

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 694-695

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2014

Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 694-695. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2014. – 180 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 694-695. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2014. – 180 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, історії економічних вчень, міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, теорії і практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств, економіко-математичного моделювання.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, history of economic thoughts, international economic relations, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, economic modeling.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

*Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора);
Галушка З.І., доктор економічних наук, професор;
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Буднікевич І.М., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютій І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Швець Н.Р., доктор економічних наук, професор;
Саєнко О.С., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).*

Загальнодержавне видання

**Внесено до Переліку наукових фахових видань України
згідно постанови президії ВАК України від 14.04.2010 № 1-05/3
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, с. 10)**

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку
вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії: Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07
Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>
E-mail: visnyk_econ@ukr.net

© Чернівецький національний
університет, 2014

ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ ТА ФІНАНСОВОЇ ПРАКТИКИ: ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗНАННЯ ТА СПОСОБИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

Визначаються умови організації класичного наукового знання через побудову онтологічних картин предметної організації природничих та суспільних наук у т.ч. фінансової науки. Аналізуються концептуальні підходи в сучасних фінансових теоріях. Доводиться, що сучасні фінансові знання трактуються суто прагматично, фінансові теорії перетворились у «набір інструментів» державного впливу на економіку та реалізації приватного фінансового інтересу, відмітності між фінансовою наукою та фінансовою політикою стерті. На першому плані в них не критерії істинності теорії, а її ефективність для розв'язання конкретних проблем конкретної ситуації. Доведено, що практичне використання фінансових «теорій» (концепцій) здійснюється за рахунок інституціоналізації певних організаційних механізмів, тобто тільки в рамках функціонування фінансових інститутів.

Ключові слова: фінансова наука, фінансова практика, фінансова теорія, фінансовий інститут.

У ситуації здійснення суспільних трансформацій (в сучасній Україні), перед економічною наукою в цілому і фінансовою зокрема, повинне стояти не тільки (і, мабуть, не стільки) завдання описування того, що відбувається з фінансами в період їх реформування. Набагато важливіше завдання розробки такого наукового підходу, який дозволив би в умовах «погано працюючих» постулатів західних теорій та своєрідного інституційного вакууму, сприяти зростанню рівня організованості фінансів у країні. Мабуть, недостатньо показувати факти неефективності, некерованості, дезорганізації фінансових відносин. Треба зрозуміти і показати, що саме треба робити, щоб фінансові відносини в Україні швидше ставали стабільними та організованими.

Принципова складність даної проблеми полягає в тому, що вона має методологічний, «до-теоретичний» характер, адже фінансові теорії можуть застосовуватись тільки по відношенню до вже організованої й інституційно окресленої фінансової практики. Тому, метод дослідження, орієнтований на розв'язання цієї проблеми, повинен дозволити в ситуаціях суттєвих суспільних змін, по-перше, – долати вимушену обмеженість фінансових теорій; по-друге, виявляти умови, необхідні для практичної організації фінансів; по-третє, віднаходити, виробляти ефективні форми організації фінансів.

У процесі побудови в Україні фінансової системи, адекватної соціально-орієнтованій ринковій економіці, фінансова наука повинна відповісти у тому числі і на питання які методологічні передумови були закладені у класичні форми організації фінансової науки і фінансової практики, щоб прояснити межі застосування теоретичного (предметно оформленого) фінансового знання з метою організації фінансів (побудови у певний спосіб організованої фінансової системи як цілісної

структури в умовах значних суспільних трансформацій.

Фундаментальний принцип розвитку наукових знань (який був важливою передумовою появи наук так званого Нового часу), розроблений класичною філософією, полягає в тому, що за реальними об'єктами дослідження стоїть особливий світ ідеальних сутностей. У Платона він називався «світом ідей», у Аристотеля – «метафізикою», у представників німецької класичної філософії – «трансцендентальним світом». К. Поппер (уже у ХХ ст.) назвав це «світом сутностей або змістовностей, як таких» [1, ст. 140].

Поява сучасних наукових знань стала можливою, коли вчені почали будувати свій власний світ ідеальних сутностей, абстрагуючись при цьому від несуттєвих (для даної науки) властивостей реального світу. В результаті піонерних праць родоначальників наук Нового часу у сфері природничих наук (Декарта, Галілея, Бекона), трохи пізніше – у суспільствознавстві (Монтеск'є, Руссо та ін.) класиків англійської політекономії (У. Петті, А. Сміт) і німецьких «камералістів-фінансистів» (Юсті, Зонненфельс) з'явилось «багато метафізик» – ідеальних дійсностей різних наук, отримавших після Лейбніца (див. 2, с. 85) назву «онтологія» (від грецького «ontos» – сутність). Кожна наука почала формувати власну онтологічну картину реальності.

Фундаментальне зрушення, яке відбулось у ХVІІ ст., створивши науки Нового часу, полягало також і в тому, що для кожної науки (яка мала власну ідеальну дійсність – онтологію) стала створюватись і власна система реалізації предметних знань – інженерія.

Філософія науки та спеціальні методологічні дослідження [1, с. 43; 3, с.37] свідчать, що за взірць побудови суспільних наук була взята та ж схема, за якою раніше будувалися природничі науки Нового часу. Так, для отримання наукового

знання у сфері економіки треба було мати сутнісну (метафізичну або онтологічну) картину економічного світу, виокремити в ній ідеальні економічні об'єкти, представити їх у формі тих або інших економічних (предметних) моделей і побудувати теоретичний опис законів економічних об'єктів.

Як тільки були зроблені перші спроби побудови наукових економічних (і соціальних) теорій, які діяли в умовах життя суспільства, що склалися природно-історично, виявилось, що теоретичні закони економіки не працюють: реальна ціна на ринку встановлюється не відповідно до «ідеальної» теоретичної вартості, отриманий реальний прибуток, не відповідає «ідеальній» додатковій вартості, люди далеко не завжди мають раціональну поведінку тощо. В умовах реального суспільства «поверхневі форми» (К. Маркс) у конкретній реалізації ніколи не співпадають з теоретичними (ідеальними) формами.

Звідси впливала логічна необхідність створення спеціально організованого («свідомо організованого») суспільства, в якому закони економічної теорії точно виконувались би (практично підтверджувались). Ця необхідність була зумовлена не стільки соціальними причинами (це, на наш погляд, – вторинні фактори), скільки глибинними вимогами наукового мислення Нового часу: суспільна наукова теорія повинна підтверджуватись у спеціально організованих соціально-інженерними методами умовах. Предметна організація суспільної науки, у т.ч. економічної, (за взірцем природничих наук) вимушено штовхала до такого способу реалізації теоретичних побудов. Саме так, як і у випадку природничих теорій, закони суспільних теорій, побудованих предметно, можуть підтверджуватись у практичному житті і діяльності людей тільки до тих пір, поки залишаються незмінними (зберігаються) спеціально організовані (під ці закони) умови життя суспільства.

Узагальнюючи вищенаведене у короткому методологічному дискурсі щодо умов організації класичного наукового знання, зробимо висновок, що при класичній організації науки повинні виконуватися три групи передумов, які класифікують як вимоги до науки взагалі:

- по-перше, прийнята певна система онтологічних передбачень (сутнісна картина) відповідного наукового світу;

- по-друге, виокремлені (в рамках прийнятої онтології) ідеальні об'єкти вивчення і побудовані предметні моделі цих об'єктів. При цьому повинна виконуватись система вимог до ідеальних об'єктів і методів їх науково-теоретичного описування: незмінність, об'єктивність, незалежність від дослідника і накопичених про них знань;

- по-третє, організована (штучно і технічно) сукупність практичних умов реалізації об'єктно-онтологічних ідеалізацій науки (методами відповідної інженерії: технічної для природничих наук і соціальної, – наприклад, фінансової – для суспільних).

Логіка подальшого викладення матеріалу за заявленою проблематикою статті вимагає аналізу

концептуальних підходів у сучасних фінансових теоріях. Відомо, що і проблеми становлення і розвитку фінансової науки були предметом аналізу багатьох спеціальних наукових праць [4; 5; 6]. Як правило, всі вони свідчать, що історично першою почала формуватись як наука, як система знань, наука про державні фінанси, побудовані на основі ринкової моделі. Даний постулат визнається практично всіма вченими, хоча вони по-різному визначають кордони, які «розмежовують» передісторію та історію фінансової науки.

На першому етапі оформлення фінансової науки як самостійної галузі наукового знання (XVIII-XIX ст.) була запозичена схема предметної організації природничих наук, яка склалась у XVII ст. Однак уже на початку XX ст. дана форма організації увійшла у суперечність з процесами практичних змін у фінансах, що знайшло відображення у дискусіях учених-фінансистів початку XX ст. з приводу сутності предмета фінансової науки.

Авторів, що писали на початку XX ст. про проблеми становлення фінансової науки, можна умовно розділити на три групи. Перші вважали, що те, що називається «фінансовою наукою», не є нею взагалі у прямому розумінні цього слова (І. Янжул, Ф. Нітті). Другі, навпаки, відстоювали «чистоту» фінансової науки та її повну рівноправність у системі наук взагалі (Е. Закс, К. Еєберг). Треті займали своєрідну проміжну позицію, бо вважали, що необхідно розрізняти «власне фінансову науку (теорію фінансів) і прикладну фінансову науку» (яку часто називають фінансовою політикою); ця «компромісна» група вчених – найчисленніша, а найбільш відомий та послідовний представник цієї групи – російський учений-фінансист І. Х. Озеров.

Аналіз даних поглядів засвідчив, що, по-перше, у достатньо явному вигляді розрізнялись «фінансова наука», «фінансова політика» та «фінансове право». Прихильники визнання фінансів як науки вбачали, що вона повинна пояснювати й описувати факти, встановлювати закономірності фінансових явищ. Політика повинна говорити, як діяти. А право – вводити у життя штучні конструкції та класифікації.

По-друге, при формулюванні предмета фінансової науки абсолютна більшість учених схильна була вважати такими або «принципи», або «способи», або «інститути». Водночас, і перше, і друге, і третє знаходиться явно за межами класичних форм наукових предметів. Візьмемо, наприклад, принципи. Будь-який принцип – це завжди логічна установка для дій людей. Принципи наслідують. Описувати їх як науковий об'єкт немає сенсу. І принципи раціонального ведення фінансового господарства не є якимось винятком: вони не можуть слугувати предметом фінансової науки, якщо її розуміти класично (тобто такою, що відповідає вимогам «науковості»). Принципи необхідні будь-якій діючій особі (у т.ч. державі, як суб'єкту діяльності) для організації (впорядкування) своєї фінансової діяльності, а не для описування та пояснення їх з позицій нейтрального спостерігача-дослідника.

Усе це свідчить, на нашу думку, про те, що фінансова наука не може бути віднесеною до наук,

організованих за взірцем природничих. Навіть тоді, коли відстоюють право на існування «чистої фінансової науки», автори все одно виокремлюють такі «предметні» галузі (сфери), які мають сенс тільки у процесі зацікавленої, цілеспрямованої діяльності людей. У фінансах, як типовій соціогуманітарній (суспільній) науці, знання практично у явному вигляді використовують як засіб діяльності, і вчений-фінансист не може бути неупередженим пасивним спостерігачем (як того вимагає класична організація науки).

Ф. Нітті ще на початку ХХ ст. в «Основних началах финансовой науки», завершуючи аналіз фінансових теорій, що виникли у ХVIII-ХІХ ст., робить цікавий загальний висновок: «Усі ці теорії відображають на собі вплив тих історичних обставин, в яких вони виникли: вони є прямими висновками із політичних уявлень, які більшою частиною вже віджили своє» [5, с. 40].

На наш погляд, роблячи висновки про політичну ангажованість та історичність фінансових теорій минулого, Ф. Нітті більш правий, ніж його опоненти-прихильники «чистої фінансової науки». Ідея про те, що «чиста фінансова наука» повинна вивчати «закони причинності фінансових явищ» або «закономірність фінансових інститутів», могла виникнути лише на достатньо обмеженому історичному відрізку: у ХІХ ст., коли інститути капіталізму кінцево усталились і виникла ілюзія, що економічні (ринкові) закони такі ж об'єктивні і незалежні від будь-якого свідомого регулювання з боку людей (і держави), як і закони природи. Але кінець ХІХ і ХХ ст. розвіяли цю ілюзію: виявилось, що і суспільство, й інститути піддаються цілеспрямованим змінам, а економічні та фінансові «закони» створюються штучно, цільовим (телеологічним) методом.

Усе ХХ ст. пройшло у безперервному протистоянні та боротьбі двох основних шкіл західної економічної думки: кейнсіанської та неокласичної, що зумовило два головних напрямки в теоріях державних фінансів.

Як відомо, фінансова концепція Дж. М. Кейнса, викладена в його класичній праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», народилась як результат осмислення тієї практичної політики, яку її автор здійснював на посаді міністра фінансів Великої Британії в один з найбільш важких періодів історії капіталізму – у роки «Великої депресії» 1929-1933 рр. Він не тільки першим заявив про необхідність прямого державного втручання в економіку капіталістичних країн, але і розробив фінансові механізми такого втручання. Основна ідея його концепції полягала у забезпеченні державою «ефективного попиту». Головним механізмом регулювання економіки він визначав бюджетну політику, а роль безпосереднього інструменту такого регулювання відводилась податкам, які трактувались як «вбудовані стабілізатори». Відповідно до концепції Кейнса, держава повинна максимально збільшувати бюджетні витрати, фінансуючи «громадські роботи», створюючи тим «ефективний попит» в інших секторах економіки. При цьому податки повинні слугувати не тільки як своєрідний

демпфер – механізм згладжування економічного циклу, але і впливати на основний «психологічний закон». За цим «законом», як вважав Кейнс, зростання доходів у людей призводить до зростання «схильності до заощаджень», тому необхідно проводити таку податкову політику, яка дозволяла б вилучати заощадження населення та спрямовувати їх (у вигляді бюджетних асигнувань) на інвестиції в економіку.

Історія фінансової науки свідчить, що Дж. М. Кейнс розробив принципово нову теорію державних фінансів, хоча заради справедливості треба навести той цікавий факт, що у його «Загальній теорії...» навіть не зустрічається термін «державні фінанси». Погляди Кейнса і сам принципний підхід до фінансів як активного інструменту державної політики значно вплинули на всі фінансові теорії, які розроблялись пізніше і послідовниками, і опонентами цієї видатної інтелектуальної фігури ХХ ст. Після Кейнса був сенс розробляти (будувати) тільки такі фінансові концепції, які були би спроможні більш ефективно впливати на економіку і передбачати різні ситуації. Що ж стосується практичної політики, то до 70-х років ХХ ст. у більшості провідних (розвинених) країн світу її визначали висхідні положення теорії Дж. М. Кейнса [7, с. 265].

Після другої світової війни сформувалась потужна фінансова школа кейнсіанського, а потім некейнсіанського спрямування. Послідовники Кейнса завершили створення антициклічної теорії. Протягом 50-60 рр. ХХ ст. її розробкою займалася плеяда економістів як Старого, так і Нового світу. У США суттєвий внесок у її розвиток зробили А. Хансен, якого в літературі називають «американським Кейнсом», «практикуючі теоретики» А. Оукен та У. Хемер, автори підручників з державних фінансів, У. Шульц, Ер. Ліндхольм та інші, у Великій Британії – Р. Харріс (учень та біограф Дж. М. Кейнса), А. Ілерсик, А. Піккок, Дж. Вайсман; у Франції – Ф. Перру; у ФРН – Ф. Неймерк та В. Вітман; у Японії – К. Ємі та Х. Іто [7, с. 234].

Сутність антициклічної теорії найбільш чітко сформульована А. Лернером: «Уряд може впливати на зайнятість, по-перше, за допомогою своїх продажів або купівель, по-друге, шляхом надання позик приватним особам або ж запозиченням у них коштів, по-третє, шляхом виплати субсидії одним особам та утримання податків з інших» [7, с. 235]. Отже, антициклічна теорія – це зовсім не теорія, яка «описує закономірності фінансових явищ». Вона має яскраво виражену прагматичну та функціональну спрямованість на отримання необхідних (цільових) наслідків реальної державної фінансової діяльності.

У рамках кейнсіанського напрямку розвинута також концепція «циклічного балансування» (представники стокгольмської школи Е. Ліндаль, Г. Мюрдаль, Б. Олін). В її основі ідея «відмови від здорових фінансів». Сутність полягала в тому, щоб відмовитись від щорічного балансування бюджету, співвимірного з тривалістю економічного циклу. Не бюджет необхідно щорічно балансувати, а навпаки, сам бюджет (у т.ч. дефіцитний) повинен

балансувати економіку. При цьому загальна сума доходів за роки циклу повинна дорівнювати обсягу витрат, а дефіцит, який виникає за роки кризи і депресії, необхідно покривати бюджетними надлишками, які створюються в період піднесення.

Близькі до ідей «циклічного балансування» були концепції «бюджетного накачування» та «компенсуючого бюджету». Сутність першої полягала у засобах збільшення державних витрат (борг), а бюджетний дефіцит, який при цьому формувався, розглядався як «один з найбільш раціональних засобів впливу на економіку» [7, с. 240].

Концепція «компенсуючого бюджету» виходила з передбачення, що для забезпечення безперервного стійкого зростання економіки бюджет повинен мати не циклічний, а постійний хронічний дефіцит (Ф. Кейнс).

Ідеї Кейнса відносно використання податку як «вбудованого стабілізатора» у подальшому знайшли розвиток у концепціях «вбудованих бюджетних стабілізаторів» (А. Харрод, Р. Хансен, П. Самуельсон) та «комбінованих дій» (У. Шульц, С. Харріс, Г. Кауфман).

Перша концепція збільшувала (розширяла) набір інструментів державної фінансової політики – стабілізаторів, включаючи у нього (поряд з податками) ще й державні витрати. Друга – доповнювала дію «автоматичних стабілізаторів» цілеспрямованими заходами уряду. Як додаткові механізми, які збільшують ефективність впливу на економіку, У. Хеллер ввів у науковий обіг поняття «фіскальне гальмо» (зниження платоспроможного попиту під час інфляції, коли надходження до бюджету від прибуткового податку з громадян зростають при реальному зниженні заробітної плати) та «фіскальний дивіденд» (зниження податкових ставок, яке може сприяти розширенню виробництва і зростанню ВВП, що автором і трактується саме як своєрідний «фіскальний» дохід) [7, с. 244].

Розвитком традиційного кейнсіанства стала і концепція переходу від моноцільової фінансової політики економічного регулювання до багатоцільової (яка забезпечує не тільки зростання економіки, але й соціальну стабільність – А. Піккок, Г. Шоу та ін).

Паралельно з розвитком кейнсіанської фінансової школи в західних країнах приблизно з початку 1960-х років активувалась наукова діяльність прихильників неокласичного напрямку, хоча до початку 1970-х років їх критика кейнсіанства носила в основному теоретичний та ідеологічний характер: надзвичайна популярність ідей Дж.М. Кейнса та його послідовників серед практичних політиків провідних розвинених країн не залишала шансів для реалізації ідей класичної школи, які вважались «застарілими». Однак у 1970-х роках ситуація стала швидко змінюватись і ідеї «неокласиків» виявилися потрібними економіці та політичним колам. У літературі, до речі, цей своєрідний науковий злам отримав назву «неокласичної контрреволюції». Фінансова політика в ряді країн світу почала будуватись вже на ідеях неокласичних концепцій: політика кейнсіанського «ефективного попиту» змінюється

політикою «економіки пропозиції» (назва належить американцю Г. Стайну). Сутність даної політики полягає у тому, щоб максимально стимулювати зростання заощаджень населення і тим самим розширити виробництво та пропозицію товарів. Логічний ланцюжок впливу держави на економіку мовби перевертався навпаки.

Зумовлено це було іншою ситуацією, яка склалась у світі у 1970-х роках. Основними чинниками, що гальмували економічне зростання, стали вже не стільки безробіття та відсутність ефективного попиту (як у часи Дж. М. Кейнса), скільки чинники, що були на боці виробництва: дефіцит матеріальних ресурсів та енергоносіїв і, як наслідок, - необхідність стимулювання НТП і переходу на принципово нові, ресурсо- та енергозберігаючі технології. Крім того, у цей же період стало зрозумілим, що політика, яка стимулює попит, може призводити до інфляції, не зменшуючи безробіття.

Основні ідеї неокласичних фінансових концепцій можна звести до такого:

- по-перше, необхідне загальне зниження податкового навантаження («залиште податки у кишнях платників, вони їх використовують ліпше, ніж держава» - принцип неокласичної політики);

- по-друге, повернення до принципу «здорових фінансів» (бюджет повинен бути бездефіцитним, а державні доходи – мінімальними);

- по-третє, потрібний перехід від екстенсивного типу державних витрат до інтенсивного (при загальному скороченні витрат бюджету необхідно підвищити їх ефективність, для цього потрібно значно збільшити частку державних витрат на освіту («інвестиції у людський капітал») і фінансування науково-технічних досліджень і розробок нових технологій;

- по-четверте, інструментом безпосереднього регулювання економіки повинна стати «пропозиція грошей» (звідси монетаристська грошово-кредитна політика, сутність якої у жорсткому контролі за грошовою масою, висувається на перший план).

Представниками неокласичного напрямку фінансових теорій, які зробили найбільш суттєвий внесок у його розвиток, були Г. Стайн, А. Берне, М. Уейденбаун, М. Фрідмен, А. Лаффер – у США, Дж. Хоу, А. Уолтерс, К. Джозеф – у Великій Британії. Практична реалізація ідей неокласиків-фінансистів пов'язана з політикою, яка проводилася у США Р. Рейганом («рейганоміка»), а у Великій Британії – М. Тетчер («тетчеризм»).

На хвилі критики неокласичної фінансової політики починають формуватись посткейнсіанські фінансові концепції та концепції неокласичного синтезу.

Представниками кейнсіанства були С. Вайнтрауб, Р. Клауер, Дж. Сорос – у США, Дж. Робінсон, Н. Калдор – у Великій Британії. Вони продовжують відстоювати ідеї державного фінансового регулювання кейнсіанського типу, але оновленого стосовно нової економічної та фінансової ситуації у світі. Основна теза посткейнсіанських концепцій – «принципова нестабільність» капіталістичної економіки взагалі та фінансових ринків зокрема, отже, без

адекватного державного регулювання ні економіка, ні фінансові ринки не в змозі обійтись» [3, с. 26].

Найбільш яскравими представниками теорії неокласичного синтезу вважалися П. Самуельсон та Р. Масгрейв. Сутність даної концепції зводилась до спроби поєднати ідеї класиків з кейнсіанством («фіскалізм» та «експансіонізм державних витрат»). П. Самуельсону належить заслуга введення у науковий обіг поняття «суспільне благо» (іноді говорять «суспільний товар»). Концепція «суспільних благ» отримала практичну реалізацію у розгортанні інфраструктурного типу організації та набутті державою власної економічної функції – фінансуванні, створенні та підтримці у робочому стані різноманітних – виробничих, торговельних, інформаційних, фінансових-інфраструктур.

Ще більш наочно концептуальний характер фінансових знань проявляється тоді, коли мова заходить про теорії корпоративних фінансів, теорії управління фінансами фірм, які отримали узагальнену назву «фінансовий менеджмент». Тут взагалі навіть не передбачається, що фінансова наука «виявляє причинно-наслідкові зв'язки» або «описує об'єктивні закони фінансових явищ». У передмові до «Фінансового менеджменту» Ю. Бріггема та Л. Гапенські (а це один з найбільш відомих, популярних і стабільних підручників для студентів західних університетів відповідної спеціалізації) прямо фіксується: «Прикладна дисципліна «Фінансовий менеджмент» як наука присвячена методології та техніці управління фінансами великих корпорацій» [8, с. 11]. І далі: «Більша частина ... теорій (фінансів – П. Н.) ... диктує фінансовим менеджерам, що їм потрібно робити» [8, с. 11].

Теорії фінансового менеджменту (як і сучасні теорії державних фінансів) не дозволяють отримувати регулярні (такі, що транслюються у поколіннях) фінансові знання, що характерно для природничих наук класичного типу. Знання, які тут формуються (які отримують люди, професійні фахівці), – «разові», ситуативні. «У тих випадках, коли теорія не відповідає практиці, потрібно модифікувати теорію, щоб вона відповідала практиці, або ж відмовитись від неї на користь іншої, ліпшої теорії» [8, с. 2].

Теорії фінансового менеджменту також мають своєрідний «упереджений характер», оскільки вони будуються «під наперед передбачену дію». Ю. Бріггем та Л. Гапенські свідчать про це достатньо чітко та однозначно: «Часто теорії починаються з певної ідеї про те, як повинні поводитись люди або фірми, і тільки потім уже розробляється формалізована теорія, яка конкретизує цю поведінку. Така теорія незмінно виявляється правильною лише при наявності певного набору висхідних умов» [8, с. 2]. Тому фінансові знання, які отримують фінансові менеджери від таких теорій, не тільки ситуативні, але й умовні – правильні з точністю до прийнятих висхідних умов (передбачень, допущень).

Серед ключових передумов, які складають основу багатьох теорій фінансів, найчастіше називають такі:

1. Ринок капіталу повинен бути ідеальним, або досконалим, що передбачає відсутність трансакційних витрат; відсутність податків; відсутність можливості впливу окремого покупця (продавця) на ціни фінансових інструментів; однаковий та рівноможливий доступ на ринок усім активним суб'єктам; рівнодоступність інформації та відсутність витрат на отримання необхідної фінансової інформації; однорідність очікувань усіх діючих на ринку осіб; відсутність витрат, пов'язаних з фінансовими (грошовими) труднощами.

2. Агенти ринку (економічні суб'єкти) – індивідуальні («атомарні») та раціональні, тобто не залежні один від одного, «сповідують» винятково «ринкові» цінності, поведуться чітко згідно з функцією спадної граничної корисності; не схильні до ризику.

3. Незалежність економічних (фінансових) фактів від теоретичних тверджень (знань).

Дані передбачення слугують базовими постулатами таких широковідомих теорій фінансового менеджменту, як:

- теорія дисконтованого грошового потоку (ДСР), розроблена Дж. Вільямсом і вперше практично застосована для управління інвестиціями корпорації М. Гордоном;

- теорія структури капіталу фірми, «яка є однією з найбільш дивних теорій сучасного фінансового менеджменту» [8, с. 6] і чия сутність полягає у тому, що вартість корпорації визначається тільки її майбутніми доходами, а тому не залежить від структури її капіталу;

- теорія оцінки фінансових активів корпорації (У. Шарп), за якою «потрібна доходність для будь-якого виду ризикових активів, є функцією трьох змінних: безризикової доходності, середньої доходності на ринку цінних паперів та індексу коливання доходності даного фінансового активу (коефіцієнт «бета» – П. Н.) [8, с. 9];

- теорія ефективності ринків (автори Е. Фама та В. Мелкайл) стверджує, що на ефективному ринку неможливе отримання надвисоких доходів: «операції, які здійснюються на ефективних ринках, мають нульовий NPV»;

- а також багато інших, не менш, відомих фінансових теорій: агентських відносин, асиметричної інформації, опціонів та ін. [8, с. 6].

Оцінюючи реалістичність базових передумов, на яких побудовані теорії фінансового менеджменту, Ю. Бріггем та Л. Гапенські свідчать: «Вочевидь, більшість цих умов у реальному світі не дотримуються: існують податки та брокерські витрати, фізичні особи часто не мають такого доступу на ринки, який мають корпорації, менеджери ліпше усвідомлюють перспективи своїх фірм, ніж прийдешні інвестори ...» [8, с. 3]. І далі ці ж автори роблять висновок: «Мабуть, у кожній з цих теорій не врахований якийсь ключовий елемент, а допущення існування ідеального ринку капіталу не сприяє поясненню явищ, що мають місце у реальному світі» [8, с. 31].

Не витримує перевірки на реалістичність і передбачення про «об'єктивність» емпіричних фактів, якими користуються економічні та фінансові теорії, а також про їх «незалежність» від

останніх. Це один з основних пунктів, на яких окремі автори будують критику предметної (класичної) форми організації економічної (та фінансової) науки.

Так, один із даної групи авторів Дж. Сорос у «Кризі глобального капіталізму» пише: «Існує розповсюджена думка, що економічні явища підпорядковуються природним законам, які можна порівняти із законами фізики. Це хибна думка» [3, с. 31]. І далі: «Недоліки економічної науки викликані не просто нашим недосконалим розумінням економічної теорії або нестачею достатніх статистичних даних... Економічні та суспільні події, на відміну від подій, що вивчаються фізиками та хіміками, охоплюють мислячих учасників. Саме мислячі учасники можуть змінювати правила економічної та суспільної системи просто в силу своїх уявлень про ці правила» [3, с. 32]. Дж. Сорос справедливо, на наш погляд, відзначає принципову різницю між знаннями природничих наук і суспільних (у тому числі й фінансової): перші не впливають на експерименти вчених, навпаки, експерименти дозволяють отримати факти, за якими можна стверджувати про істинність або хибність наукових гіпотез (теорій). Однак якщо предмет аналізу охоплює мислячих людей, усе радикально змінюється: «Можна впливати на факти, здійснюючи твердження про них... У суспільних науках, ...щоб теорія здійснила вплив на поведінку людей, вона не обов'язково повинна бути істинною» [3, с. 35].

Як же тоді можна пояснити, що при такій явній неправдоподібності, нереалістичності висхідних передумов, на яких будуються економічні та фінансові теорії, вони до цих пір використовуються фінансистами-практиками і часто не без успіху? Ю. Бріггем і Л. Гапенські з цього приводу пишуть: «Часто дійсність достатньо близька до ситуації, яка передбачається висхідними умовами теорії, і ці допущення не обмежують спроможність теорії пояснювати явища навколишнього світу» [8, с. 3]. Крім того, «ці теорії все ж окреслюють рамки, в яких приймаються фінансові рішення» [8, с. 31].

На наш погляд, пояснення потрібно шукати у способі реалізації теоретичного (концептуального) фінансового знання. Якщо в розвитку природничих наук способом реалізації теоретичних знань став науковий експеримент (а потім – індустріальне виробництво), то для практичного використання фінансових теорій специфічні умови почали забезпечуватись (у ХІХ і особливо у ХХ ст.) за рахунок інституціоналізації організаційних механізмів реалізації фінансового знання. Безумовно банки, біржі, податкові органи і багато інших організаційних структур фінансової діяльності були відомі давно. Однак тільки у ХІХ ст. подібні фінансові структури (а також ті, що вперше створювались) почали перетворюватись в інститути, які працюють не тільки за встановленими і незмінними тривалий час нормами і правилами, але і забезпечують локальну (тільки в межах простору відповідного інституту) реалізацію ідеальних передумов фінансових теорій.

Дане питання досліджене в літературі вкрай недостатньо. Навіть представники інституціонального напрямку сучасної економічної та фінансової думки (Ф. Хайєк [9], Д. Норд [10] та ін.) не йдуть далі опису зовнішніх характеристик інститутів і тих ефектів, які інститутами породжуються. Цього, на наш погляд, недостатньо, оскільки цим елімінується одна з найважливіших сутнісних особливостей будь-якого суспільного (у т.ч. фінансового) інституту – його функціональна процесуальність. Недостатньо сказати, що інститут – це «сукупність норм і правил». Головне в інституті – та організована динаміка, яка дозволяє «каналізувати» (спрямовувати) людську активність у чітко визначений (ідеальний) спосіб. Інститут примушує діяти людину, яка попадає до структури його функціональних місць не так як їй самій хочеться, а так, як передбачають правила функціонування інституціоналізованого механізму, фінансового, якщо мова йде про будь-який фінансовий інститут.

Фінансова наука (як і інші суспільні дисципліни) має «предмет» суттєво більшої складності, ніж будь-яка природнича наука, адже основу організації фінансового знання складає принцип процедурного (інституціонального) опосередкування суб'єктивних, людських відносин, а сам фінансовий інститут – це така соціальна форма, яка опосередковує фінансові відносини людей, надаючи їм певну процедурну «ідеальну добавку».

Але якщо існує якісно інший (у порівнянні з об'єктами досліджень у природничих науках) спосіб опосередкування фінансових відносин, тоді з'являється можливість визначення статусу фінансових теорій і кордонів (меж) їх реалістичності. Те, що прийнято називати (на наш погляд, – це данина історичній традиції) «фінансовою теорією» – науковою (в класичному же сенсі) теорією не може бути з простої причини: ні одна фінансова теорія не описує незмінний і законвідповідний об'єкт (як це робить будь-яка природнича теорія). Отже, у фінансовій науці «теорією» прийнято називати не що інше, як взаємопов'язану сукупність ідей, на базі яких передбачається здійснювати певні дії (або по зміні суспільної ситуації – «теорії державних фінансів» або по досягненню приватного фінансового результату – «теорії фінансового менеджменту»). І в цьому сенсі більш правильно було би віднести теоретичні фінансові розробки до поняття «фінансова концепція».

Висхідні передумови фінансових теорій (концепцій), про які мова йшла вище, в силу їх ідеалістичності не могли дозволити реалізацію цих теорій (концепцій) у звичайному житті. Тому, щоб та чи інша концепція (теорія) змогла бути практично реалізованою, потрібно було багато років вирощувати і вкореняти у свідомість людей відповідний фінансовий інститут «під» конкретну сукупність ідеальних бачень і процедур. Якщо подібне вдається, фінансова концепція стає дієвим інструментом у руках держави або приватної фінансової структури. Докази того, що реалізація фінансової концепції вимагає створення інституціоналізованих організаційних механізмів у

сфері практичної фінансової діяльності легко знайти й у фінансовому менеджменті, й і у державних фінансах.

Висновки. Предмет фінансової науки має сенс обговорювати тільки по відношенню до конкретної, історично сформованої моделі (онтологічної картини) фінансів. Відповідно, для різних онтологічних уявлень фінансів і предметні конструкції фінансової науки повинні бути різними. Реалізованість фінансових «теорій» (концепцій) забезпечується тільки в рамках функціонування відповідних фінансових інститутів; зміна інституціональних структур з необхідністю передбачає зміну (заміну) фінансових «теорій» (концепцій). Предметна сфера фінансової науки будується не по відношенню до ідеальних об'єктів онтологічної картини (як у природничих науках), а по відношенню до ідеальних процедур фінансових інститутів; «предмет» фінансової науки має два прошарки: прошарок теоретичних конструкцій (концептуальних ідей) і прошарок їх практичної реалізації в нормативно заданих процедурах фінансового інституту. Зміни в роботі і побудові фінансових інститутів обов'язково вимагають перегляду фінансових теорій (концептуальних ідей). Збереження минулих (зі «старої» онтологічної картини) фінансових інститутів у

практиці фінансової діяльності приводить до принципової недієздатності «нових» (запозичених з іншого світу фінансів) фінансових теорій. Відсутність (несформованість, некоріненість) необхідних фінансових інститутів робить непрацездатним відповідні фінансові «теорії» (концепції). Відсутність онтологічної картини (моделі фінансів), яка адекватно пояснює реальні фінансові відносини, що склались у суспільстві, не дозволяє створити фінансові концепції та фінансові інститути, необхідні для організації (впорядкування) реально існуючих фінансових відносин. Недієздатність (відсутність) у суспільстві фінансових інститутів, яких вимагає практика, призводить до необхідності організувати реальні фінансові відносини нестандартним (поза інституціональним або некласичним) способом.

У суспільствах, які переживають той або інший період своїх змін (трансформації, реформи), класична форма організації фінансової науки та фінансової практики виявляється більш – менш зруйнованою і вказане вище проявляється особливо наглядно. Саме такий період переживає сьогодні Україна, що робить проблему дослідження способів організації фінансових відносин у суспільстві, яке трансформується, особливо актуальною.

Список літератури

1. Поппер К. Логика и рост научного знания. – М : Прогресс, 1983.
2. Щедровицкий Г.П. Философия. Наука, Методология. – М: Ш.К.П.. –1997
3. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою) – К: Основи, 1995.
4. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. – М: Наука, 1990.
5. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. – СПб, 1904.
6. Василик О.Д. Теорія фінансів. – К: НІОС, 2003.
7. Финансы капитализма: учеб./Под. ред. Б.Г.Болдырева. – М : ФиС, 1990.
8. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс в 2 т. – СПб : Экономическая школа, 1992.
9. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М : Новости, 1999.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / пер. с англ. А.Н. Нестеренко, пред. и науч. ред В.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Анотация

Петр Никифоров

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ НАУКИ И ФИНАНСОВОЙ ПРАКТИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО ЗНАНИЯ И СПОСОБЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Определяются условия организации классического научного знания путем построения онтологических картин предметной организации естественных и общественных наук в том числе финансовой науки. Анализируются концептуальные подходы в современных финансовых теориях. Современные финансовые знания трактуются сугубо прагматично, финансовые теории превратились в «набор инструментов» государственного влияния на экономику и реализации частного финансового интереса, различия между финансовой наукой и финансовой политикой стерты. На первом плане в них не критерии истинности теории, а ее эффективность для решения конкретных проблем конкретной ситуации. Доказано, что практическое использование финансовых теорий (концепций) осуществляется за счет институционализации определенных организационных механизмов, то есть только в рамках функционирования финансовых институтов.

Ключевые слова: финансовая наука, финансовая практика, финансовая теория, финансовый институт.

Summary

Petro Nikiforov

FORMS OF FINANCIAL SCIENCES AND FINANCIAL PRACTICES: THEORETICAL CONCEPTUALIZATION OF FINANCIAL KNOWLEDGE

The terms of classical scientific knowledge are defined via ontological picture construction of natural and social sciences including financial science. Conceptual approaches in modern financial theories are analyzed. It is proving that modern financial knowledge are treated pragmatically, financial theory turned into a "set of tools" of state influence on the economy and the implementation of the private financial interest, differences between the financial science and financial policies are obliterated. At the forefront there are no criteria of truth theory, but it's effectiveness to solve specific problems of particular situation. It is proved that practical use of financial "theories" (concepts) are carried out due to the institutionalization of certain institutional arrangements, namely only in the functioning of financial institutions.

Keywords: financial science, financial practice, financial theory, financial institution.

СТРУКТУРНЕ НАПОВНЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ

Досліджуються структура сучасного економічного циклу та особливості протікання його окремих фаз і ланок. У контексті дослідження в якості базової запропонована трирівнева модель економічного циклу, яка складається з: двох стадій – знижувальної та підвищувальної; чотирьох фаз – спад, депресія, підйом, пік і шести ланок – рецесія, криза, депресія, поживлення, бум, пік. Таке структурне наповнення економічного циклу зумовлене, найперше, відносним зменшенням глибини криз. Із економічного циклу практично випала криза, тому дослідники частіше говорять про рецесію. У сучасних умовах кризи належить розглядати не як неминуче явище, а як певний виняток, притаманний соціально-економічним системам з низьким рівнем антикризової стійкості. Для стійких систем рецесія є кінцевим етапом циклу і початковим етапом нового циклу.

Ключові слова: економічний цикл, стадія циклу, фаза циклу, ланка циклу, рецесія, криза, кризовий процес.

Постановка проблеми. Дослідження циклічного характеру економіки, виявлення особливостей динаміки соціально-економічних систем на різних етапах економічного циклу постійно перебувають у центрі уваги вчених-економістів, адже залежно від їх адекватності реальній економічній ситуації визначається ґрунтовність управлінських рішень на мезо- та макрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Циклічні коливання економічного розвитку досліджуються майже три століття. У цілому теорію циклічного розвитку розроблено в працях економістів кінця ХІХ — початку ХХ ст. А. Афталіона, У. Джевонса, В. Зомбарта, К. Маркса, М. Туган-Барановського тощо. У наступному цю теорію розвивали Й. Шумпетер, С. Кузнець, К. Кларк, У. Мітчелл, П. Боккар та ін. Велике значення для розвитку теорій економічних циклів мали дослідження Дж. М. Кейнса та його послідовників Р. Харрода, Дж. Хікса, А. Хансена та ін. Проблеми визначення особливостей сучасного циклічного розвитку та окремих фаз економічного циклу присвячено роботи В. Акуленка, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Єрохіної, Я. Жаліла, А. Задой, О. Іларіонова, І. Крючкової, Д. Лук'яненка, Б. Панасюка, Є. Слуцького, П. Тригуба, Ю. Яковця та ін. Дослідження економічної динаміки на окремих фазах економічного циклу стає все більш нагальною у зв'язку зі зростанням відкритості економіки України, підвищенням кількісних і якісних показників її міжнародної інтеграції, посиленням впливу з боку світової економічної системи.

Постановка завдання. Метою роботи є уточнення структури сучасного економічного циклу, особливостей протікання його окремих фаз у контексті світової фінансово-економічної кризи. Об'єкт дослідження – циклічність економічного розвитку соціально-економічних систем, а предметом – економічний цикл та його структурні складові – стадії, фази та ланки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дослідники надають різного значення циклам окремих видів. Переважна більшість з них зосереджує свою увагу на середньо-терміновому циклі, який також називають «промисловий», «бізнесовий» чи «економічний». Класичне визначення економічного циклу розробили американські вчені А. Берне та У. Мітчелл, згідно з яким економічні цикли – це тип коливань у сукупній економічній активності нації, яка організує свою діяльність у формі приватного підприємництва; цикл складається з періоду піднесення, який спостерігається одночасно в багатьох видах економічної діяльності і змінюється загальним для всієї економіки періодом спаду, скорочення виробництва з наступним поживленням, яке перейде у фазу піднесення наступного циклу; така зміна фаз циклу повторюється, але не обов'язково періодично. На сьогодні розрізняють класичний і сучасний економічні цикли.

Прихильники чотирифазової класичної моделі виокремлюють фази спаду, депресії, поживлення та підйому, які послідовно змінюються. При цьому стани кризи та буму не виокремлюють як окремі його складові. Обґрунтування чотирифазної структури циклу запроваджено К. Жугляром та розвинено в працях К. Маркса, К. Туган-Барановського та ін. Розвиваючи чотирифазову модель, К. Маркс виділяв шість етапів розвитку циклу, «в яких рухається сучасна промисловість, – стан спокою, поживлення, що зростає, процвітання, перевиробництво, крах, стагнація, стан спокою і т. д.» [1]. Й. Шумпетер у своїх дослідженнях також виходив з положення, що цикл складається із чотирьох фаз: процвітання (prosperity), спаду або рецесії (recession), депресії (depression) та відновлення (recovery) [2]. Розмежувальні пункти між критичними станами економіки протягом циклу Й. Шумпетер бачить у точках перегіну або близьких до них місцях, для яких він запроваджує термін «околиці точки рівноваги».

Існує й інша термінологія для позначення фаз економічного циклу. Наприклад, П. Самуельсон використовує поняття «стиснення», «оживання», «експансія» та «пік». К. Макконнелл і С. Брю вважають, що термін «економічний цикл» означає піднесення і спади рівнів економічної активності протягом кількох років один за одним, при цьому мають місце фази «пік», «спад», «депресія» та «оживання».

У наукових розробках А. Бернса і В. Мітчелла, чотирифазний підхід до структури економічного циклу набув подальшого розвитку [3]. Учені розглядають верхні точки (peaks) і нижні точки (troughs) як критичні розмежувальні пункти циклу. Із цих позицій найбільш тривала частина циклу може бути розподілена на фазу експансії, або зростання (expansion), що простирається від нижньої до верхньої точки, і фазу стиску, або спаду (contraction), що простирається від верхньої до нижньої точки. На нижній (поворотній) точці виникає поживлення (revival) і швидко переростає в тривалу фазу зростання. На верхній (поворотній) точці починається рецесія (recession) й розгортається у фазу спаду [4]. Цикл, отже, складається з чотирьох фаз: поживлення (revival), зростання (expansion), рецесії (recession) і спаду (contraction). Далі А. Бернс і В. Мітчелл підрозділяють кожен закінчений цикл від верхньої до нижньої фази включно на дев'ять стадій: I – нижня фаза, з якої цикл починається; II, III, IV – фаза зростання (експансія), що поділяється на три ланки; V – верхня фаза (бум); VI, VII і VIII – фаза спаду (стиск), що поділяється на три ланки; IX – нижня фаза, якою цикл завершується. Автори умовно встановили, що кожна нижня й верхня фаза охоплює собою період, який дорівнює трьом місяцям. Фаза «експансія» поділяється в часі на три рівні частини (ланки). Подібно поділяється на складові й фаза «стиск».

Отже, ще А. Бернс і В. Мітчелл помітили обмеженість «класичної», чотирифазової моделі економічного циклу. Класична модель циклу не дає змоги достатньо глибоко дослідити особливості сучасного розвитку економіки, в якій відбуваються кардинальні зміни під впливом системних перетворень, глобалізаційних процесів, зростання ролі фінансової сфери в розвитку економіки.

Домінуючим елементом економічного циклу стають фінансові кризи, які розповсюджують негативний вплив на світове господарство. Відповідно, значний внесок у розвиток проблеми фазової структури циклу зроблено в 90-х роках ХХ ст. з позицій взаємного впливу економічного циклу та стану фінансових ринків. Базові тенденції в динаміці провідних ринків – акцій, облігацій, товарів (матеріальних активів, предметів споживання), визначаються особливостями фаз економічного циклу, що послідовно розвиваються.

