмів організації державно-приватного партнерства для розбудови та самоорганізації сільського зеленого туризму, що не вимагає додаткових значних інвестиційних ресурсів, підтримка програми розбудови основних транспортних артерій та сільських доріг як каркасу розвитку регіонів в ситуації, що склалася, є загальноприйнятним та ефективним. На підставі проаналізованого матеріалу, світової практики застосування механізмів державно-приватного партнерства, можна зробити висновки про те, що для України конче необхідним є застосування державно-приватного партнерства у туристичному бізнесі, сприяння ефективному функціонуванню таких видів «безхозного» [20] туризму, як сільський зелений туризм, для більш повного використання власних абсолютних та порівняльних переваг.

При розробці програм розвитку територій та реалізації програм, що використовують систему державно-приватного партнерства чи її елементи, необхідно обов'язково враховувати вплив туристичної складової, що прямо та/або опосередковано впливає на подальший розвиток економіки на мікро-, мезо- та мегарівні. Необхідно ретельно проробляти цілі і завдання проектів ДПП, прораховувати мультиплікативний ефект від туристичної галузі та створити механізми адекватного регулювання ризиків на основі аналізу практики застосування державно-приватного партнерства в Україні та за кордоном. Необхідна систематизація наявного туристичного потенціалу, розробка програм розвитку на основі застосування механізмів державно-приватного партнерства на різних рівнях економіки, маркетинг та популяризація проектів, моніторинг та контроль проектів з боку представників держави та громадських організацій, інформування про позитивні результати діяльності.

Список використаної літератури

1. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2404-17.
2. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство. Теория и практика: учеб. пособ. / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 228 с.

3. Берданова О. В. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг: монографія / [О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, М. Д. Василенко; за ред. Ю. П. Лебединського]. – Ужгород: Патент. – 192 с.
4. Бондар Н. М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства: монографія / Н. М. Бондар. – Київ: НТУ, 2014. – 336 с.
5. Винницький Б. О. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном [Електронний ресурс] / О. Б. Винницький, М. І. Лендзел, Б. П. Онищук. – К.: К. І. С., 2008. – 146 с. – Режим доступу: <http://elib.oa.edu.ua/items/show/292>.
6. Зворыкина Ю. В. Методологические основы и механизмы управления концессиями в России: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / Ю. В. Зворыкина. – М.: РГБ, 2003. – 301 с.
7. Завьялова Е. Б. ГЧП в использовании финансовых инструментов для поддержания экспорта [Электронный ресурс] / Е. Б. Завьялова. – М.: Российский Внешнеэкономический Вестник. – 2013. – № 8. – С. 48–57. – Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/publications/?id=1006727>.
8. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство: политика и механизм реализации / В. А. Михеев // Проблемы формирования государственных политик в России. – М.: Научный эксперт, 2006.
9. Schlitt Rainer. Public-private partnerships for public infrastructure projects? Objectives and experiences in Germany and Europe [Electronic source] / Rainer Schlitt. – Access: <http://www.eib.org/PPI>.
10. Estache A. How different is the efficiency of Public and Private Water Companies in Asia / A. Estache, M. Rossi // The World Bank Economic Review. – 2002. – Vol. 16. – No. 1. – PP. 139–148 [Electronic source]. – Access: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8997/WPS3470.pdf?sequence=1>.
11. Офіційний сайт Державного агентства України з туризму та курортів: Концепція Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tourism.gov.ua/files/Zviazky.../Proek_rozporiadzhenny_130130.p.
12. GlobeSpots [Electronic source]. – Access: <http://www.globespots.com/besttravel.php?year=2013>.
13. Офіційний сайт Німецького товариства з міжнародного співробітництва (GIZ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inwent.org.ua/partnerships/index.html>.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
15. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
16. Дутко Н. Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Н. Г. Дутко. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf>.
17. Захаров А. Н. Использование зарубежного опыта государственно-частного партнерства в решении экономических задач России (на примере Франции) [Электронный ресурс] / А. Н. Захаров, Н. С. Овакимян. – М.: Мировая экономика, 2012. – Режим доступа: www.vavt.ru.
18. Рік 2009 – рік відкриття інвестицій державно-приватного партнерства (ДПП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kiev.trade.gov.pl/uk/aktualnosci/article/2897, Rik_2009_rikvidkrittia_inviestitsii_dierzhavno-privatnogho_partnierstva_DPP.html.
19. Українські міста вивчали досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273>.
20. Офіційний сайт Співки сприяння і розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian>.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ

У статті розглянуто сутність управління ліквідністю банків. Досліджено комплексні підходи до визначення поняття «ліквідність банку». Проаналізовано стан ліквідності комерційних банків в умовах посткризових фінансових явищ. Запропоновано розподіл факторів впливу на ліквідність. Надано рекомендації щодо вдосконалення регулювання ліквідності банків.

The article considers the nature of the liquidity management of the banking institution. The complex approaches to the definition of «bank liquidity» are researched. The state of liquidity of banks in terms of post-crisis financial situation is analyzed. Distribution of impact factors on liquidity is proposed. Practical recommendations on perfection of commercial bank liquidity management are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ліквідність банку є однією з найважливіших системних характеристик банківської діяльності, яка потребує вивчення, аналізу та ефективного управління. Банк, який має проблеми з ліквідністю не може виконувати власні функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, його рейтинг знижується, що значно ускладнює запозичення коштів із зовнішніх джерел, а відтак, втрачається потенційний прибуток.

Надлишкова ліквідність є результатом негативного управління банком і свідчить про неспроможність менеджменту банку ефективно розпоряджатися залученими ресурсами. Ліквідними активами банку є кошти у вигляді готівки в касах та банкоматах, безготівкові кошти на рахунку в центральному банку, а також банківські метали, дорожні чеки, цінні папери, емітовані державою. Активи, на реалізацію яких необхідно більше часу, є менш ліквідними.

Щоденна робота щодо підтримки достатнього рівня ліквідності – це неодмінна умова самозбереження та виживання банку. Тому вирішення проблем ліквідності повинно бути найвищим пріоритетом в діяльності банку, а формування та використання адекватного інструментарію управління ліквідністю банку – першочерговим завданням, що й визначає актуальність дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню банківської ліквідності присвячено багато наукових праць. В Україні цю проблему вивчали А. М. Герасимович [1, с.17], О. В. Дзюблюк [2, с.27], А. М. Мороз [3, с.39], Л. О. Примостка [4, с.125], І. Лис [5, с.19], О. М. Колодізев, І. М. Чмутова, І. О. Губарева [6, с.139] та інші. Серед російських учених варто відмітити праці Л. Г. Батракової, О. І. Лаврушина [7, с.316], А. П. Вожжова [8, с.96]. Фундаментальними з цієї проблематики є праці П. С. Роуза та Дж. Ф. Сінкі. Теоретичні та практичні аспекти управління ліквідністю банку та банківської системи загалом досліджувались у працях багатьох науковців.

Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, варто зауважити, що методичні підходи до вдосконалення управління ліквідністю банків залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Незважаючи на велику кількість публікацій, тема є досить дискусійною та актуальною й сьогодні.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проблема платоспроможності банків та регулювання ліквідності в рамках здійснення банком активних операцій стає все більш актуальною. При цьому головні задачі – це балансування розмірів і строків фінансових вимог банку та сум і строків банківських зобов'язань, пошук найбільш ефективних методів регулювання банківської ліквідності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності поняття «ліквідність банку» та систематизація її видів, дослідження факторів, що впливають на ліквідність банку, а також визначення найбільш ефективних сьогодні методів регулювання банківської ліквідності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Своєчасність та повнота виконання власних функцій банківськими установами та банківською системою в цілому значною мірою залежить від їх ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банків, що обумовлює їх надійність, стійкість та конкурентоспроможність. Вітчизняні банки зіткнулися з недостатністю ліквідності на початку фінансової кризи, через що Національний банк України був змушений впровадити мораторій на відкликання депозитів. Унаслідок припинення кредитування з кінця 2009 р. у банків відчувається надлишок ліквідних коштів та незбалансованість ресурсної бази, що негативно впливає на формування прибутку банку. Вважаємо, що саме через ці проблеми банки останнім часом почали приділяти значну увагу нарощенню ліквідності, яка є запорукою фінансової стабільності як банківської системи, так і держави в цілому. Проведений огляд підходів науковців до класифікації факторів впливу на ліквідність банку дозволив виокремити основні підходи до їх формування. За результатами дослідження фактори впливу на ліквідність пропонується поділяти на внутрішні спеціальні (якість управління активами та пасивами, стабільність пасивів, якість управління фінансовими ризиками і позабалансовими зобов'язаннями); внутрішні загальні (специфіка клієнтури, репутація банку й достатність капіталу). Зовнішні фактори можна поділити на параметри, що характеризують стан банківської системи, економіки в цілому, а також соціальні, технологічні та економічні чинники.

Ліквідність як потік аналізується з точки зору динаміки, що передбачає оцінювання здатності банку впродовж певного періоду змінювати несприятливий рівень ліквідності або запобігати погіршенню досягнутого, об'єктивно необхідного рівня ліквідності.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища актуальним є застосування ситуаційного підходу до формування системи управління ліквідністю банку, за яким систему управління ліквідністю запропоновано визначати як сукупність обґрунтованих управлінських рішень, розроблених відповідно до кожної ситуації управління ліквідністю банку та динаміки її розвитку, що дозволяє передбачити можливий перебіг кризових явищ і вжити своєчасних заходів для запобігання їм.