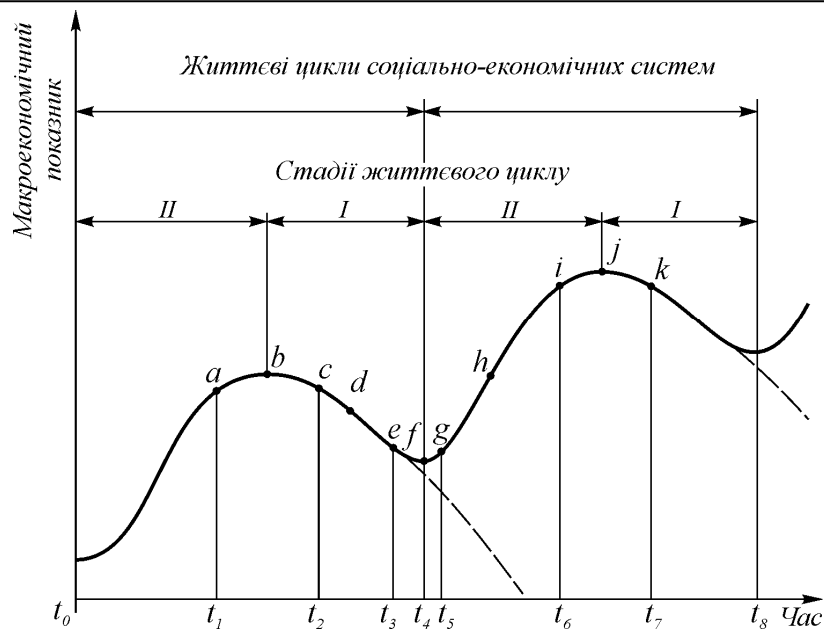
Фахівці аналітичної агенції Index Invest

використовують більш детальну класифікацію фаз економічного циклу, відповідно до якої цикл складається з двох стадій – спаду і піднесення, кожна стадія, в свою чергу – з трьох етапів – раннього, середнього та пізнього, кожен етап містить дві фази, що дає змогу виокремити загалом дванадцять фаз циклу. Перехід від однієї фази до іншої ідентифікується шляхом аналізу динаміки 20 економічних і фінансових індикаторів, а також технічних характеристик ринку. Хоча індикатори, що використовуються, мають різноплановий характер і змінюються в часі з різною інтенсивністю, їхній сумісний аналіз дозволяє на основі нагромадження ознак, що свідчать про односпрямований тип зміни основних факторів розвитку економіки, відстежувати моменти її переходу з поточної фази в наступну. Аналіз динаміки фінансових ринків дає змогу зі значною впевненістю зробити прогноз щодо економічного розвитку в цілому [5].

Діагностика фази економічного циклу і, відповідно, запобігання кризовим явищам є одним з найбільш складних завдань макроекономічного прогнозування. Дослідження циклічності потребує співвіднесення її із загальносистемними поняттями стадії, фази та ланки. Стадію/фазу при цьому належить розуміти як довготерміновий/короткотерміновий період розвитку соціально-економічної системи, що має будь-яку якісну особливість, а під ланкою – стан системи в певний момент часу.

У контексті дослідження динаміки кризових процесів на мезо- та макрорівнях у яку базова пропонується трирівнева модель економічного циклу, яка складається з: двох стадій – знижувальної та підвищувальної; чотирьох фаз – спад, депресія, підйом, пік і шести ланок – рецесія, криза, депресія, поживлення, бум, пік (рис. 1).

Такий набір фаз і ланок зумовлений, найперше, відносним зменшенням глибини криз. Із економічного циклу практично випала криза, дослідники частіше говорять про рецесію. Класичні підходи до структурування життєвого циклу єдині в тому, що наприкінці життєвого циклу системи її очікує криза, яку можна вважати і кінцевим етапом циклу, і початковим етапом нового циклу, але за умови, що в макросистемі відбудуться позитивні масштабні зміни. У сучасних умовах криза не може до кінця виконати свою «очисну» функцію, не стає вихідним пунктом масового відновлення техніки і технології, а, отже, не сприяє оновленню економіки. На нашу думку в сучасних умовах кризу належить розглядати не як неминуче явище, а як певний виняток, що притаманний соціально-економічним системам з низьким рівнем антикризової стійкості. Для стійких систем рецесія є кінцевим етапом циклу і початковим етапом нового циклу.



Умовні позначення:

Стадії:

І – bf – знижувальна;

ІІ – fj – підвижувальна.

Фази:

1. ce – спад;

2. eg – депресія;

3. gi – підйом;

4. ik – пік.

Ланки:

1. cd – рецесія;

2. de – криза;

3. eg – депресія;

4. gh – поживавлення;

5. hi – бум;

6. ik – пік.

Розроблено автором

Рис. 1. Фази життєвих циклів розвитку соціально-економічних систем

Для кожної з фаз поняття антикризової стійкості буде мати як різну економічну суть, так і мету, першочергові та другорядні завдання, механізми та методи їх досягнення та реалізації. Скажімо, якщо для фази підйому головною метою є досягнення макроекономічних показників, які б перевищували рівень попереднього циклу, досягнення зростання економіки найвищими темпами, то для кризової ланки – максимальне збереження наявного економічного потенціалу, мінімізація зусиль, як економічних, так і соціально-політичних та інших щодо переходу до фаз депресії чи поживавлення.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Теорія економічних циклів, яка виникла та сформувалась у результаті двохсотлітніх досліджень, є однією з основ сучасної економічної теорії і використовується при аналізі економічних процесів на різних ієрархічних рівнях. Дослідників, які займаються вивченням кон'юнктурної динаміки, умовно можна розділити на тих, хто не визнає існування циклів, що періодично повторюються, і на тих, хто стверджує, що економічні цикли повторюються з чіткою регулярністю.

2. Більшість дослідників визначають циклічність у розвитку економіки як її іманентну

рису, властивість. Найпоширеніше трактуванням циклічності як чергування, зміни періодів, періодичності, що проявляється в динамічних процесах. Розрізняються ці теорії, як правило, у допоміжних і другорядних положеннях, у намаганні пояснити феномен циклічності під різним кутом зору. Наявність багатьох поглядів на структурування життєвого циклу соціально-економічної системи не заперечує циклічності їх розвитку, а має за мету лише уточнення змісту фаз життєвого циклу соціально-економічної системи та етапів протікання цих фаз, їх послідовності й особливостей кожного з них.

3. У економічній теорії виділяють класичний і сучасний економічні цикли. Під дією кейнсіанського антициклічного регулювання сьогоденній економічний цикл набуває певних особливостей, які виражаються у:

- синхронізації циклічного руху в різних країнах, що обмежує можливості пом'якшення кризових процесів за рахунок зовнішніх факторів;
- прискоренні циклічних криз (вони стали виникати частіше) і скороченні тривалості циклу;
- структура сучасних циклів трансформувалась, спостерігається розмитість меж між фазами, вони розвиваються більш рівномірно, з меншою глибиною спаду і меншою, але тривалішою висотою підйому;

– пом'якшенні циклічних коливань завдяки державному регулюванню. Значний вплив урядів держав для регулювання кризовими явищами призвів до того, що деякі вчені взагалі піддають сумніву наявність економічних циклів, замінюючи їх терміном економічні коливання. Таке визначення дає можливість розглядати лише дві протилежні стадії: низхідну – триває від піка до дна, а особливо тривалий та глибокий спад називається депресією (depression); висхідна – триває від дна до піка;

– частішими та серйознішими за своїми наслідками стають нециклічні коливання, сукупність яких вивчена недостатньо, а отже, відсутні ефективні методи їх регулювання;

– циклічні процеси в невеликих соціально-економічних системах, економіка яких значно залежить від зовнішніх умов, відрізняються від процесів у великих соціально-економічних системах, економіка яких менш залежна від зовнішнього світу. Практично неможливо виробити єдину для всіх соціально-економічних систем теорію економічного циклу.

4. Не завжди цикл відбувається з проявом усіх фаз. Це характерно для:

– соціально-економічних систем з високим рівнем антикризової стійкості – система може після рецесії розпочати підйом (бум). У такому випадку можуть випадати фази саме кризи та депресії;

– соціально-економічних систем з низьким рівнем антикризової стійкості, – які не можуть вийти з кризи та досягнувши докризового рівня ввійти в наступну (вищу) фазу циклу, а впадають у колапс. У такому випадку може випадати фаза розвитку(буму) та інші.

5. Особливо актуальним на даний час треба визнати опрацювання положень теорії економічних циклів в антикризовому аспекті. Це зумовлено тим, що економічна система України недостатньо «знайома» з поняттям кризи, оскільки функціонує в умовах ринкової економіки нетривалий час. Відсутність досвіду та навичок у більшості регіональних керівників і керівників державного рівня щодо управління регіоном/країною в умовах кризи посилюється складною економічною ситуацією у світі, яка присутня майже всі роки її існування в ринкових відносинах.

Список літератури

1. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. – Т. 25, кн. 3, ч. 1. – 495 с.
2. Shumpeter J.A. Business Cycles / J.A. Shumpeter – McGraw-Hill Book Co. N.Y., 1939. Vol. I.
3. Burns, Arthur F., Mitchell Wesley C. Measuring Business Cycles / Arthur F. Burns, Wesley C. Mitchell. – Published by NBER, NBER Book Series Studies in Business Sycles, 1946. – 590 p.

4. Дементьева Е.В. Моделирование поведения объекта экономики с использованием экономических циклов / Е.В. Дементьева // <http://masters.donntu.edu.ua/2005/fvti/dementieva/diss/diss.htm>
5. Аналитическое агентство IndexInvest. Информационно-аналитический сайт // <http://www.ledyah.org.ru/index.htm>

Аннотация

Валентин Талах

СТРУКТУРНОЕ НАПОЛНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДИНАМИКИ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ

Исследуются структура современного экономического цикла и особенности протекания его отдельных фаз и звеньев. В контексте исследования в качестве базовой предложена трехуровневая модель экономического цикла, которая состоит из: двух стадий – снижающей и повышательной; четырех фаз – спад, депрессия, подъем и пик; шести звеньев – рецессия, кризис, депрессия, оживление, бум и пик. Такое структурное наполнение экономического цикла обусловлено, прежде всего, относительным уменьшением глубины кризисов. Из экономического цикла практически выпал кризис, исследователи чаще говорят о рецессии. В современных условиях кризис следует рассматривать не как неминуемое явление, а как определенное исключение, которое присуще для социально-экономических систем с низким уровнем антикризисной устойчивости. Для устойчивых систем рецессия является конечным этапом цикла и начальным этапом нового цикла.

Ключевые слова: экономический цикл, стадия цикла, фаза цикла, звено цикла, рецессия, кризис, кризисный процесс.

Summary

Valentin Talakh

STRUCTURAL FILLING OF ECONOMIC CYCLES IN THE CONTEXT OF RESEARCH OF DYNAMICS OF CRISIS PROCESSES

The structure of the current economic cycle and peculiarities of its individual phases and links are investigated in this paper. In the context of research as basic was proposed three-level model of the economic cycle. The model consists of two stages: decreasing and increasing, four phases - slump, depression, recovery and peak, six units – recession, crisis, depression, reactivation, boom and peak. Such structural content of the economic cycle is due to the relative decrease in the depth of crisis. Crisis has nearly fallen out of the economic cycle, researchers often talk about recession. In modern conditions crisis should not be considered as inevitable phenomenon, but as exception inherent to the social and economic systems with low levels of anti-crisis stability. For stable systems recession is the final stage of the cycle and the initial phase of a new cycle.

Key words: business cycle, stage of the cycle, phase of the cycle, the cycle link, recession, crisis, crisis process.

© Коломієць Т. В., 2014
 Вінницький національний аграрний університет, Вінниця

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Проведено дослідження основних підходів до визначення сутності поняття інтелектуального капіталу. Обґрунтовано доцільність використання структурно-функціонального підходу до трактування даного поняття й запропоновано авторське визначення.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, структурно-функціональний підхід, управління інтелектуальним капіталом, інтелектуальні ресурси.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах, що характеризуються динамічністю, інтенсифікацією глобалізаційних процесів, посиленням конкурентної боротьби, підвищенням ймовірності виникнення економічних ризиків, загальною непрогнозованістю та невизначеністю, конкурентоспроможність підприємства детермінується його інтелектуальним капіталом та ефективністю його використання. Нині актуальними питаннями в усіх, без винятку, галузях національної економіки є інформатизація та інтелектуалізація господарських процесів, високоефективне використання наявного інтелектуального капіталу та його постійне нагромадження для досягнення цілей розвитку. Тому пріоритетним напрямом розвитку сучасних вітчизняних аграрних підприємств має стати ефективне управління інтелектуальним капіталом як ключовим ресурсом нової економічної системи. Водночас, виникає питання визначення сутності інтелектуального капіталу, яка чітко не окреслена у зв'язку з широкою різноманітністю підходів до трактування даного поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, пов'язані з визначенням сутності інтелектуального капіталу, його структури та можливостей ефективного використання, беруть свій початок з другої половини ХХ століття, проте найбільшого свого розвитку концепція інтелектуального капіталу зазнала у 90-х рр. минулого століття. Значний інтерес науковців щодо питання інтелектуального капіталу пов'язаний з багатогранністю даного поняття. Фундаментальні засади теорії інтелектуального капіталу сформовані такими вченими, як: Дж. Гелбрейтом [19], Е. Брукінгом [2], Л. Едвінсоном та М. Мелоуном [18], К-Е. Свейбі [20] та Т. Стюартом [14]. В Україні дослідженням питань, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, займаються такі вчені, як: О. Бутнік-Сіверський [3], О. Кендюхов [6], О. Комліченко [7], Я. Крупка [8], С. Легенчук [9], Ю. Махомет [10], О. Полуяткова [11], Н. Ротань [7], Н. Сарай [12], О. Стрижак [13], А. Чухно [16], О. Шкурупій [17] та багато інших. Проте досі існує полеміка щодо питання визначення сутності поняття інтелектуального капіталу, і наразі немає єдиного загальноприйнятого підходу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні основних підходів до визначення сутності поняття інтелектуального капіталу та обґрунтування доцільності використання структурно-функціонального підходу до трактування даного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасного виробництва очевидно, що джерелом основних переваг бізнесу є людина як носій певних знань, досвіду, здібностей. Інтелектуальний капітал, який є результатом інтелектуальної праці людей, стає найважливішою з погляду конкурентних переваг формою капіталу, яким повинно володіти сучасне підприємство. Капітал у його інтелектуальній формі є єдиним фактором виробництва, розвиток якого має необмежений ресурс як за якісно-кількісними параметрами, так і за часовими. Разом з тим, інтелектуальний капітал відноситься до нових, складніших форм капіталу, що володіє великим потенціалом соціально-економічної активності, виступаючи як вектор розвитку будь-якої національної економіки.

Уперше поняття інтелектуального капіталу використав Джон Кеннет Гелбрейт [19], який у 1969 році у листі економісту Майклу Калецькі зазначив: «Цікаво, чи ви розумієте, скільки тих з нас у світі навколо вже заборгували перед інтелектуальним капіталом, який ви надали протягом цих останніх десятиліть». Значний внесок у формування поняття інтелектуального капіталу та визначення його сутнісних ознак зробили такі вчені, як Т. Стюарт [14], Е. Брукінг [2], Л. Едвінсон, М. Мелоун [18] та інші науковці. Повний огляд методів вимірювання інтелектуального капіталу представлений Карлом-Еріком Свейбі [20], який запропонував 25 методів вимірювання інтелектуального капіталу, згрупованих у 4 категорії.

Узагальнивши дані літературних джерел, що стосуються тематики визначення сутності інтелектуального капіталу, Кендюхов О. В. [6] виділяє три підходи до формулювання визначення інтелектуального капіталу: структурний; функціонально-структурний; термінологічний.

Махомет Ю. В. [10] розглядає три підходи: інтелектуальний капітал як сукупність цінностей, як процес та як результат. Журавльова І. В. [5]

виокремлює ще три підходи розуміння інтелектуального капіталу: 1) як знання, 2) з чисто економічної сторони, 3) як певні економічні відносини. Комліченко О. О., Ротань Н. В. [7] виділяють так підходи: ресурсний, функціонально-процесний та результатний (доходний).

Розглядаючи сутність інтелектуального капіталу, важко не помітити багатогранності, складності й водночас підвищеної зацікавленості, що виникає при дослідженні питань, пов'язаних з даним поняттям. Разом з цим, на нашу думку, сутність цього поняття найбільш доцільно розглядати через призму структурно-функціонального підходу, який найповніше відображає й основні складові, що науковці вміщують у даний термін, так і функціональне (цільове) призначення кожного з даних елементів поняття і їх сукупності загалом. Використання такого підходу нівелює ті перепони, з якими ми можемо зіткнутися, використовуючи інші вищеназвані підходи, зокрема:

1) використовуючи структурний підхід, ми розглядаємо лише ті складові елементи, які наповнюють досліджуване поняття, при цьому ми не розглядаємо процесу взаємодії цих складових і результату їх функціонування в системі;

2) враховуючи сутність термінологічного підходу, згідно з яким інтелектуальний капітал розглядається як збірне поняття для позначення виключно нематеріальних активів, помічаємо той факт, що інтелектуальний капітал ототожнюється з нематеріальними активами підприємства, проте не всі науковці погоджуються з даним твердженням, а отже даний підхід є суперечливим;

3) досліджуючи сутність інтелектуального

капіталу як сукупність цінностей, як процес чи як результат, ми знову ж таки, здійснюємо односторонній аналіз, розглядаючи лише певний аспект, забуваючи що складові елементи інтелектуального капіталу, так звані компоненти (знання, здібності, навички, тощо) є цінностями, які, будучи включені в господарський процес, приносять певний результат, інакше дані цінності не були б власне цінностями, не приносячи підприємству вигоду;

4) аналізуючи підхід, згідно з яким інтелектуальний капітал розглядається як знання, з чисто економічної сторони, або як певні економічні відносини, вважаємо абсолютно некоректним ототожнювати інтелектуальний капітал із поняттям знань, або враховувати лише економічну сторону даного поняття, абстрагуючись від соціальної. Щодо розгляду поняття інтелектуального капіталу як певних економічних відносин, то вважаємо даний підхід досить вузьким, що не дозволяє розкрити сутність досліджуваного поняття у повному обсязі.

Узагальнимо існуючі трактування поняття інтелектуального капіталу в межах структурно-функціонального підходу, сформовані сучасними вітчизняними науковцями (табл. 1). Дані таблиці, вказують на той факт, що більшість науковців, які дотримуються структурно-функціонального підходу до визначення сутності інтелектуального капіталу, трактують дане поняття як сукупність інтелектуальних ресурсів, представлених знаннями, інтелектуальними здібностями людей, уміннями і навичками, які використовуються для досягнення певних цілей.

Таблиця 1

Визначення сутності інтелектуального капіталу в межах структурно-функціонального підходу*

Автор	Визначення	Складові, компоненти	Мета, результат
Бервено О.В.	сукупність актуальних активів суспільства, що охоплюють знання, інтелектуальні здібності його членів, нематеріальні активи фірм і організацій, знаряддя інтелектуальної діяльності, які використовуються для досягнення цілей господарства як феномену культури	знання, інтелектуальні здібності людини, нематеріальні активи, знаряддя інтелектуальної діяльності	досягнення цілей господарства
Гусаковська Т.О.	усі наявні інтелектуальні ресурси підприємства, в тому числі й людський капітал, що є джерелом майбутніх доходів підприємства та його додаткової вартості	інтелектуальні ресурси	джерело доходів підприємства та його додаткової вартості
Кендюхов О.В.	здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, ви-робленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості	людський і машинний інтелект, інтелектуальні продукти	засоби створення нової вартості
Крупка Я. Д.	сукупність знань, навичок, вмінь всіх працівників підприємства, які представлені інтелектуальними ресурсами та охоплюють інтелектуальні людські, структурні та ринкові засоби підприємства, у тому числі нематеріальні активи, які формують конкурентні переваги підприємства	знання, навички, вміння	формування конкурентних переваг підприємства

Продовження таблиці 1

Легенчук С.Ф.	сукупність наявних інтелектуальних активів (людський, структурний, клієнтський капітал) підприємства, які забезпечують йому конкурентні переваги на ринку	людський, структурний, клієнтський капітал	забезпечення конкурентних переваг на ринку
Полуяктова О.В.	збірне поняття, яким позначають об'єкти інтелектуальної власності, які перебувають у розпорядженні суспільства, та знання, вміння, навички людини, а також системи, створені нею, які при включенні до господарського обороту приносять додану вартість за рахунок нових і сильніших конкурентних переваг	об'єкти інтелектуальної власності, знання, вміння, навички, системи	створення доданої вартості за рахунок конкурентних переваг
Сарай Н.І.	сукупність інтелектуальних ресурсів людей, підприємств та організацій (знання, вміння і творчі обдарування індивідів, їхній освітньо-кваліфікаційний рівень, об'єкти інтелектуальної власності, машинні інтелектуальні засоби, організаційні структури), які є результатом попередньої творчої діяльності людини і яких використовують суб'єкти підприємництва для виконання поставлених цілей	знання, вміння, творчі обдарування індивідів, освітньо-кваліфікаційний рівень, об'єкти інтелектуальної власності, машинні інтелектуальні засоби, організаційні структури	виконання поставлених цілей
Стрижак О.О.	сукупність здібностей та знань, які мають економічну цінність і використовуються у виробничій системі, орієнтованій на задоволення потреб суспільства, з метою створення інноваційного потенціалу та одержання доходу	здібності та знання	створення інноваційно-го потенціалу та одержання доходу
Шкурупій О.В.	нагромаджений людиною та сформований на основі інвестицій у людину запас інформації, знань і творчих здібностей, який за умов включення у потік суспільного відтворення зумовлює створення інтелектуального продукту, що сприяє інноваційним перетворенням на макро- і мікрорівні та забезпечує його власникові факторний дохід	запас інформації, знань і творчих здібностей	забезпечення факторного доходу

*узагальнено автором на основі [1, 4, 6, 8, 9, 11-13, 17]

Розглядаючи інтелектуальний капітал в межах структурно-функціонального підходу, під інтелектуальним капіталом варто розуміти певну систему взаємопов'язаних елементів, які взаємодіють між собою і виконують певне призначення, функцію для досягнення певного результату. Крім того, для формування результату функціонування системи складові елементи повинні бути залучені в господарський оборот, який є зв'язуючою ланкою між складовими

компонентами і формуванням результату (рис. 1).

Враховуючи вищезазначене, пропонуємо авторське визначення сутності інтелектуального капіталу як сукупності інтелектуальних ресурсів, втілених у людських знаннях, здібностях, навичках, а також інтелектуальних продуктів, які в процесі залучення до господарського обороту створюють додаткову вартість і надають підприємству конкурентні переваги.



Рис. 1. Розуміння сутності інтелектуального капіталу в межах структурно-функціонального підходу

Висновки. Економічні умови, в яких функціонують сучасні підприємства, надзвичайно мінливі, характеризуються високою динамічністю, підвищенням темпів конкуренції.

Пристаюючи до цих умов, підприємствам необхідно ефективно управляти одним з найважливіших ресурсів – інтелектуальним капіталом. Від того, наскільки підприємство

справляється з цим завданням, залежить його успіх, розвиток і рентабельність.

Ефективне управління інтелектуальним капіталом неможливе без точного визначення сутності даного поняття, яке досі не є чітко сформоване і визначене в наукових колах. На нашу думку, оптимальним підходом до визначення

сутності інтелектуального капіталу є структурно-функціональний підхід, який розкриває сутність даного поняття як сукупність складових елементів, що в процесі залучення в господарський оборот надають підприємству певну вигоду – конкурентну перевагу, додаткову вартість, додатковий дохід.

Список літератури

1. Бервено О. В. Інтелектуальний капітал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / О. В. Бервено; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 19 с. – укр.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
3. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал – 2002. – № 1. – С. 16-27.
4. Гусаковська Т. О. Управління інтелектуальною власністю підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Т. О. Гусаковська; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2009. – 20 с.
5. Журавльова І. В. Інтелектуальний капітал як об'єкт захисту в системі фінансової безпеки / І. В. Журавльова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 57-61.
6. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 363 с.
7. Комліченко О. О. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності інтелектуального капіталу [Електронний ресурс] / О. О. Комліченко, Н. В. Ротань // VIII Міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України» (29-30 листопада 2012 р.). – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_11_29/3_komlichenko.htm
8. Крупка Я. Д. Інтелектуальний капітал у підприємницькій діяльності [Електронний ресурс] / Я. Д. Крупка, І. П. Хвищун // Збірн. наук. праць. Луцький національний технічний університет. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2008. – Вип. 5 (20). – Ч. 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_1/zbirnik_O_FN_5_Ч_1_323.pdf
9. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / С. Ф. Легенчук; Нац. аграр. ун-т. – К., 2006. – 21 с.
10. Махомет Ю. В. Сутнісна характеристика і структура інтелектуального капіталу підприємства / Ю. В. Махомет // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2009. – № 25. – С. 221–229.
11. Полуяктова О. В. Інтелектуальний капітал в економіці України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 / О. В. Полуяктова; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2008. – 20 с. – укр.
12. Сарай Н. І. Інтелектуальний капітал підприємства як основа його конкурентоспроможності / Н. І. Сарай // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 95–98.
13. Стрижак О. О. Формування інтелектуального капіталу підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / О. О. Стрижак – Х. 2004. – 23 с.
14. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт; пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
15. Федулова Л. І. Концепція інтелектуального капіталу в системі економіки знань / Л. І. Федулова // Проблеми науки: Міжгалузевий науково-технічний журнал. – 2006. – № 3. – С. 34–38.
16. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – 155 с.
17. Шкурупій О. В. Інтелектуальний капітал у суспільному відтворенні: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.01 / О. В. Шкурупій; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 33 с.
18. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под редакцией В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999, – с. 434.
19. Hudson W. Intellectual Capital: How to build it, enhance it, use it / W. Hudson. – New York: John Wiley & Sons, 1993. – pp. 15.
20. Sveiby K. E. The Intangible Assets Monitor / K. E. Sveiby // Journal of Human Resource Costing & Accounting. – 1997. – Vol. 2. – No. 1. – pp. 73-97.

Аннотация

Татьяна Коломиец

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Проведено исследование основных подходов к определению сущности понятия интеллектуального капитала. Обоснована целесообразность использования структурно-функционального подхода для определения данного понятия, предложено авторское определение понятия интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структурно-функциональный подход, управления интеллектуальным капиталом, интеллектуальные ресурсы.

Summary

Tetyana Kolomiets

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE INTELLECTUAL CAPITAL CONCEPT

The main approaches of determine the essence of intellectual capital concept are investigated. Expedient of using structural-functional approach for interpreting investigating concept is substantiated. The author's definition of "intellectual capital" is suggested.

Key words: intellectual capital, structural-functional approach, intellectual capital management, intellectual resources.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Досліджуються об'єкти інтелектуальної власності й особливості їх оцінки у сучасній системі суспільного виробництва. Досліджено сутність, структуру та специфіку об'єктів інтелектуальної власності. Проаналізовано сутність і принципи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності. Розглянено основні методи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, вартість, оцінка, інтелектуальний капітал, нематеріальні активи.

Постановка проблеми. Формування основ постіндустріальної цивілізації вносить кардинальні зміни у структуру продуктивних сил і систему економічних відносин. Переважання сфери нематеріального виробництва, прискорення науково-технічного-прогресу та посилення конкуренції на глобалізованих ринках зумовлюють зростання ролі інтелектуального капіталу у суспільному відтворенні та перетворення його на визначальний фактор виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах.

Об'єкти інтелектуальної власності, впроваджуючись у господарський оборот і перетворюючись у процесі комерціалізації на інтелектуальний капітал, стають стратегічним ресурсом підприємства, що визначає його господарський потенціал у довгостроковій перспективі. Об'єкти інтелектуальної власності як складова нематеріальних активів підприємства розширюють його фінансово-господарський потенціал: забезпечують виробництво інноваційної продукції, підвищення ділової репутації підприємства, зниження собівартості продукції та, відповідно, підвищення рентабельності підприємницької діяльності.

Вартісна оцінка будь-якого активу є вихідною передумовою для організації ефективної системи управління господарською діяльністю, для планування і обліку, комерціалізації та розпорядження активами. Отже, визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності не лише перетворюється на важливу проблему сучасної економічної науки, а й становить актуальне питання вітчизняної господарської практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність і роль інтелектуальної власності у діяльності підприємства широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Е. Брукінг, М. Мелоуна, В. Базилевича, П. Цибульова, О. Святоцького, А. Чухна та ін. Водночас питання, пов'язані з дослідженням особливостей оцінки об'єктів інтелектуальної власності, а також визначення вартості інтелектуального капіталу підприємства, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає у дослідженні специфіки інтелектуальної

власності, методів та принципів оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності як одного з визначальних факторів у системі суспільного виробництва. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на вивчення змісту інтелектуальної власності як складової нематеріальних активів підприємства; дослідження об'єктів інтелектуальної власності та їх особливостей з позиції оцінки; визначення сутності та принципів оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності; розкриття змісту основних методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

Виклад основних результатів дослідження. Відносини власності складають базис будь-якої економічної системи, забезпечуючи можливість реалізації економічних інтересів власника в галузі суспільного виробництва, а також утворюючи механізм розподілу його результатів. Відносини інтелектуальної власності – система соціально-економічних відносин, які виникають з приводу привласнення результатів інтелектуальної діяльності та їх комерціалізації. Комерціалізація ж результатів інтелектуальної діяльності – це система заходів щодо їх упровадження у господарський оборот з метою створення доданої вартості та генерування додаткового прибутку. Опиняючись у сфері відносин привласнення-відчуження результати інтелектуальної діяльності перетворюють на об'єкти інтелектуальної власності, які в результаті комерціалізації перетворюються на інтелектуальний капітал.

Один із основоположників теорії інтелектуального капіталу Т. Стюарт визначає його як сукупність знань персоналу підприємства, які забезпечують його конкурентоспроможність. Як стверджує науковець, інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, який охоплює знання, досвід, інформацію, інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей. Інтелектуальний капітал є колективною розумовою енергією, яка охоплює у тому числі організаційну структуру підприємства, застосовувані ним інформаційні технології та ділову репутацію підприємства. На думку Т. Стюарта зазначений вид капіталу існує у формі динамічної системи знань, що виростає навколо певної задачі, людини чи підприємства, і, водночас, як інструменти, за допомогою якого можна збільшити сукупність знань [1, р.112].

Академік НАН України А.А. Чухно зазначає, що до складу інтелектуального капіталу входять невіддільні від людини знання, а також об'єктивні умови застосування знань для підвищення конкурентоспроможності та ефективності компанії. На думку науковця, в його структурі належить виділяти людський та технологічний капітал, який є сукупністю науково-технічних та управлінських структур [2, с.282].

На наш погляд, інтелектуальний капітал – це сукупність результатів інтелектуальної діяльності, які в результаті авансування у виробництво забезпечують створення нової вартості, дозволяє підвищити продуктивність господарської діяльності, отримати додатковий прибуток і забезпечити конкурентну позицію на ринку. Особливістю інтелектуального капіталу є те, що його використання зумовлює створення нових інтелектуальних продуктів, носіїв додаткової вартості, які втілюються у нових знаннях, навичках, інноваційних споживчих товарах та засобах виробництва. При цьому інтелектуальний капітал є сукупністю двох елементів: нематеріальних активів, які можуть бути ідентифіковані, оцінені та здійснювати господарський обіг (об'єктів інтелектуальної власності); нематеріальних авуарів які важко виокремити, оцінити і які не можуть бути відчужені від підприємства, а тому можуть здійснювати господарський оборот лише у складі цілісного майнового комплексу підприємства (знання і навички персоналу, ділова репутація).

Відповідно до норм вітчизняного законодавства, нематеріальні активи – це немонетарні цінності, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані, оцінені, відчужені та використовуються підприємством у власній діяльності з метою отримання прибутку [3]. З шести груп нематеріальних активів три групи належать саме до об'єктів інтелектуальної власності. Отже, результати інтелектуальної діяльності потрапляючи до сфери цивільного обороту, перетворюються на об'єкти інтелектуальної власності, які трансформуються в інтелектуальний капітал у результаті комерціалізації. При цьому, з погляду бухгалтерського обліку частина інтелектуального капіталу є нематеріальними активами підприємства, які безпосередньо беруть участь у суспільному виробництві.

Інтелектуальна власність має ряд специфічних характеристик. Зокрема, право інтелектуальної власності має винятковий характер, тобто виникає на основі закону, а не внаслідок цивільних угод, воно обмежене в часі та просторі, тобто захищається протягом визначеного терміну і на визначеній території. Переважна частина об'єктів інтелектуальної власності вимагає державної реєстрації для ефективного захисту майнових прав на них, а самі об'єкти інтелектуальної власності невичерпні, тобто вони не зношуються і не втрачають властивостей внаслідок тривалого використання. Водночас вони підлягають моральному зносу і можуть втрачати актуальність

внаслідок науково-технічного прогресу [4, с.118]. Об'єкти інтелектуальної власності є нематеріальними за своєю природою, хоча зазвичай і зберігаються на матеріальному носії, при цьому право власності на них прямо не пов'язане із власністю на матеріальні об'єкти, в яких вони втілюються.

Відповідно до ст. 420 Цивільного кодексу України, до об'єктів права інтелектуальної власності відносяться: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; бази даних; виконання; фонограми, відеограми, передачі організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компоновання інтегральних мікросхем; сорти рослин, породи тварин; раціоналізаторські пропозиції; комерційні найменування, торговельні марки, географічні зазначення; комерційні таємниці [5].

На нашу думку, об'єкти інтелектуальної власності (далі – ОІВ) найліпше класифікувати за їх характером, що передбачає врахування найбільш суттєвих ознак ОІВ, специфіки їх захисту, особливостей реалізації майнових та немайнових права на ОІВ. За даним критерієм їх можна поділити на 4 групи: об'єкти авторського та суміжних прав; об'єкти промислової власності; засоби індивідуалізації; нетрадиційні ОІВ. Кожна із груп за своїм характером володіє рядом суттєвих ознак.

Унаслідок нематеріального характеру об'єкти інтелектуальної власності є невідчужуваними, тому в рамках розпорядження відчужується не об'єкт, а права на нього. Крім того, обов'язковою умовою надання правового захисту об'єкту інтелектуальної власності є новизна (оригінальність), а також їх втілення у певній об'єктивній формі. Об'єкти інтелектуальної власності є результатом мистецької, наукової, літературної або технічної інтелектуальної діяльності людини, і тому завжди мають творчий характер, а також завдяки нематеріальній природі вони легко тиражуються та поширюються і тому вимагають спеціального правового, технічного та організаційного захисту.

Розглянені вище специфічні риси результатів інтелектуальної діяльності перетворюють їх на особливий об'єкт оцінки, до якого важко застосувати традиційні підходи економічного аналізу.

Поняття вартості об'єктів інтелектуальної власності відображає грошову оцінку втілених в об'єктах витрат економічних ресурсів, що були пов'язані з їх створенням, а також потенціал дохідності, що визначається поточною ринковою кон'юнктуру й об'єктивними властивостями результатів інтелектуальної діяльності як факторів виробництва.

Відповідно, оцінка об'єктів інтелектуальної власності – це процес визначення їх вартості станом на певну дату за встановленою процедурою, а також з урахуванням об'єктивних властивостей результатів інтелектуальної діяльності та усього комплексу факторів, що на них впливають. Оцінка здійснюється з

урахуванням визначених законом принципів і на основі відповідних методичних підходів.

До принципів оцінки об'єктів інтелектуальної власності можна віднести:

– корисності, який передбачає, що об'єкт має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю розуміють здатність майна задовольняти потреби власника протягом певного часу;

– заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за об'єкт не сплачується сума, більша від мінімальної ціни подібного об'єкта, який продається на ринку;

– очікування передбачає, що вартість об'єкта визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним;

– граничної продуктивності передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал і земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта зменшиться у разі його відсутності;

– залишкової продуктивності передбачає, що під час оцінки потрібно враховувати той потенціал дохідності об'єкта, який базується на його залишковій вартості і визначається моральним зносом;

– попиту та пропозиції, передбачає, що в умовах розвинутого конкурентного ринку вартість об'єкту буде визначатися рівноважною ціною, що встановлюється у результаті взаємодії попиту та пропозиції. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на подібні об'єкти та інші фактори, що можуть призвести до змін у співвідношенні попиту та пропозиції;

– відповідності полягає у тому, що вартість об'єкту визначається його відповідністю ринковим стандартам. Тому об'єкти, які не відповідають вимогам ринку за рівнем технології, рентабельності, ризикованості будуть мати меншу вартість;

– залежності полягає у тому, що на вартість об'єкта оцінки здійснює вплив система пов'язаних між собою чинників, які не впливають із його об'єктивних властивостей, а визначаються зовнішнім середовищем;

– конкуренції передбачає, що рівень конкуренції на ринку відповідно позначається на ризикованості та рентабельності і у такий спосіб впливає на вартість об'єкта оцінки;

– мінливості передбачає, що вартість об'єкта оцінки не є постійною величиною, а залежить від ринкової кон'юнктури і та морального зносу, і тому змінюється із часом;

– найбільш ефективного використання полягає у тому, що ринкова вартість об'єкта безпосередньо залежить від наявних на ринку можливостей його рентабельного використання.

Процес оцінки об'єктів інтелектуальної власності включає послідовність стадій: 1) визначення мети та завдань оцінки; 2) збір та аналіз інформації щодо об'єкта оцінки, ринкової кон'юнктури та інших чинників, що впливають на його вартість; 3) вибір та застосування відповідних підходів та методів оцінки; 4) визначення вартості об'єкта на основі узагальнення результатів, отриманих від застосування різних методів оцінки; 5) підготовка звіту про оцінку [6, с.134].

Оцінка об'єктів інтелектуальної власності може здійснюватися в різних цілях: з метою проведення комерціалізації інтелектуальної власності; у процесі розпорядження об'єктами інтелектуальної власності, зокрема у процесі ліцензування та визначення ціни ліцензії; оприбуткування та обліку ОІВ у складі нематеріальних активів підприємства; з метою аналізу ефективності господарського використання ОІВ; з метою оподаткування для визначення податку на додану вартість, податку на прибуток, податку на доходи та інших податків, необхідність сплати яких виникає у процесі здійснення операцій з ОІВ; у процесі створення, реорганізації, ліквідації підприємства у випадку, коли ОІВ є складовою його нематеріальних активів або були внесені до його статутного капіталу; у процесі розробки стратегічних і оперативних фінансових планів підприємства, яке використовує ОІВ у своїй діяльності; у процесі визначення збитків, отриманих від неправомірного використання ОІВ, з метою судового захисту права інтелектуальної власності.

Під час оцінки ОІВ необхідно обов'язково враховувати їх специфічні властивості, які відповідним чином впливають на їх ринкову вартість: права на ОІВ зазвичай виникають лише після проходження процедури державної реєстрації, за її відсутності вартість ОІВ буде мінімальною; завдяки нематеріальній природі ОІВ вони є невідчужуваними, тому відбувається оцінка не самого об'єкту, а майнових прав на нього; ОІВ завдяки нематеріальній природі легко тиражуються та поширюються, і тому вимагають додаткового правового, технічного й організаційного захисту, що збільшує ризикованість інвестицій у ОІВ; право на ОІВ обмежене в часі та просторі, тобто захищається протягом визначеного терміну і на визначеній території; завдяки нематеріальному характеру ОІВ та тому, що вони є результатом творчої діяльності, під час їх оцінки більшу увагу потрібно приділяти потенціалу дохідності ОІВ, а не тим витратам, які були здійсненні у зв'язку з їх створенням; ОІВ характеризуються нижчою ліквідністю у порівнянні з іншими видами активів підприємства, а їх цінність зазвичай носить відносно суб'єктивний характер; гранична норма заміщення ОІВ іншими видами активів у структурі капіталу підприємства прямує до нуля.

Основними підходами до оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності є витратний, порівняльний та дохідний. Витратний підхід ґрунтується на оцінці витрат щодо створення, придбання, заміщення чи відновлення ОІВ. Серед

методів оцінки, що застосовуються в межах даного підходу виділяють: метод фактичних витрат, метод планових витрат, метод вартості заміщення, метод витрат на відновлення, метод приведених витрат [7].

Порівняльний підхід заснований на визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності шляхом врахування цін аналогічних об'єктів, які присутні на ринку. Застосування підходу можливе за наявності ринку подібних ОІВ, даних про умови ліцензійних угод щодо ОІВ на внутрішньому та світовому ринках. Серед методів оцінки, що застосовуються в межах даного підходу, виділяють: метод порівняльного продажу, метод звільнення від роялті, метод експертних оцінок.

Дохідний підхід ґрунтується на принципах залежності цінності об'єкта інтелектуальної власності від майбутніх доходів, пов'язаних з його використанням. Застосування даного підходу передбачає врахування ставок капіталізації або дисконтування, ризику та терміну використання. Серед методів оцінки, що застосовуються в межах даного підходу, виділяють: метод дисконтування доходу, метод капіталізації доходу, метод додаткового прибутку; метод розподілу прибутку.

Висновки. Підсумовуючи дослідження зазначимо, що відносини інтелектуальної власності в умовах становлення постіндустріального суспільства формують важливу складову базису економічної системи, а об'єкти інтелектуальної власності у складі інтелектуального капіталу підприємства відіграють принципову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності.

Об'єкти інтелектуальної власності володіють цілим комплексом специфічних ознак і характеристик, які перетворюють їх на особливий об'єкт оцінки. Серед основних груп об'єктів інтелектуальної власності було виокремлено: об'єкти авторського права і суміжних прав, об'єкти промислової власності, засоби індивідуалізації та нетрадиційні ОІВ. У процесі комерціалізації об'єкти інтелектуальної власності трансформуються в інтелектуальний капітал, що відіграє важливу роль у господарській діяльності підприємства. Завдяки цьому оцінка ОІВ перетворюється на стратегічне завдання сучасного менеджменту й об'єктивну передумову формування облікової, податкової, ліцензійної та фінансової політики підприємства. Проведений теоретичний аналіз засвідчує існування комплексу методів, що використовуються у процесі оцінки ОІВ, а також цілої системи факторів, які впливають на їх ринкову вартість. На нашу думку, складність оцінки об'єктів інтелектуальної власності обумовлює необхідність розробки нової методики комплексної оцінки їх вартості із застосуванням вагових коефіцієнтів і результатів, отриманих унаслідок використання різних методик витратного та доходного підходів. Отже, необхідність проведення подальших досліджень у даному напрямку не викликає сумніву. Формування нової методики оцінки дозволить підвищити ефективність комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності в Україні та забезпечить інноваційний базис для модернізації вітчизняної економіки.

Список літератури

1. Thomas A. Stewart Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – New-York: Doubleday, 1997. – 240 pp.;
2. Твори [Текст] : у 3 т. / А.А. Чухно. – К.: НАНУ, КНУТШ, НДФІ МФУ, 2006. – Т.2, 2006. – 512 с.;
3. ПСБО 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
4. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник [текст] / В.Д. Базилевич. – 2 вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
5. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
6. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов [текст] / Роберт Рейли, Роберт Швайс. – М.: Квинто-Консалтинг, 2005. – 792 с.
7. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п>.

Анотація

Владимир Вирченко

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Исследуются объекты интеллектуальной собственности и особенности их оценки в современной системе общественного производства. Изучено сущность, структура и специфика объектов интеллектуальной собственности. Проанализирована сущность и принципы оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности. Рассмотрены основные методы оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, стоимость, оценка, интеллектуальный капитал, нематериальные активы.

Summary

Volodymyr Virchenko

PECULIARITIES OF INTELLECTUAL PROPERTY VALUATION

Article is devoted to analysis of intellectual property objects and peculiarities of its valuation under the modern system of public production. Nature, structure and peculiarities of intellectual property objects are investigated. Essence and principles of intellectual property valuation are analyzed. The basic methods of intellectual property valuation are considered.

Keywords: intellectual property, value, evaluation, intellectual capital, intangible assets.

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА ВНУТРІШНЬОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНОГО РИНКУ

У статті автор формулює поняття «механізм функціонування кредитного ринку», досліджує складові елементи даного механізму та визначає його внутрішню будову. Ретельно розглянено взаємодію між суб'єктами у часткових механізмах кредитного ринку, зокрема у механізмах: банківського, міжбанківського, міжгосподарського, державного та міжнародного кредитування.

Ключові слова: кредитний ринок, механізм кредитного ринку, кредитування, елементи.

Постановка проблеми. Економічний механізм функціонування сучасного ринку будь-якого прояву визначається як механізм взаємозв'язку та взаємодії його основних елементів. Об'єктивна сторона ринкового механізму виявляється у дії економічних законів, які управляють ринком через систему ринкових відносин. Суб'єктивна сторона ринкового механізму може бути представлена діяльністю всіх суб'єктів ринку, які діють для задоволення своїх потреб, інтересів і бажань.

Кредитний ринок є невід'ємною частиною національного ринку кожної держави, а тому йому притаманні усі складові елементи та прояви функціонування, що й загалом ринку. З цієї точки зору всередині кредитного ринку також умонтований певний механізм, який забезпечує його функціонування та налагоджує взаємодію між основними структурними елементами ринку.

Функціонування кредитного ринку органічно пов'язано з нагромадженням і рухом грошового капіталу, з рухом вартості в її грошовій формі, з утворенням та використанням різних грошових фондів у вигляді кредитних ресурсів і цінних паперів; за допомогою ринку можна виміряти і визначити рух, обсяг та напрямок грошових потоків, що спрямовуються на суспільне відтворення; визначити вплив кредитних ресурсів на соціально-економічні відносини – усі ці функції і закладені в основу діяльності кредитного ринку та відображаються в його механізмі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою дослідження кредитного ринку займається низка провідних учених: Ходаківська В.П., Данілов О.Д., Саввина О.В., Маслова С.О., Вовчак О.Д., Опалов О.А., Еш С.М., Івасів Б.С., Сич Є.М., Крилюк О.М., Простебі Л.І. та ін. Однак питання механізму функціонування кредитного ринку є й досі не дослідженим та потребує розкриття.

Постановка завдання. Дослідити сутність внутрішнього механізму функціонування кредитного ринку, проаналізувати його структуру, склад елементів і охарактеризувати зв'язки між ними.

Виклад основного матеріалу. Кредитний ринок має складну структуру, що зумовлено великою кількістю фінансово-кредитних інститутів, видів і форм кредиту, способів формування та розміром кредитних ресурсів, котрі

виділяються на конкретні цілі, а також тим, у яких формах і якими каналами вони рухаються, на яких умовах надаються та використовуються. Усе це спонукає до виникнення різноманітних форм організації кредитних відносин та відповідно формує складний механізм функціонування кредитного ринку, в якому можна виокремити внутрішню будову за складовими кредитного ринку, розгалужену інституційну структуру, певний організаційний устрій взаємовідносин між учасниками ринку тощо.

Звісно ж, не окресливши елементи внутрішньої будови механізму функціонування кредитного ринку, важко аналізувати взаємозв'язки та рух кредитних ресурсів в межах даного механізму. А тому, перш за все, виділимо структурні елементи внутрішньої будови механізму кредитного ринку.

Єдиної думки та єдиного підходу серед науковців щодо елементів кредитного механізму й об'єднання їх у групи не існує. Окрім того, у вітчизняній науковій економічній літературі вчені не приділяють достатньо уваги дослідженню проблеми формування та функціонування механізму кредитного ринку, а тому це поняття визначено лише у деяких працях.

Так, Балахнічева М.М. у праці «Сутність фінансово-кредитного механізму в умовах ринку» запропонувала визначення механізму функціонування кредитного ринку як «системи доцільно спрямованих заходів впливу на процес відтворення у формі методів, інструментів і важелів в межах нормативно-правового забезпечення з метою соціально-економічного розвитку держави» [2].

На нашу думку, автор висвітлила механізм кредитного ринку лише з організаційної сторони та не означила сторони-суб'єкти, між якими механізм забезпечує взаємозв'язки та з якою метою це здійснюється.

Інше визначення навела Кікена Т.: «Механізм кредитного ринку – це закони, принципи руху позиченої вартості та способи, методи, прийоми реалізації функцій елементів кредитної системи у зв'язку з існуванням відповідного типу кредитних відносин» [6].

У нашому розумінні, «механізм» - це певний внутрішній об'єктивний устрій, що приводить у рух систему, до якої належить. Механізм не може виступати формою організації або сукупності

приймів, як це простежується в наведених трактуваннях. Система передбачає єдність у певний спосіб розташованих форм організації, що знаходяться у взаємному зв'язку (в нашому випадку під системою розуміємо кредитний ринок). Механізм, в економічному розумінні, не може сам по собі утворювати, розподіляти або використовувати, в нашому випадку, кредитні ресурси, а форми самі по собі не можуть взаємодіяти. Це функція організацій та інститутів, що здійснюють процес (взаємодію).

Отже доцільніше механізм функціонування кредитного ринку розглядати як процес налагодження взаємодії між структурними елементами кредитного ринку, який ґрунтується на системі інструментів, важелів і методів. Саме з такого погляду і будемо характеризувати механізм функціонування кредитного ринку.

Отже, під механізмом кредитного ринку будемо розуміти сукупність правил і прийомів спрямування потоків кредитних ресурсів фінансово-кредитними інститутами, формування і організацію кредитних відносин між їх учасниками та між різними сферами суспільного відтворення, ґрунтуючись на основних принципах кредитування та за допомогою системи важелів, інструментів і методів.

Основу реалізації сучасного механізму функціонування кредитного ринку складають нормативно-правові акти, на яких, власне, і ґрунтується процес реалізації кредитних відносин. В Україні такими базовими нормативно-правовими документами є: Цивільний Кодекс, Закони України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про обіг векселів в Україні»; положення НБУ «Про кредитування», «Про міжбанківські розрахунки», а також низка постанов НБУ, які вузько спеціалізовано регламентують відносини між суб'єктами кредитного ринку, зокрема: «Технічний порядок проведення Національним банком України операцій з банками», «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», «Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» та ін.

Механізм функціонування кредитного ринку, який приводить у рух кредитні ресурси, впливає на суспільне виробництво через фінансово-кредитне регулювання та конкретні механізми кредитування, які мають місце у фінансово-кредитних установах. При цьому чим вищий рівень розвитку суспільства та його економіки, тим значніша роль фінансово-кредитного регулювання. А тому кожному економічному ладу притаманний власний механізм функціонування кредитного ринку, який розвивається в історичній послідовності зі своїми (специфічними саме цього ладу) важелями і методами.

Так, в умовах капіталістичного устрою при недосконалому розвитку кредитного ринку, провідні позиції займала кредитна система, яка

фактично виконувала усі функції кредитного ринку у «зародковому» стані. Разом з кредитною системою, представленою сукупністю банківських і небанківських установ (особливо ломбардами), інтенсивно розвивався кредитний механізм, основними важелями впливу якого виступали відсоток за кредит і боргові зобов'язання (особливо векселі).

В умовах розвиненого соціалізму дію механізму кредитного ринку спрямоване на посилення ролі фінансово-кредитних важелів у забезпеченні більшої збалансованості й ефективності розвитку народного господарства, і органічно він був пов'язаний з усією системою соціалістичного господарського механізму.

За умов ринкового господарювання механізм функціонування кредитного ринку визначається та регламентується центральним банком країни. Основна мета функціонування механізму кредитного ринку полягає у задоволенні потреб та інтересів усіх учасників даного ринку та забезпеченні повноцінного розвитку його структурних елементів.

Структура кредитного ринку досить розгалужена та складна. Однак найдоцільніше виділяти окремі види кредитного ринку зі специфічними кредитними відносинами всередині них, виходячи з основних видів кредиту, які виокремлені у працях із проблем кредиту та функціонування кредитного ринку багатьох науковців [3,4,5,8]. Отже можемо виділити такі види кредитного ринку: банківський, міжгосподарський, ринок державного кредиту та ринок міжнародного кредиту. Вважаємо за доцільне окремо виділити ринок міжбанківського кредиту, оскільки кредитні відносини між банками досить особливі, регламентуються значною кількістю положень НБУ, а потоки кредитних ресурсів значно перевищують обсяги банківських кредитів юридичним і фізичним особам.

Виділені види кредитного ринку і будуть його основними структурними елементами, взаємодія між якими в основі механізму функціонування кредитного ринку. Кожен виділений вид кредитного ринку працює за своїм устроєм і правилами, має власна систему кредитних відносин і сукупність нормативно-правових документів, які їх регламентують, і взаємодіє при цьому з іншими видами ринків, всередині кредитного ринку держави. Це дозволяє сформувати сукупність часткових механізмів кредитного ринку (кредитних механізмів), які відносно самостійні, але, водночас, тісно вплетені у взаємовідносини з іншими структурними елементами, тобто видами кредитного ринку. Тобто до часткових механізмів відносимо: механізм банківського кредитування; механізм міжбанківського кредитування; механізм міжгосподарського кредитування; механізм державного кредитування; механізм міжнародного кредитування.

Виділені часткові механізми також поділяються на більш дрібні механізми (механізми

кредитування). Ідеться про те, що кожен вид кредитного ринку має власний перелік видів кредитів, якими він оперує. Зважаючи, що укладення кредитної угоди по тому чи іншому виду кредиту має чітку регламентацію, яка затверджена відповідними нормативно-правовими актами, то, відповідно, для реалізації кожного виду кредиту потрібний його власний механізм кредитування.

Разом усі часткові механізми складають загальний, досліджуваний нами механізм функціонування кредитного ринку. Отже, ми отримуємо внутрішню будову механізму функціонування кредитного ринку.

Для більш повного уявлення всіх проявів змісту механізму функціонування кредитного ринку розглянемо особливості, що характеризують взаємодію між суб'єктами у виділених часткових механізмах кредитного ринку.

Механізм банківського кредитування виникає, коли однією зі сторін кредитних відносин є банк. Це механізм, який найбільше регламентується нормативно-правовими актами. Його функціонування спрямоване на задоволення споживчих потреб населення та виробничо-інвестиційних потреб суб'єктів господарювання.

Окремий механізм кредитування, в межах банківського кредитування, відводимо для організації надання іпотечних кредитів. Основна мета функціонування даного механізму – налагодження іпотечного кредитування через подолання проблеми нестачі довгострокових кредитних ресурсів у юридичних та фізичних осіб.

Отже, механізм банківського кредитування відіграє важливу роль у вирішенні соціальних проблем населення і економічних проблем юридичних осіб.

Механізм міжбанківського кредитування передбачає, що один банк надає кредит іншому банку або розміщує депозит у ньому на умовах платності, повернення і терміновості. Метою міжбанківського кредиту для позичальника зазвичай стає отримання ресурсів для подальшого їх надання у кредит своїм клієнтам або дотримання окремих нормативів центрального банку, а для кредитора – розміщення на деякий час тимчасово вільних коштів, які виникають через відсутність необхідного попиту на ринку або невігідність розміщення серед клієнтів [9].

Механізм міжгосподарського кредиту не

передбачає залучення додаткових коштів, крім тих, що можна отримати від реалізованих товарів, виконаних робіт та наданих послуг. Однак він важливий та необхідний у реальному секторі економіки, оскільки дозволяє пришвидшити реалізацію товарів для підприємства-виробника, та отримати товар з відстрочкою платежу для покупця-позичальника, хоча і за вищою ціною.

Розвиток механізму міжгосподарського кредитування є важливим індикатором стану реального сектору економіки країни.

Механізм державного кредитування утворюється при виникненні кредитних відносин, однією зі сторін яких є держава. Функціонування даного механізму повинно сприяти покриттю касових розривів у державному та місцевих бюджетах шляхом мобілізації коштів через випуск державних цінних паперів, шляхом отримання позичок всередині країни або закордоном.

Іншою стороною цього механізму є надання державою кредитів для підтримки пріоритетних галузей та підприємств економіки або фізичним особам, відповідно до законів України, за рахунок коштів державного бюджету.

Найбільш прийнятним для розвитку фінансової сфери і економіки держави є мінімізація активності механізму державного кредитування.

На розвиток кредитного ринку та його механізму цей частковий механізм особливого впливу не має.

Механізм міжнародного кредитування утворюється при виникненні кредитних відносин, однією зі сторін яких є нерезиденти: уряди іноземних держав, іноземні юридичні або фізичні особи. Функціонування механізму міжнародного кредитування регламентується на міждержавному рівні міжнародними угодами і, зазвичай, досить вигідне для вітчизняних суб'єктів цих кредитних відносин.

Висновки. Механізм функціонування кредитного ринку – це поняття макрорівня, яке охоплює як складові частини кредитні механізми і механізми кредитування, й уособлює певний процес, послідовність діяльності та взаємодії суб'єктів кредитного ринку на основі використання інструментарію кредитування для задоволення потреб та інтересів даних суб'єктів (прибуток або отримання кредиту). Сукупність кредитних механізмів і механізмів кредитування складає внутрішню структуру механізму кредитного ринку.

Список літератури

1. Авдияц Ю.П. Кредит и повышение экономической эффективности производства : (вопросы теории и методологии) / Ю. П. Авдияц // Науч.-исслед. фин. ин-т. - М.: Финансы, 1972. - 167 с.; 20 см. - 7000 экз. - 0,54 р.
2. Балахнічева М.М. Сутність фінансово-кредитного механізму в умовах ринку / Балахнічева М.М. // Проблеми матеріальної культури - економічні науки. 2011 – С.20-29.
3. Біла О. Г. Фінанси : навч. посіб. / Біла О. Г., Чуй І. Р. – Л. : Магнолія 2006, 2010. – 390 с.
4. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: Підручник. Затверджено МОН / Вовчак О.Д., Рушишин Н.М. — К., 2008. — 564 с.
5. Гроші та кредит: підручник. 4-те вид., перероб., і доп. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.; за заг. ред. проф. М. І. Савлука. К.: КНЕУ, 2006. 744 с.
6. Кікена Т. Вплив окремих елементів кредитного механізму на розгортання фінансово-економічної кризи в Україні/ Т. Кікена // Формування ринкової економіки в Україні. 2009. Вип. 19. С. 275–279
7. Круш П. В. Гроші та кредит: Навч. посіб. / Круш П. В., Алексєєв В. Б. — К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.

8. Михайловська І.М. Гроші та кредит: Навчальний посібник / І.М. Михайловська, К. Л. Ларіонова. - Львів: Новий Світ-2000, 2006. - 431 с.
9. Сухораба І.В. Кредитні ринки на сучасному етапі розвитку: методологічний аспект / І.В. Сухораба // Вісник Університету банківської справи Національного банку України № 3 (6) грудень 2009. – С.3-7.

Анотація

Галина Миськів

**СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ВНУТРЕННЕГО МЕХАНИЗМА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА**

Автор формулирует понятие «механизм функционирования кредитного рынка», исследует составляющие элементы данного механизма и определяет его внутреннее строение. Тщательно рассмотрено взаимодействие между субъектами в частных механизмах кредитного рынка, в частности в механизмах: банковского, межбанковского, межхозяйственного, государственного и международного кредитования.

Ключевые слова: кредитный рынок, механизм кредитного рынка, кредитование, элементы.

Summary

Galina Myskiv

**NATURE AND STRUCTURE OF THE INTERNAL MECHANISM
OF CREDIT MARKET FUNCTIONING**

The article defines the concept of "mechanism of credit market functioning", explores the components of this mechanism and determine its internal structure. Carefully consider the interaction between the subjects in partial credit market mechanisms, such as: banking, interbank, inter-farm, national and international lending.

Keywords: credit market, the mechanism of the credit market, credit, items.

СВІТОВЕ ГОСПОДРАСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.33.01

© Бурдяк О.М., 2014

Інститут економіки та прогнозування НАН України, Київ

СВІТОВІ ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ ТА ЇХ НАСЛІДКИ

Досліджено економічні кризи різного масштабу та походження, які виникали з різних причин упродовж розвитку людської цивілізації. Автор вважає, що масштабна економічна криза є серйозним приводом для чергового перегляду реальних соціально-економічних процесів у світі й окремих країнах і одночасно переосмислення теоретичних шаблонів, завищених оцінок можливостей чинної системи господарювання. Сучасна глобальна економічна криза не є винятком. Її масштаби і наслідки свідчать про вступ світового господарства в етап ґрунтовної корекції економічної моделі, яка діяла до кризи.

Ключові слова: світова економічна криза, національні економіки, глобалізація, світове господарство, наслідки криз.

Постановка проблеми. Численні економічні кризи різного масштабу та походження спостерігалися упродовж усього розвитку світової цивілізації. У сучасних умовах, коли відбувається стрімке поширення глобалізації, посилення взаємозв'язку національних економік різних країн, активізація діяльності ТНК, зростає ймовірність того, що світові кризи будуть повторюватися з більшою частотою й інтенсивністю.

Економічні кризи діалектично взаємопов'язані з зовнішніми об'єктивними умовами і відтворюють ту економічну обстановку, в якій розвивається світове господарство. Існуючі тенденції розвитку світової економіки, зокрема гіперболізація фінансового сектора і невідповідність його реальному сектору економіки, видозмінили економічну природу криз. Збільшення негативних і руйнівних наслідків чинної світової економічної кризи робить актуальними дослідження, присвячені вивченню взаємозв'язку національних і глобальних криз, причин, основних індикаторів і каналів їх поширення, розробки й оцінки основних їх наслідків для держав.

Відкритість економіки України в умовах глобалізації закономірно проявилася у швидкому охопленні її господарства світовою економічною кризою, започаткованою в кредитних організаціях США. Національна економіка України, як частина світової економіки, ще не володіє достатньою потужністю і засобами для адекватного зворотного впливу на світову економіку, тож сповна відчуває на собі негативний вплив сучасної кризи. Основною проблемою для економіки України поточного етапу є вихід з тривалої соціально-економічної кризи, своєчасна зміна сировинної орієнтації на інноваційний шлях розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну базу дослідження економічних криз і циклів заклали вчені Ф. Бастіа, О. Бем-Баверк, А.А. Богданов, Л. Вальрас, Ф. Візер, В. Джевонс, Ф. Енгельс, Дж.М. Кейнс, Дж.Б. Кларк, Н.Д. Кондратьєв, Ф. Ліст, Т.Р. Мальтус, К. Маркс,

А. Сміт, М. Фрідман, Е. Хансен, Р. Харрод, Й.А. Шумпетер та інші.

Сучасні економічні кризи і цикли аналізують учені В.С. Бочко, Л.М. Григор'єв, К.Н. Єрмолаєв, Л.Л. Ігоніна, Ю.В. Яковець, Ю.Ф. Шамрай, Б.П. Плишевський, В.М. Полтерович, А.Я. Рубінштейн, С.С. Сулакшін, А.В. Улюкаєв, а також А.Блунделла-Уїгналл, М. Вульф, Р.А. Манделла, Г. Менш, Н. Рубіні, Е.С.Фелпс, М.Шуларік, Е. Хелпман та інші.

Питання формування економіки України в період та після кризи досліджують провідні вітчизняні науковці: Ю.М. Пахомов [1], В.М. Геєць [2], А.С. Філіпенко [3], А.С. Гальчинський [4], В.К. Черняк [5], Л.В. Шинкарук [6], В.П. Черевань [7]. Учені-економісти прагнуть досягнути значення світової фінансово-економічної кризи у межах розвитку глобалізації та її вплив на економіку України. Зокрема, А.С. Гальчинський [4], аналізуючи кризу 2008-2009 рр. у контексті сучасних глобальних цивілізаційних змін, вказав на її системні чинники, інформативну функцію, конструктивну роль в інноваційному оновленні суспільних процесів та їх інтенсифікації. Попри це, він особливо наголосив на визначенні векторів впливу глобальної кризи та їх дії на соціальні й економічні трансформації в Україні. Л.В. Шинкарук [6] у ряді праць розкриває макроекономічні диспропорції, які стали підґрунтям перебігу фінансово-економічної кризи в Україні; деталізує основні контури економічної моделі розвитку 2000-2009 рр.; окреслює головні завдання політики модернізації як інструменту подолання наслідків кризи.

Дослідження наукових праць зазначених авторів, присвячених проблемам економічних криз і їх поширенню у світовому господарстві, свідчить про наступне: по-перше, незважаючи на всебічний аналіз різних видів кризи, залишаються недостатньо дослідженими процеси взаємодії глобальної та національної економічних криз; по-друге, зміст праць свідчить про великі досягнення

в дослідженні проблем антикризового управління, втім питання сучасного регулювання кризових ситуацій на світовому та національному рівнях економіки недостатньо досліджені, що вимагає їх ретельного вивчення з метою формування ефективних моделей антикризових програм; потреба, існує теоретико-методологічна та практична потреба в розгляді економічних індикаторів виявлення і поширення економічних криз, що дозволяють визначити їх причини та способи подолання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження світових економічних криз, зокрема сучасної кризи, висвітлення проблем, які її спричинили та наслідків, для їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія світових економічних криз своїм корінням сягає в далеке минуле. Перша світова економічна криза розпочалася в 1857 р. в Америці, у зв'язку з масовим банкрутством залізничних компаній і обвалом ринку акцій. Криза завдала удару не лише економіці США, але й Німеччини, Англії та Франції.

Друга світова економічна криза виникла в 1873 р. в Австрії та Німеччині. Передумовою цієї кризи був кредитний злет у Латинській Америці, який підтримувала Англія, і спекулятивне піднесення ринку нерухомості в Німеччині та Австрії, що закінчилося крахом фондового ринку у Відні. Фондові ринки в Цюриху й Амстердамі також обвалилися. У США розпочалася банківська паніка. Третю міжнародну фінансову кризу викликала Перша світова війна, яка розпочалася в 1914 р. Кризу спонукав тотальний розпродаж паперів іноземних емітентів урядами США, Великобританії, Франції та Німеччини для фінансування військових дій.

Четверта світова економічна криза пов'язана з повоєнною дефляцією та рецесією, які протікали в 1920-1922 рр., і банківськими та валютними кризами в Данії, Італії, Фінляндії, Голландії, Норвегії, США і Великобританії. Поступово ця криза переросла в 1929-1933 рр. у Велику депресію. 24 жовтня 1929 (чорний четвер) на Нью-Йоркській фондовій біржі відбулося різке зниження акцій, яке започаткувало найбільшу в історії світову економічну кризу. Вартість акцій цінних паперів впала на 60-70%, різко знизилася ділова активність, був скасований золотий стандарт для основних світових валют. До кінця 1929 р. падіння курсів цінних паперів досягло фантастичної суми – \$ 40 млрд. У США й інших країнах закривалися фірми, заводи і банки, мільйони безробітних ходили у пошуках роботи. Криза тривала до 1933 р., а її наслідки відчувалися до кінця 30-х рр.

У повоєнний період перша світова економічна криза виникла у 1957 р. і тривала до середини 1958 р. Криза охопила США, Великобританію, Канаду, Бельгію, Нідерланди й інші розвинені капіталістичні країни. Виробництво промислової продукції в них знизилася на 4 %, а безробіття досягло майже 10 млн. чол. Друга повоєнна

економічна криза, що розгорілася в США у 1973 р., за розміром охоплення країн, тривалістю, глибиною і руйнівною силою значно перевершила попередню світову економічну кризу, а за деякими характеристиками наблизилася до кризи 1929-1933 рр. До середини 1975 р. кількість безробітних у розвинених капіталістичних країнах досягла 15 млн. чол. У 1973 р. також виникла перша енергетична криза, що була ініційована країнами-членами ОПЕК, які знизили обсяги видобутку нафти, спричинивши зростання вартості нафти на світовому ринку на 67%.

У жовтні 1987 р. американський фондовий індекс Dow Jones Industrial обвалився на 22,6 %. Ситуація з американським ринком повторилася на ринках Австралії, Канади, Гонконгу. Однією з можливих причин кризи фахівці вважали відтік інвесторів з ринків після сильного зниження капіталізації декількох великих компаній. Втім, найбільш масштабне падіння азійського фондового ринку з часів Другої світової війни відбулося в 1997 р. Цю кризу спровокував відхід іноземних інвесторів з країн Південно-Східної Азії. А першопрчиною кризи стали девальвація національних валют країн регіону і високий рівень дефіциту платіжного балансу країн ПСА. Економісти підраховували, що ця криза знизилася світовий ВВП на \$ 2 трлн.

У 1998 р. розпочалася одна з найважчих економічних криз в історії Росії. Дефолт викликав величезний державний борг РФ, зниження світових цін на сировину і піраміду державних короткострокових облігацій, за які уряд не зміг розплатитися вчасно. Курс рубля щодо долара із серпня 1998 р. до січня 1999 р. упав більше ніж втричі – з 6 до 21 руб. за \$ 1 [8, с. 93].

Сучасна світова економічна криза суттєво відмінна від усіх попередніх, адже носить глобальний характер і практично, хоч і в різній мірі, зачепила всі країни світу. Виникла вона в США у 2007 р. з кризи фінансового сектору, зокрема іпотечної кризи. Потім криза почала стрімко охоплювати все нові сфери фінансової діяльності, нагадуючи цим дію вірусної інфекції. Обвал іпотеки в США спричинив ефект доміно і неочікувані наслідки – крах банківської сфери у всьому світі, значний дефіцит грошей. Процес набув незворотного характеру і, відповідно, поширився на суміжні з макроекономікою сфери, викликаючи соціальну напругу та політичну дестабілізацію. Зрештою, внаслідок кризи майже мільйон американців втратили свої будинки. На думку Президента США Б.Обами, ще шість мільйонів людей може спіткати та ж доля. Тож для підтримки власної фінансової системи, Конгрес США виділив \$ 700 млрд., а згодом ще й \$ 787 млрд. для стимулювання економіки. Обама наголосив, що такі кроки уряду повинні зберегти 3,5 млн. робочих місць. Далі Президент затвердив програму підтримки житлового ринку, що дало змогу рефінансувати виплати за іпотекою для п'яти мільйонів позичальників. У США провели виплати іпотечним агентствам, які частково компенсували

їх втрати, та дали змогу допомогти боржникам, яким загрозувало відчуження власності за борги [9].

У декількох містах США у квітні пройшли акції протесту проти фіскальної політики Обами і його адміністрації. Тисячі демонстрантів, протестуючи проти економічних планів Білого дому, провели т.зв. «податкові чаювання». Учасники акції намагалися провести паралель з історичною подією, яка поклала початок незалежності британських колоній в Америці, – «Бостонським чаюванням» 1773 р. Тоді група активістів, яка протестувала проти скасування урядом Британії мита на ввезення чаю в північні американські колонії, викинула 45 т чаю за борт англійських судів у порту Бостона. Ідею серії нинішніх «чаювань», як протест проти ініціативи уряду Обами про рефінансування ризикованих іпотечних позик, подав ще в лютому ринковий аналітик кабельної телекомпанії CNBC Р. Сантеллі. Упродовж двох місяців громадські виступи проти урядових програм стимулювання економіки пройшли в ряді великих міст. Критики Обами перейняли його ж досвід, використавши Інтернет для організації акцій протесту [9].

Враховуючи вражаючу здатність кризи розростатися, зазначимо, що вона досить швидко набрала обертів уже як світова фінансова криза, з високою ймовірністю загрожуючи перетворитися на повномасштабну (системну) економічну кризу з падінням виробництва в реальному секторі економіки й іншими негативними проявами. Тож для загальної оцінки наступу кризи треба особливо виділити три її принципові характеристики. По-перше, ця криза – перша світова криза глобального капіталізму, що наступила після розпаду світової соціалістичної системи. З цього боку її треба визначити як кризу нового типу, що виражається в кризі глобалізації з високим потенціалом значного загострення зовнішньополітичних і цивілізаційних конфліктів. Вважаємо, що це друга хвиля кризи глобальної економіки. Перша її хвиля розпочалася в 1994-1995 рр. («Мексиканська криза») і продовжилася повномасштабною кризою 1997-1998 рр. в основному на периферії глобальної економіки, отримавши назву «азійської кризи», яка накрила й економіку України, після дефолту в Росії, що відбувся в серпні 1998 р. Завершальні її сплески прокотилися по країнах Латинської Америки (Бразилія, Аргентина тощо) в 1998-1999 рр.

По-друге, сучасна криза виступає як криза моделі глобального (транснаціонального) лібералізму, що свідчить про підрив фундаментальних основ сучасної світогосподарської моделі і пануючих ліберальних економічних теорій. Нагадаємо, що ліберальна революція в теорії і на практиці, започаткована в кінці 1970-х рр., отримала потужну підтримку після краху світової соціалістичної системи та подальших проліберальних ринкових реформ, які найадекватніше втілювалися у функціонуванні фінансової системи. Сектор реальної економіки з

налагодженою системою державного регулювання навіть в умовах реалізації масштабних приватизаційних програм через різні причини так і не став реальним полігоном для реалізації ліберальної економічної моделі. Цілковито іншою була ситуація у фінансовій сфері, де практично демонтували старі національні регулятори, а нові, які б замінили національні інститути ефективного контролю, не створили.

Провідний російський учений В.Т. Рязанов вважає, що на зміну національних регуляторів прийшли наднаціональні регулюючі інститути, які їх не заміщують (що доповнювало б і розвивало модель регульованого капіталізму), а глобальні ринки. Така стратегія заміщення спиралася на домінуючу теоретичну конструкцію, пов'язану з гіпотезами «раціонального вибору» і «ефективного ринку». Все це і дозволило досягти найвищого ступеня відкритості на фінансових ринках і сформувати в реальних умовах модель транснаціональної ліберальної економіки. Тож лібералізм, як теорія і практика, у своїй останній передкризовій версії може розглядатися як фінансовий капіталізм –переможець, у його тривалій конкурентній боротьбі з промисловим капіталізмом. Те, що саме фінансові ринки в умовах високої мобільності капіталу змогли підірвати національно-державні рамки у своїй діяльності, перетворило їх на передовий загін глобальної економіки, посилений до того ж масовим упровадженням сучасних інформаційних технологій [12, с. 371-380].

По-третє, сучасна криза, попри ще не до кінця з'ясовані її наслідки, вже з достатнім ступенем вірогідності може розглядатися як поворотний пункт світової господарської системи, національних економічних моделях, а, можливо, і в світовій економічній науці. З цього боку сучасну кризу, при всій важливості її фінансової складової, цілком виправдано трактувати як системну кризу, що проявляється, зокрема у кризі самої парадигми розвитку. Адже під сформований фінансовий гегемонізм було підведено певне теоретичне обґрунтування та перебудовано законодавчу базу.

Європейська економічна криза вибухнула дещо згодом. Греція стала першою країною, рівень державного боргу якої виявився занадто високим. Загальний борг Євросони за підсумками 2012 р. склав 91,8% ВВП. У 2013 р. він продовжував зростати до 93%. Рекордсмени по заборгованості – Іспанія (80,9% ВВП у 2012 р. і 87% у 2013 р.), Італія (123,5% і 121,8%) і, відповідно, Греція (160,6% і 168,0%). Для порівняння, державний борг США – 103,8% ВВП. Проте борги США «дешеві», і витрати на їх обслуговування становлять лише 2% ВВП. Натомість в Іспанії з її дорогими і короткостроковими борговими зобов'язаннями вони значно вищі. При цьому державний борг становить лише вершину айсберга – борги місцевої влади, корпорацій і, зрештою, домогосподарств в рази перевищують державні «обтяження». Так, загальний борг Греції становить 400% ВВП. Криза цілком очікувано породила нову хвилю безробіття

– її рівень у середньому по ЄС зріс до 10,5%, серед молоді – до 22,5% (у складних економічних умовах роботодавці неохоче беруть недосвідчених працівників). В Іспанії безробіття сягає 24,1% і 52,9%, відповідно, в Греції – 21,1% і 53,8%), Італії – 10,7% і 35,3%, у «благополучній» Франції – 10% і 23,4% [10]. Після США багато країн світу теж вдалися до масованого вливання бюджетних коштів у свої економіки. Зокрема, Китай, що має

найбільші золотовалютні резерви у світі, виділив на ці цілі \$ 586 млрд., Японія – \$ 250 млрд., Німеччина – \$ 80 млрд., Іспанія – \$ 50 млрд., Канада – \$ 45 млрд., Франція – \$ 35 млрд., Великобританія – \$ 30 млрд., Індія і Австралія – по \$ 20 млрд., Південна Корея – \$ 11 млрд., Бразилія – \$ 5 млрд., Таїланд, Сінгапур і Чилі – по \$ 3 млрд. [11].

Таблиця 1

Антикризові заходи в країнах Європи

Країна	Антикризові заходи
Греція	Скорочення дефіциту держбюджету до 2015 р. на 28 млрд. євро за рахунок: урізання соціальних витрат до 2012 р. на 8 млрд. євро; заморожування зарплати бюджетників на 3 роки; підвищення ПДВ до 25%; збільшення акцизів на бензин, алкоголь, тютюн; підвищення пенсійного віку та скорочення пенсій колишнім працівникам державних корпорацій. Програма приватизації повинна принести в казну 50 млрд. євро.
Іспанія	Скорочення дефіциту держбюджету в 2012 р. на 5 млрд. євро за рахунок завчасної сплати податків великими компаніями. Зниження з 8 до 4% податку на продаж нових будинків – для того, щоб розв'язати проблему 1 млн. нерозпроданого житла.
Італія	Скорочення дефіциту держбюджету до 2013 р. на 54 млрд. євро за рахунок: – введення податку в розмірі 5% для всіх, хто отримує понад 90 тис. євро на рік, 10% – для тих, чий дохід вище 150 тис. євро; – збільшення пенсійного віку до 65 років з 2014 р.; – об'єднання 36 невеликих провінцій в більші. Це дозволить скоротити кошти на утримання чиновників-управлінців; – скорочення бюджету національних міністерств на 8 млрд. євро.
Франція	Скорочення дефіциту держбюджету в 2012 р. на 12 млрд. євро за рахунок: – введення додаткового податку в 3% для тих, чий дохід понад 500 тис. євро на рік; – скасування податкових пільг для компаній і осіб, які працюють понаднормово; – підвищення акцизів на тютюн, алкоголь і солодкі газовані напої.

Джерело: Антикризисные меры: на чем экономят в Европе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de/a-5738142>; Греція – трагедія стає фарсом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de/a-5317836>; Берлін і Париж виступають за створення європейського економічного правління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de/a-5684144> (складено автором).

Світова економічна криза змусила уряди різних країн розробляти антикризові програми. І хоч кожна країна йде своїм шляхом і різні уряди приймають рішення незалежно один від одного, втім, основні «антикризові» заходи можна віднести до одного з трьох типів економічного стимулювання.

По-перше, державні інвестиції у створення й оновлення інфраструктури. Сюди входить ремонт і будівництво доріг і житла, облаштування шкіл тощо. Передбачено, що держзамовлення забезпечать виробникам попит на їх продукцію, а населенню – робочі місця, що і підштовхне економіку до виходу з кризи.

По-друге, стимулювання споживчого попиту за рахунок субсидій, податкових пільг, зниження базової відсоткової ставки, що спричиняє зниження відсоткових ставок за кредитами (що має підштовхнути людей робити більше покупок) і по банківських депозитах (що робить менш привабливим зберігання грошей, і, відповідно, більш привабливими їх витрати). Ідея полягає в тому, що чим більше люди будуть витрачати грошей на споживання і чим менше зберігатимуть грошей, тим більше грошей буде повертатися в економіку у вигляді прибутку, зарплат тощо. Передбачається, що це підштовхне економіку до зростання.

Антикризові заходи по декількох європейських країнах, які більш детально представлені в таблиці 1, враховують саме перший та другий типи економічного стимулювання.

По-третє, «невідкладна допомога» фінансовим інститутам і деяким іншим «обраним» корпораціям, які відрізняються великими розмірами і управлінською занедбаністю (останнє і зробило їх першими жертвами кризи, що дійшли фактично до банкрутства).

Окремо варто відзначити заходи щодо приведення макроекономічних параметрів тієї чи іншої держави у відповідність до вимог міжнародних кредиторів, зокрема Міжнародного валютного фонду. Але в цілому, як правило, антикризова програма тієї чи іншої країни являє собою заходи третьої групи (які залежать від стану держбюджетів, наполегливості банкірського лобі і політичних поглядів керівництва країни) та міксу із заходів перших двох основних груп різної інтенсивності.

Висновки. Будь-яка масштабна економічна криза – це серйозний привід для чергового перегляду реальних соціально-економічних процесів у світі й окремих країнах і одночасно переосмислення теоретичних шаблонів, завищених оцінок можливостей чинної системи

господарювання. Сучасна глобальна економічна криза не є винятком. Її масштаби і наслідки вже такі, які свідчать про вступ світового господарства в етап ґрунтовної корекції економічної моделі, що діяла до кризи. Тож цілком закономірно, що криза вийшла в центр уваги міжнародної спільноти, економістів і політиків практично всіх країн світу. Для подолання наслідків світової економічної кризи необхідно зрозуміти її причини та виробити систему дій, яка дозволить у майбутньому прогнозувати можливість настання криз різного масштабу, – і світового, і національного. Навіть в умовах ослаблення кризових лещат виявлення її причин і природи, як і раніше, вимагає продовження аналізу.

Попри це найскладнішим питанням у даний час стає пошук ефективних антикризових заходів, завдяки яким має бути вирішене першочергове завдання подолання кризи з переведенням економіки у фазу зростання. Водночас треба замислитися над тим, як у майбутньому мінімізувати вплив нових кризових явищ. Це фундаментальне питання про те, чи можна цього домогтися, якщо криза не стане переконливим приводом для розвороту сформованої господарської системи, зміни парадигми розвитку й оновлення самої економічної науки. Адже одне зі значень поняття «криза» якраз пов'язане з її трактуванням як «поворотний пункт».

Список літератури

1. Пахомов Ю.М. Основні завдання формування посткризової моделі розвитку економіки України / Ю.М. Пахомов // Економічний часопис - XXI. – 2010. – №1-2. – С. 3-6.
2. Геец В.М. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В.М. Геец // Экономика та прогнозування. – 2009. – № 1. – С. 54–69.
3. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
4. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К., 2009. – 391 с.
5. Черняк В.К. Посткризова економіка: капіталізм „з людським обличчям” / В.К. Черняк. – Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 1–2. – С. 16–17.
6. Шинкарук Л.В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л.В. Шинкарук // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 61-69.
7. Черевань В.П. Посткризова стратегія України: вибір ефективної моделі економічного розвитку // Економіка ринкових відносин. – 2010. – № 5-6. – С. 71–75.
8. Аттали Ж. Мировой экономический кризис... А что дальше? / Ж. Аттали. – СПб.: Питер, 2009. – 176 с.
9. Акции протеста против политики Барака Обамы в США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.etoday.ru/2009/04/tea-party-tax-protests.php>
10. Общий долг зоны еврозоны по итогам 2012 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusbalt.ru/>
11. Global Financial Stability Report Market Update. Last Updated: January 26,2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unstats.un.org/unsd/statcom/statcom_09/seminars/global_financial_seminar/global_financial_stability.pdf
12. Рязанов В.Т. Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике / В.Т. Рязанов. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. – 462.

Аннотація

Олег Бурдяк

МИРОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Исследованы экономические кризисы различного масштаба и происхождения, возникающие по разным причинам в течение развития человеческой цивилизации. Автор считает, что масштабный экономический кризис является серьезным поводом для очередного пересмотра реальных социально-экономических процессов в мире и отдельных странах и одновременно переосмысления теоретических шаблонов, завышенных оценок возможностей действующей системы хозяйствования. Современный глобальный экономический кризис не является исключением. Его масштабы и последствия свидетельствуют о вступлении мирового хозяйства в этап основательной коррекции экономической модели, действовавшей до кризиса.

Ключевые слова: мировой экономический кризис, национальные экономики, глобализация, мировое хозяйство, последствия кризисов.

Summary

Oleg Burdyak

GLOBAL ECONOMIC CRISES AND THEIR CONSEQUENCES

The article investigates the economic crises of various scale and origin, that arise from various reasons during the development of human civilization. The author believes that a massive economic crisis is a major cause for the next revision of the real socio-economic processes in the world and individual countries and at the same time rethinking theoretical templates, overestimated appraisal of the opportunities of the current system of management. The current global economic crisis is no exception. Its magnitude and implications suggest joining the world economy in the phase of solid correction of the economic model, which operated before the crisis.

Keywords: global economic crisis, the national economy, globalization, the world economy, the impact of crises.

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

Стаття присвячена особливостям розвитку державно-приватного партнерства в умовах світової фінансової кризи. Досліджені основні канали, через які світова фінансова криза впливає на ДПП. Проаналізовані основні зміни, які відбулися на ринку державно-приватного партнерства, зокрема, в розрізі окремих країн. Запропоновані основні заходи з усунення негативних наслідків світової фінансової кризи у сфері ДПП

Ключові слова: державно-приватне партнерство, світова фінансова криза, інфраструктура загального користування, інфраструктурні послуги, інвестиції.

Постановка проблеми. Розвиток інфраструктури загального користування та надання інфраструктурних послуг є необхідною передумовою задоволення потреб суспільства та сталого економічного розвитку країни. Однак сучасні глобалізаційні процеси й ускладнення умов міжнародної конкуренції ставлять якісно нові вимоги до інфраструктурних об'єктів і пов'язаних з ними послуг, які держава забезпечити одноосібно не в змозі. Окрім того, дана проблема загострюється наслідками світової фінансової кризи, які негативно вплинули на і так обмежені можливості державного бюджету.

Вихід із цієї ситуації багато країн вбачають залученні ресурсів приватного сектору у галузі, які традиційно відносилися до сфери відповідальності держави (будівництво й утримання доріг, мостів, шкіл, інших інфраструктурних об'єктів, надання комунальних послуг тощо), у формі державно-приватного партнерства (ДПП). Даний підхід передбачає передачу повноважень у сфері розвитку інфраструктурних об'єктів і надання пов'язаних з ними послуг від держави до приватного бізнесу в питаннях проектування, будівництва, утримання та експлуатації. Відмінною ознакою таких відносин в числі інших є те, що до партнера із приватного сектору також переходять ризики та відповідальності, пов'язані з виконанням таких контрактів; за державою в більшості випадків залишаються контрольні функції дотримання інтересів кінцевих споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку державно-приватного партнерства досліджувались науковцями в багатьох країнах світу. Серед них: Джозеф Стігліц, Стівен Осборн, Емануель Савас, Геерт Тейсман, Едвард Ескомб, Майкл Геддес та інші. Однак, вплив світової фінансової кризи на розбудову такої співпраці між державою та приватним бізнесом є ще темою малодослідженою.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу світової фінансової кризи на розвиток державно-приватного партнерства у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова фінансова криза, яка не обійшла стороною жодну національну економіку, вплинула і на розвиток співпраці держави та приватного бізнесу

у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних з ними послуг. Зокрема, вже наприкінці 2008 року, вона негативно вплинула на підписання нових і реалізацію існуючих проектів ДПП. Пов'язано це було, насамперед, зі скороченням державних витрат, унаслідок чого реалізації деяких угод відкладено на невизначений термін.

Існують такі канали, через які фінансова криза, пов'язане з нею зростання неприйняття ризику і, як наслідок, зниження активності в цій сфері негативно впливала на ДПП:

1. Підвищений тиск на відсоткові ставки, що безпосередньо впливає на вартість кредитних ресурсів. У даному випадку вплив відбувається на початковій стадії та деяких існуючих проектах, що потребують рефінансування (будівельна стадія).

2. Зниження доступності кредитів. Банки стали надто обачними на рахунок подовження кредитування. Після піка в 2008 році проектне фінансування різко скоротилося в обсягах уже в першому кварталі 2009 року, переважно в країнах Західної Європи. Зокрема, колапс ринку міжбанківського кредитування значно знизив рівень ліквідності. Більшість банків, зокрема з обмеженою депозитною базою, ведуть боротьбу за поповнення ресурсів, навіть з коротким терміном погашення.

3. Скорочення термінів кредитування банківськими установами, що не дає змоги повноцінно фінансувати угоди державно-приватного партнерства.

4. Вплив економічного спаду на грошові потоки. Мається на увазі, що зниження економічної активності в країні спричиняє зменшення попиту на послуги, що негативно відбивається на генеруванні вхідних грошових потоків і, відповідно, можливостях компанії щодо обслуговування боргу та її загальній прибутковості. Найчастіше це проявляється на початковій та операційній стадіях. Тобто у випадку початкування проекту державно-приватного партнерства економічна рецесія може вплинути на оцінку майбутньої прибутковості проекту, а звідси – і його життєздатності. На стадії експлуатації зниження обсягів надходжень – критичне, а особливо тоді, коли вони залежать від кінцевого

споживача, а не від платежів держави за послуги.

5. Непрогнозовані коливання відсоткових ставок. Це особливо актуальне, коли для реалізації проектів чи програм державно-приватного партнерства залучаються незастраховані великі обсяги зовнішнього фінансування. На деяких нових ринках таке страхування неможливе внаслідок відсутності ринків форвардних контрактів. Унаслідок дії таких факторів може знижуватися спроможність компанії до обслуговування боргу в проектах ДПП. Також це негативно може вплинути на вартість імпортованих капітальних товарів (у випадку будівництва) чи вхідних ресурсів для поточного обслуговування. Найбільше впливає на проекти державно-приватного партнерства, що перебувають на стадіях будівництва чи експлуатації

6. Скорочення надходжень до державного бюджету, яке виникло внаслідок економічного спаду, уряди робить уряд неспроможним виконувати свої зобов'язання за угодами і змушує переглянути свої пріоритети в економічній сфері та, зокрема, у державно-приватному партнерстві. У багато проектів державно-приватного партнерства було залучено короткотермінові кредити для старту з надією на те, що відразу після того, як проект почне працювати, для рефінансування будуть залучені позики з нижчою відсотковою ставкою. Наразі, з настанням кризи зробити це виявилось важко без зростання плати за кредит [4, 8, 11-13].

З початку світової фінансової кризи ринок державно-приватного партнерства змінився в таких аспектах:

1. Масштаб проектів державно-приватних проектів. Унаслідок дії факторів світової фінансової кризи угоди ДПП стали меншими за масштабами, що пов'язано, насамперед, з обмеженням можливостей довготермінового фінансування. Також інвестори та фінансові інституції, зазвичай, мають певні межі фінансових можливостей, які внаслідок кризи також зменшилися.

2. Новим виявом державно-приватного партнерства стало відновлення та розширення існуючих інфраструктурних об'єктів. В якості прикладу тут можна навести розширення аеропорту Пулково в Санкт-Петербурзі, єдина угода, яка досягла фінансового завершення серед чотирьох запланованих мега-проектів державно-приватного партнерства. Причиною тут є зниження можливостей залучення позичкових ресурсів, що в свою чергу означає менші інвестиції, яких не вистачає на будівництво нових об'єктів інфраструктури загального користування. Окрім того, більш консервативний підхід до прийняття ризиків інвесторами означає, що останні не бажають вкладати кошти в масштабні проекти ДПП з невивченим потенційним попитом на інфраструктурні послуги. Тому на сьогодні потенційно прибутковими угодами співпраці держави та приватного бізнесу у сфері розвитку

інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг вважаються: відновлення автомобільних шляхів; контракти з лізингу чи управління у сфері водопостачання; розширення основних існуючих аеропортів.

3. Державно-приватне партнерство початково розглядалося як засіб до вирішення наслідків світової фінансової кризи. Однак, країни, які вдалися до такого підходу, володіли незначним досвідом співпраці держави та приватного бізнесу та мали від неї завищені очікування. ДПП за своєю природою є довготривалою угодою і вимагає ретельної підготовки. Брак ресурсів може спонукати уряди користуватися послугами менш кваліфікованих консультантів з малим досвідом у державно-приватному партнерстві, результатом чого буває договірні документація низької якості, що не відповідає міжнародним стандартам.

4. Зросла кількість банків, залучених до фінансування проектів ДПП. Така ситуація спостерігається з тих пір, відколи кредитори більше не бажають забезпечувати повне фінансування таких угод шляхом підписки на облигації. Окрім того, намагання банківських установ здійснювати оцінку проектів державно-приватного партнерства спричиняє затримку укладання з їх фінансування.

5. Збільшилася потреба в урядовій підтримці проектів ДПП. Пов'язано це з тим, що ринок характеризується короткотермівовою ліквідністю, тобто, представлений короткотерміновими банківськими кредитами (у Європі та Центральній Азії – 3-5 років), тоді як угоди співпраці держави та приватного бізнесу в більшості випадків довготриваліми. Окрім того, коротший термін погашення кредитів означає зростання витрат на їх обслуговування та викликає потребу в зростанні надходжень від надання інфраструктурних послуг, що, в свою чергу, обмежується платоспроможністю кінцевих споживачів і вимагає підтримки держави. Останнє також актуальне і для постачальників майнового фінансування, які очікують віддачі на 5% більше в порівнянні з банківським кредитом.

6. Як альтернативні джерела фінансування сьогодні пропонуються інвестиційні фонди державно-приватного партнерства. На даний момент більшість проектів ДПП фінансуються за допомогою комерційних кредитів; незначна їх частина використовує майнові внески. Багато фахівців вважають, що в цьому процесі більшу роль могли б відігравати ресурси пенсійних фондів як складова стратегії залучення інвестицій до проектів співпраці держави та приватного бізнесу. Держава, зі свого боку, також повинна надавати підтримку таким інституціям.