Згідно з світовою практикою, підтримка банківської ліквідності здійснюється лише на короткостроковій основі й за умови, що орган банківського нагляду оцінює фінансову установу як платоспроможну і здатну надати під такий кредит Національного банку адекватне забезпечення. В Україні управління ліквідністю банківської системи здійснюється Національним банком України в процесі реалізації грошово-кредитної політики. Для ефективного регулювання ліквідності банків, виконання функцій кредитора останньої інстанції, НБУ, відповідно до «Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» № 259 від 30.04.2009 р., може застосовувати такі інструменти [9]:

- операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт і кредитів рефінансування терміном до 90 днів);
- операції РЕПО (прямого та зворотного);
- надання стабілізаційного кредиту;
- операції з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати Національного банку овернайт та сертифікати терміном до 90 днів);
- операції з державними облігаціями України.

Сьогодні розрахунок нормативів ліквідності активів проводиться за балансовою вартістю, що робить нормативи поточної ліквідності більш об'єктивним інструментом для управління ризиком ліквідності. Наразі діє Інструкція про порядок регулювання діяльності банків України [10], якою Нацбанк України встановив такі нормативи ліквідності: миттєва ліквідність (Н4), поточна ліквідність (Н5) і короткострокова ліквідність (Н6).

Оцінку дотримання банком показників ліквідності надано в табл. 1 шляхом порівняння фактичних рівнів з нормативними значеннями і визначення відхилення від нормативів [11].

Таблиця 1

Нормативи ліквідності по системі банків України, %

Назва показника	Величина показника		Норматив	Величина показника					Норматив
	01.01. 2008	01.01. 2009		01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	
Норматив миттєвої ліквідності (Н4)	53,6	62,38	≥ 20	64,4	58,8	58,48	69,26	56,99	≥ 20
Норматив поточної ліквідності (Н5)	75,31	75,16	≥ 40	72,9	77,3	70,53	79,09	80,86	≥ 40
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	39,93	32,99	≥ 20	35,9	91,2	94,73	90,28	89,11	≥ 60

За даними табл. 1 можна стверджувати, що нормативи ліквідності Н4, Н5 та Н6, встановлені НБУ, з 2011 року до 2014 року виконуються, а їх значення набагато більше за встановлені. Кризові явища в банківському секторі сприяли підвищенню значень нормативів ліквідності, встановлених НБУ. Це сприяло тому, що банки вимушені були значно підвищити значення нормативів ліквідності.

Результати аналізу показників ліквідності показали, що у банків є деякий запас ліквідності за нормативами. Однак, банкам необхідно приділяти увагу процесу управління ліквідністю. Це пов'язано з тим, що в банках є значні розриви ліквідності по коштах, які не включені в розрахунок нормативів. Це свідчить про незадовільну роботу банків щодо забезпечення стабільної ліквідності, оскільки допущено ризик незбалансованості між активами і пасивами при їх формуванні.

Наочним прикладом того, що дотримання нормативів ліквідності банками не відображає реальної ситуації з ліквідністю, є наведені в табл. 2 фактичні значення нормативів ліквідності в банківській системі України до й під час фінансової кризи [11].

Таблиця 2

Динаміка показників ліквідності в банківській системі України, %

Показники	1.01.2009	1.01.2010	1.01.2011	1.01.2012	1.01.2013	1.01.2014
Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	9,35	1,45	18,84	18,63	20,5	23,36
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	32,93	35,88	91,19	94,73	92,07	90,48

Як видно з табл. 2, у період кризи значення нормативів ліквідності в банківській системі значно відрізнялися від їх значень у період стабільного функціонування, тому в період фінансової кризи ризик ліквідності був у банків значно більшим.

У 2009 році відповідно співвідношення ліквідних активів до сукупних активів зменшилось на 8,2 п.п. і склало 1,45%, що вкрай негативно вплинуло на ліквідність банківських установ за цей період. В подальші роки показник ліквідності підвищувався, що характеризувало вихід із кризи, та наприкінці третього кварталу 2013 року склав 23,41%.

Іншу ситуацію можна спостерігати щодо співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань. У 2008 році цей показник складав лише 32,93% та збільшився до 35,88% у 2009 році. У 2010 та 2011 роках показник зріс до 91,19% та 94,73% відповідно. Після 2011 року спостерігається його падіння на 2% щороку.

Необхідно зазначити, що дані, які визначали співвідношення ліквідних активів до сукупних активів були перераховані з використанням показника ліквідних активів (базових), до яких включаються активи з кінцевим строком погашення до 31 дня, що використовуються для розрахунку нормативу поточної ліквідності. До кінця 2009 року показник «ліквідні активи (базові)» включав активи, що використовувалися для розрахунку нормативу миттєвої ліквідності.

Аналогічно зі співвідношенням ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, дані було перераховано з використанням показника «ліквідних активів (широкий показник)». До кінця 2009 року розрахунки здійснювалися за показником «ліквідних активів (широкий показник)» з початковим строком погашення. З 2010 року використовується показник «ліквідні активи» з кінцевим строком погашення до 1 року.

Розглянемо динаміку показників ліквідності вітчизняних банків у 2014 році (табл. 3) [11].

Таблиця 3

Стан ліквідності банків України за 2013-2014 роки, %

Станом на	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
кінець 1 кварталу	24,68	93,07
кінець II кварталу	22,73	90,28
кінець III кварталу	22,81	88,27
кінець IV кварталу	23,36	90,48
кінець 1 кварталу	22,76	90,21
кінець II кварталу	21,15	89,78

Проаналізувавши динаміку показників ліквідності, можна чітко визначити тенденції їх змін, адже, наприклад, значення співвідношення ліквідних активів до сукупних активів з початку 2013 року знижується і вже у другому кварталі 2014 року складає 21,15% порівняно з першим – 24,68%.

Аналогічна тенденція характерна і для нормативу короткострокової ліквідності, у другому кварталі 2014 року він знизився майже на 4% порівняно з першим кварталом 2013 року. Проведений аналіз свідчить про те, що стан ліквідності комерційних банків в умовах посткризових фінансових явищ має суперечливі ознаки. Норматив короткострокової ліквідності на 01.07.2014 року складає – 89,78% (за нормативу Н6 – 60%). Це означає, що показники ліквідності перевищують норму майже в 1,5 рази, тобто у банків існує надлишок ліквідності. Хоча, як зазначалося раніше, цей норматив має тенденцію до зниження. Але все ж таки подібна ситуація негативно впливає на стан як банківської системи, так і економіки країни, банки за таких умов не можуть ефективно розміщувати власні ресурси та змушені їх накопичувати. Здійснюючи управління ліквідністю, необхідно враховувати такі особливості, як наявність різних підходів до визначення ліквідності, а відтак, і значної кількості методів її оцінки; тісний взаємозв'язок між ліквідністю та доходністю.

З метою захисту інтересів клієнтів та посилення фінансової надійності банків НБУ встановлює для всіх комерційних банків економічні нормативи. Наразі діють нормативи ризику, капіталу, валютних позицій, ліквідності, виконання яких покликане забезпечити достатню ліквідність комерційних банків, проаналізувати здатність комерційного банку виконувати власні зобов'язання, а в динаміці – оцінити тенденції щодо змін ліквідності банку. Розуміння нових тенденцій є необхідною передумовою якісного управління ліквідністю, а отже, і стабільності фінансового стану як банківської установи, так і всієї банківської системи. Обов'язкові нормативи ризику, капіталу, валютних позицій безпосередньо не пов'язані з ліквідністю, але допомагають банку бути ліквідним, застерігаючи від надто ризикованих операцій, погіршення фінансового стану. Таким чином, ліквідними вважаються такі активи, які можуть бути перетворені у грошову форму протягом певного періоду часу. До цієї групи належать платежі на користь банку з термінами виконання в зазначений період, серед яких: кредити, у тому числі, й міжбанківські, дебіторська заборгованість, інші цінні папери (крім високоліквідних), які обертаються на ринку. Визначаючи реальну вартість ліквідних активів, банк має спиратися на принципи консерватизму та обережності. Особливо це стосується портфеля цінних паперів. Методи оцінювання портфеля цінних паперів з позицій ліквідності значною мірою залежать від виду портфеля. Цінні папери, що входять до інвестиційного портфеля банку, не є засобом підтримання ліквідності. Вони купуються банком на весь період дії з метою отримання стабільного доходу – процента, платежу за купоном чи дивіденду. Управління ліквідністю передбачає, що у випадку, коли джерела і обсяги використання ліквідних коштів не співпадають, у банку виникає розрив ліквідності, який кількісно вимірюється як різниця між сумою задіяних і використаних коштів. Розрив ліквідності може бути позитивним (джерела ліквідних коштів перевищують обсяги їх використання) або негативним (у випадку дефіциту ліквідних коштів). За наявності надлишку ліквідних коштів вони повинні бути інвестовані в доходні активи, а дефіциту – залучені з найбільш дешевих і доступних джерел. У процесі впровадження зазначеної стратегії менеджери мають діяти в певній послідовності, що передбачає: розробку прогнозів і планів збалансованої динаміки обсягів та структури депозитів і кредитів; оцінку ймовірності очікуваної динаміки збалансованого росту грошових потоків та рентабельності діяльності банку; оцінку ліквідності нетто-позиції або її сальдо; розробку системи заходів відповідно до знаку розриву ліквідності. Суттєвий вплив на ліквідність банку має оптимальне співвідношення активів та пасивів за строками і сумами. Існує так зване «золоте банківське правило», яке полягає в тому, що розмір і строки фінансових вимог банку повинні порівнюватись з сумами та строками банківських зобов'язань. Дотримання «золотого банківського правила» забезпечується шляхом підтримки динамічної рівноваги активів і пасивів з постійним заміщенням коштів, які вибувають зі складу ресурсів, новими.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження довело, що банківська ліквідність відіграє важливу роль в економіці країни. Підвищення ефективності управління ліквідністю банків України залежить, перш за все, від професійно налагодженої аналітичної роботи, яка має здійснюватися за такими напрямками, як: оцінка ризикованості окремих активів банку, їх доходності й можливості перетворення на засоби платежу; аналіз впливу на стан ліквідності окремих банківських операцій, здійснення яких супроводжується зміною структури активів та пасивів банку, а отже, і зміною стану його ліквідності; передбачення зміни співвідношення обсягу залучених вкладів та виданих кредитів з урахуванням макро- і мікроекономічних факторів; оцінка можливостей використання зовнішніх джерел поповнення ліквідних коштів.

Щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження і виживання банку та забезпечує стійкість його функціонування. З огляду на це керівництво банку повинно не тільки вимірювати на постійній основі власну ліквідну позицію, але й здійснювати прогнозування потреби в фінансуванні за різних сценаріїв, включаючи несприятливі умови. На рівні окремого банку можна надати такі рекомендації, що сприяють підвищенню ліквідності.

По-перше, для банку загальною основою ліквідності виступає забезпечення прибутковості діяльності. Таким чином, якщо фактичне значення основного нормативного коефіцієнта ліквідності виявляється набагато більше, чим установлене мінімально допустиме, то діяльність такого банку буде негативно оцінюватися з погляду невикористаних можливостей, для одержання прибутку. У цьому зв'язку варто зауважити, що аналіз ліквідності балансу повинний проводитися одночасно з аналізом прибутковості банку. Досвід роботи показує, що банки одержують більше прибутку, коли функціонують на межі мінімально допустимих значень нормативів ліквідності, тобто цілком використовують надані їм права щодо залучення коштів у якості кредитних ресурсів.

Водночас особливості роботи банку як установи, діяльність якої заснована на використанні коштів клієнтів, диктують необхідність застосування показників ліквідності. Максимальна ліквідність досягається за максимізації залишків у касах і на кореспондентських рахунках стосовно інших активів. Але саме в цьому випадку прибуток банку мінімальний. Максимізація прибутку потребує не збереження коштів, а їх використання для видачі позичок і здійснення інвестицій. Оскільки для цього необхідно звести касову готівку і залишки на кореспондентських рахунках до мінімуму, то максимізація прибутку ставить під загрозу безперервність виконання банком зобов'язань перед клієнтами.

Отже, суть банківського управління ліквідністю полягає в гнучкому сполученні протилежних вимог ліквідності та прибутковості. Цільова функція управління ліквідністю банком полягає в максимізації прибутку при обов'язковому дотриманні економічних нормативів, що встановлюються власне банком.

По-друге, підтримка ліквідності на необхідному рівні повинна здійснюватися за допомогою проведення зваженої політики управління активними і пасивними операціями. При цьому в управлінні активами банку варто звернути увагу на такі моменти:

- терміни, на які банк розміщує кошти, повинні максимально відповідати термінам залучення ресурсів;
- акцентувати увагу на підвищенні рентабельності роботи, в цілому, і на прибутковості окремих операцій, зокрема;
- менеджери з управління ліквідністю банку повинні контролювати діяльність усіх відділів банку, відповідальних за використання і залучення коштів, і координувати власну діяльність з роботою цих відділів. Також вони повинні бути впевнені, що пріоритети й цілі управління ліквідними коштами очевидні. У недавньому минулому при розміщенні коштів ліквідність банку часто мала вищий пріоритет. Сьогодні управлінню ліквідними коштами загалом виділяється роль допоміжного механізму порівняно з пріоритетом банку – наданням позик усім категоріям клієнтів;
- ефективним механізмом ризик-менеджменту на цьому етапі вважаємо перегляд портфелю інвестицій банку, оскільки деяка кількість коштів має бути переведена в стабільні цінні папери, наприклад, облігації державного займу. Це дасть певну відстрочку миттєвої втрати платоспроможності та дозволить певним чином знизити вплив кризи;
- необхідно також працювати над зниженням ризику операцій. Для розпізнавання ризиків незбалансованості ліквідності балансу і неплатоспроможності банку потрібне створення спеціальної системи щоденного контролю за рівнем показників ліквідності, аналізу чинників, що впливають на їх зміну. Для цього доцільне створення бази даних, що дозволяє оперативно одержувати всю необхідну інформацію для здійснення аналітичної роботи, на основі якої буде формуватися політика банку. У якості джерела для формування бази даних розглядаються як укладені кредитні і депозитні договори так і ті, що проробляються, договори про позики в інших банків, відомості про потребу в кредиті під товари відвантажені, термін оплати яких не наступив, щоденне зведення оборотів залишків по балансових рахунках, відомості про оборотність кредитів тощо.

В управлінні пасивами банкам можна рекомендувати:

- застосовувати метод аналізу розміщення пасивів за їх термінами, що дозволяє управляти

зобов'язаннями банку, прогнозувати і змінювати їх структуру залежно від рівня коефіцієнтів ліквідності, проводити зважену політику в області акумуляції ресурсів, впливати на платоспроможність;

- розробити політику управління і збільшення власного капіталу банку;
- контролювати співвідношення власного капіталу до залучених коштів.

По-третє, потреби банку в ліквідних коштах і рішення щодо їх розміщення повинні постійно аналізуватися з метою запобігання і надлишку, і дефіциту ліквідних коштів. Зайві ліквідні кошти, що не реінвестуються, призводять до втрат прибутків банку, у той час як їх дефіцит повинний бути швидко ліквідований щоб уникнути несприятливих наслідків поспішних позик або продажів активів, які також спричиняють втрату прибутків. У випадку виникнення надлишку ліквідних коштів банк повинен мати план інвестування цієї частини коштів з метою підвищення власних прибутків. За такого підходу банки оцінюють не фактичні, а очікувані потреби в ліквідних коштах, спираючись на певні ймовірнісні характеристики майбутнього розвитку подій. Це дозволяє банку не формувати реальний резерв ліквідності, а лише планувати діяльність з фінансування можливого відпливу грошових коштів.

Таким чином, вітчизняні банки повинні самостійно забезпечувати підтримку власної ліквідності на заданому рівні на основі як аналізу її стану, що складається на конкретні періоди часу, так і прогнозування результатів діяльності і проведення науково обґрунтованої економічної політики в області пасивних і активних операцій.

Список використаної літератури

1. Герасимович А. М. Коефіцієнтний аналіз ліквідності балансу банку / А. М. Герасимович // Вісник КЕФ КНЕУ ім. В. Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 17–26.
2. Дзюблюк О. Зростання ролі валютної політики в умовах глобальних фінансових дисбалансів / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2012. – № 3. – С. 27–38.
3. Мороз А. М. Банківська криза та її подолання: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. «Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу» (Київ, 22 квітня 2010 р.). – К.: КНЕУ, 2010. – 215 с.
4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підруч.; 2-ге вид., доп. і перероб. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
5. Лис І. Удосконалення управління ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи / І. Лис // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 19–25.
6. Колодізев О. М. Фінансовий менеджмент у банках: концептуальні засади, методологія прийняття рішень у банківській сфері: навч. посіб. / О. М. Колодізев, І. М. Чмутова, І. О. Губарева. – Х.: ІНЖЕК, 2004. – 250 с.
7. Банковская система в современной экономике: монография / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М.: КНОРУС, 2013. – 800 с.
8. Вожжов А. П. Процессы трансформации банковских ресурсов: монография / А. П. Вожжов. – Севастополь: СевНТУ, 2006. – 339 с.
9. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: Положення Національного банку України № 259 від 30.04.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1120-06>.
10. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Національного банку України № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0841-01>.
11. Офіційний сайт Національного банку України: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 29.08.2014.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ БАНКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕНИХ ОРІЄНТИРІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито методологічні засади управління фінансовим розвитком банку в контексті забезпечення орієнтирів його діяльності, представлено схему процесу такого управління, а також надані рекомендації щодо впровадження управління фінансовим розвитком банку в загальну систему банківського фінансового менеджменту.

The methodological basics of bank financial development management in the context of providing the guidelines of its activity is disclosed in the article, the realization process scheme of such management is represented, and also the recommendations for introduction of bank financial development management in general system of the bank financial management are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Уповільнення темпів економічного зростання багатьох країн світу, в тому числі й України, є безумовним фактом останніх років. Результатом цього є світова та європейська фінансові кризи, які також суттєво вплинули та продовжують впливати вітчизняну банківську систему.

Основною запорукою фінансового розвитку кожного банку в сучасних умовах повинно бути ефективне управління, яке має ґрунтуватися на розробці та реалізації дієвих заходів із визначення і забезпечення оптимальних показників фінансового розвитку банку. Зазначене вимагає здійснення науково обґрунтованого фінансового прогнозування, планування та реалізації ефективних цільових проектів із забезпечення досягнення банком покращеного фінансового стану, який є результатом його позитивного фінансового розвитку. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розв'язання проблеми забезпечення стабільного розвитку банківської системи України в цілому та вирішення завдань управління фінансовим розвитком банку як елементу цієї системи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми організації ефективного банківського управління та регулювання є предметом дослідження відомих учених: О. І. Барановського, М. І. Крупки, О. І. Лаврушина.

Питанням розробки теорії й практики управління фінансовими ресурсами банку, оцінювання банківської діяльності приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як: Г. М. Азаренкова, І. С. Гуцал, Р. А. Слав'юк, І. О. Школьник.

Наукові та прикладні проблеми фінансового менеджменту банку знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема: Г. Г. Кірейцева, О. А. Кириченко, О. П. Крайника, О. А. Криклія, О. С. Любуна, Ю. С. Масленченкова, А. А. Мещерякова, Л. О. Примостки, І. В. Сала, П. Роуза, Дж. Сінкі та інших.

Однак аналіз публікацій за цією проблематикою свідчить про те, що на сьогодні існує потреба в комплексних дослідженнях концептуальних теоретико-методологічних підходів до управління фінансовим розвитком банку в напрямі пошуку підходів щодо впровадження такого управління в загальну систему банківського фінансового менеджменту.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття методологічних засад управління фінансовим розвитком банку в контексті забезпечення орієнтирів його діяльності, розкриття сутності схеми процесу реалізації управління фінансовим розвитком банку, а також надання рекомендацій щодо впровадження управління фінансовим розвитком банку в загальну систему банківського фінансового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під управлінням фінансовим розвитком банку варто розуміти континуальну систему заходів із визначення і забезпечення науково обґрунтованих оптимальних фінансових показників діяльності банку, досягнення значень яких впливає на його перехід з поточного фінансового стану в новий, покращений, який характеризується цільовими значеннями його фінансових показників та відповідністю цільовій моделі фінансового розвитку [1, с.73]. Варто зауважити, що саме таке визначення дозволяє виокремити фінансовий розвиток банку як один із напрямів його загального розвитку, визначити й обґрунтувати сутність і місце управління таким розвитком в системі його фінансового менеджменту [2, с.10].

Впровадження управління фінансовим розвитком банку необхідно здійснювати як на рівні регулятора банківської діяльності – в Національному банку України, так і на рівні аналітичних відділів конкретних банківських установ.

Процес управління фінансовим розвитком банку ми представляємо як систему заходів, що ґрунтується на впровадженні методології визначення цільових показників фінансової діяльності банку і методології забезпечення їхніх оптимальних значень через механізм аналізу, планування, прогнозування на основі рейтингування, оптимізації і реалізації цільових проектів (рис. 1).



Рис. 1. Ілюстрація процесу управління фінансовим розвитком банку (розроблено авторами)

Реалізація процесу управління фінансовим розвитком банку за запропонованою схемою (рис. 1) дозволяє:

- забезпечувати його фінансовий розвиток з позитивним результатом впливу на фінансовий стан банку, тобто перехід зі старого (поточного) фінансового стану в новий, покращений, який забезпечується науково обґрунтованим ефективним впливом на різницю між фактичними (поточними) значеннями фінансових показників діяльності банку та їх запланованими значеннями з метою мінімізації цієї різниці;
- використовуючи ефективні рейтингові технології порівняння результатів власного розвитку з фінансовим розвитком банків-конкурентів [3, с.59], оцінювати рівень фінансового розвитку банку, який відображається через значення відповідних фінансових показників його діяльності для формування цілей фінансового розвитку;
- отримати результати аналізу фінансових показників, які характеризують поточні фінансові позиції банку і його очікуваний стан та служать базою для прогнозування і визначення альтернатив управління фінансовим розвитком банку;
- використовуючи технології оптимізації для визначення оптимальних цільових значень фінансових показників діяльності банку на перспективу, забезпечувати покращення фінансового стану банку в часі у фазі економічного циклу «піднесення» [4, с.153; 5, с.105], що може відбуватись різними шляхами, в тому числі й за оптимальною (раціональною) траєкторією, яка характеризується науково обґрунтованим ефективним впливом на різницю між фактичними (поточними) значеннями фінансових показників діяльності банку та їх запланованими значеннями;
- використовувати ефективний механізм управління фінансовим розвитком банку, основу якого складають методи аналізу, прогнозування, планування та інструменти реалізації цільових проектів;
- реалізувати загальну концепцію управління фінансовим розвитком банку на основі рейтингування, прогнозування і реалізації цільового проекту [6, с.211, 212], які є дієвим апаратом для підтримки континуальної системи заходів фінансового прогнозування і планування діяльності банку, а також системи заходів для реалізації цільового проекту фінансового розвитку банку.

Впровадження в систему фінансового менеджменту банку такої складової, як управління фінансовим розвитком банку, вимагає впровадження двох взаємопов'язаних заходів: по-перше, визначення цільових показників діяльності банку, які відповідають цільовій моделі його фінансового розвитку, і, по-друге, забезпечення цих цільових показників – орієнтирів подальшого фінансового розвитку.

На нашу думку, методологія визначення цільових показників фінансової діяльності банку має реалізовуватися шляхом виконання такої послідовності дій:

- аналіз та оцінювання поточної діяльності банку для визначення рівня його фінансового розвитку;
- визначення орієнтирів подальшого фінансового розвитку банку.

У рамках аналізу та оцінювання поточного рівня фінансового розвитку банку варто:

1. Оцінити та проаналізувати власну надійність. Питання стабільного та ефективного функціонування комерційного банку в розрізі ухвалення оптимальних управлінських рішень для отримання статусу «надійний банк» є актуальними питаннями сьогодення. Керівництво банку, клієнти банку і, що не менш важливо для фінансового розвитку банку, інвестори, мають володіти прозорою і достовірно інформацією щодо питання – чи надійним є конкретний банк, чи ні, порівняно з іншими банками.
2. Оцінити та проаналізувати власний кредитний рейтинг. Високий кредитний рейтинг впливає на прозорість фінансової установи, навіть якщо він проведений внутрішніми силами банку, і позитивно характеризує його як з позиції контрагентів і кредиторів, так і з позиції клієнтів. Визначення кредитного рейтингу банку варто проводити на основі методики оцінювання кредитоспроможності позичальника, що розроблена Національним банком України [7].

3. Оцінити та проаналізувати власний загальний фінансовий стан, який є індикатором рівня фінансового розвитку банку. Значення фінансових показників діяльності банку та їхній ґрунтовний аналіз дають повну інформацію про діяльність конкретного банку, стан його фінансового менеджменту, оскільки високі рейтингові позиції надійності банку, його високий кредитний рейтинг і висока оцінка загального фінансового стану відповідають раціональному та ефективному менеджменту банку.

Результатом оцінювання діяльності банку має бути число (скаляр) чи вектор, чи матриця, що дозволяє порівнювати рівень фінансового розвитку банку в динаміці. Такий підхід є зручним і результативним інструментом, яким варто користуватися при здійсненні управління фінансовим розвитком банку.

Наступною рекомендацією щодо впровадження управління фінансовим розвитком банку є проведення аналізу і оцінювання його діяльності порівняно з банками-конкурентами, що мають бути здійснені в рамках методології управління фінансовим розвитком банку як на етапі оцінювання поточної діяльності банку, так і при визначенні прогностичних орієнтирів його фінансового розвитку. Для цього дієвим, адекватним і зручним підходом є використання апарату рейтингування банків. Таке рейтингування має за мету виявити слабкі та/або сильні місця у фінансовій діяльності цього банку. Здійснюючи такий аналіз, важливим фактом є те, що стан банку в загальному розумінні – будь-то надійність, кредитоспроможність, чи фінансовий стан тощо – характеризується в числовому вираженні.

На етапі визначення орієнтирів фінансового розвитку банку варто використовувати методичний підхід до оптимізації фінансових показників його діяльності, який базується на їх прогнозуванні та використовує при цьому рейтингові технології [3].

При здійсненні науково обґрунтованої оптимізації фінансових показників діяльності банку рейтингове число банку стає оптимальним (раціональним). У цьому випадку банк має будувати управління фінансовим розвитком відповідно до визначеної моделі цього розвитку, яка складається з множини взаємопов'язаних фінансових показників надійності, кредитоспроможності і загального фінансового стану.

Важливим фактом є те, що не вся діяльність банку може характеризуватися і виражатися кількісно через грошові одиниці. Так, наприклад, асортимент банківських послуг, характеристика кадрового, інформаційного, правового, виробничого і техніко-технологічного розвитку, якість менеджменту банку, маркетингові дослідження тощо є якісними показниками. Банківська установа є специфічною структурою і згідно зі статтями 60–62 Закону «Про банки і банківську діяльність» [8] більшість даних про роботу банків відсутні – змістовна частина щодо їх діяльності є комерційною таємницею і призначена для внутрішнього використання. Отже, конкретний банк спроможний використовувати різні методики і підходи до фінансового аналізу тільки власної діяльності, йому відкритий доступ до власних кількісних і якісних характеристик. Але коли мова йде про порівняння показників власної діяльності з показниками діяльності банків-конкурентів, то на цьому етапі фінансового аналізу та оцінювання виникають певні труднощі, тому що в розпорядженні аналітичних відділів тільки опубліковані дані фінансової звітності банків України [9].