7. Протягом кризи в регіоні Європи та Центральній Азії зросли ризики суверенного боргу. Учасники від приватного сектору очікують від держави фінансової підтримки та гарантій протягом на період реалізації угоди ДПП. Зокрема, у випадку з автошляхами це виявляється в тому, що вони перейшли від відшкодування своїх витрат

шляхом обкладання платежами кінцевих споживачів послуг, сума яких залежить від інтенсивності руху, до отримання коштів від держави за наявність інфраструктурного об'єкта; це означає, що уряд перебирає на себе значну частку витрат на реалізацію проекту державно-приватного партнерства [2, 4, 8, 15].

Більш проблемний доступ до фінансів унаслідок кризи 2008-2009 рр. був спричинений зміною преференцій фінансових інституцій. Зокрема, дослідження 20-ти лідируючих банків на ринку ДПП Великобританії, проведене компанією «ПрайсУотерхаусКуперс» (PriceWaterhouseCoopers (PWC)), виявило, що суттєвим результатом світової фінансової кризи було зміщення преференцій вищезгаданих установ від довготривалих кредитів до позик з коротшим терміном погашення. Бажання фінансувати з більшими термінами погашення залежить від характеру відносин з клієнтами та стимулами до рефінансування. Однак існують банки, які через обмежений капітал неспроможні укласти угоди на тривалі терміни погашення. Більш довготривалі державно-приватні партнерства (20 і більше років) спроможні будуть гарантувати позики тільки на короткі терміни. Це піддає приватних операторів ризику рефінансування у вигляді доступності кредитів та коливань майбутніх відсоткових ставок за кредит [3, 12].

Дані дорадчого органу Світового Банку з питань державно-приватної інфраструктури (Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF)) показують, що фінансова криза впливає на нові проекти на ринках нових країн. Із 361 проекту, які аналізувалися між липнем 2008 року та лютом 2009 року, на 95-ти були зафіксовані затримки, в основному внаслідок кризи [10].

За галузевим розподілом за обсягами інвестицій найбільший спад спостерігався в галузі транспорту (-26% у 2008 р. у порівнянні з попереднім). За ним іде енергетика (-10%), інвестиції в проекти ДПП якої склали 23,5 млрд. дол. США; тим не менше, незважаючи на спад, дана галузь знаходиться на другому місці за обсягами вкладень в проекти державно-приватне партнерство [1].

Як зазначалося вище, одним із суттєвих наслідків світової фінансової кризи, що вплинув на хід реалізації програм і проектів державно-приватного партнерства, стало підвищення вартості кредитних ресурсів і зниження доступності до них. Дослідження, проведене компанією «ПрайсУотерхаусКуперс» у грудні 2008 року, показало, що відсоткові ставки на кредити для інфраструктурних проектів виросли на 1,5-2% понад найнижчий рівень, що може отримати уряд, і ще більше в країнах, що розвиваються.

Залежно від стадії реалізації проекту вплив світової фінансової кризи проявився у ось у чому:

Операційна фаза. Угода про ДПП укладена, будівельна фаза завершена (якщо це передбачено угодою) та послуги надаються учасниками від приватного сектору.

Будівельна фаза. Угода про співпрацю між державою та приватним бізнесом стосовно співпраці у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг укладена, проте будівництво фізичних активів ще триває та надання інфраструктурних послуг не розпочато.

Фаза розробки процесу. Державно-приватне партнерство перебуває у стадії планування чи організації тендеру. Однак учасники як з боку держави, та і приватного сектору ще не досягли погоджень з фінансових аспектів проекту ДПП і його фізична реалізація ще не розпочата [1].

Виходячи з факту, що найбільшу частку ринку в проектах державно-приватного партнерства займає Великобританія, проведемо дослідження наслідків світової фінансової кризи та її вплив на ДПП насамперед на прикладі цієї країни.

Загалом зазначимо, що потік угод державно-приватного партнерства у Великобританії, де їх основна маса реалізовується під егідою Приватної фінансової ініціативи, дещо сповільнився. У 2008 році підписано всього 34 нових угоди – найнижча кількість, починаючи з 1997 року. Одна угода з ДПП підписана на 11-мильну автомобільну дорогу в січні 2009 року, але вона в основному покладалася на кредит Європейського Інвестиційного Банку, який погодився забезпечити більшу частину необхідної для фінансування проекту суми. Як зазначив виконавчий директор однієї з установ ПФІ Великобританії Енді Роуз у листопаді 2008 року, проекти ПФІ не можуть більше використовувати попередній метод залучення коштів через облігації і залежать тепер від банківських кредитів, доступних на гірших умовах. Дана ситуація суттєво загальмувала реалізацію як існуючих, так і перспективних інфраструктурних проектів ПФІ у Великобританії в таких сферах, як освіта, утилізація твердих побутових відходів, медичні послуги тощо [5-7].

У Канаді наслідки фінансової кризи проявили себе в середині 2008 року, і більшість угод ДПП, укладених на цей час, були невеликими за масштабами і вимагали короткострокового фінансування. декілька масштабних і вартісних угод зіткнулися зі значними викликами в цей час. Так, у ході реалізації проекту Порт Манн Брідж ПЗ (Port Mann Bridge P3), один з приватних учасників Маккварі Інфраструкче Груп (Macquarie Infrastructure Group) виявився неспроможним внести передбачувану угодою інвестицію в сумі 700 млн. дол. США, через що уряд провінції Британська Колумбія був змушений проводити повторні перемовини для продовження реалізації проекту, з якого на той час мала розпочатися стадія будівництва. Та, незважаючи на підтримку державно-приватного партнерства, його вже не розглядають як пріоритетний, а підходять до кожного випадку інфраструктурних проектів індивідуально [16].

Як зазначають дослідники, в Канаді ситуація на ринку капіталів вплинула на розвиток державно-приватного партнерства так:

- незначна кількість учасників ринку боргового фінансування. Багато зарубіжних банків виявилось менш активними у цій сфері, позаяк вони шукають можливостей відновити свій потенціал після кредитної кризи. Заповнити дану прогалину намагаються інші фінансові інституції. Зокрема, в даному контексті можна згадати канадські страхові компанії Сан Лайф Файненшл (Sun Life Financial) та Канада Лайф (Canada Life), які тут лідирують;

- участь канадських банків. Так, Банк оф Нова Скотія (Bank of Nova Scotia) та Роял Банк оф Канада (Royal Bank of Canada) зазначили, що вони мають намір зробити фінансування інфраструктури найвищим пріоритетом. Дані банки спеціалізуються на фінансуванні інфраструктурних інвестицій шляхом підписки на облігації, випущені приватною компанією;

- підвищені спреди на відсоткові ставки. На сьогодні більшість угод з проектного фінансування оцінюються із запасом, навіть, ніж це було за рік до кризи. Для тих, хто спроможний досягти укладення договору про фінансування в цей нестабільний період, є ймовірність отримати певний зиск при рефінансуванні внаслідок поліпшення ситуації на кредитному ринку.

- нижчий рівень левериджу, доступний для проектів. Позичальники стали більш обережними щодо залучення великих обсягів боргового фінансування. Якщо у докризовий період співвідношення боргу до майна у структурі фінансових ресурсів складало 92% до 8%, то в період світової фінансової кризи позичальники вимагають не нижче 90 % до 10% та просять збільшити частку майна;

- зі зменшеним пулом позичальників ті з них, хто залишився на ринку, наразі вимагають жорсткіших умов фінансових угод та вимог гарантування, щоб зменшити їхню вразливість до ризиків, пов'язаних з реалізацією проекту;

- позичальники виявляються менш охочими фіксувати в угодах ДПП умови фінансування від етапу подання проектною пропозицією до організації фінансування. Результатом цього є зміна моделі фінансування, що використовується окремими провінціями, на двостадійну. Відповідно до неї фінансова частина договору опрацююється ближче до моменту укладання угоди про фінансування проекту державно-приватного партнерства [15-16].

Ринок державно-приватного партнерства Канади не виявився стійким ні до світової фінансової кризи, ні до економічної рецесії, яка прийшла за нею. Вплив її проявився вже восени 2008 року. Зокрема, в період між вереснем 2008 року та серпнем 2009 року 12 проектів досягли фінансового оформлення. Деякі з них були відносно невеликі за розміром, тоді як інші вимагали короткотермінового фінансування [14].

Як і в інших країнах, глобальна фінансова криза вплинула на реалізацію проектів державно-приватного партнерства в цій країні:

- зниження можливостей в отриманні кредитів;
- зменшення пулу банків, що кредитують

проекти ДПП, внаслідок таких чинників: 1) міжнародні банки змістили увагу на свої внутрішні ринки та вийшли з міжнародного бізнесу, результатом чого стало наявність всього декількох банків, що кредитують реалізацію угод ДПП; 2) потреба реструктуризувати баланси та знизити схильність брати ризики; 3) зростання внутрішньої конкуренції зі сторони альтернативних фінансових інституцій в умовах більш жорстких обмежень капіталу, ліквідності та прибутковості;

- зниження рівня підтримки, що вимагає збільшення кількості позичальників і стає проблематичним, особливо в транзакціях, які вимагають 500 млн. дол. США і вище;

- усунення підходу в кредитуванні, який полягає в підписці та створенні синдикатів, а натомість упровадження т. зв. «позичальницького клубу», що передбачає знижений рівень підтримки з наперед визначеною групою кредиторів;

- підвищене ціноутворення, яке передбачає премії за ліквідність;

- збільшення труднощів у забезпеченні фінансування на етапі подання пропозиції та підтримці кредитного спреду до фінансового оформлення угоди;

- жорсткіші умови кредитування, що охоплюють такі параметри, як ліверидж, коефіцієнти покриття, безпеки тощо;

- більша деталізація вимог угод ДПП, включаючи положення про коливання на ринку, збої ринкового механізму та суттєві несприятливі ефекти;

- зниження терміну погашення до 5-7 років. Деяке довготермінове фінансування наявне, але не типове для фінансування більшості основного боргу;

- зростання в майновому ціноутворенні [14, 16].

Останнім часом спостерігається певне відновлення активності стосовно розвитку співпраці держави та приватного сектору у сфері. Так, у першій половині 2009 року за інвестиціями в проекти державно-приватного партнерства лідерами були країни із середнім рівнем достатку. Протягом перших трьох кварталів цього року спостерігалася більша кількість інвестицій у ДПП, ніж у 2008 році. Найбільша їх кількість припадає на чотири країни: Бразилію, Індію, Росію та Туреччину. У Росії більшість угод ДПП відбуваються у формі відчуження (приватизації), тоді як у Бразилії та Індії проекти містили декілька концесій на будівництво та утримання автомобільних шляхів.

Основними рушієм такої активізації стала галузь електроенергетики; за нею – транспорт, у якого було більше відкладених чи реструктуризованих проектів, ніж в електроенергетиці [2].

Отже, проведений аналіз засвідчив, що вплив світової фінансової кризи відобразився на таких аспектах державно-приватного партнерства:

1. Державно-приватні партнерства вже не розглядають як основний підхід до розвитку інфраструктури загального користування та надання

пов'язаних послуг. Пояснюється це згоранням значної кількості програм розвитку ДПП і фінансування на їх реалізацію в результаті дії факторів світової фінансової кризи. Для реалізації як державно-приватне партнерство обираються тільки ті інфраструктурні проекти, в ході реалізації яких буде досягнена цінність за гроші, на відміну від до кризового періоду, коли основним критерієм був доступ до фінансування таких угод.

2. Структура угод ДПП. У період дії кризи і в посткризовий час, зважаючи на нестабільність, яка панує на ринку, на етапі подання конкурсні пропозиції в більшості випадків не містять умови фінансування проекту державно-приватного партнерства; це відбувається після укладання договору з учасником зі сторони приватного сектору. Окрім того, до сфери відповідальності обраного в результаті конкурсного відбору учасника від приватного сектору не вноситься абсолютно весь цикл робіт реалізації проекту ДПП. Окремі послуги залучаються зі сторони, використовуючи механізм аутсорсингу. Зокрема, це стосується прибирання і охорони будівель. Також, зважаючи на консерватизм приватного сектору у взятті на себе ризиків, більш поблажливими стали умови покарання

3. Масштаби угод ДПП. Більшість угод ДПП, укладених у кризовий, та посткризовий період характеризуються значно меншими масштабами, а, відповідно, і бюджетом.

4. Характер угод державно-приватного партнерства. Через обмеження фінансових можливостей унаслідок світової фінансової кризи багато проектів ДПП щодо будівництва нових інфраструктурних об'єктів були призупинені. Натомість, отримали поширення угоди відновлення чи розширення існуючих інфраструктурних об'єктів, як такі, що потребують менших обсягів фінансування. Також з цієї ж причини зросла кількість угод ДПП з надання послуг та управління, які, по суті не передбачають здійснення інвестицій.

5. Джерела фінансування. У результаті дії чинників світової фінансової кризи на державно-приватне партнерство, що спричинило кризову ситуацію на ринку капіталів, багато проектів ДПП були згорнуті через брак «довгих грошей». Банківське кредитування, зорієнтоване на фінансування таких проектів, в основному, носило коротко- та середньотерміновий характер, що не давало змоги повноцінно виконувати весь цикл робіт, пов'язаний з реалізацією угоди ДПП і підвищувало фінансові витрати фінансування в цілому. З метою підтримки розвитку співпраці держави та приватного сектору у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг, уряд часто перебирає на себе окремі ризики та фінансові зобов'язання щодо фінансування таких проектів. Окрім того, заповнити прогалину у фінансових ресурсах намагаються такі фінансові інституції як страхові компанії, пенсійні фонди тощо.

6. Механізм розрахунку. З настанням кризи все меншого поширення у сфері розвитку

інфраструктури загального користування набувають угоди концесійного типу, де за послуги розраховуються кінцевий споживач, а не держава. Пов'язано це з тим, що зі зниженням економічної активності зменшилися надходження від надання інфраструктурних послуг, що впливає на відшкодування інвесторами понесених витрат; дана ситуація зробила концесійні угоди менш інвестиційно привабливими для приватного бізнесу. Через це перевага надається тим угодам державно-приватного партнерства, які розглядають як споживача послуг державу та передбачають прив'язку оплати до факту наявності інфраструктурного об'єкта.

7. Галузеві преференції. У кризовий та посткризовий періоди приватні інвестори надають перевагу вкладанню коштів у об'єкти соціальної інфраструктури перед економічними. Як уже зазначалося вище, пов'язано це з економічним спадом, який охопив багато країн світу внаслідок дії світової фінансової кризи. У таких умовах скорочуються надходження від концесійних платежів, пов'язаних із наданням інфраструктурних послуг об'єктами економічної інфраструктури (автомобільні дороги, аеропорти тощо). В той же час пріоритети інвесторів переходять до інфраструктурних об'єктів соціального характеру, де замовником і основним споживачем послуг виступає держава (школи, лікарні, дитячі садки тощо).

8. Місцеві державно-приватні партнерства. У більшості випадків стали зорієнтовані на розв'язання соціально-економічних проблем певної території та створення передумов для її економічного розвитку: зниження рівня безробіття, створення нових робочих місць тощо. Через проблеми із залученням фінансових ресурсів для реалізації таких проектів дані угоди ДПП все більше орієнтуються на підтримку з боку уряду.

9. Особливості конкурсного відбору. В умовах обмеженості фінансових ресурсів, щоб отримати фінансування, проект державно-приватного партнерства має бути належно розроблений. У зв'язку з цим умови подання конкурсних пропозицій стали гнучкішими з метою надання потенційним учасникам від приватним більше можливостей для маневру.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного аналізу розвитку державно-приватного партнерства в умовах світової фінансової кризи, перед урядами держав стоять такі виклики у цій сфері: 1) наявності та вартості кредитних ресурсів; 2) негативні наслідки економічного спаду в країні; 3) непередбачувані коливання відсоткових ставок тощо [2; 4; 9].

Загальними підходами до розв'язання даних проблем повинні стати такі:

- розвиток фінансового ринку, який би слугував основним джерелом фінансування інфраструктурних проектів державно-приватного партнерства;
- розподіл ризиків між сторонами угоди державно-приватного партнерства за принципом найкращого поведіння з ними, що сприятиме

зменшенню вартості проекту ДПП та підвищенню ефективності використання наявних ресурсів;
 - підвищення фахового рівня державних службовців, що мають стосунок до реалізації проектів державно-приватного партнерства;
 - розробка дієздатного алгоритму реалізації проектів співпраці держави та приватного сектору у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних з ними послуг;
 - розбудова інституцій розвитку ДПП як на центральному, так і на локальному рівнях;
 - забезпечення відповідного нормативно-правового забезпечення для гарантування

виконання контрактних зобов'язань держави перед приватним сектором, що впливає на премії за ризик, яку встановлює приватний інвестор: чим прозоріше законодавство, тим нижча її величина;
 - запровадження прозорих процедур державних закупівель;
 - участь стейкхолдерів у процесі прийняття рішень щодо започаткування проекту ДПП;
 - стимулювання приватного бізнесу до участі у проєктах державно-приватного партнерства шляхом використання податкових пільг, узяття державою на себе ризиків, які традиційно брав на себе приватний сектор, тощо.

Список літератури

1. Assessment of the impact of the crisis on new PPI projects. Update 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/features/archive/ppi_archive.aspx
2. Cuttaree V. Public-Private Partnerships in Europe and Central Asia: Designing Crisis-Resilient Strategies and Bankable Projects / V. Cuttaree, C. Mandri-Perrott [Електронний ресурс]. – World Bank, 2011. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2274>
3. Delivering the PPP promise: A review of PPP issues and activity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/government-infrastructure/pdf/promisereport.pdf>
4. Di Falco G. Financial crisis and future trends for ppp in local Governments / G. Falco, M. Meneguzzo, G. Fiorani [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.med-eu.org/proceedings/MED2/DI%20FALCO,%20FIORIANI,%20MENEGUZZO%20.pdf>
5. Global Guide to Public-Private Partnerships (PPP) // Allen&Overy, 2010. – 327 p.
6. http://www.hm-treasury.gov.uk/ppp_index.htm
7. <http://www.partnershipsuk.org.uk/PUK-Projects-Database.aspx>
8. Kappeler A. Public-Private Partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis / A. Kappeler, M. Nemoz. – European Investment Bank, 2010. – 30 p.
9. Meeting APEC's Post-Crisis Infrastructure Challenge: Towards Commonality in PPP Infrastructure Markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mddb.apec.org/Documents/2009/MM/FMM/09_fmm_014.pdf
10. Public-Private Infrastructure Advisory Facility [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ppiarf.org>. – Назва з екрану.
11. Public-Private Partnerships (PPPs): Summary paper / D. Hall. – 2008. –October [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ppsiru.org
12. The Effects of the Financial Crisis on Public-Private Partnerships / Prepared by Ph. Burger, J. Tyson, I. Karpowicz and M. D. Coelho // IMF Working Paper. – 2009. – №144, July. – P. 24.
13. The financial crisis and the PPP market: Potential Remedial Actions [Електронний ресурс]. – European PPP Expertise Centre (EPEC), 2009. – Режим доступу: <http://www.eib.org/epec/resources/epec-credit-crisis-paper-abridged.pdf>.
14. The Impact of Global Credit Retraction and the Canadian PPP Market / The Canadian Council for Public-Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Spring / Summer 2009. – Режим доступу: http://www.pppcouncil.ca/pdf/credit_retraction_report_summer2009.pdf
15. The 2008 Financial Crisis and its impact on Public Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fengatecapital.com/1.pdf
16. Whiteside H. Stabilizing Privatization: Crisis, Enabling Fields, and Public-Private Partnerships in Canada / H. Whiteside // Alternate Routes. – 2013. – Vol. 24. – pp.85-108.

Анотація

Павел Шилепницький

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Статья посвящена особенностям развития государственно-частного партнерства в условиях мирового финансового кризиса. Исследованы основные каналы, посредством которых мировой финансовый кризис влияет на ГЧП. Проанализированы основные изменения, которые произошли на рынке государственно-частного партнерства, в особенности, в разрезе отдельных стран. Предложены основные мероприятия по устранению отрицательных последствий мирового финансового кризиса в сфере ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, мировой финансовый кризис, инфраструктура общего пользования, инфраструктурные услуги, инвестиции.

Summary

Pavlo Shilepnitskiy

GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND ITS IMPACT ON THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The article is devoted to peculiarities of public-private partnership development in the global financial crisis. The main channels through which the global financial crisis influences PPP are investigated. The main changes that occurred in the public-private partnership market, particularly in the context of individual countries are analyzed. The basic measures for the eliminating of negative consequences of the global financial crisis in the PPP sphere.

Key words: public-private partnership, the global financial crisis, infrastructure of common use, infrastructure services, investments.

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ЯК ФАКТОР ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Проаналізовано показники торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва між Україною та Євросоюзом, визначені перспективи поглиблення зовнішньоекономічної діяльності України з країнами-членами ЄС, досліджено переваги та недоліки подальшої інтеграції нашої держави у європейські структури.

Ключові слова: *Європейський Союз, зовнішня торгівля товарами та послугами, експорт, імпорт, зона вільної торгівлі, зовнішньоекономічні відносини, партнерство і співробітництво, торговельно-економічні відносини.*

Постановка проблеми. Торговельно-економічне співробітництво України з Європейським Союзом (ЄС) є пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної діяльності, а також основним фактором інтеграції нашої держави до системи сучасних світогосподарських зв'язків. Від початку своєї незалежності Україна почала всебічно співпрацювати з ЄС, що виявилось дуже важливим для економіки та соціально-культурної сфери країни, і вже сьогодні, після більше двадцяти років співпраці, одним із основних завдань нашої держави є подальша інтеграція до європейських структур. Що стосується торговельно-економічного співробітництва, то збільшення обсягів експорту та імпорту, вихід на світові ринки, покращення інвестиційного співробітництва, а також створення зони вільної торгівлі є одними з найпривабливіших перспектив України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи торговельно-економічного співробітництва України з Євросоюзом, переваги та недоліки інтеграції нашої держави у європейські структури розглядали та досліджували у своїх працях багато зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема І. Бураковський, В. Геєць, В. Гордієнко, А. Даниленко, Б. Дідковська, Д. Долгов, Т. Еванс, Т. Єфименко, Я. Жаліло, Є. Касіян, В. Корнівська, М. Корнєв, П. Кругман, В. Кулішов, О. Носова, К. Павлюк, О. Передрій, А. Поручник, В. Сиденко, Т. Сидорук, А. Соколовська, А. Філіпенко, І. Чугунов, Т. Шемет, О. Шнирков та інші.

Дослідження теоретичних засад і практичних кроків з поглиблення зовнішньоекономічного співробітництва та подальшої співпраці з Євросоюзом залишається важливим і актуальним напрямом наукової діяльності вітчизняних науковців.

Постановка завдання. Цілями статті є дослідження відносин між Україною та ЄС на сучасному етапі, аналіз торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва, а також визначення перспектив поглиблення зовнішньоекономічної діяльності України з країнами-членами ЄС, дослідження переваг і

недоліків подальшої інтеграції нашої держави у європейські структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський Союз – сучасне політичне та економічне об'єднання країн, створене згідно з договором про Європейський Союз, підписаним сьомого лютого 1992 року і є чинним з листопада 1993 року [1]. Сьогодні в об'єднання входять 28 європейських держав з населенням більше 505 млн. осіб. Загальний валовий внутрішній продукт Європейського Союзу становить більше 12,8 трлн. Євро (1-ше місце у світі) [2]. У більшості країн ЄС запроваджена єдина валюта — євро. Столицею Європейського Союзу є Брюссель.

Метою утворення ЄС є об'єднання європейських країн у економічний союз з найвищим рівнем інтеграції економік держав (спільна зовнішня економічна політика, спільний ринок послуг, матеріальних благ, капіталу і праці, а також спільна валюта) і політичний (спільна зовнішня політика) союз, а також упровадження спільного громадянства.

Процес інтеграції країн до Європейського Союзу розпочався у 1957 році і триває до нині. Розширення структури ЄС відображено в таблиці 1.

З даної таблиці видно, що розширення ЄС відбувалося поступово. Найбільша кількість приєднаних країн - учасниць була на початку євроінтеграції, тобто в 1957 році, а також у 2004 році – до ЄС одночасно приєдналося десять нових країн.

На сьогодні ЄС – це сучасне інтеграційне об'єднання європейських країн, яке налічує 28 країн, займає перше місце у світі за величиною валового внутрішнього продукту, має низький рівень безробіття, позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, низький рівень інфляції та високий рівень життя (табл. 2).

Усі ці макроекономічні показники, а також інші позитивні сторони ЄС, привабливі для зовнішньоекономічного співробітництва нашої держави з ЄС. Саме тому стратегічною перспективою для України є подальше плідне співробітництво й активізація політичних, економічних і культурних стосунків з цією структурою.

Розширення структури ЄС [3]

Рік	Країна	Загальна кількість членів
1957	Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція, ФРН	6
1973	Велика Британія, Данія, Ірландія	9
1981	Греція	10
1986	Іспанія, Португалія	12
1995	Австрія, Фінляндія, Швеція	15
2004	Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія	25
2007	Болгарія, Румунія	27
2013	Хорватія	28

Євроінтеграція має стати визначним пріоритетом для всіх гілок й рівнів влади в Україні. Під цим кутом зору послідовне здійснення адміністративної реформи має містити чітку реалізацію цієї пріоритетності й забезпечити відповідні зміни у структурі міністерств, відомств і механізмах міжвідомчої координації.

Відносини між Україною та ЄС були започатковані досить давно, і вони свідчать про те, що від самого початку зародження співробітництва Україна активно підтримувала курс на євроінтеграцію.

Таблиця 2

**Основні фінансово – економічні показники Європейського Союзу та Єврозони
станом на 01.01.2013 р. [2]**

№ п/п	Структури	Показники						
		ВВП, млрд. євро	ВВП на душу населення, тис. євро	Середній рівень інфляції, %	Середній рівень безробіття, %	Відношення державного боргу до ВВП, %	Відношення дефіциту бюджету до ВВП, %	Сальдо торговельного балансу, млрд. євро
1	ЄС	12902	25,6	3,03	11,15	85,3	4,0	-1,7
2	Єврозона	9490	28,3	2,85	11,3	90,6	3,7	+13,7

Європейський Союз – один із основних торговельних партнерів України. Згідно зі статистичними даними за 2012 рік обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склався в обсязі 50 703,9 млн. дол. США або 29,2 %

від загального обсягу торгівлі України [4]. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС за останні 5 років відображена на рисунку 1.

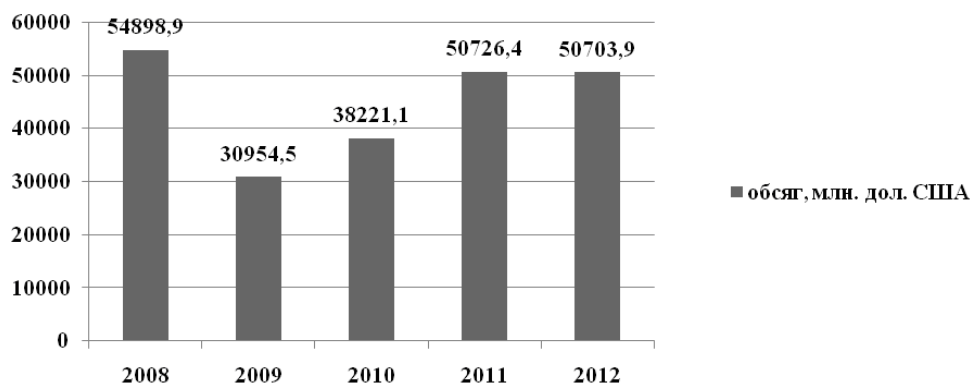


Рис. 1. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС [5]

З даного рисунка видно, що обсяг зовнішньої торгівлі в 2008 році був найвищий і становив 54898,9 млн. дол. США. Уже в 2009 році він різко спав, що пов'язано з впливом світової фінансової кризи, і становив тільки 30954,5 млн. дол. США. Починаючи з 2010 року і до сьогодні цей показник збільшується.

Розглянемо динаміку зовнішньої торгівлі України товарами та послугами з країнами світу, у тому числі країнами ЄС (табл. 3).

З даної таблиці видно, що зовнішня торгівля України з ЄС становить досить велику частку в загальній структурі торгівлі товарами та послугами. Протягом останніх двох років обсяги зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС приблизно однакові і складають: у 2011 – 50726,4 млн. дол. США, а у 2012 – 50703,9 млн. дол. США. Частка імпорту з країн ЄС протягом 2 років переважає над експортом, утворюючи від'ємне сальдо торгового балансу та негативно впливаючи на економіку країни та товарооборот.

**Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі товарами та послугами України
з країнами світу, в тому числі з Європейським Союзом у 2011 – 2012 роках [5]**

	2011 рік, млн. дол. США	2012 рік, млн. дол. США	Відхилення у 2012 р. порівняно з 2011 р.	
			Абсолютне, млн. дол....	Відносне, %
ЗТО всього по Україні	171 044,2	173 701,7	2 657,5	101,6
у т.ч. ЗТО з ЄС	50 726,4	50 703,9	-22,5	99,96
Питома вага у загальному обсязі	29,7%	29,2%	-	-
Експорт всього з України	82 202,1	82 337,4	135,3	100,2
у т.ч. експорт до ЄС	21 579,7	20 876,0	-703,7	96,7
Питома вага у загальному обсязі	26,3%	25,4%	-	-
Імпорт всього до України	88 842,1	91 364,3	2 522,2	102,8
у т.ч. імпорт з ЄС	29 146,7	29 827,9	681,2	102,3
Питома вага у загальному обсязі	32,8%	32,6%	-	-
Сальдо всього по Україні	-6 640,0	-9 026,9	-2 386,9	135,9
у т.ч. з ЄС	-7 567,0	-8 951,9	-1 384,9	118,3

Основними торговельними партнерами України за зазначений період були: Німеччина (18,6 %), Польща (12,7 %), Італія (9,7 %), Великобританія (6,2 %), Угорщина (5,6 %). Основна частка українського експорту припадала на: Польщу (13,0 %), Італію (12,5 %), Німеччину (10,1 %), Іспанію (7,7 %), Угорщину (7,6 %), Великобританію (6,1 %). Основні країни-імпортери: Німеччина (24,5 %), Польща (12,6 %), Італія (7,7 %), Великобританія (6,2 %), Франція (6,1 %).

Серед існуючих векторів розвитку євро-інтеграційний курс забезпечує країні гідне місце в системі світових господарських відносин. Для України інвестиційна інтеграція з Євросоюзом – це рух до стандартів цивілізованого, соціально орієнтованого ринкового господарства.

Європейсько-українське інвестиційне співробітництво виступає найбільш пріоритетним

напрямом сучасного зовнішньоекономічного розвитку України.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну на 01.01.2013, склав 54 462 млн. дол. США, в т.ч. з країн-членів Європейського Союзу – 42 979,3 млн. дол. США, що становить 79,8 відсотка від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, здійснених країнами світу в українську економіку. За I півріччя 2013 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2614,9 ,7 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерний капітал) [6].

Кіпр, Німеччина, Нідерланди та Австрія є не лише найбільшими інвесторами серед країн ЄС, але входять і до десяти країн світу, що здійснюють найбільші за обсягами інвестиції в Україну, відповідно посідають перше, друге, третє та п'яте місця. За останні 5 років саме вони посідають перші місця серед найбільших інвесторів України (рис. 2).

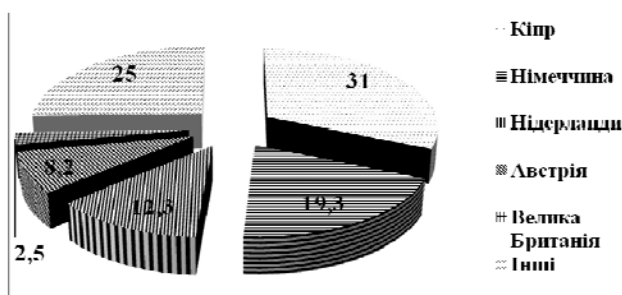


Рис. 2. Середня питома вага найбільших інвесторів України за останні 5 років, % [7]

Оцінюючи даний рисунок, можна зробити висновок, що лідером серед інвесторів України є Кіпр, його частка серед усіх країн ЄС протягом 5 років становить 31 %. Наступні місця займають Німеччина – 19,3 %, Нідерланди – 12,3 %, Австрія – 8,2 %, Велика Британія – 2,5 %.

З метою активізації інвестиційної взаємодії України з країнами ЄС необхідно лібералізувати режими взаємного інвестування України та країн ЄС, прискорити проведення дієвих реформ в економічній і соціальній сферах; здійснити «амністію капіталів», які вивезено з України напівлегальним (але не кримінальним) шляхом;

підтримати стабілізацію макроекономічного середовища; посилити ефективність взаємодії з європейськими економічними організаціями. Різномічне співробітництво з Євросоюзом не тільки відповідає природному геополітичному напрямку інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективною відкритою економіки.

Національні інтереси України потребують утвердження України як впливової європейської держави, гідного партнера ЄС. Це зумовлює необхідність глибинного та всебічного вивчення

**ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ
З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ЯК ФАКТОР ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

наслідків вступу нашої держави в європейське співтовариство [7].

На сьогодні всебічна інтеграція та співробітництво з Європейським Союзом є

стратегічною метою України, тому виникає питання визначити переваги та недоліки інтеграції України до ЄС (табл.4).

Таблиця 4

Переваги та недоліки інтеграції України до ЄС

Сфера	Переваги	Недоліки
Політична	- Будучи членом ЄС, Україна буде залучена до спільної європейської політики безпеки і оборони, яка гарантуватиме Україні державний суверенітет і територіальну недоторканість; - Стабільність політичної системи	- Небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом; - Погіршення відносин з країнами СНД і Росією; - Невизначеність стратегії розвитку ЄС.
Економічна	- Забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу. Набуває особливої значущості проведення політики продуктивної зайнятості; - Впровадження стандартів ЄС у виробництво; - Україна, будучи членом ЄС матиме значні можливості для динамічного розвитку туристичної та рекреаційної галузі, розширення міжнародного співробітництва в цій сфері; - Об'єднання туристичних потенціалів країн у масштабах Євразійського континенту, посилення ролі України як енерготранзитної держави.	- Можливе переміщення в Україну шкідливих виробництв; - Втрата конкурентоспроможності певних галузей; - Складність переходу на Європейський рівень цін, який призводить до різкого подорожчання товарів першої необхідності; - Тривалий час та великі витрати при переході на європейські стандарти.
Соціальна	- Формування середнього класу; - Реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту; - Ефективний захист прав людини в інституціях ЄС.	- Поглиблення демографічного спаду; - Проблема незаконної міграції та відтоку кадрів; - Ускладнення візового режиму зі східними сусідами.
Культурна	- Поширення української культури в країнах ЄС; - Широкий доступ до інформаційного потенціалу.	- Переоцінка культурно – освітніх напрямків, що фактично означає зближення суспільної моралі зі спірними „нормами” країн Заходу.

Аналіз можливих позитивних та негативних наслідків інтеграції України до ЄС показав, що необхідно ретельно зважити усі переваги та недоліки правового, економічного та культурного зближення з ЄС та, враховуючи дані всебічного аналізу, робити подальші кроки з євроатлантичної інтеграції.

Для України європейська інтеграція — це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Основними напрямками інтеграційного процесу для України є:

- адаптація законодавства України до законодавства ЄС;
- розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС;
- інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки;
- політична консолідація та зміцнення демократії;
- зміцнення фінансової складової євроінтеграційного руху України;
- адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС.

Незважаючи на низку перепон для розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, з погляду експорту ринки Євросоюзу потенційно привабливі, оскільки є найбільшими ринками

країн-сусідів України як за розмірами населення, так і за ВВП.

Досить важливою перспективою у торговельно-економічній сфері є створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Переваги створення зони вільної торгівлі з ЄС для України очікувано різні [9].

Так, потреба реформування та наближення до європейських стандартів якості товарів і послуг призведе до модернізації підприємств, що є позитивним у стратегічному значенні для українських виробників. Інша перевага – це посилення конкуренції на українському ринку, результатом чого є зменшення цін. Вищезазначене разом із відповідністю української продукції європейським стандартам якості буде очікуваною перевагою для кожного українського споживача.

Висновки. Створення зони вільної торгівлі, незважаючи на певні проаналізовані в статті перешкоди та короткотермінові можливі недоліки, має призвести до важливих переваг для нашої країни. Це, по-перше, модернізація підприємств і більш якісні товари і послуги на українському ринку відповідно до європейських вимог якості. По-друге – посилення товарообігу між Україною та ЄС. По-третє, і, що найбільш важливе, – створення зони вільної торгівлі відповідає державній політиці нашої держави на європейську інтеграцію і є наступним кроком для її реалізації, адже історія інтеграції ЄС свідчить про те, що економічна інтеграція шляхом насамперед

усунення митних бар'єрів є основою європейської інтеграції.

Формування в Україні привабливого для інвесторів середовища, насамперед, слід починати з системи активних дій держави, спрямованих на зміну політичного, економічного та правового поля. До пріоритетних завдань державної політики необхідно віднести комплексні заходи з формування сприятливого інвестиційного клімату України, визначення стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки, ідентифікацію чинників, що заважають ефективній дії іноземних інвесторів і стримують приплив зовнішнього капіталу, а також формування привабливого інвестиційного іміджу нашої країни у світовому суспільстві.

Отже, на сьогодні Європейський Союз – це сучасне політичне та економічне об'єднання європейських країн, яке налічує 28 країн, займає перше місце у світі за величиною валового внутрішнього продукту, має високий рівень зайнятості населення, позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, низький рівень інфляції, а також високий рівень життя. Усі ці макроекономічні показники, а також інші позитивні сторони ЄС свідчать про

високий рівень добробуту його громадян та привабливість європейських стандартів для економіки нашої держави. Саме тому важливим напрямком зовнішньоекономічної діяльності для України є подальший розвиток і поглиблення торговельно-економічного співробітництва з Європейським Союзом.

ЄС на сучасному етапі – один із найбільших торговельних партнерів України. Частка українського експорту та імпорту у торгівлі з країнами Європейського Союзу досить велика, тому активна зовнішнь-торгівельна політика України сприяє зміцненню економіки нашої держави. Різнобічне співробітництво з Євросоюзом не тільки відповідає природному геополітичному напрямку інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективної відкритої економіки.

Євроінтеграція для України – стратегічний напрям, тому наша держава має всі шанси, щоб у подальшому зміцнити співробітництво з країнами Європейського Союзу та поглибити торговельно-економічну співпрацю з ними. У даному контексті розглядаємо перспективи подальших наукових розробок і досліджень.

Список літератури

1. Договір про Європейський Союз. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_029.
2. Офіційний сайт Європейського Союзу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu/>.
3. Гончарук А. Усенко О. «Регіональна торговельно-економічна інтеграція України до Європейського Союзу: стан, проблеми, перспективи» [текст] / А. Гончарук, О. Усенко: Київ, 2011 р.
4. Торговельно-економічне співробітництво України з ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukraine-eu-trade>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Інвестиційне співробітництво Україна – ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-investments>.
7. Носова О. В. Національна економіка «Інтеграція України до ЄС»[текст] / О. В. Носова, 2013 р.
8. Позитивні та негативні наслідки вступу України до ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28990/1/integration.pdf>.
9. Палагнюк Ю. В. «Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС»[текст] / Ю. В. Палагнюк, Київ 2012 р.
10. Інтеграція України до ЄС: переваги та недоліки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://confer-dsum.ucoz.ua/_fr/0/9724803.pdf.
11. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини «Розвиток регіональної економічної інтеграції України»[текст] / О. С. Передрій, 2010 р.

Анотація

Ігорь Легкоступ, Олег Заяць

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ КАК ФАКТОР ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Проанализированы показатели торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Украиной и Евросоюзом, определены перспективы углубления внешнеэкономической деятельности Украины со странами-членами ЕС, исследованы преимущества и недостатки дальнейшей интеграции нашего государства в европейские структуры.

Ключевые слова: *Европейский Союз, внешняя торговля товарами и услугами, экспорт, импорт, зона внешней торговли, внешнеэкономические отношения, партнерство и сотрудничество, торгово-экономические отношения.*

Summary

Igor Legkostup, Oleg Zayats

TRADE AND ECONOMIC COLLABORATION OF UKRAINE WITH EUROPEAN UNION AS FACTOR OF EUROPEAN INTEGRATION

In article the analysis of indexes of trade and economic and investment collaboration is done between Ukraine and European Union, the prospects of deepening of foreign economic activity of Ukraine are certain with the countries-members of EU, advantages and lacks of further integration of our state are investigational in the European structures.

Keywords: *European Union, foreign trade, export, import, zone of foreign trade, external economic relations, partnership and collaboration, trade and economic relations, commodities and services.*

ЗОВНІШНЯ ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І РИЗИКИ ЗРОСТАННЯ

Обґрунтовано причини дуалістичного впливу зовнішнього боргу на економічний розвиток держави. Проаналізовано сучасну динаміку зовнішньої заборгованості розвинутих країн та країн, що розвиваються, визначено позитивні й негативні тенденції її структурного формування. Здійснено оцінку основних показників, які характеризують рівень боргової безпеки України та зарубіжних країн. Запропоновано шляхи удосконалення боргової політики в контексті відновлення глобальної фінансової стабільності.

Ключові слова: зовнішні запозичення, валовий зовнішній борг, зовнішній державний борг, боргова безпека держави, показники боргової безпеки держави, дефолт, кредитний рейтинг, боргова політика держави.

Постановка проблеми. Сьогодні однією із ключових проблем функціонування глобальної фінансово-економічної системи є міжнародна криза заборгованості.

Так, у наукових економічних дослідженнях другої половини ХХ ст. зовнішня заборгованість трактувалась як повоевний феномен та як проблема лише країн, що розвиваються. Проте посилення лібералізації транскордонного переміщення капіталу у ХХІ ст., стимулюючи розвиток міжнародного ринку боргових фінансових інструментів, зумовило стрімкі темпи приросту зовнішніх запозичень урядового й корпоративного сектору як економічно розвинених країн, так і країн, що розвиваються, які, сприяли у короткостроковому періоді, підвищенню темпів економічного зростання, а у довгостроковому – загостренню проблеми «боргового навісу».

Проблема зовнішньої заборгованості постала вкрай актуально після першої глобальної фінансово-економічної кризи ХХІ ст., подолання якої в багатьох країнах супроводжувалось стрімкими темпами приросту фінансових ресурсів залучених на міжнародних фінансових ринках.

Політика кредитної експансії призвела до погіршення і без того складного економічного становища у багатьох європейських країнах, включаючи Грецію, Італію, Іспанію, Португалію, які змушені скорочувати державні видатки, незважаючи на зниження суспільного добробуту, з метою недопущення ескалації боргової кризи, що загрожує новою хвилею світової рецесії.

Незважаючи на численні заяви керівників урядів держав і центральних банків про те, що остання світова криза в основному подолана, переважна більшість економічних експертів прогнозує повторення глобальної кризи в найближчє десятиліття ХХІ ст., детонатором якої будуть боргові проблеми як країн, що розвиваються, так і розвинених країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вищезазначеної проблематики в останні роки було актуальним як для зарубіжної, так і вітчизняної практики.

Серед зарубіжних учених вагомий внесок у теоретичне й практичне обґрунтування наслідків залучення зовнішніх позик зробили Р. Барро, Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, Л. Красавіна, А. Лернер, Р. Масгрейв, Ф. Модільяні, Д. Рікардо, К. Рогофф, А. Саркісян, В. Суторміна, Л. Федякіна, С. Фішер, Й. Шумпетер. Результати дослідження

динаміки зовнішньої заборгованості зарубіжних країн, впливу зовнішніх запозичень на соціально-економічний стан держави-позичальника й, зокрема, боргову безпеку України знайшли своє відображення у роботах українських учених, зокрема у працях Т. Вахненко, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Козюка, В. Лісовенка, Н. Кравчук, З. Луцишин, І. Лютого, А. Марункевича, О. Плотнікова, В. Юрчишина, В. Федосова.

Проте фінансово-економічна ситуація у країнах, в яких боргові та бюджетні проблеми найбільш істотні, залишається критичною, тому актуальність їх дослідження не викликає сумнівів.

Постановка завдання. Метою дослідження є комплексний аналіз практичних аспектів, виявлення закономірностей та основних тенденцій формування зовнішньої заборгованості в Україні та зарубіжних країнах, розкриття її соціально-економічних наслідків та фінансових проблем виконання боргових зобов'язань у контексті макроекономічних детермінант розвитку держави; розробка рекомендацій щодо формування боргової стратегії як складової механізму забезпечення фінансової безпеки країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. Перша світова фінансово-економічна криза призвела до небачених із часів Великої депресії темпів зростання зовнішніх боргових зобов'язань й платежів щодо їх обслуговування, що у свою чергу порушує хитку короткострокову стабільність глобальної світової фінансової системи.

Проблема полягає, насамперед, не в розмірах зовнішніх запозичень, а в ефективності їхнього використання. Сьогодні, суттєвим фактором зростання зовнішньої заборгованості є нецільове використання залучених фінансових ресурсів, відсутність урядового контролю за їх витрачанням і ефективністю, тобто рентабельністю залучення у виробничий процес. Проте, з метою забезпечення платоспроможності і ліквідності, держава повинна здійснювати контроль над темпами зростання зовнішньої заборгованості. Згідно з борговою теорією Артура Лаффера, після досягнення певного порогового значення рівня зовнішнього боргу, так званої нульової вірогідності дефолту, виплати по ньому починають уповільнювати приріст і в певному часовому інтервалі зменшуються, тоді, як зовнішній борг продовжує акумулюватися, в першу чергу, для виконання боргових зобов'язань за раніше здійсненими запозиченнями [1].

Проведений статистичний аналіз дає змогу зробити висновок про те, що причиною перманентного зростання зовнішньої заборгованості переважною більшістю країн світу, є розбалансованість фінансової системи (проблеми у фінансовій сфері корпоративного сектору, бюджетний дефіцит), платіжна криза, обмеженість внутрішніх нагромаджень, від'ємне сальдо платіжного балансу, і зокрема його поточного рахунку.

Погіршення стану світової економіки протягом останніх років призвело до того, що одночасно зі зростанням державних боргів зріс і бюджетний дефіцит у більшості економічно розвинених країн. Ці явища взаємопов'язані, адже за високого рівня бюджетного дефіциту та відсутності резервів на внутрішньому ринку держава змушена здійснювати зовнішні запозичення, а обслуговування боргів закладається у видатки бюджету.

У багатьох економічно розвинених країнах бюджетні дефіцити мають структурний, а не циклічний характер, що дуже небезпечно для фінансової системи. Це є причиною неефективного використання позикових коштів, оскільки більшість ресурсів, які залучаються урядами на міжнародних ринках капіталу, використовуються не для розвитку реальної економіки, а для підтримки рівня життя населення. Тому економіка цих країн зростає значно повільніше, ніж потреби населення, витратна частина бюджету на які постійно збільшується. З іншого боку, внаслідок економічного спаду доходна частина бюджету скоротилася. Це є причиною виникнення та зростання бюджетних дефіцитів,

покриття яких вимагає залучення зовнішнього капіталу і, в кінцевому результаті, збільшує портфель суверенних боргів [2, с. 23].

Перше місце у рейтингу країн світу за номінальним значенням валового зовнішнього боргу займають США, зовнішня заборгованість яких, станом на 31.12.2013 року, досягла 16,022 трлн. дол. США, перевищивши на 240 млрд. дол. США (або на 1,5%) обсяг зовнішніх боргових зобов'язань країн-членів ЄС (табл. 1).

При цьому, незважаючи на те, що рівень валового зовнішнього боргу США становить близько 100% від ВВП і більш ніж у 100 разів перевищує обсяг резервних активів, Китай, Японія, країни-експортери нафти, Бразилія, Тайвань, Швейцарія, Бельгія, Великобританія та ін. країни продовжують збільшувати обсяг інвестицій у державні облигації США.

За підсумками третього кварталу 2013 року, державний зовнішній борг США досяг 5,602 трлн. дол. США (або 35% валового зовнішнього боргу держави). У зв'язку із низькою дохідністю боргових цінних паперів уряду США, його основними кредиторами є центральні банки й міністерства фінансів зарубіжних країн, зокрема Китаю та Японії, боргові зобов'язання перед якими становлять 43,1% від загальної суми державної зовнішньої заборгованості. Так, станом на 31.09.2013 року інвестиції Китаю в боргові цінні папери уряду США становили 1,277 трлн. дол. США (або 22,8% їх загального обсягу), а Японії – 1,135 трлн. дол. США (або 20,3% їх загального обсягу).

Таблиця 1

Динаміка валового зовнішнього боргу України та зарубіжних країн в 2011 – 2013 рр.

Рейтинг	Країна	2011		2012		2013	
		млрд. дол. США	млрд. дол. США	Темп прир.,%	млрд. дол. США	Темп прир.,%	
1	США	15508	15930	2	16002	0	
2	ЄС	15945	15500	-2			
3	Вел. Британія	9960	9525	-4	9343	-1	
4	Німеччина	5332	5719	7	5560	-2	
5	Франція	5172	5165	0	5402	4	
6	Люксембург	2084	2643	26	3047	15	
7	Японія	3115	3024	-2	2780	-8	
8	Італія	2349	2493	6	2504	0	
9	Нідерланди	2482	2487	0	2407	-3	
10	Іспанія	2256	2311	2	2240	-3	
11	Ірландія	2237	2163	-3	2142	0	
12	Швейцарія	1423	1563	9	1530	-2	
13	Канада	1191	1326	11	1306	-1	
14	Бельгія	1417	1424	0	1308	-8	
15	Австралія	1287	1497	16	1236	-17	
16	Сінгапур	1008	1174	16	1193	1	
17	Швеція	1010	1034	2	1050	1	
18	Австрія	786	811	3	799	-1	
19	Китай		728	-	-	-	
20	РФ	540	631	16	706	11	
...	
35	Україна	126	137	8	134	-2	

Примітка. Розраховано та побудовано автором за даними [3; 4].

Валовий зовнішній борг США за останні десять років зріс більш ніж у чотири рази. За підсумками 2013 року частка зовнішнього боргу у структурі боргових зобов'язань американського уряду становила 72%.

Незважаючи на те, що у травні 2013 року валовий зовнішній борг перевищив установлений Конгресом США, з метою запобігання

неплатоспроможності країни, максимально допустимий рівень зовнішньої заборгованості (16,7 трлн. дол. США), згідно з оцінками рейтингового агентства Moody's, імовірність дефолту в даній країні незначна. Такої думки дотримується і головний економіст МВФ Олів'є Бланшар.

Окрім США, критичного рівня зовнішньої заборгованості досягли і країни Європи. Протягом

останніх десяти років, маючи доступ до дешевих фінансових ресурсів, внаслідок значної лібералізації міжнародних фінансових ринків, при слабкому нормативному регулюванні стель дефіциту бюджету та/або зовнішньої заборгованості, уряди країн-членів ЄС проводили політику фіскальної експансії за якої державні видатки на суспільне споживання і економічний розвиток не покривались мобілізованими публічними доходами, які залежать від рівня продуктивності праці і капіталу економічних систем держав. Внаслідок проведення впродовж 2000 – 2008 рр. стимулюючої фіскальної політики, у 2009 році такі країни європейського простору як Греція, Ірландія, Італія, Іспанія, Португалія опинилися на межі дефолту [5].

У міжнародній практиці існує два основних концептуальних підходи до оцінки боргового ризику. Перший підхід пов'язаний із аналізом здатності країни-позичальника обслуговувати власний борг, другий – з аналізом видатків та переваг країни-позичальника в разі відмови від сплати боргу або при його реструктуризації [6].

Для оцінки зовнішньоборгової залежності й боргової безпеки держави у світовій практиці використовується близько двох десятків показників-індикаторів і ще більша кількість їх граничних (порогових) значень.

У кожній країні допустимий рівень зовнішнього боргу встановлюється індивідуально. Зазвичай, при визначенні безпечного рівня зовнішнього боргу до уваги беруться темпи економічного зростання, обсяг

міжнародних резервів та експортної виручки. Проте, існують загальноприйняті рамки щодо формування боргового портфеля, вихід за які може створити загрозу борговій безпеці держави. Так, згідно з Маастрихтською угодою зовнішній державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП. Разом з цим, Світовий банк вважає критичним рівень державного зовнішнього боргу понад 30% ВВП. Що ж стосується валового зовнішнього боргу, на думку експертів міжнародних фінансових організацій, він не становить реальної загрози борговій безпеці країни, якщо не перевищує 80% ВВП.

За оцінками фахівців відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України» імовірність розгортання боргової кризи у країні з розміром державного боргу на рівні 66-78% від ВВП становить 40%; якщо ж обсяги державного боргу перебувають на рівні 58-66% від ВВП, така ймовірність становить 30%. Для того, аби ймовірність порушення державного графіка боргових платежів не перевищувала 15%, державний борг має перебувати на рівні нижче від 35% ВВП [7, с. 174].

Проведений аналіз свідчить, що більшість економічно розвинутих країн ЄС значно перевищили ці межі. Зокрема, за підсумками 2013 року, валовий зовнішній борг Греції становить 168% від ВВП, Італії – 131%, Ісландії – 777%, Ірландії – 900%, Португалії – 214%, Великобританії – 388% (табл. 2).

Таблиця 2

Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП у країнах світу в 2013 році

№	Країна	%	№	Країна	%	№	Країна	%
1	Єгипет	15	24	Чилі	49	47	Іспанія	151
2	Бразилія	21	25	Туніс	50	48	Угорщина	159
3	Індія	21	26	Сальвадор	52	49	Греція	168
4	Колумбія	25	27	Румунія	56	50	Німеччина	170
5	Еквадор	25	28	Польща	62	51	Португалія	214
6	Філіппіни	26	29	Македонія	66	52	Австрія	217
7	Індонезія	27	30	Йорданія	67	53	Франція	229
8	Мексика	29	31	Канада	72	54	Данія	252
9	Росія	31	32	Казахстан	80	55	Швеція	256
10	Марокко	32	33	Україна	80	56	Фінляндія	261
11	Перу	32	34	Литва	81	57	Швейцарія	289
12	Аргентина	34	35	Хорватія	82	58	Бельгія	302
13	Корея	34	36	Словаччина	84	59	Нідерланди	327
14	Пд. Африка	34	37	Вірменія	88	60	Великобританія	388
15	Таїланд	38	38	Австралія	93	61	Гонконг	417
16	Коста-Ріка	39	39	Болгарія	94	62	Мальта	422
17	Малайзія	39	40	США	95	63	Сінгапур	523
18	Чехія	41	41	Грузія	96	64	Ісландія	777
19	Ізраїль	42	42	Естонія	103	65	Ірландія	900
20	Уругвай	44	43	Словенія	117	66	Люксембург	5079
21	Білорусія	45	44	Італія	131	67	Маврикій	1696
22	Туреччина	46	45	Латвія	139			
23	Японія	48	46	Норвегія	150			

Примітка. Розраховано та побудовано автором за даними [3; 8; 9].

За останні десять років, абсолютний приріст показника, який характеризує відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, у країнах європейського простору коливається від 30 в.п. до 435 в.п. (див. табл. 3). Так, незважаючи на те, що у 2013 році показник відношення валового зовнішнього боргу до ВВП у Ірландії знизився на 127 в.п. у річному вимірі, він був на 435 в.п. вищий порівняно з 2003 роком. Найнижчі темпи зростання відносного значення зовнішньої заборгованості щодо ВВП

характерні для таких країн-членів ЄС як: Словаччина, Болгарія, Німеччина, Італія (див. табл. 3).

Важко спрогнозувати яким буде економічне майбутнє країн суверенні боргові зобов'язання яких уже перевищують 100% ВВП. Та, незважаючи на те, що валовий зовнішній борг у Франції, Великобританії, Німеччині у кілька разів перевищує ВВП, він не становить загрози борговій безпеці даних країн. У найрозвиненіших країнах ЄС

залучені кредитні ресурси спрямовуються не на поточне споживання, а на збільшення активів, які дозволяють виконувати боргові зобов'язання й отримувати дивіденди. Стрімкі темпи зростання

зовнішньої заборгованості Франції, Німеччини та Великобританії зумовлені активним рухом вітчизняного капіталу.

Таблиця 3

Динаміка валового зовнішнього боргу в країнах європейського простору у 2003 – 2013 роках (% від ВВП)

Країна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2012	2013	Абсол. приріст		
										13/12	13/09	13/03
Німеччина	136	125	135	138	143	148	147	166	170	4	23	34
Франція	128	138	150	161	174	183	191	198	229	31	38	101
Великобританія	290	-	-	378	-	-	416	385	388	3	-28	98
Швеція	118	-	-	158	-	-	222	198	256	58	34	138
Данія	140	-	-	165	-	-	198	187	252	65	54	112
Люксембург	-	-	-	-	-	3674	4326	4805	5079	274	753	-
Італія	96	95	94,1	113	120	103	124	124	131	7	7	35
Нідерланди	261	274	261	309	335	281	312	323	327	4	15	66
Іспанія	111	106	124	137	145	150	164	175	151	-24	-13	40
Ірландія	465	568	662	794	872	932	985	1027	900	-127	85	435
Бельгія	250	268	261	259	290	270	244	295	302	7	58	52
Австрія	145	157	180	195	205	213	207	206	217	11	10	72
Фінляндія	113	120	118	121	119	133	165	243	261	18	96	148
Греція	106	110	107	123	145	141	172	231	168	-63	-4	62
Португалія	173	173	182	192	202	209	232	240	214	-26	-18	41
Кіпр	-	-	-	280	326	395	487	-	-	-	-	-
Мальта	-	-	368	413	505	562	512	409	422	13	-90	-
Словаччина	54	56	56	58	59	55	73	74	84	10	11	30
Словенія	57	62	71	78	101	106	115	92	117	25	2	60
Угорщина	69	-	-	111	-	-	182	162	159	-3	-23	90
Латвія	84	-	-	119	-	-	173	108	139	31	-34	55
Болгарія	60	-	-	86	-	-	123	131	94	-37	8	34
ЄС	75	81	93	102	111	118	117	95	94	-1	-23	19

Примітка: розраховано та побудовано автором за даними [8 – 11].

Зазначимо, що в сучасних умовах сповільнення економічного зростання та низької купівельної активності, стан економічної системи цих країн значно залежить від платоспроможності держав-боржників, до яких належать країни PIIGS.

У структурі валового зовнішнього боргу Великобританії, Франції, Німеччини домінує заборгованість банківського сектору. Так, у Великобританії вона становить 56% від валового зовнішнього боргу, у Німеччині – 39%, у Франції – 40% (рис. 1).

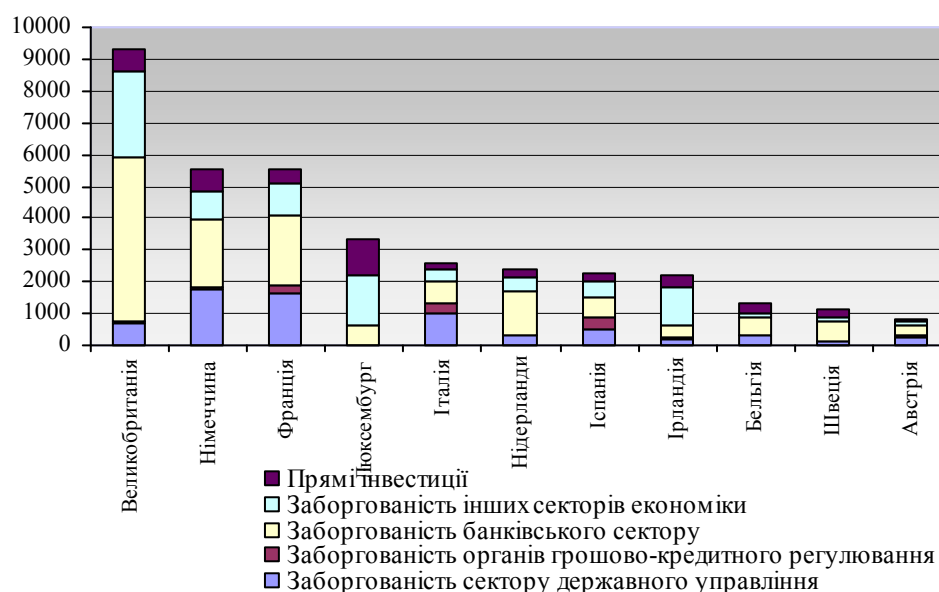


Рис. 1. Структура валового зовнішнього боргу деяких країн-членів ЄС у III кварталі 2013 року (млрд. дол. США)

Примітка: побудовано автором за даними [12].

На відміну від інших країн ЄС, зокрема Італії, Австрії, Греції, Португалії, Польщі, Словаччини, частка боргу сектору державного управління у валовому зовнішньому борзі Великобританії,

Німеччини, Франції не перевищує 30% ВВП (табл. 4).

На сьогодні проблема забезпечення боргової безпеки держави стоїть найбільш гостро у Греції, Ірландії, Португалії, Італії та Іспанії, які, щоб уникнути дефолту, з 2010 року користуються фінансовою допомогою міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Так, у 2010 році Греція і Ірландія були першими країнами, які звернулись за фінансовою допомогою до міжнародних фінансово-кредитних організацій задля подолання боргової кризи й забезпечення боргової безпеки держави.

У 2010 році для боротьби з європейською борговою кризою був створений Європейський фонд фінансової стабільності найбільша частка в якому належить Німеччині (27,1%) та Франції (20,3%).

Перший транш економічної допомоги з Європейського фонду економічної стабільності був перерахований Греції у травні 2010 року і становив 110 млрд. євро. У березні 2012 року урядами країн ЄС було прийнято рішення про виділення другого траншу допомоги Греції обсягом в 130 млрд. євро. Окрім того, в цей час, Греція отримала і кредит від МВФ на суму 28 млрд. євро.

Наростаюча боргова криза в Греції поширилась і на інші країни-члени ЄС – Португалію, Ірландію та Іспанію. Як наслідок, у травні 2011 року було укладено угоди щодо отримання кредиту від МВФ у розмірі 26 млрд. євро та 78 млрд. євро від країн-членів Європейського союзу урядом Португалії. Ірландія уклала угоду з МВФ щодо отримання позики в розмірі 22,5 млрд. євро [13].

У 2009 – 2010 рр. інвестори масово позбавлялись державних облігацій Греції, Іспанії, Португалії, Великобританії, Ірландії та Іспанії, змушуючи уряди даних країн підвищувати їх дохідність.

Значимо, що коли спостерігається зростання дохідності за борговими цінними паперами, інвестори вважають привабливішими інвестиції саме в облігації. При цьому в реальну економіку коштів надходить менше. Але тоді ж як уряди здійснюють нові емісії на міжнародному ринку облігацій, що збільшує ризики та підвищує їх дохідність, і витрачають залучені ресурси на обслуговування попередніх боргових зобов'язань та фінансування соціальних програм, реальний сектор економіки потребує негайних інвестицій. У протилежному випадку ВВП країни різко знижується [2, с. 224].

У країнах PIIGS проблема надмірної зовнішньої заборгованості зумовлена не лише значним перманентним бюджетним дефіцитом, але і дефіцитом платіжного балансу, втратою конкурентоспроможності й уповільненням економічного зростання. Економіки цих країн навіть десять років тому поступалися своєю часткою на ринку Китаю та Азії через трудомісткість свого експорту та його низьку додану вартість [14, с. 65].

У 2013 році зобов'язання Греції перед зовнішніми кредиторами досягли 551 млрд. дол. США, перевищивши на 88% порогове значення одного із індикаторів боргової безпеки держави, який характеризує співвідношення валового зовнішнього боргу й ВВП. За підсумками року,

даний показник знизився на 63%, проте порівняно з 2003 роком зріс на 62%. На кожного жителя даної країни припадає понад 50 000 дол. США зовнішніх боргових зобов'язань при нормативному значенні не більше 500 американських доларів. Незважаючи на скорочення бюджетного дефіциту у 2012 році до 6% від ВВП, відношення зовнішнього державного боргу до ВВП становить 125%, що на 95% перевищує граничне значення і на 35% показник 2009 року. В умовах посилення податкового навантаження й скорочення державних видатків, така тенденція зумовлена низькими темпами економічного зростання.

Загальний рівень боргової складової економіки Греції є найвищим серед країн єврозони і становить 125% (див. табл. 4).

Незважаючи на низькі темпи економічного росту, політичну нестабільність і враховуючи наслідки структурних реформ в Греції, зокрема значну податково-бюджету консолідацію, наприкінці 2013 року Міжнародне рейтингове агентство Mood's Investors Service підвищило її кредитний рейтинг з рівня С (негативний) до рівня Саа (дуже низький).

У травні 2013 року МВФ прийняв рішення про надання Греції чергового траншу фінансової допомоги у розмірі 1,7 млрд. євро, проте його представники виступили із самокритичною доповіддю з приводу першого пакета допомоги даній країні, погодженого у травні 2010 року. Вони зазначили, що МВФ знехтував правилами видачі кредитів через загрозу, яку представляв єврозони крах грецької економіки. На думку представників МВФ, приватні кредитори набагато раніше зобов'язані були розділити тягар фінансових втрат, проте цього не було зроблено через заперечення ряду країн-членів ЄС, чий банки були бенефіціарами грецького уряду.

Низхідні тенденції в динаміці валового зовнішнього боргу спостерігаються і в інших країнах-членах ЄС.

Так, у 2013 році валовий зовнішній борг Ірландії скоротився на 127 в.п. по відношенню до ВВП (див. табл. 3). Така тенденція зумовлена посиленням податкового тиску, різким скороченням видатків й бюджетного дефіциту до 4,8% від ВВП, який порівняно з 2010 роком знизився на 29 в.п. За таких умов ставки за десятирічними облігаціями Ірландії знизились до 3,5% річних, що нижче від підтримуючого рівня в 7%.

Як наслідок, у грудні 2013 року уряд Ірландії оголосив про вихід з програми фінансової допомоги міжнародних фінансово-кредитних організацій, щодо оздоровлення національної економіки, отримавши з 2010 року 45 млрд. євро із європейського фонду фінансової стабілізації та 22,5 млрд. євро від МВФ.

Що стосується інших країн PIIGS, то у 2013 році зовнішній борг Італії та Португалії зріс менше ніж на один відсоток, а Іспанії – скоротився на 3%.

Серед країн СНД і Східної Європи значення номінальної зовнішньої заборгованості найбільше в Російській Федерації, яке за підсумками другого кварталу 2013 року становить 706 млрд. дол. США. При цьому, у Таджикистані, Молдові, Киргизстані, Македонії, Вірменії, Грузії валовий зовнішній борг не перевищує 20 млрд. дол. США.

Що стосується показника, який демонструє загальний рівень боргової складової економіки, то за підсумками другого кварталу 2013 року він перевищує критичне значення 80% в Молдові

(80,6%), Сербії (84,2%), Грузії (84,3%), Словаччині (84,9%), Киргизстані (91,3%), Естонії (92,9%), Болгарії (94,1%), Хорватії (106%), Словенії (117%), Литві (139%), Угорщині (159%).

Таблиця 4

**Зовнішній борг сектору державного управління у країнах-членах ЄС
станом на кінець третього кварталу 2013 року**

№	Країна	Валовий зовнішній борг, млрд. дол. США	Зовнішній борг сектору державного управління			
			млрд. дол. США	% від валового зовнішнього боргу	% від ВВП	
					Станом на кінець 2013 р., %	Абсолютний приріст порівняно з 2009 р., %
1	Великобританія	9343	677,6	7,28	28	9,8
2	Німеччина	5560	1733,4	31,1	53	15,6
3	Франція	5402	1639,6	29,6	71	22,8
4	Люксембург	3047	7,6	0,23	16	13,2
5	Італія	2504	1008	38	54	0,5
6	Нідерланди	2407	335,2	13	46	0,1
7	Іспанія	2240	510,4	22	36	7,6
8	Ірландія	2142	174,6	7	91	45
9	Бельгія	1308	316,3	23	73	14,4
10	Швеція	1050	109,2	9	27	9,7
11	Австрія	799	269,2	32	73	17,7
12	Фінляндія	549	122,3	22	58	19,5
13	Данія	560	64,7	11	29	12,3
14	Греція	551	360,8	63	125	33,6
15	Португалія	505	180,3	36	72	12,4
16	Польща	359	149,1	39	18	-
17	Угорщина	202	61,6	31	30	20,5
18	Румунія	132	40,2	30	14	-
19	Кіпр	-	-	-	-	-
20	Чехія	102	13,3	16	4	-
21	Словаччина	75	28,4	37	20	7,2
22	Словенія	52	17,1	32	27	8,2
23	Мальта	48	0,8	1	6	1,9
24	Латвія	40	9,2	22	24	4
25	Естонія	21	2,0	9	6	-
26	Болгарія	49	4,1	8	3	-
27	Литва	30	14,3	44	21	-

Примітка: розраховано та побудовано автором за даними [8 – 9; 12].

Зростання обсягів зовнішніх боргів країн з перехідною економікою може бути пояснене двома групами чинників. З одного боку тривала реструктуризація національної економіки цих країн, макроекономічна незбалансованість, нерівновага у фінансовій сфері об'єктивно робили неминучими залучення зовнішніх кредитних ресурсів. З іншого – існували неекономічні чинники – зацікавленість країн Заходу в залученні східноєвропейських держав до сфери політичного впливу. Це могло бути досягнуто, у тому числі, й унаслідок використання механізмів кредитування [15].

Сьогодні однією із причин зростання валового зовнішнього боргу номінованого в доларах США у країнах Східної Європи є ревальвація євро, яке виступає основною валютою зовнішніх запозичень й міжнародних розрахунків.

В останні роки найбільш швидкими темпами зовнішня заборгованість зростає у таких країнах СНД і Східної Європи, як Грузія, Сербія, Словаччина, Македонія, Таджикистан, Росія, середньорічні темпи приросту зовнішніх боргових зобов'язань в яких коливаються від 10% до 25%. При цьому, незначне скорочення сукупної зовнішньої заборгованості спостерігається лише у Вірменії та Литві.

Що стосується зовнішньої заборгованості органів державного управління й грошово-

кредитного регулювання, то серед країн СНД і Східної Європи вона найбільша у Польщі. Так, за підсумками другого кварталу 2013 року зовнішній державний борг Польщі досяг 149,7 млрд. дол. США й становить 42% сукупної зовнішньої заборгованості країни, в той час, як у Росії зовнішні боргові зобов'язання державного сектору не перевищують 11% валового зовнішнього боргу. Зовнішній державний борг перевищує критичне значення 30% щодо ВВП лише у Латвії (30,8%), Литві (32,7%), Вірменії (37,3%), Сербії (41,7%), Словенії (47,0%), Киргизстані (48,3%), Словаччині (48,7%) і Угорщині (52,6%).

В останні роки найбільші темпи приросту зовнішньої заборгованості сектору державного управління та органів грошово-кредитного регулювання спостерігаються в Естонії, які зокрема у 2013 році становили 73,2%.

Значна частка зовнішньої заборгованості у країнах СНД і Східної Європи припадає і на банківський сектор. Зокрема у Білорусії, Хорватії, Словенії, Чехії, Вірменії, Литві, Естонії та Латвії частка зовнішньої заборгованості банківського сектору у валовому зовнішньому борзі коливається від 20% до 47%.

Серед інших складових валового зовнішнього боргу значною є і частка заборгованості реального сектору економіки, яка у Македонії становить

30,3%, Болгарії – 32,3%, Чехії – 36,4%, Білорусії – 38,7%, Казахстані – 39,7%, Росії – 39,7%, Естонії – 41,5%, Хорватії – 41,6%, Молдові – 44,9%, Україні – 54,9% [16].

Проблема інтенсивного нарощування зовнішньої заборгованості є вкрай актуальною і для України. Україна відноситься до рангу тих країн, які упродовж останніх десятиліть галопуючими темпами нарощують зовнішні боргові зобов'язання. Так, за останні десять років валовий зовнішній борг України зріс майже у шість разів і досяг 137,7 млрд. дол. США або 77% від ВВП, в той час, як за підсумками 2003 року становив лише 47% від ВВП.

До структурних недоліків зовнішньоборгової політики України можна віднести стрімкі темпи нарощення короткострокового зовнішнього боргу та низький рівень покриття зовнішніх боргових зобов'язань золотовалютними резервами й експортною виручкою.

Так, короткостроковий зовнішній борг за залишковим терміном погашення в Україні становить 65,8 млрд. дол. США або 48% валового зовнішнього боргу перевищуючи граничне значення на 18%.

На посилення фінансових і валютних ризиків в Україні вказує і значення показника, який відображає покриття золотовалютними резервами короткострокового зовнішнього боргу. За умови, якщо відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу менше від 1, то ймовірна ситуація, за якої уряд або резиденти країни при зміні ситуації на міжнародному ринку капіталів порушуватимуть графік зовнішньоборгових виплат. У 2013 році даний індикатор боргової безпеки держави становив лише 32,9%, що на 38 в.п. менше порівняно з 2010 роком, та на 66 в.п. – порівняно з 2005 роком.

Щодо показника відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, який демонструє відносну довгострокову спроможність держави акумулювати валютні надходження без додаткового пресингу на сальдо платіжного балансу, він становить 160,4%, що на 78% більше порівняно з 2003 роком. За значенням даного показника Україна поступається лише Пакистану.

Боргова експансія України має ще один негативний прояв – інтерес іноземних інвесторів до боргових інструментів України значно вищий, ніж до інвестування в економіку. Зазначимо, що хоча в усьому світі боргові ресурси перевищують прямі інвестиції, проте для «слабких» економік (подібних для української), які потребують прискорення трансформаційних процесів, відсутність інтересів до прямих інвестицій на користь боргових ресурсів може призвести не до розвитку країни, а поширення стагнаційних процесів [17].

Боргова політика сектору державного управління України у останні роки спрямована на тимчасове вирішення питань фінансування поточних соціально-економічних проблем за рахунок нарощення державних боргових зобов'язань темпами, не адекватними розвитку економіки країни. У світовому рейтингу країн з найбільшим приростом запозичень Україна посіла 13 місце й опинилася на першому місці серед країн Східної Європи за обсягами фінансової допомоги,

отриманої у період кризи від МВФ, Світового банку та Європейського Союзу [14, с. 65].

Як наслідок, у 2013 році загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу склав 40,5% від ВВП, перевищивши на 3,9% показник 2012 року та на 28,2% показник 2007 року.

По відношенню до ВВП України зовнішній борг сектору державного управління, станом на 31.12.2013 року сягав 15,5%, що на 8,1 в.п. вище порівняно з 2007 роком [18]. На перший погляд, значення цього показника не становить реальної загрози борговій безпеці України. Проте, варто врахувати, що окрім прямого державного зовнішнього боргу існує ще і гарантований державою зовнішній борг, борг органів грошово-кредитного регулювання і державних банків, які в сукупності становлять 29% ВВП України.

Рівень валового зовнішнього державного боргу до 30% від ВВП цілком прийнятний у контексті світового досвіду і поки що не викликає суттєвого занепокоєння в нашій державі.

Висновок. Виникнення міжнародного ринку боргових фінансових інструментів сприяло формуванню нового витка розвитку світової економіки. Сконцентрувалися значні фінансові ресурси, які уряди та корпоративний сектор мали змогу залучати за певних умов і використовувати на поточні потреби. Такий розподіл міжнародних потоків капіталу в короткостроковому періоді сприяв підвищенню темпів економічного зростання як країн з перехідною економікою, так і економічно розвинутих країн. Проте ефективність залучення капіталу на міжнародних боргових ринках має певну межу – чим більший в країні потенціал економічного розвитку, тим доцільнішим є залучення позикового капіталу. В такому випадку залучені ресурси приносять більше матеріальних благ, ніж потрібно витратити на обслуговування цих боргових зобов'язань, результатом чого є швидке зростання економіки [2, с. 220].

За ключовим показником відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, який характеризує загальний рівень боргової складової економіки, більшість як економічно розвинутих країн, так і країн що розвиваються, перевищили допустимий рівень, що негативно впливає на їх міжнародний імідж, оцінювання кредитоспроможності та інвестиційну привабливість.

В економічно розвинутих країнах і країнах, що розвиваються протягом останніх років зовнішній борг зростає дуже швидко, тоді як темпи зростання ВВП знижуються. У такому випадку залучення позикових коштів не тільки втрачає свій позитивний ефект, а й навпаки, може призвести до негативних наслідків, таких як зменшення обсягів золотовалютних резервів, девальвації національної валюти та зростання рівня інфляції, а разом з цим і до втрати інвестиційної привабливості країни.

Тому з метою забезпечення боргової безпеки, як в економічно розвинутих країнах, так і країнах, що розвиваються, управління зовнішніми борговими зобов'язаннями має набути системного характеру, а боргова політика повинна базуватися на таких концептуальних засадах: урегулювання зовнішньої заборгованості має проводитися системно, в межах загальної фінансової політики держави; стратегія управління зовнішнім державним боргом має

орієнтуватися на структурне реформування економіки; треба посилити увагу до управління кредитним рейтингом країни; потрібне використання внутрішніх можливостей країни у процесі управління зовнішніми зобов'язаннями; кошти, залучені із зовнішніх фінансових джерел, слід розглядати не стільки з погляду їх обсягу,

скільки з позиції їх ефективного використання; управління має бути спрямоване на збільшення терміну погашення заборгованості та скорочення витрат на обслуговування боргових зобов'язань; управління зовнішнім боргом та ймовірні подальші запозичення потрібно здійснювати з урахуванням не лише потреб держави, а й її фінансової безпеки.

Список літератури

- Луцишин З. «Moral hazard» зростання зовнішньої заборгованості України в умовах доларизації економіки / 3. Луцишин, Т. Цвігун // Міжнародна економічна політика. – 2012. – Вип. 1 – 2 (16 – 17). – С. 83 – 106.
- Марункевич А. Сучасні боргові проблеми економічно розвинутих країн / А. Марункевич, М. Сидорович // Світ фінансів. – 2010. – Вип. 4. – С. 219 – 228.
- Внешние долги стран мира в 2013 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php>.
- Country Comparison : Debt – external [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html>.
- Кончин В. Європейські країни з діагнозом фінансового дефолту: політичні та економічні вектори чи структурні реформи у реальному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kibit.edu.ua/upload/catalog/19/konchin2011.pdf>.
- Субботович Ю. Стан та ризики зростання зовнішнього державного боргу України / Ю. Субботович, К. Пількевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – №115. – С. 42 – 45.
- Демченко М. Зовнішня заборгованість України: сучасна динаміка та перспективи / М. Демченко // Національний вісник ЧДІЕУ. – 2012. – №2(14). – С. 171 – 176.
- ВВП всех стран в 2013 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politobzor.net/show-5865-vvp-vseh-stran-v-2013-godu.html>.
- Gross External Debt Position [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/data/Views/Reports/ReportWidgetCustom.aspx?Report_Name=Table-C1-SDDS-2009&Id=44d4afa56d.
- International Debt Statistics 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/sites/default/files/ids-2013.pdf>.
- External debt statistics of the euro area [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/ifa/events/5ifcconf/dias.pdf>.
- Gross External Debt Position by Sector (USD millions) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/data/Views/Reports/ReportWidgetCustom.aspx?Report_Name=Table-C2-SDDS-2009&Id=361f196553.
- Хмелик О. Міжнародна криза заборгованості: сучасний стан та особливості прояву / О. Хмелик // Міжнародний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – №4. – С. 569 – 576.
- Пількевич К. Зовнішня заборгованість як детонатор майбутніх криз в умовах глобальної трансформації / К. Пількевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – №138. – С. 63 – 68.
- Макар О. Світовий досвід управління державним боргом та перспективи його застосування в Україні / О. Макар, Г. Ільницька-Гикавчук, І. Дулин // Ефективна економіка. – 2013. – №10.
- Равский М. Внешний долг стран СНГ и В. Европы во II квартале 2013 / М. Равский // Деловая газета. – 2013. – 14 октября [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bdg.by/analytics/694.html>.
- Юрчишин В. Економічний огляд для України: посилення боргових ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/yurchyshyn_borh_Apr-2011.pdf.
- Державний та гарантований державою борг України станом на 31.12.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/394217/file/Debt_31.12.2013.pdf.
- Фурман І. Стан зовнішньої заборгованості України перед міжнародними кредиторами: оцінка та напрями врегулювання / І. Фурман // Фінансовий простір. – 2013. – №2 (10). – С. 66 – 73.

Аннотация

Оксана Мельх

ВНЕШНЯЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РИСКИ РОСТА

Обоснованы причины дуалистического влияния внешнего долга на экономическое развитие государства. Проанализирована современная динамика внешней задолженности развитых стран и развивающихся стран, определены положительные и отрицательные тенденции ее структурного формирования. Осуществлена оценка основных показателей, характеризующих уровень долговой безопасности Украины и зарубежных стран. Предложены пути совершенствования долговой политики в контексте восстановления глобальной финансовой стабильности.

Ключевые слова: внешние заимствования, валовой внешний долг, внешний государственный долг, долговая безопасность государства, показатели долговой безопасности государства, дефолт, кредитный рейтинг, долговая политика государства.

Summary

Oksana Melyh

EXTERNAL DEBT OF FOREIGN COUNTRIES AND UKRAINE: CURRENT STATUS AND RISK OF GROWTH

The article substantiates the reason dualistic impact of external debt on economic development of the state. Analyzed the current dynamics of the external debt of the developed countries and developing countries, defined positive and negative trends in its structural formation. Appreciated the main indicators characterizing the level of debt security of Ukraine and foreign countries. Proposed the ways of improving debt policy in the context of recovery global financial stability.

Keywords: foreign borrowing, gross external debt, external state debt, debt security of the state, indicators of debt security of the state, default, the credit rating, debt policy of the state.

СУЧАСНИЙ СТАН БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Розглянено сучасний стан боргової політики в Україні, здійснено аналіз державного боргу та державних запозичень, досліджено їх структуру у розрізі валют, термінів, сум погашення, встановлено доцільність здійснення оцінки залучення позикових ресурсів і наведено концептуальні засади щодо модернізації боргової політики.

Ключові слова: державний борг, боргова політика, державні запозичення, боргові цінні папери.

Постановка проблеми. У сучасних умовах проведення фінансової політики держави все більшого значення набирає одна з її складових – боргова політика. Проведення боргової політики на сучасному етапі господарювання характеризується зростанням обсягів державних запозичень, які необхідні для: покриття бюджетного дефіциту держави; інвестування економіки, яке впливає на підвищення сукупного попиту та зростання доходів державного бюджету в майбутньому та інші. Однак неефективність та нераціональність використання запозичених коштів може негативно вплинути на боргову безпеку та перекласти тягар по виплаті боргових зобов'язань на майбутні покоління. Тому важливими залишаються питання щодо доцільності залучення позикових коштів, їх структури та використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми боргової політики висвітлена у багатьох роботах зарубіжних та вітчизняних вчених: Дж. Бюкенена, Дж. Кейнса, Д. Рікардо, Р. Барро, А. Лернера, П. Харрода, В. Кудряшова, Т.П. Вахненко, В.М. Федосова, С.М. Жиленко, С.І. Юрія, К.С. Єкімова, О.В. Царука, Ю.В. Пасічника, Н. Зражевської, Л. Красавіна, Ю. Алексєєва. Теоретичні та практичні аспекти дослідження боргової політики у цих авторів слугують базою для подальшого вивчення даної тематики в сучасних умовах розвитку фінансової системи України.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість теоретичних досліджень проведення боргової політики, актуальним залишається постійний моніторинг її стану.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану проведення боргової політики, структури державного боргу та державних запозичень, визначення доцільності залучення позикових ресурсів і надання рекомендацій щодо концептуальних засад її модернізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важлива складова управління державними фінансами є проведення боргової політики, оскільки за допомогою неї держава може реалізувати залучення позикових ресурсів для здійснення фінансування дефіциту

державного бюджету або ж спрямовувати кошти на інвестування програм розвитку економіки.

Боргова політика – це діяльність, спрямована на визначення засад і напрямів формування, використання, погашення і обслуговування ресурсів, залучених за умов боргу [1].

Запозичення коштів протягом усіх років незалежності країни призвело до нагромадження державного боргу, який станом на 31 грудня 2012 року становив 399218234,12 тис. грн. (77,44% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 49945981,99 тис. дол. США. Державний зовнішній борг становив 208918936,42 тис. грн. (40,53% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 26137737,56 тис. дол. США. Державний внутрішній борг становив 190299297,70 тис. грн. (36,91% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 23808244,43 тис. дол. США [2].

Виходячи з даних Міністерства фінансів України у структурі державного боргу переважають зовнішні боргові зобов'язання, сформовані під дією таких чинників: проведення операцій платіжного балансу; поповнення золотовалютних резервів НБУ; нижча відсоткова ставка за кредитами; більша оперативність отримання коштів.

При проведенні боргової політики у сучасних умовах господарювання важлива переорієнтація із зовнішнього ринку позикових капіталів на внутрішній. Як зазначає Вахненко Т.П., «політика активізації внутрішнього ринку позикових капіталів і скорочення зовнішніх боргових зобов'язань держави обумовлюється необхідністю мінімізації ризиків боргового фінансування. Так, зменшення сум зовнішніх запозичень дозволить знизити відсотковий ризик, валютний ризик і ризик пролонгації боргу, які властиві балансу уряду» [3].

Загалом залучення державою позикових ресурсів на зовнішніх і внутрішніх ринках викликана потребою в додаткових коштах, які вона не змогла акумулювати у вигляді національного доходу, як головного джерела доходів до бюджету. Одним із методів перерозподілу національного доходу й утворення доходів державного бюджету, які застосовує держава у системі методів акумуляції бюджетних коштів, є державні запозичення.

Державні запозичення – це метод акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів резидентів і нерезидентів на внутрішньому та зовнішньому ринках у вигляді позики, яку

здійснює держава в особі уряду в грошовій або товарній формі з метою фінансування державного бюджету на умовах строковості, платності та повернення [4].

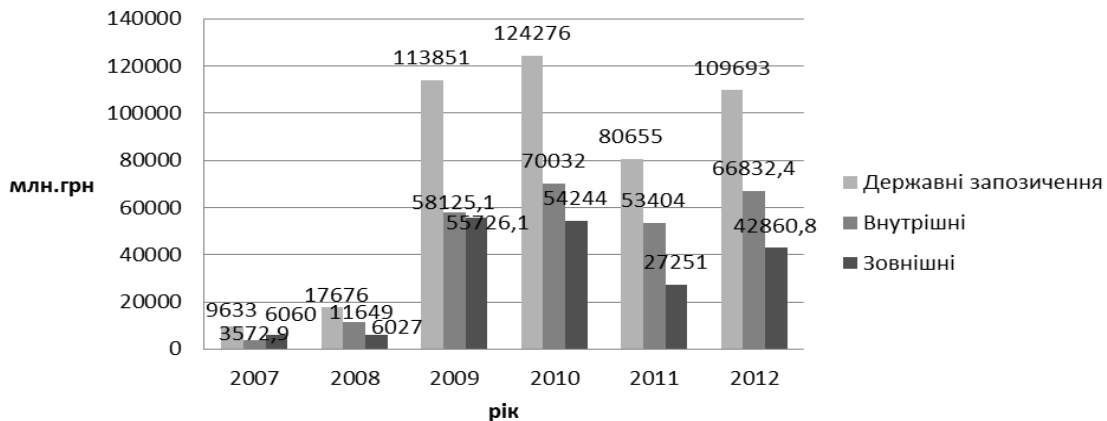


Рис. 1. Динаміка державних запозичень України за 2007-2012 роки [5]

Протягом 2007-2012 років сума державних запозичень, які залучались урядом країни для фінансування бюджетних дефіцитів та економічних програм збільшилась в 11,4 рази і на кінець 2012 року склала 109693 млн.грн. У структурі державних позик 2012 року переважають фінансові ресурси, які залучені на внутрішньому ринку, через використання боргових інструментів у вигляді облігаційних позик, до яких відносять розміщення на первинному і вторинному ринках ОВДП, казначейських зобов'язань, реалізація яких дозволила залучити до бюджету 66832,4 млн.грн або 60,9% від загального обсягу позик.

Для підтримання кривої дохідності та ліквідності ринку боргових державних цінних паперів на внутрішньому ринку у 2012 році проведено 122 аукціони на первинному ринку, за графіком, який затверджувався кожного місяця. На цих аукціонах відбулося розміщення короткострокових (16,9%), середньо (69,8%) та довгострокових (13,3%) ОВДП. Від первинного розміщення ОВДП до бюджету залучено 35,7 млрд. грн. (середньозважена дохідність 13,57%); 2,5 млрд. дол. США (середньозважена дохідність 8,91%) і 0,32 млрд. євро (середньозважена дохідність 4,8%). Найбільшу зацікавленість інвесторів за термінами розміщення представляли такі види боргових цінних паперів: 1, 2, 5, 7-річні ОВДП, 3-річні валютні ОВДП, ОВДП індексовані до зміни рівня інфляції.

З 10 жовтня 2012 року Міністерство фінансів розпочало випуск казначейських зобов'язань серії А обсягом 100 млн. дол. США, термін обігу складає 24 місяці за відсотковою ставкою 9,2% та сплатою доходу кожні 6 місяців, вартість кожного купону становила 23 дол. США. Продаж для населення здійснювався через установи державного «Ощадбанку». Дані валютні казначейські зобов'язання випускались у бездокументарній формі, номіналом 500 дол. США та не оподатковувались у частині інвестиційного доходу та зміни курсу іноземної

валюти. Протягом 45 днів випуску боргові зобов'язання серії А викуплені населенням у повному обсязі.

Завдяки високому попиту на даний борговий інструмент Міністерство фінансів України 30.11.2012 року розпочало продаж казначейських зобов'язань серії «Б», яка відрізнялася від попередньої серії зниженою відсотковою ставкою на рівні 8%.

Для збільшення статутного фонду НАК «Нафтогаз України» та ПАТ «Укргідроенерго» Міністерство фінансів розмістило ОВДП на суму 6 млрд. грн. та 1 млрд. грн. відповідно із відсотковою ставкою 9,45-9,95%. Також було залучено 2,6 млрд. грн. для кредитування Аграрного фонду.

На зовнішньому ринку у 2012 році залучено за допомогою облігаційних і безоблігаційних позик 42860,8 млн. грн., що становить 39,1% від загальної суми запозичень. Упродовж 2012 року здійснено три випуски ОЗДП, які вдалося реалізувати завдяки поліпшенню ситуації на світових фінансових ринках. Протягом липня Міністерство фінансів за допомогою лід-менеджерів в особі компаній JP Morgan, Morgan Stanley, Troika Dialog і VTB Capital розмістило серію 5 річних євробондів з прибутковістю 9,25% річних серед інвесторів з США, Великої Британії та Європи на суму 2 млрд. дол. США. У липні проведено розміщення ОЗДП терміном на 2 роки з дохідністю 7,95% на суму 1 млрд. дол. США. У листопаді відбувся третій випуск ОЗДП терміном на 10 років під 7,8% річних на суму 1,25 млрд. дол. США.

Поряд з облігаційними позиками проводились і безоблігаційні запозичення на зовнішніх фінансових ринках, від проведення яких до спеціального фонду державного бюджету надійшло 4,2 млрд. грн.

Залучені боргові ресурси спрямовані на реалізацію таких завдань:

1. Стабілізація національної валюти та підтримка платіжного балансу.

2. Фінансування дефіциту бюджету.

3. Рекапіталізація банківської системи та збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз» [6, с. 144].

Важливою складовою при проведенні боргової політики є визначення структури накопичених державних запозичень у розрізі валют погашення, яка станом на 31.12.2012 року включала такі валюти: українська гривня 42,1%, долар США 37,2%, СПЗ (Спеціальні права запозичення) 15,9%, Євро 4,3%, японська єна 0,5% [2]. Як видно з аналізованих даних, боргові зобов'язання на 57,9% складаються з іноземних валют, що негативно впливає на боргові ризики при погашенні і обслуговуванні боргу в майбутньому.