У рамках вирішення завдань проведення рейтингової діагностики фінансового стану банку дуже важливим є підхід до оцінювання окремо кожного рейтингу як однієї з ключових характеристик діяльності банку. При проведенні такої діагностики необхідно застосовувати технологію поступового умовного видалення окремих банків із групи досліджуваних, яка дозволяє виявляти найкращі банки та не допускати помилкового включення «слабкіших» банків до підсумкової рейтингової сукупності. Варто також зазначити, що кількість рівнів в запропонованій технології за необхідності може бути змінена. На нашу думку, можна виділити три рівні: надійність банку, його кредитоспроможність і загальний фінансовий стан, що наочно демонструють ефективність застосування такого підходу при аналізі та оцінюванні рейтингової позиції конкретного банку порівняно з банками-конкурентами досліджуваної рейтингової сукупності, а також при застосуванні методичного підходу до оптимізації фінансових показників діяльності цього банку.

Особливо чутливим місцем при використанні рейтингових методик є отримання коректної експертної інформації про групу еталонних банків, від якої переважно залежить точність отриманих у результаті розрахунків формул для визначення рейтингів банків. Використання експертних підходів при здійсненні рейтингування банків-конкурентів забезпечує адекватність отриманої інформації і створює систему, яка дозволяє врахувати важливість різних за своєю природою порівнюваних показників банківської діяльності.

В цілому, аналізуючи показники власної фінансової діяльності, які є набором індикаторів, що характеризують надійність, кредитоспроможність й загальний фінансовий стан банку, і використовуються при рейтингуванні, керівництво банку та/або аналітичний відділ банку може оцінити їхні значення і застосувати превентивні дії щодо підтримки поточних позицій банків на майбутній період (як мінімум) або для підвищення своїх показників, зважаючи на те, що результати фінансової діяльності банків-конкурентів можуть бути кращими в майбутньому.

У свою чергу, Національний банк України як регулятор банківської діяльності має здійснювати управління фінансовим розвитком банку через методи регулювання і контролю, основою для яких служать економічні нормативи діяльності банків [10]. Національний банк встановлює нормативи з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи України в цілому.

Відомо, що до економічних нормативів діяльності банків належать: нормативи капіталу; нормативи ліквідності; нормативи кредитного ризику та нормативи інвестування. Здійснюючи контрольні функції, регулятор відслідковує динаміку зміни відповідних показників діяльності банку, яка має відображення в тих чи інших фінансових показниках. Нормативні показники, що встановлені регулятором, є базовими обмеженнями, в рамках яких банк має організовувати як фінансове планування і прогнозування, так і регулювання і контроль за виконанням планів при здійсненні управління власним фінансовим розвитком.

На наш погляд, для дієвого моніторингу відповідності діяльності банків встановленим нормативам регулятору варто запровадити практику обов'язкового публічного рейтингування вітчизняних банківських установ із розкриттям отриманих результатів у засобах масової інформації (Вісник Національного банку України, сайт Національного банку тощо). Сьогодні Національний банк України для рейтингування вітчизняних банків використовує рейтингову систему CAMELS [11], застосування якої потребує значної кількості закритої інформації, також закритими є й результати такого рейтингування, які доступні для аналізу тільки регулятору банківської діяльності та конкретному банку, якому надана відповідна рейтингова оцінка. Результати такого рейтингування не оприлюднюються, тому пропонуємо запровадити рейтингування за більш прозорою методикою, яка використовує виключно публічні дані фінансової звітності щодо діяльності банків. Доведення результатів такого рейтингування до інших банків, потенційних інвесторів та вкладників, сприятиме стимулюванню банків до підвищення ефективності своєї діяльності, а також дасть можливість банкам орієнтуватися на результати діяльності своїх конкурентів, як по всьому банківському сектору України, так і по окремих групах банків, до яких вони можуть бути віднесені по тих чи інших критеріях (розмір активів, прибутковість, розмір капіталу, регіональне розміщення тощо).

Національному банку України можна рекомендувати запровадити обов'язкове нормативне рейтингування, під яким розуміють встановлення відповідних нормативів рейтингу надійності, кредитоспроможності, загального фінансового стану тощо, які мають розраховуватися для певних груп банків. Публічне оцінювання відповідності діяльності вітчизняних банків зазначеним нормативам рейтингів дозволить удосконалити процес моніторингу з боку регулятора, а також стимулюватиме банки підвищувати ефективність своєї діяльності, що має відображення у рівні їхнього фінансового розвитку, який порівнюється з рівнем розвитку банків-конкурентів певної групи, сформованої за відповідними класифікаційними ознаками (розмір активів, прибутковість, розмір капіталу, регіональне розміщення тощо).

Висновки і перспективи подальших розробок. Впровадження управління фінансовим розвитком в діяльність кожного банку має здійснюватись як на рівні Національного банку України, так і на рівні аналітичних відділів конкретних банківських установ. Процес управління фінансовим розвитком банку на рівні окремого банку має виглядати як реалізація ефективної системи заходів, що ґрунтується на впровадженні методології визначення цільових показників фінансової діяльності банку і методології забезпечення їхніх оптимальних значень через механізми аналізу, планування, прогнозування на основі рейтингування, оптимізації і реалізації цільових проектів. Аналізуючи показники фінансової діяльності, які характеризують рівень фінансового розвитку банку і є набором індикаторів, що використовуються при рейтингуванні задля порівняння результатів власної діяльності із банками-конкурентами, керівництво банку та/або його аналітичний відділ має оцінити їхні значення і застосувати превентивні дії щодо підтримки (як мінімум) поточних позицій банку на майбутній період або для підвищення рівня свого фінансового розвитку, зважаючи на те, що результати фінансової діяльності конкурентів можуть бути кращими в майбутньому. Регулятору варто запровадити практику обов'язкового публічного рейтингування вітчизняних банків, що базується на обов'язковому нормативному рейтингуванні з розкриттям отриманих результатів у засобах масової інформації [12, с. 114–125].

Список використаної літератури

1. Самородов Б. В. Аналіз та визначення сутності управління фінансовим розвитком банку / Б. В. Самородов // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Харків: ХІБС УБС НБУ, 2012. – Вип. 1 (12). – С. 66–75.
2. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: підруч.; 2-ге вид., доп. і перероб. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
3. Самородов Б. Методологічні основи застосування теорії оптимізації у банківській справі / Б. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7. – С. 58–61.
4. Пікус А. Ю. Питання економічного зростання та розвитку в економічній науці / А. Ю. Пікус // Економічний простір. – № 35. – 2010. – С. 152–168.
5. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
6. Самородов Б. В. Концепція управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень / Б. В. Самородов // Науковий інформаційний журнал «Бізнес-інформ». – № 10. – Харків: ХНЕУ. – 2012. – С. 209–215.
7. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
8. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121–III від 07.12.2000 р. (зі змінами та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
9. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Економічні нормативи діяльності банків: матеріали офіц. сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123298.
11. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS: Постанова Правління Національного банку України № 171 від 08.05.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02>.
12. Проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України / [авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Тридіда, д-ра екон. наук, проф. Г. М. Лазаренкової]. – К.: УБС НБУ, 2014. – 335 с.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2014.

СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА РИНКУ ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті обґрунтовано доцільність створення ефективного організаційного механізму діяльності банку на ринку залучених ресурсів в умовах інноваційної конкуренції. Наведено основні елементи організаційної структури внутрішнього управління діяльністю банку на ринку залучених ресурсів. Обґрунтовано сутність організаційного механізму як системи, яка включає його елементи та алгоритм створення.

The article substantiates the practicability of establishment of effective institutional mechanism of the bank's activities on the market of involved resources in the terms of innovative competition. It states the basic elements of the organizational structure of the internal management of the bank's activities on the market of involved resources. Besides, the article explains the essence of organizational mechanism as a system, namely: its elements and algorithm of creation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах циклічного розвитку економіки, політичної та економічної кризи в державі, діяльність банків на ринку залучених ресурсів має особливе стратегічне значення для забезпечення сталого розвитку і довгострокової стабільності кредитних установ в Україні. Створення відповідної ресурсної бази за рахунок депозитів фізичних осіб та коштів юридичних осіб є запорукою забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності та частки ринку. Ці завдання набувають особливого значення в умовах існуючої інноваційної конкуренції на банківському ринку. Згідно з точкою зору автора, вона є динамічним процесом, пов'язаним з суперництвом банків, небанківських фінансово-кредитних інститутів та нефінансових компаній за досягнення тих самих цілей на ринку за рахунок різноманітних переваг, які засновані на реалізації інновацій, таких, що забезпечують виконання нових або збільшених потреб клієнтів [1, с.301].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями формування капіталу банку, зокрема за рахунок залучених коштів, займалися такі провідні вітчизняні науковці, як: А. П. Вожжов, О. В. Дзюблюк, С. В. Міщенко, М. І. Савлук, О. І. Лаврушин та ін. Значна частина цих праць стосується проблем формування депозитної бази у структурі зобов'язань банку і ефективності управління ними. Проблеми організаційних аспектів управління банківською діяльністю теж не є новими і досліджувалися науковцями. У своєму дослідженні автор статті спирається, в першу чергу, на праці П. Є. Житнього, В. В. Тищенко, Г. М. Гладкого, Є. Рида та П. Роуза.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність діяльності банку на ринку залучених ресурсів може відрізнятися за умов однакової зовнішньої середовища (наприклад, однакового доступу до ресурсів), але при існуванні відмінних організаційних механізмів. Крім того, науковці визнають, що цей інструмент є одним із найважливіших ресурсів банківського менеджменту.