Одним з основних показників які відображають навантаженість боргових зобов'язань на економіку, є показник співвідношення державного боргу до ВВП. Відношення загального обсягу державного боргу

до ВВП характеризує збільшення державного попиту на позикові ресурси внутрішнього і зовнішнього ринку в порівнянні з економічним розвитком держави. Нормативне значення даного показника становить від 50% до 60% за міжнародними критеріями та не має перевищувати 55%-60% за вітчизняними методами розрахунку боргової безпеки держави. Протягом 2007-2012 років нормативне значення даного показника знаходилося в допустимому розмірі і станом на 2012 рік склало 36,6%, що набагато нижче від аналогічних показників економічно розвинутих країнах. Це пояснюється тим, що до складу державного боргу не входять боргові зобов'язання АР Крим та органів місцевого самоврядування [8].

Важливу роль при здійсненні боргової політики відіграє виплата коштів на погашення та обслуговування боргових зобов'язань держави.

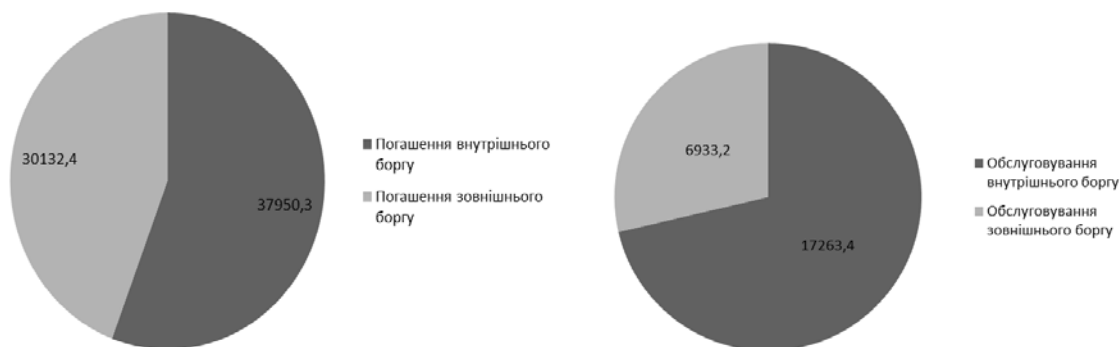


Рис. 2. Структура коштів направлених на погашення та обслуговування боргових зобов'язань держави у 2012 році [2]

Погашення й обслуговування основної суми боргу у 2012 році склало 68082,7 і 24196,6 млн. грн. відповідно, з яких внутрішня складова боргу складає більшу частину. У структурі погашення, внутрішні та зовнішні боргові зобов'язань мають середньостроковий термін і складають відповідно 55,7% і 44,3%, що дозволяє уряду здійснювати виплати за рахунок економічного зростання, яке відбувається за рахунок інвестування запозичених ресурсів в економіку, або інших фінансових ресурсів. Так, для зменшення боргового навантаження та дострокового погашення короткострокових внутрішніх запозичень у 2012 році, Міністерство фінансів провело викуп ОВДП на суму 1,6 млрд.грн.

При плануванні наступних операцій, щодо державних запозичень є доцільність оцінки залучення позикових ресурсів, яку можна здійснити за допомогою показника чистого залучення коштів [9]:

$$ЧЗ = Зк - Вб - Вп - Вк - Вш, \quad (1)$$

де Зк - залучені кошти; Вб - виплати основної суми боргу; Вп - виплати процентів; Вк - виплати комісійних; Вш - штрафні санкції.

Згідно з розрахунком показника чистого залучення коштів, який наводить Федосов В.М, у

2012 році відбулося перевищення надходжень позикових ресурсів до державного бюджету над видатками по обслуговуванню та погашенню боргових зобов'язань у сумі 17413,7 млн.грн. Дані кошти, як і в попередні роки переважно було направлено на погашення дефіциту державного бюджету, що негативно впливає на боргове навантаження в майбутніх періодах.

З метою підвищення ефективності запозичення фінансових ресурсів можна виокремити наступні концептуальні засади модернізації боргової політики в Україні:

1. Ухвалення спеціального закону про державний борг України, який дасть можливість узагальнити й усунути суперечності між окремим нормативними актами та положеннями щодо залучення позикових коштів та регулювання витрат на погашення та обслуговування державного боргу.

2. Упровадити інституційне розмежування державних запозичень на позики з обслуговування і погашення державного боргу та позикові фінансові ресурси на державні проекти розвитку та покриття дефіциту державного бюджету. Таке інституційне розмежування дозволить перенести фінансування видатків розвитку на кредитну основу та забезпечити

нагляд за цільовим використанням і ефективністю використання гарантованих державою кредитів.

3. Для забезпечення економічної безпеки країни при виборі джерел запозичення пріоритет повинен надаватись внутрішнім позиковим фінансовим ресурсам, які залучатимуться на довготривалій період.

4. Наступним завданням є мінімізація вартості боргу. Внаслідок підвищення та підтвердження кредитного рейтингу міжнародними агентствами, Україна може провадити більш дешевші зовнішні позик. Підґрунтя для підвищення рейтингу – економічне зростання, акумуляція валютних резервів, виважена податкова та грошово-кредитна політика.

5. Пріоритетним завданням боргової політики є зміна їх структури у розрізі валют запозичення. Висока частка однієї валюти може впливати на зростання вартості обслуговування державного боргу внаслідок зміни валютного курсу на дату платежу.

6. Залучення позикових ресурсів повинно ґрунтуватись на їх доцільності, оскільки кошти запозичені на фінансування бюджетного дефіциту в майбутньому не матимуть джерел погашення та обслуговування, оскільки позики не були направлені на розвиток економіки.

7. Фінансування бюджету та інвестиційних проектів розвитку за рахунок нових позик у межах, що відповідатимуть реалістичним можливостям країни, провадити державні

запозичення з огляду на мінімізацію їх вартості та зберегти розмір боргу в економічних межах.

8. Ефективне управління державними запозиченнями на всіх етапах їх здійснення (починаючи з моменту вибору джерел і напряду використання і закінчуючи погашенням боргу) дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу.

Висновки. Отже, можна зробити висновки, що рівень державної заборгованості має тенденцію до зростання та знаходиться в допустимих законодавством межах, однак при розрахунку державного боргу не беруться до уваги складові, які за міжнародною практикою обліку повинні враховуватись при його визначенні. При проведенні боргової політики останніми роками уряди для мінімізації боргових ризиків надають перевагу державним запозиченням на внутрішньому фінансовому ринку, однак залишаються актуальними питання, щодо скорочення позик в іноземній валюті та зменшення виплат, щодо наявних боргових зобов'язань. При плануванні наступних операцій щодо державних запозичень є доцільність оцінки залучення позикових ресурсів, яку можна здійснити за допомогою показника чистого залучення коштів. Тому при подальшому проведенні боргової політики доцільно застосовувати концептуальні засади модернізації боргової політики в Україні.

Список літератури

1. В.П. Кудряшов. Фінанси. Навч.підручник. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15950210/finansiborgova_politika_upravlinnya_derzhavnim_borgom
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
3. Вахненко Т.П. Перспективні напрями політики державних запозичень в Україні / Т.П. Вахненко // Економіка і прогнозування. - 2005. - №1. - с. 66.
4. Коблик. І.І. Теоретичні аспекти державних запозичень: методи та форми здійснення. / І.І. Коблик // Економічний аналіз. - 2012. - № 11. - с. 110
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.
6. Молдован. О. О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія / О. О. Молдован. - К. : НІСД, 2011. - 380 с.
7. Про Національний банк України : Закон України [від 20 травня 1999 року N 679-XIV]. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.11889.0>
8. Жиленко С.М. Боргова політика України: тенденції та перспективи / С.М. Жиленко // Наукові праці. Економіка. - 2012. - випуск 177. Том 189. - с. 23.
9. В. М. Федосов - Бюджетна система. Навч.підручник. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://mobile.pidruchniki.ws/122106054606/ekonomika/upravlinnya_derzhavnim_borgom

Анотація

Ігор Коблик

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Рассмотрено современное состояние долговой политики в Украине, осуществлен анализ государственного долга и государственных заимствований, исследованы их структуру в разрезе валют, сроков, сумм погашения, установлена целесообразность проведения оценки привлечения заемных ресурсов и представлены концептуальные основы по модернизации долговой политики.

Ключевые слова: государственный долг, долговая политика, государственные заимствования, долговые ценные бумаги.

Summary

Igor Koblyk

CURRENT STATE DEBT POLICY OF UKRAINE

The paper considers the current state of the debt policy in Ukraine, made an analysis of public debt and government borrowing, studied their structure by currencies, dates, redemption amounts, the expediency of assessing leverage resources and presents a conceptual framework for the modernization of the debt policy.

Keywords: public debt, debt policy, government borrowing and debt securities.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Досліджено основні зрушення у сучасних підходах до розробки і застосування новітнього глобального маркетингового інструментарію відповідно до сучасних світогосподарських вимог. Окреслено зміст і складові глокалізації як нової міжнародної маркетингової парадигми, що реалізується на перетині глобалізації та локалізації міжнародних бізнес-структур.

Ключові слова: брендинг, глобалізація, глокалізація, глобальна маркетингова стратегія, глобальний маркетинг, локалізація, міжнародний бізнес, міжнародний маркетинг, стандартизація, транснаціоналізація.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світового господарства очевидна загальна тенденція – глобалізація всіх її сфер та елементів, включаючи маркетингову діяльність господарюючих суб'єктів. При цьому класична теоретична концепція маркетингу вже перестала задовольняти потреби міжнародних бізнес-структур, що призвело до появи нових сучасних концепцій міжнародного, транснаціонального та глобального маркетингу. Однак з появою нових маркетингових парадигм досить часто фахівці у цій сфері зосереджують свою увагу на застарілих функціональних елементах, інструментах і завданнях. З цього приводу В. Панасенко стверджує, що «сучасний процес глобалізації світової економіки супроводжується формуванням низки суперечностей, які викликають його модифікування в спрямованості розвитку новітньої суті» [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у концепцію та методологію міжнародного маркетингу зробили такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Багієва, Б. Берман, С. Джейн, Дж-П. Дженнет, С. Дуглас, Дж.М. Еванс, Г. Елбаум, Дж. Йогансон, Ф. Катеора, В. Кііган, Ф. Котлер, Н. Моїсеєва, С. Нікіфірова, Х. Хеннесей та ін. Теоретичні основи і проблематику міжнародного маркетингу досліджували й такі українські вчені, як: Е.М. Азарян, С.В. Борзенков, Г.П. Гоголь, О.Л. Каніщенко, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.П. Луцій, В.Л. Пілюшенко, Т.І. Прітиченко, В.Д. Рогожин, С.В. Смерічевський, Т.М. Циганкова, Т.І. Чаюн, П.А. Черномаз. У своїх працях вітчизняні маркетингологи висвітлюють різні аспекти теорії та практики використання міжнародного маркетингу здебільшого на торговельних підприємствах.

Не розв'язані раніше частини загальної проблеми. Проблеми глобалізації та транснаціоналізації економіки, а також тісно пов'язані з ними питання транснаціонального економічного регулювання у маркетинговій сфері на даний час виступають одними з найактуальніших у колі наукових дискусій, які здебільшого охоплюють діаметрально протилежні позиції. Питання організації управління та їхній зв'язок з ефективністю не є новими у дослідженні діяльності крупних міжнародних корпорацій. Проте сьогодні спостерігаються деякі новітні

зрушення у підходах до розробки ефективних організаційних структур корпорацій. У рамках таких зрушень спостерігаються дві ключові взаємопов'язані тенденції. З одного боку, поглиблюється економічна транснаціоналізація, а з іншого – в рамках постіндустріального укладу, оформлюються контури геоекономічного світоустрою, носіями якого залишаються потужні корпорації, що відкриває нові горизонти у дослідженні розробки чи реформування ефективних організаційних структур.

Постановка завдання. Нині на глобальному господарському рівні чітко проявляються дві протилежні тенденції. Цивілізації, з одного боку, з'єднуються масовими системами комунікації комерції і т. д.; з іншого – розщеплюються на етно-регіональні складові. Усе це веде до розмивання традиційних національно-державних кордонів, супроводжуваного двома ключовими, взаємопов'язаними процесами: глобалізацією та локалізацією. Саме це зумовило появу нової тенденції – глокалізації, що має на увазі з'єднання глобального з локальним.

Хоча масові рекламні стратегії впроваджуються на інтернаціональному рівні, спроба ефективного глобального і централізованого управління маркетингом в сучасних умовах зазнає невдачі. На заміну глобального менеджменту і глобальному бренд-маркетингу прийшла нова теорія величезного бізнесу – глокалізація.

Викладення основного матеріалу дослідження. Місцевий або державний менеджмент націлений на максимізацію пристосування, обліку відмінностей, концентрації, незалежності та розділення маркетингових заходів залежно від національних кордонів. Тому, локальна або державна рекламна стратегія визначають необхідність враховувати локальні особливості в діяльності компанії на конкретному ринку.

Глобальна маркетингова стратегія фокусується на максимальній стандартизації, концентрації управління маркетингом, синхронізації та інтеграції всіх маркетингових дій. У взаємозв'язку з цим масова рекламна стратегія робить основний упор на універсальність маркетинг-приймів, що застосовуються в різних країнах. Теоретики та практики використовують глобальні маркетингові

концепції для втілення мультинаціональних стратегій, тоді як утілення по-справжньому глобальної стратегії практично не можливе.

Як стверджує один із теоретиків реклами Т.Брікхам, «...глобальна реклама може бути успішною при наявності глобального споживача, а такого не існує...» [8, с. 38]. Адаже подібна купівельна поведінка і типи споживачів не обов'язково означають однаковий ринок з однаковими потребами, каналами комунікацій, процесами прийняття рішень тощо.

Концептуально глобальний маркетинг означає розширення горизонтів пошуку можливостей створення та реалізації конкурентних переваг та вивчення сучасних і потенціальних загроз розвиткові фірми, розглядаючи світовий ринок як єдине ціле. А тому навіть компанія, яка оперує поки що переважно на внутрішньому ринку, може бути глобальною. У міжнародному маркетингу глобальною можна вважати компанію, яка характеризується високим рівнем стандартизації міжнародного маркетингового комплексу та широкою географією своєї діяльності.

Всесвітня стандартизація пропонує єдину, уніфіковану за підходами стратегію маркетингу, яка спирається на стратегію єдиної глобальної марки, забезпечує економію витрат на виробництво і просування продукції, поширюється на максимальну кількість ринків (Nivea, Comrag, Philips).

Рішення на користь стандартизації чи адаптації не є простим для суб'єкта міжнародного бізнесу і, крім впливу на нього корпоративної стратегії щодо міжнародної експансії, зумовлюється іншими, не менш істотними чинниками: законодавчими нормами (екологічні стандарти, технічні нормативи); природою самих товарів; витратами, пов'язаними з адаптацією; маркою товару.

Чим сильніший процес глобалізації, тим більш затребуваною стає локальна специфіка, яка, впливаючи на процес глобалізації, трансформує його, перетворює на процес глокалізації.

Процес глокалізації має місце в інтернаціональній стратегії бізнесу, насамперед ТНК [5]. Глокалізація бізнесу для міжнародної компанії - це не просто реалізація принципів глобального маркетингу, націленого на адаптацію свого продукту на тих чи інших зарубіжних ринках, а формування такої ситуації, коли компанія будує свою політику щодо власних закордонних філій так, щоб ці філії глибоко інтегрувалися в місцеву економіку, ставши частиною «локального співтовариства». При цьому застосовуються стандартизовані (глобальні) механізми ведення бізнесу, напрацьовані технології, але з використанням місцевих можливостей в організації бізнесу, місцевих технологічних напрацювань, залученням місцевих менеджерів.

Отже, глокальна концепція маркетингу вводить нові стандарти в точність втілення глобальних маркетингових стратегій. Глокально-маркетинговий підхід означає, що глобальні та

локальні особливості враховуються в однаковій мірі й оптимізують маркетингову стратегію.

Прикладом упровадження глокального маркетингу виступила соціальна мережа Facebook, яка удосконалила дизайн сторінок, що належать світовим брендам. Завдяки таким змінам власники брендом зможуть зробити ці сторінки більш зрозумілими і комфортними для користувачів. Крім цього, їх можна адаптувати під конкретні потреби брендів.

Джон Ф.Джонс у книзі «Міфи, небиллиці і факти про рекламу» виділяє такі групи брендів[6]:

- міжнародні бренди, які обнародовано транснаціональними корпораціями і використовують у своїх комунікаціях глобальні чи глокальні рекламні стратегії;

- міжнародні бренди, які просуваються транснаціональними корпораціями і використовують у своїх комунікаціях багатонаціональні рекламні стратегії, гранично адаптовані до умов місцевого ринку;

- місцеві бренди, що продаються транснаціональними корпораціями, які з очевидних причин не використовують міжнародні рекламні кампанії;

- місцеві бренди, що продаються місцевими виробниками і використовують місцеві, локальні стратегії.

У кожній країні продаються бренди всіх чотирьох типів, проте їхня питома вага і частка присутності на ринку відрізняються. Практично у всіх країнах найменша група брендів - перша. На їхню частку припадає близько 10 %, проте їхня значимість у своїй товарній категорії і в споживчих перевагах може бути досить високою. Часто вони бувають лідерами у своїй товарній категорії і демонструють високий потенціал розвитку. Актуальність застосування глокалізаційних стратегій підтверджується сьогодні і тим, що, на думку фахівців у галузі маркетингу, на сучасному етапі саме тенденція персоніфікації товарів і послуг для споживача приносить найбільшу вигоду виробнику. Якщо трендом попередніх років були сегментація і таргетування аудиторій, то в нинішньому році на перше місце ставляться індивідуальні переваги клієнтів. Проаналізувати їх і передбачити бажання, зробивши персональну пропозицію клієнту, - запорука успіху в новій реальності.

Висновки. Сучасні світо господарські вимоги ставлять на якісно новий рівень питання застосування міжнародними компаніями інструментарію глобального маркетингу, здебільшого зсуваючи його в бік локальної адаптації, тобто глокалізації.

Обидва процеси - глобалізація і локалізація - мають істотну об'єктивну основу. З одного боку, процес глокалізації передбачає відкритість суб'єктів світової економіки місцевим, національним техніко - технологічним новаціям. У цьому виявляється об'єктивний характер нової економіки як інноваційної економіки. З іншого - цей процес дозволяє національному малому і

середньому бізнесу вчитися у ТНК, прискорює передачу знань і навичок, надаючи можливість локального гравцеві вийти на глобальний рівень.

Компанії, які використовують переваги глокалізації, тобто вміння працювати через кордони, знаходять точки дотику з різними бізнес-культурами обов'язково, за інших рівних умов,

доб'юються високої міжнародної конкурентоспроможності. При ефективному, інноваційному застосуванні наявного потенціалу, а також відповідному використанні механізмів і можливостей, які дає глобалізація, вітчизняні компанії мають достатньо сприятливі перспективи в ХХІ столітті.

Список літератури

1. Азарян Е.М. Международный маркетинг. - К:ИСМО МО України, НВФ «Студцентр», 1998. – 200 с.
2. Азарян О.М. Маркетинг: принципи та функції: Навч. посібник для вищихнавч. закладів. - 2-е вид., перероб. і доп. - Київ: НМЦВО Міністерства освіти і науки України, НВФ "Студцентр", 2001.
3. Али М. Практический маркетинг и публич рилейшнз для малого бизнеса/Пер. с англ. под ред. А.Н. Андреевой. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2004. – 416с.
4. Войчак А.В. Маркетингові дослідження. К., КНЕУ, 2001.
5. Глокальный маркетинг Стратегии.-2003. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=210>
6. Глобальный бренд: понятие, виды, особенности продвижения на международном рынке. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internet-advance.ru/mezhdunarodnaya-reklama/106-globalniy-brend.html>
7. Панасенко В. Сучасні тенденції розвитку глобальних маркетингових стратегій бізнесу/ В.Панасенко – [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/3003>
8. Смит П. Коммуникации стратегического маркетинга / П.Смит, К.Бэрри, А.Пулфорд. - ЮНИТИ. М., 2001. - 340 с.
9. Levitt T. The Globalization of Markets / T.Levitt // Harvard Business Review. - 1983-61, N 3. – p. 24 - 36.

Аннотация

Ксения Огородник

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Исследованы основные сдвиги в современных подходах к разработке и применению новейшего глобального маркетингового инструментария соответственно с современными мирохозяйственными требованиями. Очерчено содержание и составляющие глокализации как новой международной маркетинговой парадигмы, которая реализуется на пересечении глобализации и локализации международных бизнес-структур.

Ключевые слова: брендинг, глобализация, глокализация, глобальная маркетинговая стратегия, глобальный маркетинг, локализация, международный бизнес, международный маркетинг, стандартизация, транснационализация.

Summary

Kseniya Ogorodnyk

MODERN PROGRESS OF GLOBAL MARKETING TRENDS

The basic changes in the modern approach to development and application of the newest global marketing tool in accordance with modern world economy requirements are researched in this article. The maintenance and constituents of gloalization as a new international marketing paradigm which is realized on crossing of globalization and localization of international businesses is outlined.

Keywords: brending, globalization, gloalization, global marketing strategy, global marketing, localization, international business, international marketing, standardization, transnationalization.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.5:332.1:330.341:338.242

© Лопатинський Ю. М., Антохова О. Ю., 2014
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, Чернівці

РЕФЛЕКСО-СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ ЯК СТИМУЛЯТОРА МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сформульовано понятійний апарат вивчення рефлексно-стратегічного підходу в контексті забезпечення розвитку регіонального ринку праці. Побудовано модель прийняття рішень у ринковому середовищі з відображенням їх наслідків у соціально-трудовах відносинах через формування економічної поведінки. Визначено основні типи економічної поведінки суб'єктів з наслідковим відображенням на стані регіонального ринку праці. Виділено найбільш ефективний інструментарій рефлексивного управління розвитку регіональних ринків праці в Україні з націленістю на додання кон'юнктурних деформацій.

Ключові слова: регіональний ринок праці, рефлексно-стратегічний підхід, рефлексивне управління, економічна поведінка, модернізація економіки.

Постановка проблеми. Потреба використання рефлексно-стратегічного підходу при обґрунтуванні пріоритетів розвитку регіонального ринку праці обумовлена новітніми теоретичними тенденціями з формуванням неоінституціональної й поведінкової теорій. Серед положень першої – виявлення зв'язку економічних процесів із соціальними, політичними, правовими, організаційними та, що важливо, психологічними. Щодо поведінкової теорії, то обумовлення її положеннями необхідності застосування рефлексно-стратегічного підходу при стимулюванні розвитку регіонального ринку праці в умовах модернізації економіки повинно ґрунтуватись на закономірностях не лише «поведінки» ринків та інституцій, але й економічної поведінки індивідів. Тобто сучасне осмислення можливостей забезпечення розвитку регіонального ринку праці як основного стимулятора якісних модернізаційних змін повинне охоплювати розуміння необхідності впливу на економічну поведінку його суб'єктів, що через психологічні свої прояви в акумуляційній вимірності визначають загальні кон'юнктурні ринкові характеристики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність даної статті підтверджує недостатність у вітчизняній науковій літературі напрацьовань щодо використання рефлексно-стратегічного підходу розвитку регіонального ринку праці, який передбачає можливості застосування інструментарію рефлексивного управління з орієнтацією на стратегічні цілі модернізації економіки та сфери соціально-трудовах відносин. Теоретичну базу даного дослідження формують напрацьовання вітчизняних вчених, які стосуються вивчення рефлексивного управління здебільшого на рівні суб'єктів господарювання. До прикладу, це праці таких вчених, як А. Авілов, Р. Лепа, В. Лефевр, М. Мальчик, Л. Мороз, М. Найдъонов, Д. Новіков,

Л. Шульженко, Г. Щедровицький та ін. Найбільш комплексні дослідження, які стосуються розвитку регіональних ринків праці, здійснили В. Брич, О. Грішнова, Е. Лібанова, Г. Маслова, Г. Михальченко, У. Садова, Л. Семів, Є. Чернявська, Л. Шевчук та ін.

Постановка завдання. Мета статті – сформулювати понятійний апарат вивчення рефлексно-стратегічного підходу в контексті забезпечення розвитку регіонального ринку праці, а також побудувати модель прийняття рішень у ринковому середовищі з відображенням їх наслідків у соціально-трудовах відносинах через формування економічної поведінки

Виклад основного матеріалу. Дотримання рефлексно-стратегічного підходу в контексті забезпечення розвитку регіонального ринку праці повинно базуватись на використанні інструментарію рефлексивного управління. Рефлексивне управління вчені розглядають як цілеспрямований вплив на інформаційну структуру, яка є ієрархією уявлень людини, вершинам якої відповідає інформація суб'єктів системи про суттєві параметри, уявлення інших суб'єктів системи, уявлення про уявлення та ін. [1, с. 32; 2].

Практична спрямованість рефлексивного управління передбачає вплив на економічну поведінку людини через інформаційний інструментарій. Економічна поведінка при цьому являє собою людську поведінку, пов'язану з вибором і прийняттям рішень стосовно раціонального використання ресурсів (простору, енергії, матеріальних цінностей, часу, зусиль, грошей) з метою задоволення різного роду потреб [3]. На рис. 1 подаємо загальну модель прийняття рішень індивідами у ринковому середовищі з відображенням їх наслідків у соціально-трудовах відносинах, знання чого є важливим для виокремлення основних напрямів рефлексивного

управління економічною поведінкою суб'єктів регіональних ринків праці. Слід розуміти, що набуття системних ознак порядку прийняття рішень населенням у ринкових умовах чітко відображає його економічну поведінку, яка може проявлятися як безпосередньо в соціально-трудових контактах, так і в повсякденному житті у різних формах діяльності та при споживанні соціальних послуг. Масовість однорідної економічної поведінки населення на ринках праці прямо визначає його кон'юнктурні параметри, адже через кількісно-якісні характеристики

пропозиції робочої сили формується ринкова конкурентоспроможність, потенціал розвитку (зокрема через схильності до самозайнятості та наслідкового створення нових робочих місць і нових ринкових сегментів), обумовлюються трансформаційні зміни в організаційно-функціональній та територіальній структурах ринку. При цьому типологія економічної поведінки може передбачати традиційний, афективний, ціннісно-раціональний, цілераціональний, апатійний і приховано-апатійний типи [4, с. 228; 5].



Рис. 1. Загальна модель прийняття рішення індивіда у ринковому середовищі з відображенням його наслідків у соціально-трудових відносинах

Примітка. Складено авторами

Складність процесу прийняття рішень у ринковому середовищі обумовлена поліфакторними впливами. Здебільшого вони виражаються екзогенним характером. Навіть внутрішньо сформовані висновки, які, за переконанням індивіда, зроблені на основі власного досвіду, часто формуються тривалим світоглядним сприйняттям зовнішніх процесів та інформаційними впливами оточуючого середовища. Можливість керування економічною поведінкою суб'єктів ринку праці у необхідному руслі вимагає формулювання *теоретико-*

прикладних засад рефлексивного управління, яке має свою інституційну та функціональну вимірність. Потребу використання інструментарію такого виду управління щодо економічної поведінки суб'єктів регіонального ринку праці закономірна в силу обґрунтованої значимості їх трансформацій для здійснення модернізації економіки на перспективних засадах. Виходячи з край загрозових тенденцій кон'юнктурних диспропорцій регіональних ринків праці України, особливо в контексті надмірної праценадлишковості, неможливості ринкового

саморегулювання в умовах інституціоналізованої недобросовісної конкуренції та інших деструктивів, використання інструментарію рефлексивного управління може дати значні ефекти, особливо враховуючи:

1) схильності економічно активного населення до продуктивної праці – історично український народ звик важко працювати, хоча й часто не отримувал натомість значних матеріальних вигод, а задовольняв таким чином лише базові свої потреби, у зв'язку з чим вартісні оцінки його робочої сили є доволі заниженими. Тому працелюбство та готовність до праці населення України на різних посадах є стратегічною потенційною перевагою навіть у міжнародних масштабах;

2) достатньо високу чутливість економічно активного населення до інформаційних впливів, значну включеність у політичні процеси та орієнтацію в них, наростаючі темпи доступу до мережі Інтернет, кабельного телебачення з можливістю ознайомлення з різними інформаційними джерелами, що визначає загальні світоглядні засади суспільства та поведінку в соціально-трудових відносинах;

3) надзвичайно високу впливовість матеріального чинника на продуктивність, результативність праці, вибір сфери зайнятості, що спрощує варіативність та ресурсну затратність непрямого впливу на поведінку зайнятого населення в соціально-трудових відносинах і незайнятих при мотивації до праці з відмовою від добровільного безробіття.

Оскільки метою рефлексивного управління постає затребувана економічна поведінка населення, то вимагає уточнення найбільш типових її проявів на регіональному рівні в Україні, зокрема за результатами аналізу стану ринку праці Чернівецької області. Як вже згадувалось вище, згідно висновків соціологів вирізняються такі основні типи економічної поведінки людини, як традиційна, афективна, ціннісно-раціональна, цілераціональна, апатійна і приховано-апатійна. Домінування одного з типів економічної поведінки для більшості суб'єктів ринку в значній мірі детермінує рівень розвитку регіонального ринку праці загалом. У табл. 1 подаємо «чисту» варіативність домінування серед працівників відповідного типу економічної поведінки з наслідковим відображенням на стані регіонального ринку праці. Щодо її проявів у соціально-трудових відносинах, то здебільшого вона передбачає окремі комбінування залежно від соціальної адаптивності індивіда до економічної поведінки іншого суб'єкта та частоти їх взаємодій. Дуже важливим критеріальним вимірником розподілу різних типів економічної поведінки, які проявляються на ринках праці, є рівень активності індивідів з виявленням відношення до

модернізації. З позиції забезпечення розвитку регіональних ринків праці очевидно є більш вигідним домінування економічної поведінки з активним позиційним відношенням. Проте надмірна активність може проявлятися і деструктивно з труднощами здійснення системних та послідовних покращень у сфері соціально-трудових відносин. Важливою основою економічної поведінки має бути не стільки висока активність, скільки раціональність, базована на об'єктивному орієнтуванні в інформаційному полі зі знанням стану ринку праці та здійснюваних модернізаційних перемін. Також необхідною є детермінація економічної поведінки індивіда з боку його соціального оточення, що дозволить одержати синергетичні ефекти від покращення системи соціально-трудових відносин. Таким чином, для розвитку регіональних ринків праці в контексті здійснення модернізації економіки в економічній поведінці зайнятого населення має проявлятися раціоналізм, помірна активність та ціннісна орієнтованість, зокрема на моральні стандарти українського суспільства, інституціоналізовані століттями та вкрай деформовані у нинішніх умовах ринкових відносин з недобросовісним конкурентним середовищем.

З типом економічної поведінки населення прямо пов'язана основна його реакція на прийоми рефлексивного управління. Для регіональних ринків праці, на жаль, досить часто спостерігається її апатійний чи спротивний тип, що відповідає, як правило, апатійній чи приховано-апатійній економічній поведінці. Апатія на рефлексивні впливи в основному через інформаційний простір обумовлена частою недовірою населення до висвітленої інформації, її суб'єктивізмом, а також небажанням розширювати своє бачення ситуації на ринку праці через сприйняття основної функції держави як патерналістичної. Тобто в світогляді економічно активного населення, особливо передпенсійного віку, домінує думка, що держава зобов'язана надати освіту, забезпечити робочим місцем та гідною пенсією. Натомість закони ринкової економіки руйнують цей підхід і вимагають від держави створення умов використання і розвитку трудових потенційних характеристик населення на якісній основі. Водночас для багатьох осіб таке розуміння є неприйнятним. Небажання неперервно розвивати свій трудовий потенціал обумовлено не лише тривалими кон'юнктурними деформаціями на ринках праці та масовими проявами недобросовісної конкуренції. Апатійний тип економічної поведінки з демотивацією неперервного навчання підкріплюється частою неможливістю здійснення фінансових інвестицій в особистісний людський капітал в умовах високого рівня бідності населення.

Передумови розвитку регіонального ринку праці у залежності від домінуючого типу економічної поведінки працездатного населення

№ з/п	Тип поведінки	Загальна характеристика	Поширеність на ринках праці України	Наслідки домінування для ринку праці	Потреба рефлексивного управління
1	Традиційна	Автоматизовані, рефлексорні реакції на подразники	Найбільш поширена з автоматизованим виконанням посадових обов'язків	Можливість підтримки економічної активності на посередньому, стабільному рівні	Стимулювання більш свідомих реакцій при проявах економічної поведінки
2	Афективна	Непередбачувані реакції на нестандартні вчинки	Нечаста з вираженням у протестних акціях за умов тривало-наростаючих погіршень	Можливість забезпечення прориву розвитку або ж навпаки тривалий занепад	Підтримка стабільних й оціночних реакцій
3	Ціннісно-раціональна	Більш системні реакції з базуванням на переконанні, вірі, розумінні обов'язку (у т.ч. професійного)	Досить поширена серед населення з розвинутою системою цінностей	Дуже позитивна за умов об'єктивного сприйняття обов'язку праці, переконань у важливості її результатів	Підтримка на достатньо високому рівні з доданням проблеми деформованої системи цінностей (у т.ч. які проявляються у трудовій діяльності)
4	Ціле-раціональна	Виважені реакції з базуванням на осмисленні, раціональній оцінці	Мало поширена, проте з наростаючими масштабами стосовно осіб з достатніми інтелектуальними здібностями, високим рівнем правової культури	Найбільш позитивна для здійснення якісних трансформаційних змін з підтримкою на високому рівні інноваційного розвитку ринків праці	Підтримка підвищення правової культури зайнятих, забезпечення доступу до об'єктивної інформації
5	Апатійна	Практично невиявлені реакції з подальшою поступовою адаптацією до нових умов	Поширена, але вкрай негативна для трансформації ринків праці через труднощі впливу	Можливість стимулювання розвитку ринків з незадовільним рівнем інноваційної активності населення	Поступове додання пасивної позиції з мотивацією залучення у різні форми громадянського суспільства
6	Приховано-апатійна	Практично невиявлені реакції з подальшим прихованим невдоволенням часто наростаючого характеру	Масова серед зайнятого населення, особливо з проявом щодо умов праці	Постійне погіршення якісних характеристик результатів праці, ефективності використання трудового потенціалу населення	Поступове донесення об'єктивної інформації про можливості покращення стану ринків праці

Примітка. Складено авторами

Більш негативні наслідки для розвитку регіональних ринків праці має реакція протилежності внаслідок рефлексивних управлінських впливів, коли індивід осмислено критично оцінює поширення в суспільстві нового типу економічної поведінки. Досить часто спротив як реакція на рефлексивне управління притаманний особам з приховано-апатійною економічною поведінкою. Водночас для регіонів України приховано-апатійна економічна поведінка зайнятого населення є справжньою загрозою неперервних модернізаційних змін. Для більшості психотипів при цьому буде притаманна постійна критика нових підходів організації праці, розвитку соціально-трудових відносин, але жодних активних дій щодо їх прийняття чи навпаки удосконалення з боку таких осіб не буде

спостерігатись. Здійснювати рефлексивні впливи на осіб з такою поведінкою вкрай складно, адже вони дуже скептично та вибірково сприймають інформацію і часто агресивно налаштовані до модернізаційних змін. Відтак їх економічна поведінка може перейти в афективний її тип. Водночас долати прояви такого типу поведінки дуже ефективно за умов розвинутого конкурентного середовища, коли одні особи вчасно реагують на модернізаційні вимоги. При цьому ті, що виявлятимуть спротив до нововведень, будуть змушені, щоб не втратити своїх конкурентних позицій на ринку праці, також приймати нові умови. Тому при рефлексивному управлінні з поширеними проявами в економічно активного населення приховано-апатійної поведінки з реакцією протилежності важливо не

допускати перевищення критичної маси таких людей.

Проблема сучасного рефлексивного управління в Україні через інформаційне поле криється в його переважній спрямованості на політичні цілі – свідоме нагнітання соціальних конфліктів, особливо між різними мезорегіонами країни, одержання переваг у виборчих процесах, відвернення уваги суспільства від важливих соціально-економічних питань тощо. По суті підходи рефлексивного управління набувають ознак маніпулювання. За таких умов досягнення модернізаційних перспектив розвитку української економіки ніяким чином не можна забезпечити, адже при цьому вплив на економічну поведінку населення здійснюється на суб'єктивній (вигідній «комусь») основі. Тому важливим є посилення підходів рефлексивного управління у сфері соціально-трудова відносин з розумінням ролі регіональних ринків праці для модернізації країни та її регіонів. При цьому має бути науково

обгрунтованим інструментарій не просто рефлексивного управління, але й врахування стратегічних перспектив розвитку регіональних ринків праці, серед яких:

1. Мотивація високопродуктивної, інноваційної праці, виключний спротив добровільному безробіттю, психологічний плинності кадрів з формальним виконанням посадових обов'язків.

2. Домінування зайнятості в знаннємістких видах економічної діяльності.

3. Підтримка самозайнятості, зокрема через розвиток малого і середнього бізнесу з наслідковим відображенням у створенні нових робочих місць та формуванні середнього класу.

4. Створення сприятливих передумов неперервного розвитку трудових потенційних характеристик населення з відповідністю перспективам кар'єрного зростання у добросовісному конкурентному середовищі.

Таблиця 2

Рекомендований інструментарій рефлексивного управління розвитку регіональних ринків праці в Україні

Кон'юнктурні деформації	Рекомендований рефлексивний вплив	Урахування регіональної специфіки
Праценадлишковість	Формування мотивів самозайнятості з наслідковим створенням нових робочих місць	Підтримка бізнесу у пріоритетних для регіону видах економічної діяльності
Недобросовісне конкурентне середовище	Формування гострого неприйняття неформальних форм міжсуб'єктних взаємодій, використання лобістичних впливів владних структур	Поступове долаання проявів недобросовісного конкурентного середовища у пріоритетних для регіону видах економічної діяльності
Демотивація продуктивної праці	Усвідомлення власних можливостей індивіда для розвитку своїх трудових потенційних характеристик, пошуку місця праці та соціальної захищеності після завершення кар'єри	Вплив через найбільш авторитетні для суспільства недержавні структури в регіоні
Демотивація інноваційної праці	Усвідомлення важливості суспільного ефекту результатів праці, що б покращували якість життя інших людей	Активізація інноваційної діяльності через наукові, освітні організації й бізнес як еталон для наслідування інших суб'єктів
Демотивація дотримання та покращення стандартів організації праці	Високий рівень відповідальності за можливості розвитку та рівень використання трудових потенційних характеристик працівників, особливо щодо їх здоров'я та подальших проявів у працездатності	Цільова підтримка одного з суб'єктів бізнесу з відмінними умовами праці як еталонного для наслідування інших роботодавців, що б засвідчувало економічну вигідність створення якнайкращих умов для трудової діяльності персоналу
Масовість тіньових форм зайнятості	Інституціоналізація як одних з найвищих цінностей сфери соціально-трудова відносин рівня безпеки людини та її соціального захисту, що є неможливими при нелегальній чи напівлегальній зайнятості	Поступове долаання найбільш поширеного в регіону виду тіньової форми зайнятості (для прикладу, оплати праці в «конвертах»)
Стихійний між-територіальний перерозподіл людських ресурсів	Посилення патріотизму зі схильностями до продуктивної праці в рідному краї, розвитку тут бізнесу та створення нових робочих місць	Коригування міграційних спрямованостей з урахуванням потреб економіки регіону в кадрах відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня

Примітка. Складено авторами

Відтак має пропагуватись рефлексивно-стратегічний підхід стимулювання розвитку регіонального ринку праці в умовах модернізації економіки, що б передбачав добір інструментарію рефлексивного управління економічною поведінкою суб'єктів ринку праці та обслуговуючих інституцій з наслідковим

вираженням у досягненні стратегічних перспектив розвитку даних ринків, що згадані вище. У табл. 2 подано, які на наш погляд заходи рефлексивного управління, мають здійснюватись стосовно суб'єктів ринку праці задля досягнення стратегічних перспектив його розвитку з

відображенням на стимулюючих впливах модернізації економіки.

Висновок. Ефективне рефлексивне управління набуває всіх ознак нової концепції маркетингу – холістичної, яка може реалізовуватись і на рівні регіону, зокрема в його соціально-трудої сфері. Холістичний концепт рефлексивного управління регіонального ринку праці передбачає непрямий вплив на економічну поведінку не лише безпосередніх учасників ринку праці у визначених просторових обмеженнях, але й на систему взаємодій з суб'єктами інших ринків праці, інших сфер суспільного життя, що часто виконують посередницькі функції. Такий непрямий вплив повинен ґрунтуватись на загальносуспільних ціннісних установках – домінуванні моральних цінностей у поведінці

індивідів різних сфер суспільного життя, в тому числі економічної. Водночас повинен формуватись ідеалістичний погляд на громадянина сучасної української держави – активного, раціонального, продуктивного у результатах своєї праці, що дозволить йому не тільки задовольнити свої особистісні інтереси, але й принести користь всьому суспільству. В економічній сфері застосування підходів рефлексивно-стратегічного управління дозволить в довгостроковій перспективі забезпечити стійке інституціональне середовище регіональних ринків праці з такою системою взаємодій, що здатна протистояти деструктивним впливам навіть у часи гострих кризових явищ та детермінувати модернізаційні зміни на перспективній основі.

Список літератури

1. Новиков Д.А. Рефлексивные игры / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: СИНТЕГ, 2003. – 160 с.
2. Шульженко Л.Є. Застосування рефлексивного підходу в управлінні стратегічними альянсами / Л.Є. Шульженко: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/407/34/Schulghenko.pdf>
3. Сучасна економічна теорія (економічна нобелологія). Навчальний посібник: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dovbenko.kiev.ua/ua/published/books/1015/#5>
4. Сірий Є.В. Соціологія: загальна теорія, історія розвитку, спеціальні та галузеві теорії / Навч. посіб. / Є.В. Сірий. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
5. Коваліско Н. Соціально-економічна поведінка індивіда: концептуальні підходи / Наталія Коваліско, Анна Кудринська: Український центр політичного менеджменту [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=80&c=1932>

Анотація

Юрій Лопатинський, Ольга Антохова

РЕФЛЕКСО-СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА КАК СТИМУЛЯТОРА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Сформулирован понятийный аппарат изучения рефлексивно-стратегического подхода в контексте обеспечения развития регионального рынка труда. Построена модель принятия решений в рыночной среде с отражением их последствий в социально-трудовых отношениях через формирование экономического поведения. Определены основные типы экономического поведения субъектов с следственным отображением на состоянии рынка труда. Выделен наиболее эффективный инструментарий рефлексивного управления развития региональных рынков труда в Украине с нацеленностью на преодоление конъюнктурных деформаций.

Ключевые слова: *региональный рынок труда, рефлексивно-стратегический подход, рефлексивное управление, экономическое поведение, модернизация экономики.*

Summary

Yurii Lopatinskyi, Olga Antohova

STRATEGIC REFLEXIVITY OF REGIONAL LABOUR MARKET AS A STIMULATOR OF ECONOMIC MODERNIZATION

The conceptual apparatus of studying reflex strategic approach in the context of the development of the regional labor market was formulated. The model of decision-making in a market environment with a displaying of their impact on social and labor relations through the formation of economic behavior was build. The main types of economic behavior of the reflection-effect of the state of the regional labor market were defined. The most effective tools of reflexive control of regional labor markets in Ukraine with focus on overcoming short-term strain was highlighted.

Keywords: *regional labor market, reflex strategic approach, reflexive governance, economic behavior, economic modernization.*

НАПРЯМКИ ДЕРЖАВНОГО СПРИЯННЯ ФОРМУВАННЮ КОНКУРЕНТОЗДАТНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Охарактеризовано економічний зміст поняття конкурентоздатність трудового потенціалу. Проаналізовані основні економічні трансформації, що мають вплив на формування трудового потенціалу. Розкрито механізм державного сприяння конкурентоздатності трудового потенціалу. Показано вплив інноваційного розвитку економіки країни на формування конкурентоспроможного трудового потенціалу.

Ключові слова: праця, потенціал, трудовий потенціал, економічні трансформації, інновації.

Постановка проблеми. Забезпечення подальшого розвитку національної економіки пов'язане з управлінням відтворювальних процесів всього комплексу складових економічного потенціалу, однією з яких є трудовий потенціал. Умови, що склалися у сфері реалізації трудового потенціалу на теперішній момент не є сприятливими і не стимулюють процес ефективного відтворення його складових.

Трансформація ринкових відносин визначає потребу у нових підходах щодо формування конкурентоздатного трудового потенціалу та забезпечення його продуктивного використання. Виходячи з цього, концепція державної політики повинна бути спрямована на забезпечення умов відтворення конкурентоздатного трудового потенціалу. Це пов'язано із світовими тенденціями розвитку економіки, коли майже всі країни можуть утримувати стійке положення у своєму розвитку, забезпечуючи конкурентоздатність і враховувати вимоги ринку. Ці фактори є об'єктивними, тому об'єктивним є потреба забезпечення конкурентоздатного трудового потенціалу.

Забезпечення такого підходу сприяє поєднанню наукових досліджень з реальною практикою, яка полягає у забезпеченні вимоги щодо досягнення прибутковості економічної діяльності на всіх рівнях вищих, ніж у своїх конкурентів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній економічній науці останнім часом сформувався новий науковий напрямок, який досліджує конкурентоспроможність у сфері праці. Такі вчені як Амоша О. І., Богиня Д. П., Гриньова В. М., Грیشнова О. А., Лібанова Е. М., Новікова О. Ф., Семікіна М. В., Титаренко Л. М. зробили суттєвий внесок у формування теоретико-методичної бази щодо визначення сутності, виміру та оцінки проблеми. Але в працях учених не дається визначення саме поняттю конкурентоздатності трудового потенціалу, не систематизовано чинники, що її формують, не визначені критерії оцінки та методи виміру.

Постановка завдання. Мита статті – охарактеризувати економічний зміст поняття конкурентоздатність трудового потенціалу; проаналізувати основні економічні трансформації, що мають вплив на формування трудового потенціалу; розкрити механізм державного сприяння конкурентоздатності трудового потенціалу; показати вплив інноваційного розвитку економіки країни на

формування конкурентоспроможного трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Формування конкурентоздатного трудового потенціалу необхідно розглядати за критеріями забезпечення довгострокової прибутковості певного виду економічної діяльності. Тому політика держави повинна базуватися на економічній стратегії, яка сприяє досягненню рентабельності чи прибутковості. Ця думка підтверджується в роботі Левченко О.М. [1, с. 83], де відмічається, що вирішення першочергових поточних проблем має бути тісно пов'язане з досягненням довгострокових стратегічних цілей розвитку економіки.

В Україні актуальність питання формування конкурентоздатного трудового потенціалу пов'язане з гіпотетичними трансформаціями: соціально-політичних та економічних умов організації господарської діяльності; науково-технологічного рівня та особистому факторі виробництва; поглядів на роль і призначення людини, гуманізації праці та суспільства.

У першому випадку відбуваються зміни у формах власності, ринкових умовах господарювання, послабленні цілеспрямованого втручання держави у сферу праці, інтернаціоналізації бізнесу.

Науково-технологічні зміни пов'язані з формуванням нових високотехнологічних галузей, автоматизації технологічних процесів, інтеграції науки з виробництвом тощо.

Зміни в особистому факторі проявляються через демографічні та структурні зрушення в зайнятості населення, зростання загальноосвітнього, кваліфікаційного та професійного рівня працівників, переорієнтацію системи їх цінностей та посилення мотиваційних орієнтацій на постійний саморозвиток, само зайнятість [2, с. 37].

В Україні, де ринкові відносини набувають свого активного розвитку, включаються механізми, що визначають забезпечення системного підходу до реалізації концепції соціального розвитку шляхом формування конкурентоздатної робочої сили як передумови зростання її вартості, мотивації до високопродуктивної праці та зростання життєвого рівня.

Оцінка сучасного організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоздатного

трудового потенціалу показує, що він не несе в собі майже ніяких ознак і важелів щодо забезпечення конкурентоздатності, і є продовженням з деякими незначними змінами монопольного механізму держави за радянських часів.

З точки зору розвитку конкурентних відносин вони були занадто слабкими, так ще більше сприяли макроекономічному дисбалансу за рахунок заходів, спрямованих на отримання якнайбільш високої заробітної плати, реально невідповідної обсягу і якості виробленої продукції. Як наслідок, адміністративно-монопольні відносини були доповнені фактично заохоченим відходом від конкуренції в сфері розподілу за якість і кількість праці.

Як зазначає Д.П. Богиня, поняття конкурентоспроможності в трудовій сфері може розглядатись в аспекті реалізації потенційних можливостей працівників як з боку відповідності якісним та вартісним характеристикам робочої сили, що користується попитом на ринку праці у певний проміжок часу, так і з боку відповідності попиту на робочу силу певного професійно-кваліфікаційного рівня з боку роботодавців (при умові перевищення пропозиції робочої сили над попитом) [3, с.10-11].

Таким чином, конкурентоспроможність робочої сили - це сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару "робоча сила", що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців, у тому числі державних підприємств, у працівниках певної кваліфікації (професії). Категорія конкурентоспроможності робочої сили має чітко визначені якісні і кількісні характеристики. В аспекті якості вона характеризує певні ознаки, які характеризують сукупність споживчих властивостей робочої сили щодо ефективної праці: фах, стаж, вікові дані, "володіння мовами" тощо.

В аспекті кількісних характеристик категорія конкурентоспроможності працівника мала визначатись такими показниками, як продуктивність та ефективність праці, витрати робочого часу на виконання певних операцій (робіт), якість виробленої продукції, витрати сировини, палива тощо.

В умовах прискореного розвитку ринків під тиском споживача формуються нові вимоги до робочої сили та її властивостей для утримання в якості конкурентоздатного ресурсу на ринку. Це пояснюється тим, що ринкові відносини набирають силу управління будь-якою формою людської діяльності. Цим самим закладається нова концепція у відтворенні конкурентоздатної робочої сили шляхом багаторівневої системи організації освіти, яка охоплює підготовку робітників і спеціалістів в професійно-технічних закладах, а також фахівців з вищою освітою і наукових кадрів.(рис. 1).

Методи і форми конкурентної боротьби змінюються під впливом процесів глобалізації світової економіки.

Як стверджує Лібанова Е. М. [4], комплекс конкурентних відносин, що діють в сфері економіки, можна розглядати в трьох аспектах: макроекономічного середовища (країна в цілому або комплекс країн окремих регіонів світу); галузевому (галузі, корпоративні об'єднання підприємств або фірм конгломератного типу); мікрорівня (рівень окремих підприємств, фірм; окремі види продукції або послуг цих підприємств).

Між різними конкурентними сферами існують взаємозв'язки, які відображають конкретні історичні, політичні і економічні умови, в яких відбувається конкуренція, тобто формують загальний конкурентний простір (середовище). Аналіз складових частин конкурентного середовища є основою для визначення стратегічних напрямів маркетингової політики та внутрішнього менеджменту.

В умовах світової глобалізації успіхів в конкурентній боротьбі досягають ті країни, в яких орієнтація економічної політики спрямована на людину і її знання. Перевагу в економічній конкуренції мають ті країни, які спрямовують працю на формування інтелектуального потенціалу, тобто знання стають основним критерієм досягнення конкурентоспроможності трудового потенціалу на ринку праці. Ця вимога незалежно від розвинутих країн є вимогою сучасної цивілізації [5].

Ми живемо в умовах глобальної економіки, де ринки віртуальні й інтернаціональні, а не національні. Інформація не знає меж. Макропроблеми, з якими зустрічається людство, не можуть бути вирішені локально. Безробіття, поширення бідності, це не тільки проблема держав, розв'язання яких потребує більш масштабних дій, рішень і матеріальних витрат.

Як показує світовий досвід економічного розвитку, стабільної конкурентоспроможності досягають країни, які можуть оптимально реалізувати свої конкурентні переваги, орієнтуючись на постійне зростання продуктивності праці.

Праця (людські ресурси) - це чинник, який вимірює ефективність і конкурентоспроможність внутрішнього ринку праці. Він комбінує вимірювання рівня вартості праці в країні у порівнянні з міжнародними нормами разом із вимірюванням ефективності ринків праці (наприклад, перешкоди щодо найму і звільненню робітників), рівень базової освіти і навичок, ступінь перекинувань цін через оподаткування праці тощо.

Отже, праця (людські ресурси) є одним із основних факторів, що визначають конкурентоспроможність економіки будь-якої країни та використовуються як при формуванні стратегії її економічного розвитку, так і в процесі міжнародних порівнянь. Результати ринкових перетворень в економіці України, і, як наслідок, підвищення її конкурентоспроможності, інтеграція у світову економічну систему потребують, по-

перше, встановлення загального рейтингу України в світовій економічній системі; по-друге, проведення комплексного аналізу взаємозв'язку всіх факторів, що визначають її рівень, в тому числі і фактору праці, та оцінку впливу кожного фактору на результативність ринкових

перетворень; по-третє, розробку механізмів державного впливу на зростання конкурентоспроможності по кожному фактору з урахуванням їх взаємозалежності. Це, зокрема, стосується і фактору праці.



Рис. 1. Механізм забезпечення конкурентоздатності трудового потенціалу

Наукова думка доводить, що в сучасному суспільстві головними цінностями виступають три сили - технології, суспільний устрій демократичного типу і знання.

Державний механізм сприяння конкурентоздатності трудового потенціалу в умовах сучасного світового розвитку та інтеграції

України в міжнародне співтовариство повинен бути спрямований на забезпечення використання і відтворення на розширеній основі трудового потенціалу згідно потреб конкурентоспроможності на світових ринках продукції, технології та праці.

Виходячи з вищевикладених вимог, дієвість механізму сприяння конкурентоздатності

трудового потенціалу забезпечується державною політикою економічної стратегії досягнення рентабельності, прибутковості, спрямованої на перехід від переважного типу сировинної економіки до економіки знань на основі принципово нової інноваційно-інвестиційної моделі розвитку [6, с. 56].

З метою моніторингового відстеження інноваційної активності в суб'єктах господарювання всіх форм власності необхідно запровадити новий показник (критерій) рівня інноваційної активності, частки інноваційних витрат у загальних витратах на виробництво.

Пропонується обрати таку модель розвитку економіки та її інфраструктури, яка дозволить увійти у світове ринкове конкурентне середовище. Мова повинна йти про забезпечення системного підходу шляхом поєднання інвестиційної політики з інноваційною стратегією, при якій інноваційна

стратегія є визначальною для інвестиційної політики.

На сучасному етапі науково-технічного розвитку досвід розвинених країн довів добробут суспільства визначається не тільки сукупністю факторів виробництва й обсягами інвестицій, а змістом і швидкістю інноваційної стратегії, як логічної стадії економічного розвитку на шляху до створення конкурентоспроможної економіки.

Законодавча база відтворення та використання трудового потенціалу недостатньо орієнтована на нові стандарти управління людським потенціалом, яку необхідно доповнювати та приводити у відповідність з діючими соціальними важелями розвинутих країн.

Взаємозв'язок усіх механізмів повинен діяти як єдина комплексна загальнодержавна система реалізації соціально-економічної політики України.

Список літератури

1. Левченко О.М. Якість трудового потенціалу. Монографія: "Код", 2002. – 136с.
2. Звонар Й. Особливості аналізу конкурентоспроможності трудового потенціалу регіону / Й. Звонар // Економічний аналіз. – 2008. – № 3(19). – С. 37.
3. Богиня Д.П. Трудовий потенціал України. Соціально-демографічний аспект. – Львів, 1992.
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
5. Постанова КМУ № 1001 від 21.07.2006 р. «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року».
6. Заяць Т.А. Відтворення робочої сили України: регіональні програми. К.: РВПСУ, НАН України, 2006. - 99с.

Анотація

Андрей Антохов

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОДЕЙСТВИЯ ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Дана характеристика экономического содержания понятия конкурентоспособность трудового потенциала. Проанализированы основные экономические трансформации, которые имеют влияние на формирование трудового потенциала. Раскрыт механизм государственного содействия конкурентоспособности трудового потенциала. Показано влияние инновационного развития экономики страны на формирование конкурентоспособного трудового потенциала.

Ключевые слова: *труд, потенциал, трудовой потенциал, экономические трансформации, инновации.*

Summary

Andrey Antohov

DIRECTIONS OF STATE SUPPORT OF THE FORMATION OF COMPETITIVE WORKFORCE IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF ECONOMY OF UKRAINE

The article characterized the economic meaning of competitive employment potential. Analyses the main economic transformations that have influence on the formation of labour potential. Revealed the mechanism of state support of competitiveness of the labour potential. It shows the influence of innovation development of the economy on the formation of competitive workforce.

Keywords: *labour, potential, labour potential, economic transformations, innovations.*

ПАТЕНТНО-ЛІЦЕНЗІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Проаналізовано патентно-ліцензійну діяльність України, як основу забезпечення технологічної політики. Визначено завдання підтримки патентно-ліцензійної діяльності вітчизняних підприємств та обґрунтовано пропозиції, спрямовані на забезпечення її підвищення.

Ключові слова: патент, ліцензія, об'єкти інтелектуальної власності, інновації, винахідництво, високотехнологічна продукція.

Постановка проблеми. Патентно-ліцензійна сфера невід'ємна й найбільш чутлива складова інноваційної діяльності. Вона торкається самої серцевини інноваційного процесу – прав власності та винагороди. У їх забезпеченні особливу роль має відігравати держава, а саме:

- просувати творчість та винахідництво, гарантуючи виключні права власності та відповідний період відновлення витрат на дослідження та розробки;
- сприяти надходженню інвестицій для комерціалізації нових винаходів шляхом обмеження виключних прав на їх розробку та маркетинг;
- розповсюджувати знання та інформацію через публікацію заявлених та виданих патентів на користь інших досліджень і розробок та людства в цілому [1-2].

Кожна держава модифікує національні інноваційні системи під власні особливості та національні пріоритети. В Україні головною метою державного регулювання патентно-ліцензійної діяльності має стати стимулювання процесів створення, правової охорони та використання інтелектуальної власності, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню процесів патентно-ліцензійної діяльності присвятили свою увагу Ю. Капіца [12], Ю. Кіндзерський [4], С. Корсунський [3,6], В. Логінов [13], В. Новицький [4], А. Шидловський [12], М. Якубовський [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Світовий досвід та стан державної підтримки патентно-ліцензійної діяльності вітчизняних підприємств і винахідників засвідчують, що невідкладного вирішення в цій сфері потребує низка завдань [3-4].

По-перше, необхідно розробити стратегію патентно-ліцензійної діяльності із застосуванням системного підходу до її реалізації. Має бути окреслена мета стимулювання патентно-ліцензійної діяльності: чи то розвиток нових технологій, як у Німеччині, чи то збільшення робочих місць, як у Франції, а регулювання повинне носити чітко спланований і довготривалий характер. Водночас німецький досвід доводить, що структурні зміни в економіці краще впроваджувати

за допомогою малих технологічних фірм, головними перевагами яких є гнучкість, інноваційність та конкурентоспроможність [5]. Проте без державної та регіональної підтримки така мала технологічна фірма практично не спроможна з'явитися та розвинути в регіоні.

По-друге, на державному рівні має бути вирішено питання щодо розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності між авторами замовниками та організаціями, що займаються комерціалізацією, у разі, якщо дослідження велось за рахунок державного чи місцевого бюджетів, або якщо має місце укладання угоди між підприємством та НДІ щодо спільного фінансування досліджень.

По-третє, держава має гарантувати авторам виплату винагороди й забезпечення фінансової та інформаційної допомоги в разі отримання міжнародного патенту.

По-четверте, актуальним є питання визначення пріоритетів у технологічному розвитку. Одна з головних проблем української промисловості – її висока енерговитратність, наслідком якої є підвищення собівартості, зменшення відрахувань на розвиток та оновлення виробництва, низька конкурентоспроможність. Тому одним з головних пріоритетів вітчизняного патентування та ліцензування мають стати енергозберігаючі технології.

По-п'яте, вдосконалення потребує система державного контролю за виконанням досліджень та розробок, що здійснюються з наданням бюджетної допомоги та за участі державних агенцій з супроводу трансферу технологій.

По-шосте, держава має сприяти впровадженню інтелектуальної власності як нематеріального активу в господарський обіг і економічний розвиток, зокрема, надавши правової форми проявам інтелектуальної власності на підприємствах.

Викладення основного матеріалу. Особливої уваги, на нашу думку, потребує заохочення винахідника й раціоналізатора на трансфер технологій. У цьому сенсі варто звернутися до досвіду провідних країн світу.

У Німеччині, наприклад, цей процес відбувається шляхом кооперації у сфері досліджень та розробок з іншими компаніями, інжиніринговими та дослідними організаціями,

вузами. Використовується також мережа інституцій, які не проводять дослідження, але підтримують розповсюдження технологій та науку шляхом консультацій, обміну знаннями між підприємствами на основі журналів, зустрічей, інформаційних технологій.

Відома своєю ефективністю американська система, головним досягненням якої вважається Закон Бей-Доула 1980 р., відповідно до якого університети, безприбуткові організації та малий бізнес отримали право власності на розробки, що фінансувалися з бюджету. Система заснована на принципах максимальної автономії підприємництва, вільної конкуренції й на регулюванні ринку великими міжнародними корпораціями. Орієнтація технологічного розвитку здійснюється шляхом виділення пріоритетних галузей. Університети США, як правило, не продають розроблені технології, а передають права на їхнє використання на основі патентних ліцензійних угод. На федеральному рівні ключові функції з розвитку трансферу та комерціалізації технологій виконують дві організації: Консорціум федеральних лабораторій та Національний центр трансферу технологій.

За дослідженням С. Корсунського, у США існує дуже розгалужена система Офісів ліцензування (трансферу) технологій (ОЛТ), які діють практично в кожному університеті або дослідницькому центрі [6].

До функцій цих установ належать: аналіз патентоспроможності продукту; розробка попередньої концепції виходу інтелектуальної власності на ринок та фінансовий аналіз і пошук ресурсів для виготовлення прототипу.

Для України дуже корисним може бути те, що поданні до ОЛТ заявки включають не тільки опис результатів розробки, а й пропозиції щодо можливого ліцензування. Тобто американська система дуже вимогливо ставиться до питання ефективності патентування, кожний розробник має заздалегідь знати сферу практичного застосування винаходу чи можливих його користувачів.

Уряд США також приділяє значну увагу трансферу технологій по ланцюгу: «університет – промисловість» або «університет – влада штату – промисловість». Програма спільних дослідницьких центрів «університет – промисловість», яка діє під егідою Національного наукового фонду, налічує близько 50 центрів, у яких працюють як штатні дослідники, так і студенти університетів.

Слід також зазначити, що одержувачами ліцензій чи покупцями технологій виступають відносно невеликі компанії, які не мають можливості розробити необхідну технологію власними силами. Водночас значна їх частина – це підприємства, що виникають внаслідок розроблення певної технології всередині компанії або іншої дослідницької установи, як дочірні підприємства.

Японська патентно-ліцензійна система базується на імпорті технологій та на забезпеченні державою технологічних пріоритетів шляхом

стимулювання не окремих галузей, а конкретних технологій, про що свідчить базовий документ Японії з науки та технологій [7]. При цьому система правової охорони інтелектуальної власності орієнтована на трансфер технологій, що забезпечує університетам стійкі зв'язки з промисловістю та інвестиції для наукових досліджень.

Слід зазначити, що японська інноваційна модель має елементи, які можуть бути корисними й для нашої країни, зокрема:

– чітку систему планування. Починаючи з 1996 р. там діють п'ятирічні плани з науки та технологій, так званий Science and Technology Basic Plan, рамках яких є окрема Стратегічна програма «Інтелектуальна власність», а також Комплексна стратегія з просування науки, яка передбачає:

а) підпорядкованість напряму інтелектуальної власності Міністерству освіти, культури, спорту, науки та технологій;

б) акцент на збагаченні та стандартизації прав інтелектуальної власності;

– розгорнутий венчурний бізнес, який налічує лабораторії у 45 вузах;

– наявність Агентства з науки й технологій Японії, товариства сприяння науці, а також розгалуженого механізму взаємодії «промисловість – академічна наука – уряд».

За сприяння комерціалізації у практичному застосуванні дослідницьких результатів протягом 2010–2013 рр. подвоїлася кількість спільних науково-дослідницьких проєктів між університетами та промисловістю. Було створено майже 450 венчурних компаній, які використовують результати університетських розробок.

Спеціальні організації, такі як організація з ліцензування технологій (ОЛТ), здійснюють трансфер результатів університетської науки в промисловість за таким механізмом: ОЛТ шукає результати досліджень та випускає патенти, виходячи з технологій, отриманих у вузах; сприяє застосуванню академічних результатів шляхом відкриття нових підприємств; повертає роялті вузам та винахідникам.

ОЛТ працюють на базі державної підтримки, що надається у формі субсидій. В останні роки у зв'язку зі збільшенням витрат на іноземні патенти державні субсидії були розширені.

Виходячи з міжнародного досвіду, вважаємо, що у формуванні патентно-ліцензійної політики України можуть знайти своє застосування такі механізми:

– механізм «найкращих практик», коли приклади вдалих українських проєктів з трансферу технологій пропонуються як стимул для інших підприємств. Вони можуть бути опубліковані в спеціальних брошурах та розповсюджуватися по регіонах за допомогою семінарів і конференцій із залученням органів виконавчої влади;

– враховуючи віддаленість українських науковців від бізнесу, доцільно звернутися, скоріш, до

французького варіанту, коли ініціатива йде від підприємств;

– одночасно треба виокремити технології, що мають стратегічне значення для України (як то авіа- та космічне будівництво, нанотехнології тощо), для яких доцільно вдосконалювати вже існуючу систему технологічних парків стосовно правового забезпечення міжнародного трансферу технологій; – найбільш ефективним для України є досвід США щодо укладання угод між промисловістю та університетами, захисту ноу-хау та комерційної таємниці підприємств.

Однак, якщо в рамках національної інноваційної системи співробітництво між приватним та державним секторами зводиться в основному до питань розподілу праці, фінансування певних частин досліджень та приналежність прав на результати досліджень, то на міжнародному рівні додаються такі особливості, як нерівноправний обмін інформацією, розбіжності в національних системах формування інтелектуальної власності та практики їх застосування, різне фінансування, звітність та державні обмеження.

Іноземні інвестиції розглядаються як пріоритетні при укладанні ліцензійних угод на трансфер технологій. Але неврегульованість базових питань (перш за все права власності, економічна доцільність інвестицій) призвело до негативного досвіду участі України в міжнародному трансфері технологій. Зокрема, відсутність достатніх матеріальних ресурсів навіть для збереження потенціалу науки та її досягнень, отриманих у попередні роки, призвела до зростання імпорту технологій, і, як результат, до зменшення зацікавленості вітчизняних підприємств у відрахуванні коштів на власні наукові дослідження та використанні інноваційних технологій.

Іноземні структури створюють в Україні численні «благодійні фонди», науково-технічні центри, бізнес-інкубатори переважно з метою науково-технологічної розвідки. Ключовим фактором для закордонних фірм є низькооплачувані, але висококваліфіковані українські наукові ресурси, тому в рамках багатьох ТНК, що працюють на українському ринку, технології, на відміну від пануючої думки, передаються зі Сходу на Захід.

Фінансування ж вітчизняної науки досить часто спрямовується на підтримку розробок минулих часів, більшість з яких не патентується, публікується у відкритій пресі, залишається поза увагою в Україні й найчастіше потрапляє за кордон. Аналіз багатьох інвестиційних проектів показав, що в основному відбувається трансфер західних управлінських і підприємницьких методик, тоді як передача технологій відповідних виробничих процесів досить обмежена.

Певною загрозою для України є використання іноземними інвесторами механізму «бангалорських груп», а також передача технологій

шляхом надання обладнання, яке зазвичай є морально застарілим.

Таким чином, удосконалення державного регулювання міжнародного трансферу технологій має забезпечити активізацію механізму двосторонніх міждержавних угод, особливо з країнами СНД, та розробку комплексного документа з міжнародного науково-технічного співробітництва, як то стратегії чи концепції, формат якого має враховувати тенденції світового розвитку. Зокрема, слід звернути увагу на такі особливості. В умовах глобалізації провідну роль у трансферній політиці відіграють ТНК, на які припадає найбільша частка інвестицій у технології і які є гравцями, що приймають рішення – бути чи не бути тій чи іншій технології. Але поряд з цим відбувається також процес регіоналізації, тобто окремі країни, які мають схожий науковий та технологічний потенціал змагаються за те, щоб ТНК сприйняли їх як механізм зниження витрат, тобто вклали в них інвестиції. Таким чином, Україна має проаналізувати досвід країн, що мають схожі конкурентні переваги в частині трансферу технологій, та механізми, які вони застосовують для економічного стимулювання цих процесів.

Дослідження показує й такі тенденції: раніше ТНК традиційно проводили НДДКР у країні базування, але зараз їх більше цікавлять країни СНД та Південно-Східної Європи. Крім того ТНК все частіше орієнтують свої НДДКР на глобальні ринки, інтегруючи ці країни до ключових напрямів своєї інноваційної діяльності.

Найбільш привабливим для ефективного трансферу технологій вважається грінфілд-інвестор, який мотивується пошуком знань. Але цей інвестор лише тільки придивляється до України. У наших умовах найбільш реалістичним є заохочення грінфілд-інвестора, який шукає підвищення ефективності, тобто для нього цікава відносно дешева кваліфікована робоча сила, наявні технології, податкові пільги, що діють у технопарках. У своїх діях з активізації трансферу технологій ми маємо звернути увагу на захист каналів передавання інформації, бо деякі іноземні компанії, використовуючи супутниковий зв'язок, отримують інформацію безпосередньо від вітчизняних програмістів, які виконували їх замовлення. Крім того, необхідно провести систематизацію інституційних елементів інфраструктури трансферу технологій, які поки що розрізнені по окремих нормативно-правових актах.

Для промислових підприємств України міжнародна співпраця у сфері трансферу технологій досить важлива через те, що вона привносить синергію, економію масштабу, збільшення можливостей досліджень та розробок, сприяє розподілу ризиків та вартості. До того ж прискорюється розповсюдження нової технології, що забезпечує більш відкриті ринки з отриманням стимулів до міжнародної торгівлі, інвестування та економічного розвитку.

Проте економічні показники розвитку вітчизняної патентно-ліцензійної системи поки що

знаходяться на низькому рівні. Частка України в обсязі світової торгівлі наукомісткою продукцією становить лише 0,1%, що на порядок менше від частки Польщі й Китаю, на два порядки – Німеччини. Україна закуповує не більше 50 іноземних ліцензій у рік. Загальна сума вартості продукції, яка щорічно виробляється за ліцензіями, не перевищує 25 млн. дол. США. Майже третина українських ліцензій продається Росії. Розвинені країни щорічно купують не більше 10 українських ліцензій. Однак, незважаючи на темпи зростання показника отримання патентів, з кожної тисячі патентів, зареєстрованих в Україні, до стадії виробництва доходить лише шість.

Якщо провести порівняльний аналіз загальносвітових тенденцій розвитку інтелектуальної власності, то протягом 2012р. до Державної служби інтелектуальної власності надійшло понад 49 тис. заявок на об'єкти промислової власності (далі – ОПВ). У 2012р. надійшло 4955 заявок на винаходи, у тому числі 2492 – від національних заявників, активність яких як і іноземних заявників за останній рік дещо зменшилась. Частка заявок від іноземних заявників протягом останніх років практично не змінювалась, у 2012 р. становила 49,7% від загальної кількості заявок [9, 10].

Найбільш активними серед іноземних заявників у 2012р. були заявники зі США (675 заявок, або 27,4%), Німеччини (408 і 16,6%), Швейцарії (244 і 9,9%), Франції (142 і 5,8%), Японії (119 і 4,8%), Російської Федерації (101 і 4,2%), Великої Британії (93 і 3,8%), Італії (69 і 2,8%), Нідерландів (66 і 2,6%), Бельгії (64 і 2,6%) та Австрії (49 і 2,0%) [10].

У 2012р. надійшло 10217 заявок на корисні моделі, з них 10019 – від національних заявників (98,1%). Лідером серед іноземних країн-заявників залишалась Російська Федерація, частка заявок якої становила майже 48% від загальної кількості іноземних заявок [10].

Розглядаючи активність національних заявників-юридичних осіб, слід зазначити, що найбільш активними були підприємства і організації, що працюють у сфері освіти і науки. Протягом останніх трьох років ними щорічно подається близько 90% загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі. Частка заявок від промислових підприємств протягом аналізованого періоду знизилась з 15% у 2005р. до 5% у 2012р. [10].

Найбільша кількість заявок традиційно подається підприємствами і організаціями, що розташовані у промислово розвинених регіонах – Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Львівській, Одеській, Харківській областях та м. Києві. У 2012р. заявниками цих регіонів подано загалом понад 6,2 тис. заявок на винаходи і корисні моделі, або близько 80% загальної кількості заявок від заявників-юридичних осіб.

Тематична спрямованість патентування національними заявниками, в основному,

відповідає світовим тенденціям. Понад три чверті загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі практично рівномірно розподіляються між технічними напрямками «Прилади», Хімія» і «Машинобудування» (по 25% загальної кількості); близько 9% заявок належать до напрямку «Електротехніка» [10].

Цікавим для України може бути аналіз світового досвіду формування інтелектуального потенціалу в залежності від суб'єктів, що володіють інтелектуальною власністю. Так, наприклад, 89% патентів, зареєстрованих Європейським патентним офісом, належать компаніями, решта – у руках держави, університетів, приватних неприбуткових інституцій. Серед власників лідирує приватний сектор, його частка за період 2009–2013 рр. становила 85%, тоді як на державу припадало лише 1,4%, на університети – 1,5%. Проте, як показує аналіз, ситуація різниться від країни до країни. Наприклад, у Японії доля приватних власників патентів становить – 97%, тоді як у Російській Федерації, Греції, Польщі, Угорщини цей показник не перевищує 50%. Щодо власності держави, то тут існують значні розбіжності: 34% в Індії і 0% у Фінляндії [11].

Звертає на себе увагу й така особливість інтелектуального потенціалу, як стабільність структурних пропорцій, тобто з роками збільшуються темпи зростання по кожному власнику, але їх частки залишаються незмінними. Таким чином, враховуючи світовий досвід, можна говорити, що в перспективі активізація патентної діяльності в Україні має бути зосереджена на таких напрямках: для промисловості – виконання робіт у секторі досліджень і розробок та отримання більшості патентів; для університетів і академічних інститутів – концентрація зусиль у галузі базових (фундаментальних) досліджень. Так, наприклад, у США у 2012 р. корпорації отримали 77% патентів, незалежні дослідники – 17%, університети – 4, федеральні центри – 1, інші установи – близько 1% [11].

У зв'язку з процесами глобалізації, у тому числі й розвитком транснаціональних відносин, дуже актуальним стає механізм співфінансування і спільних винаходів. Найбільш високий рівень спільних патентів серед країн-членів ОЕСР, відповідно до аналізу офіційних статистичних даних за період 2010-2012 рр., виявився в Люксембурзі (55,2%), РФ (44,1%), Сінгапурі (42,4%), у середньому по Європейському Союзу цей показник становить 7,7%, по світу – 7, у США – 11,9%. Найбільші спільні партнери з країн-членів Європейського Союзу – Німеччина, оскільки в деяких країнах участь німецьких винахідників досягає 25%, Російська Федерація – 10% [12].

Серед проблемних складових патентно-лицензійної діяльності найбільш важливим є питання ефективності патентів, тобто наскільки вони задіяні в ринковій економіці. Якщо проаналізувати структуру договорів, то побачимо, що питома вага кожного з видів не змінюється з

року в рік: більше 60% припадає на виключні майнові права, 20-30 на ліцензії з використання об'єктів промислової власності і близько 10% на відкриті ліцензії.

Аналіз галузевої структури ліцензійних договорів на використання знаків для товарів і послуг показав, що найбільше їх зареєстровано у сфері послуг – 58,8%. При цьому дозвіл на використання винаходів здебільшого отримують такі галузі, як лікєро-горілчана, медицина і фармацевтика, переробна, приладобудування. Значно зменшилася частка ліцензійних договорів на використання винаходів у таких галузях, як будівництво, електроніка, машинобудування, металургія.

Висновки. З метою активізації інтелектуальної діяльності в регіонах та з урахуванням висновків, зроблених у працях А. Шидловського, Ю. Капіци і В. Логінов, пропонуємо здійснити такі заходи: увести систему показників на рівні державного плану (використання японського та радянського досвіду); забезпечити зниження енергоємності виробництва; підняти рівень патентування та збільшити кількість договорів між університетами, НДІ та підприємствами; розширити кількість створених малих інноваційних підприємств [12-13].

У регіонах з низьким рівнем патентної активності та впровадження інновацій для усвідомлення підприємствами та громадянами корисності використання новітніх досягнень доцільно організувати й провести серію ознайомчих конференцій (семінарів, форумів). Було б доцільно також ініціювати створення центрів «високої якості», укомплектованих найсучаснішим обладнанням для надання можливості різним групам винахідників проводити дослідження.

Для більш повної реалізації потенціалу інтелектуальної власності актуальним було б оперативне реагування на кожну зміну в економіці України та світу, для чого доцільно розширити Національну Раду з питань інвестицій та інновацій за рахунок відокремлення підрозділу «Рада з питань трансферу технологій». Це дало б змогу посилити конкурентоспроможність інтелектуальної власності шляхом створення та підтримки такого рівня досягнень, який би стимулював розширення інвестицій у дослідження та розробки.

Механізм дії названих підрозділів мав би здійснюватися за таким алгоритмом: кожне галузеве міністерство пропонує перелік найбільш збиткових галузей і найбільш енерговитратних виробництв, а також інформує щодо наявності патентних відділів і науково-дослідних центрів у складі підприємств. Міністерство науки та освіти, а саме його науково-дослідницькі установи й університети ведуть ці напрями та готують відповідних фахівців. Національна рада з питань інвестицій та інновацій, яку має очолити Прем'єр-міністр України, систематично, раз на квартал,

затверджує і аналізує виконання планових показників.

Створення підрозділів з питань інновацій та трансферу технологій доцільно розгорнути в кожному місцевому органі виконавчої влади. Їх головна функція – це розробка та реалізація регіональної програми з розвитку інновацій та технологій, а інструменти реалізації включатимуть участь у фінансуванні відкриття малого інноваційного підприємства; підготовку інформаційних носіїв: розміщення на регіональному сайті; видання друкованої продукції та тиражування презентаційних матеріалів; підготовка виставкових стендів; фінансування маркетингових досліджень; організація та участь у форумах, виставках і ярмарках.

Особливої уваги потребує співробітництво з консалтинговими та партнерськими організаціями в Україні та за кордоном. Спираючись на таку організаційну структуру, кожний регіон формує свій SWOT-аналіз та подає його до Ради з питань трансферу технологій. У такому аналізі мають бути відображені такі елементи, як наявна інфраструктура; наявні зв'язки між університетами, НДІ та промисловістю; рівень залучення студентів до наукової роботи; рівень патентування; рівень інноваційності виробництва; провідні галузі розвитку регіону та напрями досліджень у провідних наукових установах; орієнтовний перелік пріоритетних напрямів розвитку досліджень у регіоні.

Суттєвого вдосконалення потребує діяльність закордонних дипломатичних місій та представництв (радників з науково-технічних та економічних питань) щодо економічної інформації. Роль торгового аташе збільшується в питаннях послуг та технологій, причому в сучасному світі питання технологій є складовою майже кожної торговельної операції.

Головна функція закордонних дипломатичних місій у цій справі – це надання інформації. Поки що, на жаль, має місце недостатня співпраця між закордонними місіями та українськими підприємствами й місцевими органами влади. Для її покращення та активізації пропонуються такі напрями діяльності:

– розширення змісту та джерельної бази інформації щодо розвитку основних технологічних ринків та їх тенденцій;

– акцент на збір таємної інформації, основні риси якої – критична важливість, відсутність широкого доступу, чутливість до часу;

– розширення змісту інформації щодо профільних міжнародних організацій, термінів проведення міжнародних науково-технічних заходів та засад комерційних взаємовідносин, що діють на міжнародному ринку науково-технічної продукції;

– вивчення законодавства провідних країн, що регламентує торгівлю науково-технічним продуктом, а також оцінка стану міжнародного ринку послуг у галузі передання технологій, діючих стандартів.

Реалізація комплексу розглянутих питань буде сприяти активізації патентно-лицензійного забезпечення технологічної політики в промисловості України.

Список літератури

1. Edwin Mansfield. Intellectual Property Protection, Direct Investment and Technology Transfer: Germany, Japan and the United States // International Finance Corporation Discussion Paper № 27, 1995 – P. 57;
2. Старокадомский Д.Л. Четыре основные тенденции мирового развития в сфере НИОКР / Д.Л. Старокадомский, А.В. Малышев // Наука та інновації, - 2012. - № 6. - С. 87-93.
3. Корсунський С.В. Трансфер технологій та їх комерціалізація в Україні через міжнародне співробітництво / С.В. Корсунський // Наука та інновації, 2012. – № 6. – С.104-105;
4. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 7-8.
5. Technology Transfer systems in the United States and Germany: Lessons and Perspectives. – National Academy of Engineering, 2011. – P. 244-245 .
6. Корсунський С.В. Трансфер технологій у США. – К.: УкрІНТЕІ, 2010. – С. 110-112.
7. Reform of Japan's Science and Technology System // The Science and technology basic plan 2010-2015. – P. 267-269.
8. Стратегия науки и инноваций РФ на период до 2015 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fips.ru.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. збірник за 2012 р. – К.: Держкомстат України, 2013. – С. 255-256.
10. Офіційний веб-сайт Державного департаменту інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sdip.gov.ua.
11. Офіційний веб-сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org.
12. Шидловский А.К. Опыт и проблемы изобретательства и поддержки творческой деятельности в науке / А.К. Шидловский, Ю.М. Капица // Наука та інновації. – 2012. – Т. 3. – № 4. – С. 43-52.
13. Логинов В. Усиление связи политики, экономики и технологии в XXI веке // Международная экономика. – 2012. – № 1. – С. 36-37

Аннотация

Сергей Ксендз, Любовь Водянка, Анастасия Сенюк

ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННЕ ОБЕСПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Проанализированы патентно-лицензионную деятельность Украина, как основу обеспечения технологической политики. Определены задачи поддержки патентно-лицензионной деятельности отечественных предприятий и обоснованы предложения, направленные на обеспечение ее повышения.

Ключевые слова: патент, лицензия, объекты интеллектуальной собственности, инновации, изобретательство, высокотехнологическая продукция.

Summary

Sergey Ksyondz, Lyubov Vodyanka, Anastasiya Senyuk

PATENTING AND LICENSING AT THE TECHNOLOGICAL POLICY OF UKRAINE

This paper analyzes the patent and licensing activities of Ukraine as the foundation of technology policy. Defined the task of maintaining patent and licensing activities of domestic enterprises and suggestions to secure its improvement.

Keywords: patent, license, objects of intellectual property, innovation, invention, high-technology products.

МОДЕРНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі модернізації національно-правової системи України, як однієї з необхідних умов переходу до інноваційної моделі розвитку економіки держави. Показано головні проблеми її функціонування, висвітлено як ці деструктиви впливають на інноваційний розвиток країни, відзначено причину панування в країні не інноваційної, а політичної (адміністративної) ренти.

Ключові слова: модернізація, національно-правова система, адміністративна рента, інноваційний розвиток, корупція.

Постановка проблеми. Українська економіка, яка ще кілька десятиліть тому була однією із передових у світі, наразі перебуває на останніх позиціях за більшістю соціальних та економічних показників різноманітних рейтингів і порівняльних таблиць. В значній мірі це зумовлено відмовою та запізненою реакцією різних державних діячів вибудовувати в суспільстві інноваційну модель розвитку, орієнтацію на короткострокові цілі, підміною державних і суспільних інтересів індивідуальними.

У сучасних умовах, коли побудова інноваційної моделі – єдина можлива альтернатива подальшого розвитку вітчизняної економіки, процес трансформації суспільства гальмується різноманітними факторами. Накопичення протягом 22 років незалежності України різноманітних проблем та системних макроекономічних ризиків зумовлюють на сьогодні дуже повільні процеси трансформації суспільства в бік побудови інноваційної моделі розвитку, поширення постіндустріальної економіки.

Перехід до нового типу розвитку можливий тільки за умови здійснення всеохоплюючої модернізації вітчизняного суспільства, яке охопить інституційне, технологічне, освітнє оновлення й осучаснення. Однак поряд із цими векторами трансформації необхідно виділити ще один – модернізацію національно-правової системи в державі, скільки саме вона є тим елементом, який скоує всі позитивні зрушення та значно блокує прогресивні зміни у суспільстві. Низька правозахищеність у суспільстві, панування кланово-олігархічної системи та її зв'язок із правовою та бізнесовою структурами, орієнтація на політичну (адміністративну) ренту, а не на інноваційну – це лише деякі ознаки недосконалості та необхідності модернізації української національно-правової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми модернізації вітчизняної економіки в останній час присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, активно ведуться на сторінках українських журналів цілі наукові дискусії. Мова йде про таких дослідників, як С. Блек, С. Глазьев, Д. Ептер, Дж. Стігліц, С. Хангінтон, П.Штопка, В.Геєць, П. Єщенко,

В.Онищенко, Л.Федулова та багато ін. Але основна увага прикута до загальнотеоретичних та методологічних проблем модернізації економіки. Що стосується напрямків модернізації, то, знову ж таки, головними векторами виділяють інституційну, освітню, технологічну. Однак при цьому мало обговорюється необхідність проведення в Україні національно-правового оновлення з позицій інноваційного розвитку України. Деякі аспекти розгляду цієї проблеми можна знайти у праці таких учених, як Т. Гуровської, Н. Клімової, В. Лунева, Е Лібанової., Ю. Пахомова. Але ці дослідження носять фрагментарний характер і відображають лише окремі сторони цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті являється обґрунтування необхідності здійснення модернізації національно-правової системи України та виокремлення головних деструктивів, до яких приводить неефективне її функціонування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Національно-правова система – це конкретно-історична сукупність права (законодавства), юридичної практики і пануючої правової ідеології окремої держави; елемент того чи іншого конкретного суспільства, який відображає його соціально-економічні, політичні, культурні особливості, комплексний вплив інститутів суб'єктивного й об'єктивного права, правові ідеологію, психологію та менталітет суспільства [1, с. 188].

Головним призначенням модернізації національно-правової системи на шляху формування інноваційної моделі розвитку являється подолання одного із ключових суперечностей правового розвитку – між законністю та правозаконністю. В Україні сформувалася система, яка призвела до домінування у суспільстві такої правосвідомості, яка більше зорієнтована на формально-правове забезпечення законності. Правозаконність, на відміну від законності, орієнтує не лише на виконання законів та здійснення принципу рівності всіх перед законом, але й висуває певні вимоги до самого характеру законів, що приймаються та діють у суспільстві [2, с. 71].

Панування в країні кланово-олігархічної моделі призвело до того, що право, як основа політики держави, було підмінене на інтерес. Право створюється та діє з тією метою, щоб реалізувати принцип рівності всіх громадян перед законом, а інтерес, як зазначає науковець Е. Щербенко, – спрямований на досягнення цілей будь-якої приватної, корпоративної спільноти. Тобто певна група може прагнути своїх цілей, утискаючи або знищуючи інші суспільні групи, бо за такого підходу тут не існує ставлення до інших як до вільних [3, с. 260].

Модернізація даного сегмента має на меті ліквідацію існуючої практики використання законів і підзаконних актів окремими групами на власну користь і тим дозволить ліквідувати пануючу на сьогодні політичну (адміністративну) ренту. Саме на такий вид ренти, а не від використання інновацій (квазіренти), орієнтується основна маса підприємців великого бізнесу, які тісно пов'язані із системою державної влади, зокрема і правовою. І тому спостерігається ситуація, коли чиновники, будучи частиною кланового угруповання, приймають закони та підзаконні акти «під себе». Так нівелюється одна із головних вимог правової держави: «Держава і державний апарат повинні бути відділеними від працюючих у них чиновників і службовців, а уряд – від його членів, що унеможлиблює прагнення вважати державу, уряд, державний апарат власністю тих, хто забезпечує їхнє функціонування» [2, с. 72].

Модернізація національно-правової системи, як ми вже згадували, повинна бути спрямована на подолання одного із ключових суперечностей правового розвитку – між законністю та право законністю, на ліквідацію формально-правового забезпечення законності та існуючої практики використання законів і підзаконних актів окремими групами на власну користь, і тим дозволить ліквідувати пануючу на сьогодні політичну (адміністративну) ренту, протидію використанню владною елітою недосконалості законодавства у власних корисливих цілях, усунення кланово-олігархічної системи від правової та законотворчої сфер.

«Злочинність у формі бізнесу» наразі становить для вітчизняної економіки, національної безпеки, перспектив інноваційного розвитку значно більшу загрозу, ніж інші види злочинності та факторі-блокатори міжнародного характеру. Вони проявляються у формі масових махінацій, банківських аферах, фальсифікації документів (ліцензій, дозволів – наприклад, на будівництво об'єктів, ліки, продовольчі товари, торгівлю, експортно-імпорتنі операції тощо), у розкраданні державних коштів, незаконної діяльності, контрабандно-митних операцій, ухилення від сплати податків, величезних «відкатах», економічних злочинах у сфері ЖКГ і цей список можна продовжувати.

Переплетіння влади, бізнесу та злочинних груп – це реалія сьогодення України, яка спричиняє значні деструктиви у розвитку вітчизняної

економіки. Внаслідок чого в державі значно деформовано ідею соціальної рівності та нерівності, соціальної справедливості. Таке корумповане об'єднання паразитує на економічній кризі й економічному зростанні, на економічній свободі, ідеях демократії та рівноправ'я, роз'їдаючи та поступово знищуючи наш соціальний організм. Прикладом цього може слугувати така статистика: в Україні в період кризи, незважаючи на погіршення соціального становища більшості населення, зростала кількість мільйонерів і мільярдерів та їх статків. Зокрема, щороку кількість мільйонерів в Україні зростає приблизно на 1500 осіб. Доларові мільйонери з року в рік збільшуються приблизно на 6%. Для порівняння можна додати і такі цифри: загальний дохід 200 найбагатших людей у США становить приблизно 58,2 млрд. дол., тоді як в активах 100 найбагатших українців понад 54 млрд. дол. (станом на квітень 2012 року). Такі дані відображають результати дослідження *Wealth Management Ukraine 2012*, проведеного виданням *Ukraine Business Insight* і *Eurasia Insight* [4].

Закон повинен бути результатом соціальної домовленості, тільки тоді він буде дієвим інструментом регулювання відносин і в соціальній, і в економічній сферах. В Україні надзвичайно велика різниця між 20% найбагатших і 20% найбідніших прошарків населення, і це практично виключає можливість соціальної домовленості майже в будь-якому законі.

Деградація існуючої національно-правової системи підтверджується зростанням кількості різноманітних форм і видів соціально небезпечної та реальної корупції. І тут мова більше йде не про примітивні види хабарництва, а більш серйозні історично сформовані модифікації:

- корупційний лобізм;
- корупційний фаворитизм;
- корупційний протекціонізм;
- непотизм («кумівство», покровительство родичів, близьких і знайомих);
- таємні вкладення та «пожертви» на політичні цілі;
- виділення коштів на вибори з наступними виплатами у формі державних посад або лобіювання інтересів «позичальника»;
- «спеціальні» умови приватизації, фінансування проектів, акціонування тощо;
- незаконний дозвіл податкових чи митних пільг;
- перехід державних посадових осіб (одразу ж після відставки) на посади президентів «підкормлених» банків, корпорацій тощо;
- корупція за кордоном під час укладання зовнішньоторговельних контрактів та угод;
- суміщення державної служби з комерційною;
- створення фірм-одноденок;
- незаконне збагачення тощо [5, с. 61].