Варто зазначити, що на сьогодні проблема створення організаційного механізму діяльності банку на ринку залучених ресурсів в умовах інноваційної конкуренції недостатньо розглядалася вітчизняними та іноземними дослідниками. Таким чином, необхідність його створення набуває незаперечного характеру.

Постановка завдання. Метою статті є розробка організаційного механізму діяльності банку на ринку залучених ресурсів в умовах інноваційної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з авторським підходом, організаційний механізм діяльності банків на ринку залучених ресурсів (ДБРЗР) є системою, яка передбачає наявність сукупності ефективних організаційних інструментів, що використовуються як органами внутрішньобанківського управління, так і державними органами, а також наявність комплексу заходів, які використовуються банками для залучення більшого обсягу коштів.

При розробці цього механізму, насамперед, необхідно виходити з організаційної структури управління ДБРЗР, яка є динамічною системою, спрямованою на забезпечення додаткового залучення банком коштів юридичних осіб і депозитів фізичних осіб в умовах інноваційної конкуренції. У зв'язку з цим значущим є визначення елементів структури управління ДБРЗР на державному та внутрібанківському рівнях, які прямо або опосередковано виконують функції цього процесу.

На рис. 1 представлено організаційну структуру внутрішньобанківського управління ДБРЗР. Елементи наведеної системи є взаємозалежними і взаємообумовленими. До їх складу відносять: об'єкт управління, суб'єкти управління, функції управління, інструменти управління, інфраструктуру та інформаційне забезпечення ДБРЗР.



Рис. 1. Елементи організаційної структури внутрішнього управління ДБРЗР

Крім того, зображена на рис. 1 структура повинна бути передумовою збільшення прибутковості роботи банку та підвищення його конкурентоспроможності за рахунок підвищення ефективності діяльності організації на РПР з урахуванням інноваційних підходів.

Дослідження суб'єктів управління ДБРПР в умовах інноваційної конкуренції показало, що на державному рівні ними є:

1. Президент України, Верховна Рада, Кабінет Міністрів України (правове забезпечення: прийняття законів, декретів та указів прямо чи опосередковано стосуються ДБРПР).
2. Міністерство Фінансів (фінансове забезпечення).

3. Національний банк України та його територіальні управління (адміністративне і економічне регулювання).
4. Фонд Гарантування вкладів фізичних осіб.
5. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (визначення правил обігу цінних паперів в області структурованих вкладів).

Зазначимо, що на державному рівні головне завдання органів, які виконують функцію управління, полягає в тому, щоб розробити єдині для всієї України принципи організації ДБРЗР, які включали б визначення державних підходів до забезпечення стабільності комерційних банків за допомогою економічних та адміністративних методів, розробку системи страхування вкладників кредитних установ, а також способів та методів регулювання банківської діяльності.

Важливим завданням державного рівня управління ДБРЗР є забезпечення державного страхування вкладників – фізичних осіб. Значні кроки в галузі реформування зазначеної системи було зроблено з прийняттям Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 5411-VI від 2 жовтня 2012 р. Згідно з цим законом основним завданням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб є забезпечення функціонування системи гарантування вкладів і виведення неплатоспроможних банків з ринку [2].

Набрання чинності Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» призвело до змін у системі регулювання ринку депозитних послуг та порядку функціонування Фонду Гарантування вкладів фізичних осіб. Можна виділити такі основні зміни: набуття ФГВФО функції призначення тимчасової адміністрації, виведення неплатоспроможних банків з ринку і ліквідація; скорочення терміну дії тимчасової адміністрації з 1 року до 3 місяців, а для системоутворюючих банків з 18 до 6 місяців. Щодо формування ресурсів ФГВФО зміни відбулися, зокрема, через підвищення регулярного збору з валютних вкладів фізичних осіб до 0,8% за обсягом депозитів (раніше цей показник становив 0,5%; для гривневих вкладів він залишився на тому ж рівні) та введення диференційованих внесків до Фонду, розрахунок яких повинен проводитися шляхом «зважування базової річної ставки збору за ступенем ризику», що пізніше було закріплено в рішенні Виконавчої Дирекції Фонду [3]. Крім того, строк здійснення виплати відшкодування скоротився з 2 місяців до 7 днів від дати прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку.

Водночас, на думку теоретиків та практиків, набуття чинності цим законом не вирішить усіх проблем на ринку депозитних послуг, і, більше того, може створити і нові проблеми:

- експерти головного науково-експертного управління Верховної Ради відзначають, що деякі критерії, за якими НБУ може відносити банки до категорії проблемних, невинуватених та неконкретизованих. Зокрема, обмеження для таких банків у випадку невиконання вимог тільки одного вкладника в п'ятиденний термін спричинять проблеми для всіх інших вкладників. Крім того, чітко не визначено, що таке «системне порушення банком законодавства», «систематичне незабезпечення ефективності функціонування» тощо [4];
- скасування встановленої гарантованої суми відшкодування в 150 000 грн., яка раніше визначалася в Законі України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» № 2740-III від 20.09.2001 р. [5]. Новий закон передбачає встановлення суми відшкодування самим Фондом. Відповідно до Рішення Адміністративною радою Фонду від 21.08.2012 року розмір покриття складає 200 000 грн. [6];
- не визначено градацію розміру внеску до Фонду залежно від ступеню ризикованості бізнесу. Закон не містить методики і тільки прописує можливість, а не зобов'язання Фонду її вводити. Але при створенні методики оцінки ризику необхідно впроваджувати систему, яка убезпечить від вибіркового підходу до банків і застосування даного інструменту як засобу тиску на окремих учасників ринку. Формула розрахунку внесків має бути максимально прозорою, чіткою та зрозумілою;
- не вирішено проблему недостатності фінансових ресурсів Фонду. Так, на 01.01.2014 р.

сума фінансового забезпечення Фонду склала 7,923 млрд. грн., а сума вкладів фізичних осіб – 402,6 млрд. грн. [7];

- існує проблема кадрового складу Фонду. Фонд надав надмірні повноваження, не властиві йому і немає впевненості в тому, що компетенція співробітників відповідає поставленим функціям;
- для контролю над банками Фонд має право проводити позапланові перевірки, при цьому не визначено конкретні підстави та порядок проведення таких перевірок [8, с.99–100].

На ринку депозитних послуг органи управління на державному рівні покликані сприяти вдосконаленню системи управління ДБРЗР. У зв'язку з цим важливою є розробка Методичних рекомендацій НБУ щодо вдосконалення корпоративного управління в банках. Цей документ містить пропозиції комерційним банкам щодо вдосконалення корпоративного управління в області внутрішнього контролю та аудиту, ризик-менеджменту, комплаєнс-контролю тощо [9].

У сфері правового регулювання депозитної діяльності банків країн Європи та України, зокрема, важливе значення мають норми, принципи та рекомендації, які напрацьовані міжнародними структурами, діяльність яких прямо або опосередковано впливає на функціонування депозитних ринків. Основні рекомендації органів банківського нагляду, зокрема Базельського комітету з банківського нагляду, мають виняткове значення для формування банківського законодавства України та інших країн. Нові стандарти Базеля III передбачають підвищення капіталізації банків, поліпшення якості капіталу; впровадження короткострокових і середньострокових нормативів ліквідності та нормативу боргового навантаження; введення більш суворих стандартів нагляду, ризик менеджменту та розкриття інформації; підвищення вимог до покриття ризиків; антициклічне регулювання [10; 11].

Таким чином, для виконання Базеля III банкам необхідно нарощувати капітал за рахунок випуску акцій та прийняття рішення про нерозподілення прибутку. Скорочення капіталу, який банки можуть направляти на кредитування, безсумнівно, призведе до зміни процентних ставок і подорожчання ресурсів.

Отже, аналіз елементів організаційної структури управління ДБРЗР на державному та внутрішньобанківському рівнях і кола завдань, що вирішуються ними, дозволив розробити організаційний механізм діяльності банку на ринку залучених ресурсів в умовах інноваційної конкуренції (рис. 2).

Відзначимо, що процес здійснення депозитної діяльності – складний і багатогранний процес, який відбувається одночасно в декількох вимірах. У зв'язку з цим, побудова організаційного механізму ДБРПР має бути еволюційно обумовлена і заснована на розвитку нових навичок та компетенцій, а також досягнень НТП. Крім вертикального впливу, «зверху-вниз», що пов'язано з процесом управління ДБРПР, на ефективність і досягнення поставлених цілей впливають горизонтальні (міжфункціональні взаємодії).

Крім того, особливістю депозитної діяльності є орієнтація на вкладників, оскільки ініціатива звернення до послуг конкретного банку виходить саме від клієнта. Тому, для організації ефективної ДБРПР необхідно створення системи передачі інформації «знизу-вгору», від клієнтів і рядових співробітників до керівництва депозитного департаменту та до органів вищого керівництва.

Організаційний механізм передбачає певний порядок дій, спрямованих на підвищення ефективності діяльності банку на РПР, і як результат, – підвищення прибутковості та конкурентоспроможності кредитного інституту. Отже, охарактеризуємо етапи організаційного механізму діяльності банків на ринку залучених ресурсів в умовах інноваційної конкуренції на рис. 3.

Як зазначено на рис. 3, запропонований механізм містить чотири етапи, а саме:

1. Етап постановки мети та завдань діяльності банків на ринку залучених ресурсів. На цьому етапі відбувається ідентифікація напрямів і пріоритетів ДБРП як складової частини роботи банку відповідно до місії і мети установи в цілому. Крім того, визначаються вимоги до основних цільових показників і шляхи їх досягнення.

Особливі зміни в цих показниках виникають у зв'язку з кардинальною перебудовою операційного процесу, трансформацією регулятивних і нормативних вимог органів державного управління, впровадженням нових банківських продуктів та організаційно-управлінських інновацій.

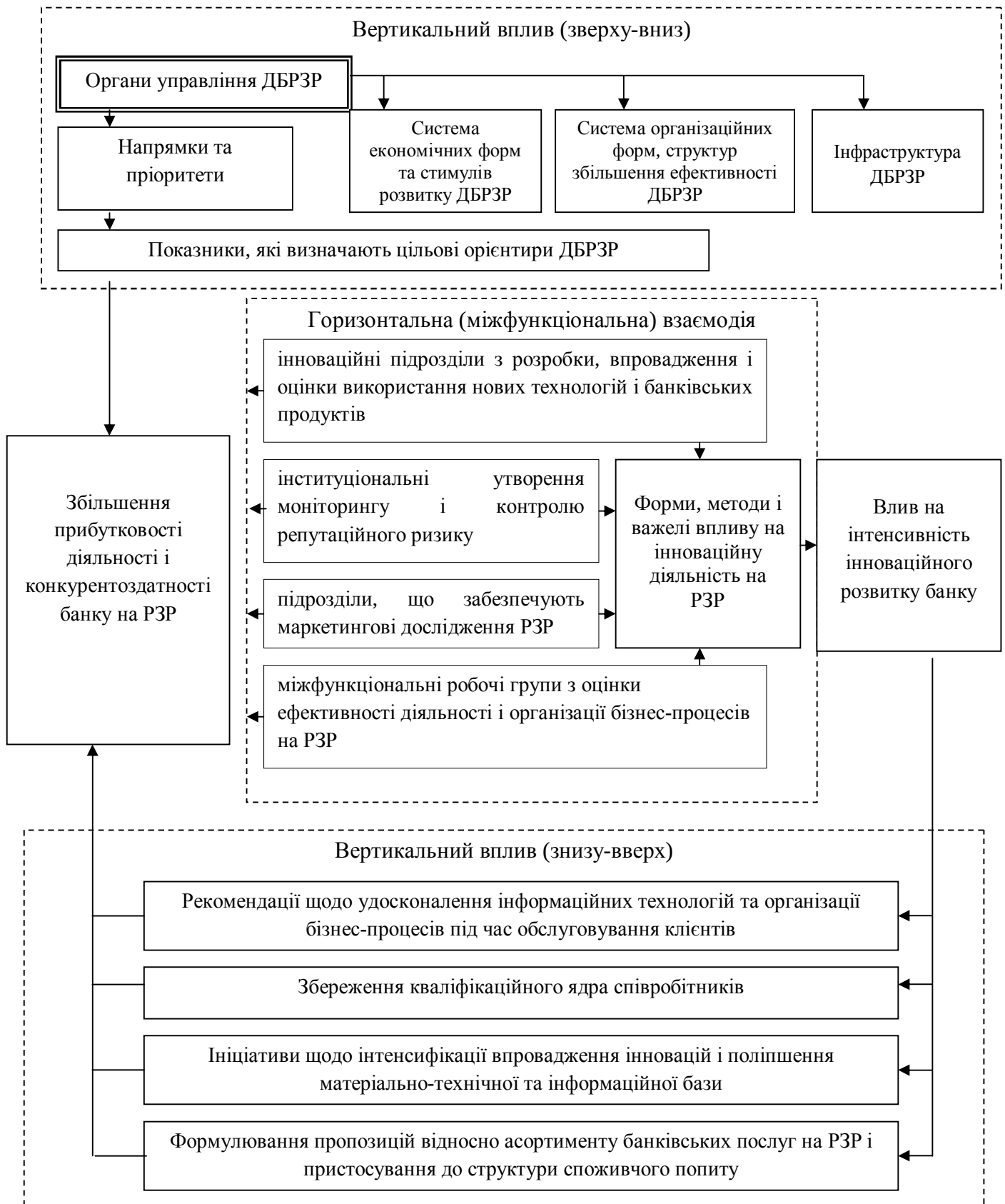


Рис. 2. Організаційний механізм діяльності банку на ринку залучених ресурсів в умовах інноваційної конкуренції

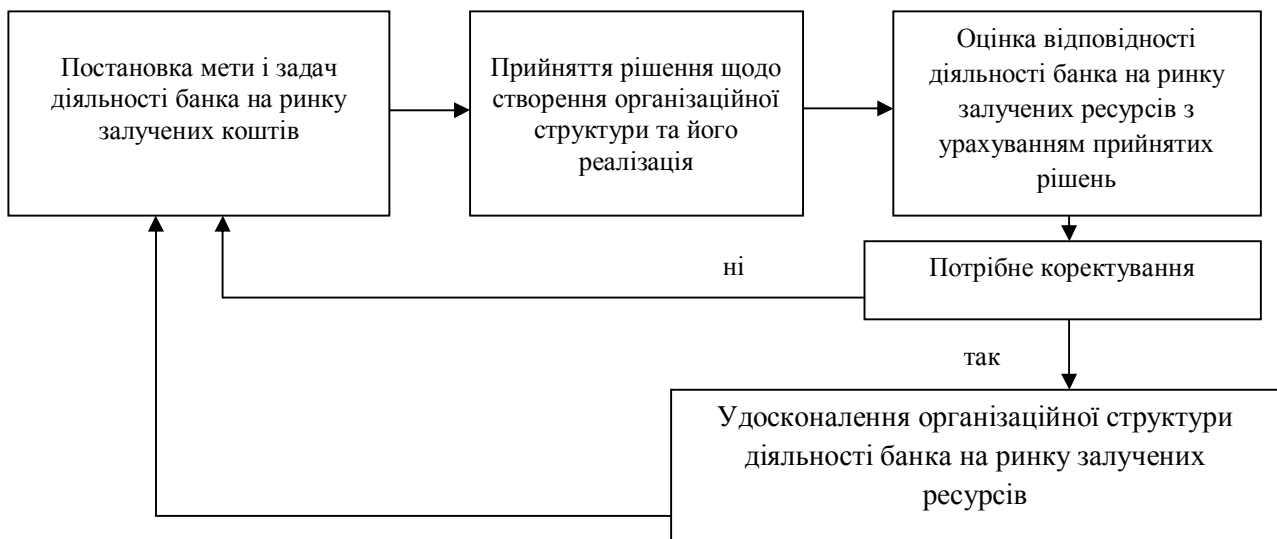


Рис. 3. Етапи організаційного механізму діяльності банків на ринку залучених ресурсів в умовах інноваційної конкуренції

2. Етап ухвалення рішення щодо організації діяльності банків на ринку залучених ресурсів та його реалізації. Відзначимо, що процес формування організаційної структури ДБРПР включає такі дії: формування цілей і завдань; розрахунок загальних характеристик моделі; визначення характеристик організаційної структури управління та ДБРПР, ресурсного забезпечення підрозділів (чисельність працюючих, матеріальні, фінансові, ресурси); розробку регламентуючих процедур, документів, положень, що закріплюють і регулюють форми, методи, процеси, які здійснюються в організаційній системі управління (рис. 4).

Другим етапом алгоритму є розрахунок загальних характеристик моделі, який визначає головні атрибути банку, напрями, за якими має здійснюватися детальне проектування як організаційної структури, так і внутрішньо-організаційного економічного механізму, способів переробки інформації, кадрового забезпечення.

На цій стадії визначають:

- загальну специфікацію функціональних і програмно-цільових підсистем, що забезпечують їх досягнення;
- кількість рівнів в системі управління;
- ступінь централізації і децентралізації повноважень і відповідальності на кожному рівні управління;
- вимоги до економічного механізму, форм обробки інформації, кадрового забезпечення організаційної системи.

Відправною точкою в побудові організаційної структури ДБРПР є структура управління ДБРЗР, яка є динамічною системою, спрямованою на пошук додаткових резервів залучення банком коштів юридичних осіб і депозитів фізичних осіб.

У той час, коли визначено способи впливу управління банком на окремі види діяльності, виникає питання про бажані рівні взаємозв'язків між існуючими департаментами та відділами, а також способах підтримки цих взаємозв'язків. В умовах інноваційної конкуренції важливим елементом є інноваційна синергія як процес поширення цінних ідей в системі банку, як за напрямком «зверху–вниз», так і «знизу–вгору».

Завершальним етапом побудови організаційної структури ДБРЗР є її регламентація, яка передбачає визначення кількісних характеристик складу внутрішніх елементів підрозділів (відділів, департаментів, груп, посад), відповідальних за ДБРПР; визначення проектної чисельності підрозділів, трудомісткості основних видів робіт, кваліфікаційний склад виконавців тощо.



Рис. 4. Алгоритм побудування організаційної структури банку

3. Етап аналізу прийнятих рішень і ухвалення рішень про модифікацію передбачає зіставлення виявлених параметрів системи з цільовими, що реалізується шляхом зовнішнього і внутрішнього аудиту та ревізій, нагляду на місцях, робочих груп, уповноважених здійснювати оцінку ознак існуючої системи.

Щодо існуючих методик оцінки ефективності діяльності банку, дослідники відзначають, що на практиці використовуються моделі, які включають виключно фінансові показники ефективності діяльності, такі як прибутковість та ефективність. Хоча з теоретичної точки зору підходи, що оцінюють комплекс показників (організаційних, управлінських, кадрових) вже було розроблено зарубіжними дослідниками з початку 1990-х рр. До таких методик можна віднести: Збалансовану систему показників (ЗСП) Р. Каплана і Д. Нортон; ССП – модель Мейсела; піраміду ефективності К. Макнейра, Р. Ланча, К. Кроса та інші [12]. До того ж, важливою з точки зору цього дослідження є Універсальна система показників. На основі ЗСП Р. Каплана і Д. Нортон, Рамперсад К. Х'юберт розробив універсальну систему показників (TPS), яка визначається ним як «систематичний процес безперервного, послідовного і регулярного вдосконалення, розвитку та навчання, який спрямований на стійке зростання результатів діяльності співробітників і організації. Удосконалення, розвиток і навчання – три базові складові даної цілісної теорії менеджменту. Вони тісно пов'язані один з одним, між ними повинен підтримуватися баланс» [13, с.26].

4. Етап удосконалення діяльності банку на РПР – останній етап запропонованого організаційного механізму. На цьому етапі, у випадку виявлення відхилень від цільових показників або зниження задоволеності клієнтів депозитними послугами, здійснюється перегляд параметрів організаційної структури.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, розроблений організаційний механізм ДБРПР у різних площинах діяльності банку дає можливість організаційній структурі ДБРПР бути адаптованим до мінливих умов в рамках інноваційної конкуренції і забезпечити постійний, комплексний та систематичний вплив на процес формування банками залучених ресурсів, а також забезпечення прибутковості та стійкості кредитних установ. Вважаємо за необхідне подальшу розробку заходів з удосконалення організаційних аспектів формування залучених коштів банками України.

Список використаної літератури.

1. Швырёва О. В. Инновационная банковская конкуренция: сущность и особенности / О. В. Швырёва // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – 412 с.
2. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України № 5411-VI від 02.10.2012 року [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/ru/legislation>.
3. Про встановлення диференційованого збору до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб: Рішення Виконавчої Дирекції Фонду гарантування вкладів фізичних осіб № 21 від 29.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/ru/legislation>.
4. Система гарантування вкладів: життя у стилі «реформація» [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 06 квітня 2012. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/sistema_garantuvannya_vkladiv_zhittya_u_stili_reformatsiya-100095.html.
5. Про фонд гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України № 2740-III від 20.09.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2740-14>.
6. Про збільшення розміру відшкодування коштів за вкладами: Рішення Адміністративної Ради Фонду гарантування вкладів фізичних осіб № 27 від 21.08.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/ru/legislation>.
7. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua>.
8. Гончарук К. В. Місце Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у системі державного регулювання ринку депозитних послуг / К. В. Гончарук // Вісник Сум ДУ (Серія «Економіка»). – № 4. – 2012. – С. 98–101.
9. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: Постанова Правління Національного банку України № 98 від 28.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>.
10. International regulatory framework for banks (Basel III) [Electronic source]. – Access: <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>.
11. Basel III: Long-term impact on economic performance and fluctuations [Electronic source]. – Access: <http://www.bis.org/publ/work338.htm>.
12. Макаренко М. В. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / М. В. Макаренко, И. И. Малова. – Режим доступа: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf.
13. Хьюберт К. Рампенсад. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / [Хьюберт К. Рампенсад; пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2014.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. **Антохов А.А.** к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці;
2. **Вдовин М.Л.,** к.е.н. доцент кафедри статистики Львівського національного університету ім. І. Франка, м. Львів;
Березяк І.М. молодший економіст фінансового департаменту концерну «ГАЛНАФТОГАЗ», м. Львів;
3. **Давиденко І.В.,** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ, м. Одеса;
Росецька Ю.Б. к.е.н., викл. кафедри загальної економічної теорії ОНЕУ, м. Одеса;
4. **Іванов А.М.** к.е.н., доцент кафедри ресторанно-готельної справи і туризму Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса;
5. **Куліков Ю.М.,** д.е.н., професор кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса;
Посмітна М.В. аспірант кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса;
6. **Куліков Ю.М.,** д.е.н., професор кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса;
Сафонов В.В. аспірант кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса;
7. **Куліков Ю.М.,** д.е.н., професор кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса;
Сташевська О.В. науковий співробітник НДІ праці і зайнятості населення, м. Київ;
8. **Остапенко В.М.** аспірант кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця, м. Харків;
9. **Попович А.А.** здобувач, відділ економіки природокористування в агросфері, Інститут агроекології і природокористування НААН, м. Київ.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1. **Базиліук В.Б.** к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства та маркетингу у ВПК Української академії друкарства, м. Львів;
2. **Батанова Т.В.** аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
3. **Боженьова І.М.** асистент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, м. Вінниця;

4. **Галасюк К.А.** аспірант кафедри економіки і управління туризму ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Дворжак И.** д.э.н., профессор Высшей школы менеджмента информации, экономики и права, г. Прага (Чешская Республика);
6. **Добрянська М.В.** аспірант кафедри фінансів НУ «Львівська політехніка», м. Львів;
7. **Заїнчковський А.О.** д.е.н., професор, завідувач кафедри прикладної економіки Національного університету харчових технологій, м. Київ;
8. **Кітченко О.М.** к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків;
9. **Князь С.В.,** д.е.н., доцент, зав. кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності НУ «Львівська політехніка», м. Львів;
Комарницька Н.М. аспірант кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності НУ «Львівська політехніка», м. Львів;
10. **Ковальов А.І.** д.е.н., професор, проректор з наукової роботи ОНЕУ, м. Одеса;
11. **Колмогорова І.В.,** к.е.н., асистент кафедри менеджменту і маркетингу Одеського державного аграрного університету, м. Одеса;
Дідур Г.І. к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Одеського державного аграрного університету, м. Одеса;
12. **Кравець О.Ю.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту виробничої сфери ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ;
13. **Пучкова С.І.,** к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
Сергєєв П.П. аспірант кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
14. **Своробович Л.М.** аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
15. **Семенов В.Ф.** д.е.н., професор кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ, м. Одеса;
16. **Семенова В.Г.** к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
17. **Троц І.В.** аспірант кафедри обліку і аудиту Хмельницького національного університету, м. Хмельницький;
18. **Хазар Хамад Хусейн** аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса.

**ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

1. **Альошин С.Ю.** асистент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «ХП», м. Харків;
2. **Вавілов Є.В.** асистент кафедри системного програмного забезпечення та технологій дистанційного навчання ОНУ ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;
3. **Гойхман М.І.** к.т.н., доцент, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків;
4. **Зінченко М.А.** викладач кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Коваленко М.О.** аспірант кафедри банківської справи ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», м. Київ;
6. **Коваленко С.І.** к.е.н., доцент Ізмайльського факультету Одеської національної морської академії, м. Ізмаїл;
7. **Король К.В.** викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
8. **Кошельок Г.В.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
9. **Мельниченко О.В.** аспірант кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету, м. Київ;
10. **Павлова Т.В.** старший науковий співробітник НДЧ ОНЕУ, м. Одеса;
11. **Рябикіна К.Г.** асистент кафедри економіки та стратегії підприємств ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг;
12. **Семенова К.Д.** к.е.н., доцент кафедри статистики ОНЕУ, м. Одеса;
13. **Сирчин О.Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
14. **Скляр Г.П.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри туристичного і готельного бізнесу Полтавського університету економіки торгівлі, м. Полтава;
Зима О.Б. здобувач кафедри туристичного і готельного бізнесу Полтавського університету економіки торгівлі, м. Полтава;
15. **Тарасевич Н.В.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
16. **Тридід О.М.,** д.е.н., професор, директор Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ, м. Київ;
Самородов Б.В. д.е.н., доцент Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ, м. Київ;
17. **Швирьова О.В.** аспірант кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету, м. Донецьк.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

Випуск 3 (54)

За загальною редакцією:

*д.е.н., проф. Звєрякова М.І., д.е.н., проф. Ковальова А.І.,
д.е.н., проф. Буркинського Б.В., д.е.н., проф. Максимової В.Ф. та ін.*

Підп. до друку 25.10.2014. Формат 84x108/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 36,0.
Наклад 100 прим. Зам. № 1025

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

*Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців,
виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.*