Саме такі організаційні структури є причиною надшвидкої зміни законодавства, яке в Україні служить, в основному, для задоволення потреб і досягненню цілей окремої групи людей. Хоча така

діяльність спостерігалася протягом існування людського суспільства: «Откроём историю – и мы увидим, что законы, которые ... должны являться договорами свободных людей, почти всегда служат только орудием страстей незначительного меньшинства или же порождаются случайной и мимолетной необходимостью. Нигде еще законы не написаны бесстрастным исследователем человеческой природы, который направил бы деятельность людской массы к единой цели и постоянно имел бы ее в виду, а именно – возможно больше счастье для возможно большего числа людей...» [6, с. 88].

Тому не варто дивуватися постійним змінам не тільки в законодавстві, що стосується інноваційного розвитку, але й загалом у державі. Традиційним для Верховної Ради України є прийняття важливих законів у останні сесійні години депутатів, коли одні з них прощаються із Вищим законодавчим органом, а інші думають, як у ній залишитися, приймаючи популістські рішення. І ще гірше те, що їм зовсім не вистачає часу розбиратися у багатотомних законопроектах, які в більшості випадках багатопрофільні та незрозумілі. Достатньої юридичної підготовки у більшості із них немає. Тому приймається те рішення, яке висуває партія або ж їх лідери. У результаті, за кілька годин приймаються ті законопроекти, на розгляд яких необхідно багато днів (а то й місяців) кропіткої роботи. У таких надзвичайних умовах приймається більша частина законів, а значна частина «пропусків і упущень» осідають у інших нормативних документах, що дає змогу економічним злочинцям постійно знаходити юридичні «шпаринки» для безпечної діяльності.

Наслідком функціонування цієї неефективної національно-правової системи є зменшення ініціативності населення, яке не відчуває захищеності (ні економічної, ні правової). Для одних (меншої частини) постійно горить зелене світло, інші ж постійно стикаються з бар'єрами у функціонуванні та загрозами в будь-який момент втратити власний бізнес. Тому масово в Україні наростає хвиля недовіру до влади, яка спричинена всезростаючою в суспільстві економічною, соціальною та правовою нерівністю. Через що, як зазначає Лібанова Е. М., «...в Україні домінує атмосфера невпевненості в дієздатності та ефективності нових соціальних інституцій, поширений правовий нігілізм, а отже, схильність до корупції, яка стала вкоріненою рисою не тільки в політичній та економічній еліті, а й у масовій свідомості» [7, с. 13].

Дана ситуація підтверджується і міжнародними даними рейтингу глобальної конкурентоспроможності Світового Економічного Форуму, у якому Україна за дванадцятьма факторами посіла у 2011-2012 рр. 82 місце. І найбільшу загрозу вітчизняній економіці несе фактор державних і приватних інститутів (131-а позиція із 142 країн), який відображає усі негаразди у відносинах між бізнесом та владою (державою), серед яких ключовими є ненадійність

правоохоронних органів і відсутність незалежного правосуддя; неможливість оскарження бізнесом регуляторних актів держави, які завдають йому шкоди; партикуляризм у відносинах між державою та бізнесом у вигляді надмірного фаворитизму і лобізму в ухваленні державних рішень; «непрозорість політики державних органів; неякісне державне управління, яке характеризується високим рівнем хабарництва, марнотратства і нецільовим використанням бюджетних коштів, злиттям влади з організованою злочинністю й, відповідно, низькою довірою суспільства до влади і політиків [8, с. 10].

Фактично Україна протягом незалежності вибудовувала не соціальну модель економіки, і в даний момент не намагається вибудувати інноваційну, тому що в країні міцно укорінилася і продовжує міцно утримувати позиції олігархічна модель. Вона характеризується монополізмом влади окремих осіб чи їх груп, які використовують владу для досягнення власних (не національних чи суспільних) інтересів. Вони блокують інновацізацію розвитку, будь-яку структурну перебудову чи міжгалузевий рух капіталу, якщо це шкодить їх інтересам. Представники влади фактично «зливаються з бізнесом», унаслідок чого розвиток підприємницьких здібностей приглушується. У таких умовах ніхто не думає про вигоду від використання та впровадження інновацій, яку Й. Шумпетер назвав квазірентою. Власники таких підприємств збільшують власні статки і отримують додатковий ефект (прибуток) у формі політичної (адміністративної) ренти – тобто матеріальних і нематеріальних доходів, що перевищують той їх «розмір», який міг би бути отриманий суб'єктом у випадку виконання даного виду діяльності альтернативно – за відсутності монополії на владу [9, с. 188].

При такій моделі спостерігається не державно-приватне партнерство, яке все більше поширюється у світі, а державно-корупційне, при якому партнерами виступають економічна та адміністративно-правляча «еліта». При цьому від приватизації усунене і давно вже не бере участі населення країни і не задіяний іноземний капітал [10, с. 61]. І не можна винуватити населення у низькій інноваційній культурі та підприємницькій активності, оскільки їх головною причиною стала зневіра у рівноправ'я на ринку та чесній конкуренції. Монополія на владу у такій моделі формує закритий простір для «обраної» категорії економічних суб'єктів, «вхід» до якого регламентується законодавчими актами та охороняється «апаратом насильства, що знаходиться у розпорядженні держави» [9, с. 190].

Висновки. Отже, необхідність термінового проведення модернізації національно-правової системи викликана зростанням злочинності у формі бізнесу, переплетінням влади, бізнесу та злочинних груп, поширенням практики отримання адміністративної ренти, швидка і часто необґрунтована зміна законодавства тощо, які негативно впливають на інноваційну активність

суб'єктів та рівень їх мотивації до інноваційної діяльності. Важливе місце щодо якісної модернізації національно-правової системи України належить правильному підбору

інструментів, тактичних і стратегічних заходів такого оновлення, що знайде відображення у подальших наших наукових дослідженнях.

Список літератури

1. Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Матузова Н.И., Малько А.В. / 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юристъ, 2001. – 776 с.
2. Політико-правові стандарти ЄС і напрями вдосконалення моделі модернізації сучасної України: наукова записка / Відп. ред. В. П. Горбатенко. – К. : Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2011. – 108 с.
3. Щербенко Е. Фундаментальні засади політики в дискурсі української політологічної літератури / Е Щербенко // Політичний менеджмент. Спеціальний випуск. – 2007. – С. 260.
4. Інформаційне агентство Уніан. В Украине миллионеры рас тут как «на дрожжах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/politics/675184-v-ukraine-millioneryi-rastut-kak-na-drojjah.html>
5. Лунеев В. В. Модернизация в условиях преступности / В. В. Лунеев // Государство и право. – 2012. – № 5. – С. 56-67.
6. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях. – М. : Инфра-М, 2004. – 184 с.
7. Лібанова Е. М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1. – С. 5-22.
8. Кіндзерський Ю. В. Деструктиви промислової політики в Україні / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 4-16.,
9. Гуровська Т. В. Політична рента як центральна проблема нової політичної економіки / Т. В. Гуровська // Формування ринкової економіки. – 2011. – Спец. вип. «Методологічні проблеми сучасної політичної економії. – С. 185-192.
10. Куриляк В. Є. Вплив глобалізації на економічний розвиток / В. Є. Куриляк, Є. В. Савельєв // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 57-69.

Аннотация

Михаил Седляр

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблеме модернизации национальной правовой системы Украины, как одного из необходимых условий перехода к инновационной модели развития экономики государства. Показаны главные проблемы ее функционирования, отражены как эти деструктивы влияют на инновационное развитие страны, отмечено причину господства в стране не инновационной, а политической (административной) ренты.

Ключевые слова: модернизация, национально-правовая система, административная рента, инновационное развитие, коррупция.

Summary

Mykhailo Sedlyar

MODERNIZATION OF THE NATIONAL LEGAL SYSTEMS IN THE CONTEXT OF INNOVATION DEVELOPMENT UKRAINE'S ECONOMY

The article deal swith the modernization of the national legal system of Ukraine as one of the necessary conditions for the transition to an innovative model of economic development of the state. It shows the main problems its functioning, covers these destructives influence on innovative development of the country, noted the cause of domination in the country not as innovative, as political (administrative) rent.

Keywords: modernization of the national legal system, administrative rent, innovative development, corruption.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ СТРАТЕГІЧНИХ ВИКЛИКІВ

Досліджено основні характеристики енергетичної сфери економіки України, її параметри й особливості функціонування, враховуючи сучасні світові та вітчизняні умови господарювання.

Ключові слова: енергетика, енергетична незалежність, енергетична політика, енергоємність ВВП.

Постановка проблеми. Енергетична сфера національного господарського комплексу відіграє надзвичайно важливу роль для економічного зростання та підтримання соціальної стабільності в суспільстві, адже витрати домогосподарств на енергоносії займають значну частку в загальній їх структурі. А на мікроекономічному рівні суб'єкти господарювання сильно залежать від рівня цін на електроенергію та паливо, а для певних галузей економіки вони є і сировиною для переробки (природний газ для хімічної промисловості, нафта для нафтопереробної тощо). Саме тому вивчення особливостей енергетичної галузі країни є вихідною точкою для розробки ефективних заходів зменшення рівня енергетичної залежності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі значна увага приділяється розгляду проблем енергетичного комплексу України та вивченню його ключових параметрів в умовах сьогодення. Зокрема, можемо виділити праці авторів В. Трегобчук, О. Веклич, Л. Середу, В. Саприкіна та інших, які вивчають, розробляють, удосконалюють та науково обґрунтовують методи підвищення рівня енергетичної незалежності України.

Виділення не розв'язаних раніше частин проблеми. Досліджувана проблема характеризується значною динамічністю, а тому висновки та узагальнення зроблені сьогодні через порівняно не тривалий період можуть втратити свою актуальність та здаватися навіть безглуздими. До прикладу, на даному етапі ми не можемо точно визначити як вплине на енергетичний комплекс України початок розробки сланцевого газу на території ділянки Олеська. Саме тому вивчення та дослідження енергетичного комплексу України потребують постійної уваги та не повинно припинятися. Також у рамках даної теми потребує додаткового вивчення проблема відповідності та спроможності вітчизняної енергетики відповідати на сучасні стратегічні виклики та гнучко реагувати на зміну кон'юнктури світових ринків енергоносіїв. Саме на ці питання ми спробуємо дати відповідь у нашому дослідженні.

Постановка завдання. Метою проведення даного дослідження є всебічне вивчення енергетичного комплексу України, визначення його основних параметрів та особливостей функціонування в умовах глобальних викликів. А на основі результатів дослідження зробити висновки стосовно його поточного стану й

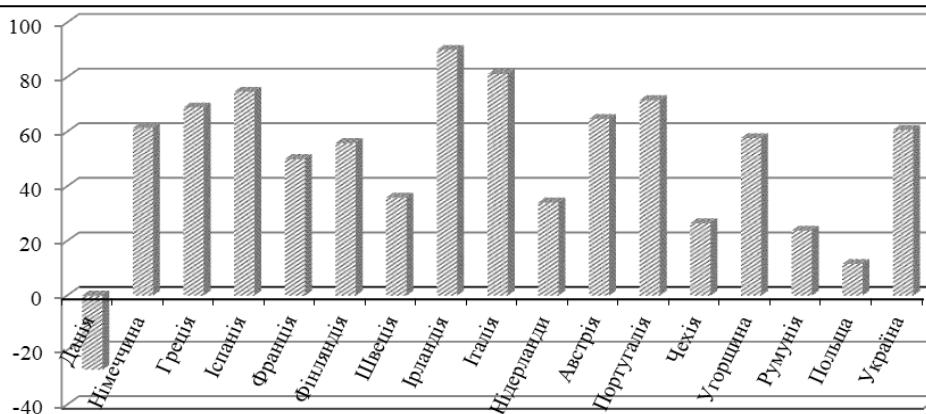
обґрунтувати перспективи подальших наукових пошуків в даному напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для політичної й економічної незалежності, особливо враховуючи умови глобалізації, енергетична сфера займає стратегічну ланку в системі господарського механізму держави. Енергетична безпека безпосередньо залежить від джерел постачання, балансу та структури експорту та імпорту енергетичних ресурсів, структури споживання, політичної і внутрішньої стабільності в державі.

Станом на сьогодні можемо стверджувати, що Україна – енерго дефіцитна країна, оскільки за рахунок власних джерел паливно-енергетичних ресурсів покриває свої потреби лише на 47-49%. Енергетична залежність України від поставок органічного палива, з урахуванням первинної ядерної енергії, у 2011 р. становила близько 60 %, країн ЄС – 50% [10, с. 210]. Рівень енергетичної залежності держав світу та України від зовнішніх джерел зображено на діаграмі (рис. 1).

Обсяги споживання нафти і газу в Україні зменшувалися починаючи з 1990-х років, що зумовлене значним спадом в економіці. З 2000 року спостерігалася тенденція до збільшення обсягів енергоспоживання в економіці, зумовлена незначним економічним зростанням та активізацією економіки. А от починаючи з 2009 року відбувається суттєве зменшення енергоспоживання, яке викликане не підвищенням ефективності заходів, спрямованих на енергозбереження, а скороченням виробництва, зумовлене кризовими явищами. В основному суттєвим зменшенням (в 1,5–2 рази) споживання газу на виробничі потреби. Негативним аспектом також є те, що скорочення обсягу споживання енергетичних ресурсів супроводжується зростанням імпорту енергоносіїв.

У 2011 році Україна імпортувала 44 млрд. 801 млн. 404,2 тис. куб. м. газу, що на 22,43% більше обсягу 2010 року. Економіка України є надзвичайно залежною від постачання енергоресурсів із зовнішніх джерел. В структурі імпорту частка енергетичних ресурсів (насамперед, природного газу) перевищує 30% [7]. Україна імпортує 75% необхідного обсягу природного газу та 85% нафти і нафтопродуктів. Світовий досвід показує, що при імпорті понад 30% енергоресурсів втрачається незалежність у здійсненні економічної та енергетичної політики держави [2, с. 78].



Джерело: складено автором на основі опрацювання [6]

Рис. 1. Енергетична залежність України та країн світу

Переважаюча частина імпортованих енергоносіїв надходить з Російської Федерації, що залежно від політичної й економічної кон'юнктури та може істотно впливати на ціни та порядок розрахунків [3]. На сьогоднішній день у поставках нафти на нафтопереробні заводи 85 – 90% припадає на імпорт російської та казахстанської нафти, яка надходить у суміші як сорт URALS за існуючою системою нафтопроводів через територію Росії. Інші сорти нафти (казахстанська й азербайджанська) на НПЗ України не надходять з огляду на порівняно високу ціну. Україна також займає одне з перших місць у світі за обсягами

імпорту природного газу (понад 56 млрд. куб. м.), який в основному здійснюється з території Російської Федерації. Усе це разом узятє створює загрозу енергетичній і національній безпеці України.

Україна станом на сьогодні посідає 19 місце в світі з видобутку нафти при щорічному її видобуванні 3 – 4 млн. тонн. За рахунок власного видобутку покривається лише 10-12% потреб у нафті та 20-25% – у природному газі [5]. Потреби ж країни в нафті становлять 35-40 млн. тонн на рік [4, с. 6]. Наочно дану закономірність відображено в таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Потенціал традиційних енергетичних ресурсів в Україні (млн. т. у.п.)

Вид ресурсу	Ресурси	Запаси	Видобуток (від ресурсів) 1945-2010 рр.	Видобуток у 2011 р.
Газ природний	7254	820	53%	20,6
Нафта	1163	82	64%	2,4

Ситуація з імпортом нафти, яка склалася на сьогодні в Україні, не тільки не відповідає принципам економічної доцільності, але й створює загрозу для економічної безпеки держави. Обмеженість ресурсів нафти впливає відповідно і на обсяги транспортного палива. Так, потреби автотранспорту в Україні складають в рік до 12 млн. т бензину і до 15 млн. т дизельного пального. Статистика свідчить, що на комплекс польових робіт Україна щороку витрачає 1,3-1,5 млн. тонн дизельного пального. Для виробництва такої кількості дизельного палива необхідно переробити близько 4,5 млн. тонн нафти, переважна більшість якої імпортується. Отже, в галузі виробництва та споживання сумішевого автомобільного палива проблема ресурсозбереження та пошуку альтернативних джерел сировини (наприклад рапсовий біодизель) буде визначальною на рівні з розв'язанням проблем впливу на навколишнє середовище.

Істотним чинником, що загрожує енергетичній безпеці України, є не тільки обмеженість власних енергетичних ресурсів, але і складні умови їх видобутку. Видобуток з родовищ, які на даний час уже введено в розробку, постійно ускладнюється через низку чинників (виснаження запасів, обводнення енергетичної продукції, в'язкість, колекторські характеристики порід тощо). Переважаюча частина родовищ нафти мають початкові видобувні запаси менше 1 млн. тонн і

лише 6 родовищ (Бугруватівське, Глинсько-Розбишівське, Бориславське, Гнідинцівське, Долинське, Леляківське) мали початкові запаси понад 20 млн. тонн. Саме ці 6 родовищ і забезпечують близько 22% від загального видобутку нафти.

Більше 75% газових родовищах мають початкові видобувні запаси менше 10 млрд. м³. Лише 4 вітчизняних родовища мали початкові видобувні запаси газу більше 100 млрд. м³ (Яблунівське, Єфремівське, Західно-Хрестищенське, Шебелинське). Важливо, що ці 4 родовища забезпечують більше 25% поточного видобутку природного газу і сьогодні. А розробка важкодобувних родовищ потребує застосування специфічних технологій та обладнання, що вимагає значних обсягів інвестицій.

Крім того, третина українських ресурсів газу та п'ята частина нафти з конденсатом знаходяться в межах акваторій Чорного й Азовського морів, що потребує додаткових заходів для їх освоєння та видобутку. Можна стверджувати, що для суттєвого збільшення власного видобутку паливно-енергетичних ресурсів потрібні значні кошти. Так, згідно з Національною енергетичною програмою, для нарощування видобутку вугілля до 130 млн. т потрібно близько 20 млрд. дол. США, а нафти до 7,3 млн. т та газу до 35,2 млрд. м. куб. – потрібно близько 11 млрд. дол. США [9].

Станом на сьогодні основними джерелами електроенергії в Україні є теплові електростанції – 57,9%, атомні електростанції – 26,2%, гідроелектростанції – 9,7%, інші джерела – 6,2%. Серед електростанцій найпотужніші Вуглегірська (3600 МВт), Запорізька (3600 МВт), Криворізька (2820 МВт), Бурштинська, Зміївська, Ладижинська, Трипільська. Найбільші атомні електростанції: Запорізька, Південноукраїнська, Рівненська, Хмельницька [8]. Проте усі електростанції в Україні характеризуються високим рівнем зношеності об'єктів основного капіталу, вимагають переоснащення та модернізації.

Також Україна має потужну нафтотранспортну й електричну мережі, які поєднані з мережами Європейського союзу та СНД, що дає змогу брати активну участь у формуванні спільної енергетичної політики. Україна має також розвинену газову інфраструктуру, що складається з 36,6 тис. км газопроводів, 783 компресорних станцій, 13 підземних сховищ місткістю більше 32,0 млрд. куб. м. Місткість українських підземних сховищ на 10% більше, ніж Німеччини, на 13% ніж Франції. Потужності існуючих газосховищ дають можливість створювати стратегічні запаси природного газу та використовувати його у надзвичайних ситуаціях [1, с. 12].

Основною загрозою енергетичній сфері є висока енергомісткість економіки України. Узагальнюючим показником ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, що характеризує енергомісткість валового внутрішнього продукту, є питомі витрати первинної енергії на одиницю ВВП. За цим показником Україна майже у 3 рази перевищує середньосвітовий рівень енергоємності одиниці ВВП. В Україні на отримання 1 долара США ВВП

витрачається 0,89 кг умовного палива. Для порівняння: в Росії цей показник становить 0,84 кг, Туреччині – 0,26, Білорусі – 0,50, Польщі та Китаї – 0,34.

Пріоритетними джерелами енергії на найближчі 20 років країни ЄС визначили відновлювальні джерела енергії. Ресурси відновлювальних джерел енергії, на відміну від традиційних, розміщені рівномірно. Їх можна отримувати децентралізовано, що зменшує концентрацію економічних ресурсів та капіталу і збільшує економічну свободу держав. Використання солярної ресурсної бази означає також існування регіональних ресурсних ринків поряд із збереженням глобальних технологічних ринків. В ресурсному секторі цей підхід веде до вирівнювання шансів для всіх народних господарств - як у плані регіонального видобування ресурсів, так і по відношенню до регіоналізації економічних кругообігів. Окрім того, первинні економічні форми сільського та лісового господарства набувають цілком нового значення в якості ресурсних основ для промислового виробництва.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження можемо зробити висновок про вкрай скрутне становище вітчизняного енергетичного комплексу, який потребує реформування та модернізації технічної його складової, що вимагає і тотальної перебудови усієї системи народного господарства. Перспективою подальших наукових пошуків є розробка методів підвищення рівня енергетичної незалежності вітчизняної економіки на основі всебічного вивчення поточних її параметрів з врахуванням тенденцій розвитку світових ринків енергоносіїв.

Список літератури

1. Від безпеки національної енергетичної компанії до енергетичної безпеки держави. – К., НІПМБ. – 2004. – С. 31
2. Кириченко О. Деякі аспекти входження України у світову господарську систему // Економіка України. – 1997. – № 7. – С. 75–81.
3. Коношук Я. Енергетичні відносини України та Росії в контексті СЕП / Я. Коношук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.ea-ua.info/main.php?parts_id=5.
4. Левченко Г. Вертикальна інтеграція в нафтовій галузі України / Г. Левченко // Економіст. – № 5. – 2005. – С. 5-7.
5. Саприкін В. Енергетика України: економічний, політичний та стратегічний вимір / В. Саприкін // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ucerps.org.ua/show/Volodymyr_SAPRYKIN.
6. Серета Л. Проблеми енергетичної безпеки України у контексті трансформації європейського енергетичного ринку / Серета Л.О. // Економічний простір. – № 24. – 2009. – С. 205-214.
7. Украинский экспорт превышает российский импорт в 5 раз // Сайт МЕРТ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.gian.ru>.
8. Чекаленко Л. ЄС–Україна: енергетична залежність / Л. Чекаленко // Віче. – 2009. – № 18. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info>.
9. Шевцов А. І. Енергетична Незалежність. Шляхи та ціна забезпечення / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy>.
10. Key Figures. Market Observatory for Energy // European Commission: Directorate General for Energy, 2011. – June, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/energy/observatory/eu_27_info/doc/key_figures.pdf.

Анотація

Василий Олексюк

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ

Исследовано основные характеристики энергетической сферы экономики Украины, её параметры и специфику функционирования, включая современные условия хозяйствования.

Ключевые слова: энергетика, энергетическая независимость, энергетическая политика, энергоёмкость ВВП.

Summary

Vasil Oleksyuk

RESEARCH OF ENERGETIC COMPLEX OF UKRAINE IN CONTEXT OF GLOBAL STRATEGIC CHALLENGES

The main parameters of Ukrainian energetic branch of economy, its options and operating conditions under modern world and domestic economic conditions are considered.

Key words: energetic, energetic independence, energy policy, energy volume of GNP.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ВПЛИВ НА НИХ АГРОХОЛДИНГІЗАЦІЇ

Розглянено фактори виникнення агрохолдингів і встановлено взаємозв'язок розвитку сільських територій та процесу агрохолдингів сільськогосподарських підприємств. Наведено основні відомості, характеристики, закономірності й тенденції функціонування агрохолдингів в Україні, показано їх негативний вплив на соціально-економічний розвиток сільських територій та шляхи його усунення.

Ключові слова: земельні відносини, сільські території, транзакційні витрати, агрохолдинги, сільськогосподарське виробництво, власність, соціально-економічний розвиток, форми господарювання.

Постановка проблеми. Глобалізаційний розвиток загальносвітових аграрно-економічних процесів призвів до зростання конкуренції між товаровиробниками різних країн. Сьогодні дрібним і середнім господарствам дедалі складніше виробляти конкурентоспроможну (в першу чергу за ціною) сільськогосподарську продукцію, використовуючи винятково традиційні методи та технології виробництва і збуту. Окремо взяте господарство не може задовольнити міжнародні вимоги до якості та безпеки продуктів харчування. На нашу думку, для успішного виходу вітчизняної сільськогосподарської продукції на світові агропромислові ринки існує, як мінімум, два перспективних шляхи розвитку: перший – об'єднання дрібних та середніх сільськогосподарських підприємств і фермерів у потужні кооперативні структури; другий – агрохолдингів сільськогосподарської діяльності (створення агрохолдингів шляхом поглинання і дрібних і середніх сільськогосподарських підприємств).

Недосконалість земельних відносин, неврегульованість земельного ринку та відсутність політики підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації призвели до того, що українські підприємці обрали другий шлях розвитку, майже відмовившись від першого. Ефективність і доцільність такого рішення можна з'ясувати лише за допомогою комплексного дослідження діяльності агрохолдингів в Україні, їх впливу на розвиток сільського господарства і сільських територій у цілому. Враховуючи значний аграрний потенціал країни, дані проблеми є достатньо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З кожним роком у сучасних економічних дослідженнях проблемам функціонування та еволюції аграрних корпоративних структур (в основному на прикладах діяльності агрохолдингів) приділяється дедалі більше уваги, як правило, у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного сектору. У провідних наукових центрах немає єдиної думки стосовно перспективності розвитку агробізнесу шляхом тотальної корпоративізації сільськогосподарських підприємств за рахунок активізації діяльності агрохолдингів. Серед авторів, які досліджують зазначену проблему,

варто назвати таких українських і зарубіжних учених, як В. Андрійчук, А. Гуторов, Л. Бойко, Ю. Нестерчук, С. Авдашева, О. Бородіна, А. Данкевич, С. Дем'яненко, Т. Дудар, В. Геєць, В. Голота, А. Борщ, Т. Зінчук, Ш. Крамон-Таубадель, М. Кропивко, В. Месель-Веселяк, Л. Молдаван, М. Присяжнюк, П. Саблук, П. Стецюк, В. Шиян та інші.

Разом із тим питання залежності соціально-економічного розвитку сільських територій від рівня агрохолдингів сільськогосподарських підприємств перебуває на стадії початкового вивчення і потребує комплексного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є системний аналіз організаційно-економічної діяльності агрохолдингів у контексті встановлення можливих шляхів їх впливу на соціально-економічний розвиток сільських територій, а також з'ясування соціально-економічної сутності поняття «агрохолдинг». Завдання дослідження – визначити основні фактори розвитку та встановлення причини гіперінтенсивної капіталізації українських агрохолдингів.

Викладення основного матеріалу дослідження. У зв'язку з переходом України до ринкової економіки в аграрному секторі почали відбуватися трансформаційні процеси, спрямовані на приватизацію землі, засобів виробництва та формування нових організаційно-правових форм – фермерських господарств (41726 од.), господарських товариств (7769 од.), приватних підприємств (4243 од.), виробничих кооперативів (952 од.) та підприємств інших форм господарювання (1803 од.) [8]. Водночас створенні умови для розширення земельних ділянок особистих селянських господарств за рахунок приєднання паїв, одержаних у процесі формування КСП, сприяли тому, що близько половини з них за характером діяльності набули статусу неформальних фермерських господарств.

В економічній літературі умови виникнення та формування агрохолдингів недостатньо висвітлені, оскільки науковцям складно отримати достовірну статистичну інформацію щодо діяльності агрохолдингів, їх власників, дочірніх підприємств, юридичного розміщення тощо (більшість висновків робиться на основі аналізу сайтів

агрохолдингів та їх звітної документації або експертних оцінок).

Першим фактором виникнення в Україні аграрних вертикально інтегрованих структур – агрохолдингів – можна вважати те, що у 1991-1996 рр. була можливість для створення потужного тіншового сегмента (не лише в агросфері) з наступним перерозподілом орендованих земель та інших матеріальних цінностей на користь середніх та великих агропромислових торгових компаній, які, поглинаючи одна одну, почали формувати агрохолдинги [5].

Нині існує особлива потреба в розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Основними їх завданнями є витіснення комерційних посередницьких структур і взяття на себе функцій збуту багатьох видів сільськогосподарської продукції, що дасть змогу підвищити частку аграрних товаровиробників у вартості кінцевого продукту; протидія монополізму переробних підприємств шляхом створення кооперативних переробних виробництв; використання переваг великомасштабного виробництва; надання послуг за мінімальними цінами і сприяння цьому зниженню собівартості сільськогосподарської продукції; зменшення трансакційних витрат; створення нових робочих місць і сприяння розвитку сільських територій.

Зазначимо, що в Указі Президента України «Про холдингові компанії» [7] вперше дано визначення поняття «холдинг»: господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій інших господарюючих суб'єктів. Важливо підкреслити, що в цьому документі міститься порядок і особливості створення холдингових компаній, і головне – встановлювались обмеження на їх діяльність (зокрема, створення холдингових компаній у процесах корпоратизації та приватизації не допускається у торгівлі товарами народного споживання, продукцією виробничо-технічного призначення, у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції). Цей Указ скасовано лише у 2007р. у зв'язку з прийняттям у 2006р. Закону України «Про холдингові компанії в Україні» [6], в якому норма щодо обмежень діяльності холдингових компаній з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції не передбачалася, тобто з 1994 по 2007 роки утворення та функціонування агрохолдингів було незаконним. Оскільки саме після 2003 року в Україні активно відбувалися процеси агрохолдингізації сільськогосподарської діяльності, можна стверджувати, що відповідні державні органи контролю не виконали своїх прямих функціональних обов'язків.

Важливим фактором розвитку агрохолдингів в Україні стало формування ними власного «аграрного лобі» з метою захисту своїх інтересів на законодавчому та виконавчому рівнях. До початку фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. поширеним способом утворення агрохолдингів було проникнення капіталу великих підприємств, що переробляють продукцію сільського

господарства, та промислових підприємств, не пов'язаних із сільськогосподарською продукцією, в агробізнес шляхом викупу боргів і активів сільськогосподарських підприємств з перетворенням їх у свої філії та дочірні підприємства.

Для мінімізації трансакційних витрат великі підприємства і транснаціональні корпорації відкривають філії та представництва в країнах-імпортерах, одночасно користуючись пільгами митного оподаткування внутрішньофірмових перевезень. Іншим проявом отримання цього квазідоходу є процес поглинання агрохолдингів більш великими агрохолдингами, що дозволяє зекономити значну частину коштів на розвиток бізнесу, укладання договорів оренди, оформлення документації, створення брендів тощо.

І нарешті, істотний вплив на ефективний розвиток агрохолдингів в Україні має політична рента- наддохід, джерелом якого є урядові пільги, дотації, отримані внаслідок лобювання інтересів компанії. Цей вид ренти фактично не піддається обрахунку, оскільки неможливо точно визначити вплив конкретного посадовця на розвиток окремого агрохолдингу. Зазначимо лише, що серед директорів і власників агрохолдингів є дуже відомі та впливові особи, значна частина яких визнана Forbes одними з найбагатших і найбільш впливових українців.

Отже, можна відзначити, що удосконалення орендно-рентних відносин буде сприяти більш ефективному розподілу доходів суб'єктів, агросфери, їх раціоналізації та спрямуванню коштів на землеустрій, моніторинг земель, їх охорону та економічне стимулювання власників та орендарів земель, розвиток інфраструктури та сільських територій через механізми податкової, митної та в цілому аграрної політики.

Відтак, завдання полягає в тому, щоб за оптимального рівня трансакційних витрат одержати максимальний результат. Для цього потрібно розраховувати, оцінювати і аналізувати рівень та напрями формування та використання трансакційних витрат. Проте в сучасних умовах одержати достовірну інформацію про трансакційні витрати, особливо на рівні підприємства, надзвичайно складно.

До того ж, високий рівень трансакційних витрат пояснюється відсутністю ринку інформації, викривлення цін в бік їх підвищення внаслідок високого ступеня монополізації економіки, та значних структурних диспропорцій, а також незавершеність процесу формування ринку та велика кількість його учасників. Визначальними факторами являються також невпевненість в здійсненні угоди і в дотриманні її умов, непрозорість ринку, відсутність повної інформації про приватизацію об'єкту. Значний вплив мають велика ступінь недовіри між суб'єктами, відсутність підприємницької етики. Важливою проблемою залишається криміналізація в приватизаційному процесі, яка є результатом, з одного боку, недосконалість законодавчої бази, з

другого – окремими помилками в її проведенні. Незаконна приватизація при відсутності інституціональної інфраструктури фактично підриває довготривалі перспективи ринкової економіки.

Для глибокого розуміння наслідків безконтрольної агрохолдингізації аграрного сектору з'ясуємо сутність самого поняття «агрохолдинг», систематизувавши основні визначення. Зауважимо, що у вітчизняній та зарубіжній літературі існує близько двох десятків авторських формувань цього поняття. Наведемо лише деякі з них, які доповнюють одне одного [5].

Так, В. Андрійчук розглядає агрохолдинги як результат капіталізації і економічної концентрації, а їхньою особливою рисою вважає здійснення управління головною великою компанією та втрату прав юридичної особи всіма іншими підприємствами, які увійшли до її складу, з подальшим їхнім перетворенням у структурні підрозділи [1]. С. Дем'яненко та А. Кузнецова розкривають сутність агрохолдингів через специфічну форму володіння акціонерним капіталом, за якої материнська компанія, володіючи контрольним пакетом акцій інших підприємств, здійснює управління та контроль за їх діяльністю і завдяки цьому об'єднує їх в єдину організаційну структуру з відповідними цілями і місією [3]. О. Єранкін під агрохолдингами розуміє узагальнене поняття, що характеризує принципово новий тип учасника аграрного виробництва або агробізнесу, який відзначається максимальним використанням капіталістичного типу виробництва або перенесення досвіду такої діяльності з інших сфер економіки в агробізнес і ґрунтується на капіталізації бізнесу, залученні інвестицій та завоюванні максимально можливої ніші на ринку [4].

У цих та інших визначеннях присутня економічна і відсутня соціальна сутність. Перша з них проявляється, зокрема, у постійній тенденції до укріплення агрохолдингів, під контроль яких потрапляє дедалі більше територій України. Так, станом на 2011 і 2012 рр., найбільшими агрохолдингами (за розміром земельного банку) є «Укрлендфармінг», який володів, відповідно, 430 тис. і 532 тис. га, «NewCenturyHolding» - по 400 тис. га, «Мрія» - 240 тис. і 295 тис. га, ПАТ «Миронівський хлібопродукт» - по 280 тис. га, «Українські аграрні інвестиції» - 300 тис. і 260 тис. га, «Астатра - Київ» - 225 тис. га та ін. Згідно з доступними даними, 10 найбільших агрохолдингів обробляють близько 3 млн. га сільськогосподарських земель, саме стільки припадає на решту 90. Причому з року в рік простежується тенденція до укріплення більшості агрохолдингів. Так, у 2011 р. за рахунок поглинання таких агрохолдингів, як «Авангард», «Райз», «Дакор Агро Холдинг» та «Робуста-Агро-Інвест», компанія «Укрлендфармінг» дістала можливість сформувати найбільший земельний банк не тільки в Україні, але й у всій Євразії (у 2010 р. вона мала понад 436 тис. га

сільськогосподарських угідь) [2;9;10]. Ця тенденція характерна також для інших компаній і викликає занепокоєння.

Дослідження економічних аспектів діяльності агрохолдингів розкривають такі притаманні їм характеристики:

- значна інвестиційна привабливість більшості агрохолдингів (майже всі компанії є активними гравцями на провідних фондових біржах світу, де вони завдяки залученню понад 9 млрд. грн. інвестицій уміло використовують можливості ІРО та депозитарних розписок);

- висока привабливість агрохолдингів у плані їх кредитування комерційними банками порівняно із сільськогосподарськими товаровиробниками інших організаційно-правових форм господарювання завдяки наявності ліквідного заставного майна;

- можливість для дочірніх компаній отримувати від материнської компанії пільгове кредитування;

- замкнутий цикл виробництва та переробки сільськогосподарської продукції у більшості агрохолдингів, що дозволяє одержувати додану вартість, яка створюється у продуктовому ланцюжку;

- доступність для агрохолдингів зарубіжних ринків збуту сільськогосподарської продукції; монополізація ними всієї інфраструктури аграрного ринку.

До негативних наслідків діяльності агрохолдингів можна віднести:

- гіперкапіталізацію земельних банків агрохолдингів, яка може призвести до того, що сільські жителі втратять контроль над більшістю родючих земель сільськогосподарського призначення;

- зростання рівня безробіття серед сільських жителів у зв'язку з витісненням трудомістких видів сільськогосподарської продукції, переходом на моно виробництво і використання вузькопрофільної сільськогосподарської техніки;

- зубожіння сільського населення, розвиток міграційних процесів і вимирання сільських територій;

- ущільнення ґрунтів і руйнацію транспортної інфраструктури сільських територій через використання високотонажної техніки, що призводить до окислення земель сільськогосподарського призначення;

- недотримання кологозберігаючихагро-технологій і вимог щодо відновлення лісосмуг, що спричиняє вітрову ерозію ґрунтів, погіршує структуру орних земель та знижує біологічний і економічний потенціал сільських територій, адже якісна земля – їх основний ресурс;

- відмову більшості агрохолдингів від розвитку тваринницької галузі, що призводить до вимушеної заміни органічних добрив на мінеральні, внаслідок чого в ґрунт потрапляє ряд небезпечних речовин, які забруднюють водні ресурси сільських територій;

- використання отрутохімікатів і пестицидів, що впливає на екологію сільських територій;
- недотримання сівозмін, раціональної структури посівів та заходів щодо меліорації земель, що спричиняє виснаження земельних ділянок, які згодом, як показує практика латиноамериканського «латифундизму», не зможуть використовувати за прямим призначенням, і загрожує продовольчій безпеці країни;
- неконтрольоване використання ГМО у виробництві сільськогосподарської продукції, яке викликає тривогу і вимагає додаткових досліджень у сфері їх виявлення та можливого впливу на навколишнє середовище і людину;
- монополізацію сільськогосподарської галузі, яка дозволяє кільком корпоративним власникам диктувати ціни на основі продуктів харчування, що також загрожує продовольчій безпеці країни.

Крім того, після скасування мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення великі площі українських земель можуть опинитися у власності іноземних компаній, оскільки майже всі агрохолдинги, що функціонують на території України, розмістили значну кількість своїх акцій на основних міжнародних фондових біржах, а самі компанії зареєстровані за кордоном, зокрема в офшорних зонах. З огляду на це, українські села разом з їх жителями ризикують залишитися без сільських територій, що знаходяться за межами населених пунктів, сам на сам з проблемами екології, недосконалою інфраструктурою, безробіттям тощо.

Отже, більшість позитивних аспектів стосуються економічної вигоди діяльності агрохолдингів як бізнес-структур, а негативні – соціально-економічного розвитку сільських територій, рівня життя сільського населення та продовольчої безпеки суспільства.

Але, незважаючи на очевидні загрози агрохолдингізації, зазначені формування користуються державною підтримкою. Так, за даними звітів, узятих на офіційних сайтах таких компаній, як «Авангард», «Астарта-Київ», ПАТ «Миронівський хлібопродукт» та «Мрія», у 2009-2010 рр. вони дістали державну підтримку в розмірі 2,198 млрд. грн. При цьому чистий дохід останніх двох агрохолдингів у 2011р. становив понад 6 млрд. грн. [2, с.20; 10].

Агрохолдинги, як правило, є платниками фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), замість того щоб сплачувати податок на прибуток і за користування землею. Щороку вони отримують додатковий дохід від сплати ФСП, який вимірюється мільярдами (наприклад, протягом 2008-2010 рр. ПАТ «Миронівський хлібопродукт» мав такий дохід на рівні 1304,4 млн.грн. [2, с.19]).

Оскільки материнські компанії агрохолдингів зареєстровані у містах країни і за її межами, місцеві бюджети не мають від них необхідних надходжень. Реальна підтримка агрохолдингами

соціального сектору сільських територій України має виключно фрагментарний, вибірковий характер і в основному пов'язана з косметичним ремонтом об'єктів соціальної інфраструктури.

Для того щоб змінити ситуацію, яка склалася, необхідно:

- ввести законодавчі обмеження розмірів землекористування, у тому числі на засадах оренди, в межах території повноважень сільської ради;
- вилучити агрохолдинги з усіх програм державної підтримки сільського господарства;
- припинити дію податкових пільг для агрохолдингів та перевести їх на загальні умови оподаткування;
- забезпечити надходження більшої частини всіх видів податків та зборів, які отримуються від сільськогосподарських підприємств, до бюджетів сільських рад;
- ввести спеціальний податок для агрохолдингів у розмірі 1% від вартості земель, що перебувають у їх використанні, як соціальний податок для розвитку сільських територій;
- зобов'язати агрохолдинги впровадити науково обґрунтовані сівозміни з виробництвом трудомістких видів культур та відродити тваринницькі галузі з метою створення нових робочих місць;

- запровадити контроль за дотриманням екологічних систем обробки ґрунту та виробництва сільськогосподарської продукції.

Крім соціально й екологічно зорієнтованих обмежень розвитку агрохолдингів, необхідна також комплексна програма підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації. Малий і середній агробізнес зможе стати альтернативою агрохолдингам, тільки об'єднавши свої зусилля, тобто розвиваючи кооперативний рух у сфері збуту, переробки продукції, спільного придбання і використання засобів виробництва, здійснення меліоративних заходів тощо. Особливо важлива підтримка розвитку сільської кредитної кооперації як однієї з найстаріших галузей кооперативного руху, наприклад, через локальне кредитування сектору самозайнятості сільських жителів у сільськогосподарській діяльності, у сфері розвитку сільських видів туризму, переробки місцевої сировини, відродження національних ремесел тощо.

Висновки. Діяльність агрохолдингів не сприяє соціально-економічному розвитку сільських територій. Вони не беруть участі у розвитку транспортної, комунальної та інших видів інфраструктури сільських територій, будучи при цьому активними користувачами сільських доріг, електромереж тощо, скорочують робочі місця для сільського населення, не підтримують соціально-культурні цінності та традиції українського села.

Якщо не вжити запобіжних заходів, то (враховуючи, що для створення та забезпечення повноцінного функціонування агрохолдингу потрібно від 6 до 10 років) можна говорити про настання завершального етапу агрохолдингізації

сільськогосподарського виробництва у 2018-2020рр. цей процес може значно прискоритись у випадку скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Ми припускаємо, що найближчим часом у формуванні агрохолдингів буде закладено головний пріоритет (оптимізація їх розмірів за площею земельного банку від 250 тис. до 450 тис. га), і вони оброблятимуть більшу частину родючих українських земель, що призведе до вимирання

сільських територій і становитиме загрозу для продовольчої незалежності країни.

Тільки за умови тісної співпраці з місцевими органами влади, розробки правових засад впровадження економічних механізмів соціальної відповідальності агрохолдингів за розвиток сільських територій та державної підтримки соціально орієнтованих організаційно-правових форм господарювання на основі кооперування можна ефективно реалізувати аграрний потенціал України в інтересах селян і суспільства.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: моногр. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – С.47.
2. Бородіна О.М., Геєць В.М., Гуторов А.О. та ін. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп.; [за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи]. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2012. – 56с.
3. Дем'яненко С.І., Кузнецова А.В. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано?: Серія консультативних робіт. – К.: Німецько-Український Аграрний Діалог; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2008. – С.8.
4. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: моногр. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 104.
5. Залізко В.Д. Вплив агрохолдингів на соціально-економічний розвиток сільських територій. / Залізко В.Д. // «Економіка України». – 2013. - №6(619). – С. 71-77.
6. Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15.03.2006 № 3528-VI// Відомості Верховної Ради України. – 2006. - № 34. – С.291.
7. Про холдингові компанії: Указ Президента України від 11.05.1994 №224 (224/94) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/224/94>.
8. Сільське господарство України 2010: стат.зб. – К.: Держстат України, 2011. – С.51.
9. Топ 100 латифундистів України 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/rating/top-100-latifundistov-ukrainy>.
10. ТОП-20 крупнейших землевладельцев Украины по результатам 2011г. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rtp.com.ua/news/2012/06/15/4/2654.html>.

Аннотация

Алла Ревуцкая

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И ВЛИЯНИЕ НА НИХ АГРОХОЛДИНГИЗАЦИИ

Рассмотрены факторы возникновения агрохолдингов и установлена взаимосвязь развития сельских территорий и процесса агрохолдингизации сельскохозяйственных предприятий. Приведены основные сведения, характеристики, закономерности и тенденции функционирования агрохолдингов, в Украине, показано их негативное влияние на социально-экономическое развитие сельских территорий и пути его устранения.

Ключевые слова: земельные отношения, сельские территории, транзакционные расходы, агрохолдинги, сельскохозяйственное производство, собственность, социально-экономическое развитие, формы ведения хозяйства.

Summary

Alla Revytska

SOCIAL –ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORY AND THE INFLUENCE OF AGRO HOLDING ON THEM

In the article the factors of occurrence of agro holdings are reviewed, and interconnection of the development of rural territories and processes of agro holdings of agricultural enterprises are installed. The basic data, characteristics, regularities and trends of functioning of agro holdings in Ukraine are given, their negative influence on social-economic development of rural territory and the ways to eliminate it are shown.

Keywords: the land relations, rural territories, transaction costs, agricultural holdings, the agricultural production, the ownership, the socio-economic development, forms of management.

БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТЬ, СТРУКТУРА ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З БЮДЖЕТНИМ ПЛАНУВАННЯМ

Досліджується сутність категорії «бюджетний потенціал», дається власне тлумачення терміна. Автор визначає види бюджетного потенціалу та його структурні елементи. Обґрунтовує зв'язок між бюджетним потенціалом і бюджетним плануванням, підкреслює необхідність оцінки бюджетного потенціалу та його інтеграції в процес бюджетного планування.

Ключові слова: бюджет, бюджетний потенціал, бюджетне планування, державні фінанси, податковий потенціал, структура бюджетного потенціалу.

Постановка проблеми. Сучасні реалії економічного розвитку об'єктивно вимагають постійного покращення механізмів функціонування економічних відносин. В умовах ринкової економіки лідером стає той, хто своєчасно реагує на зміну умов господарювання та максимально ефективно використовує свій потенціал для розвитку. Водночас, в умовах після кризового розвитку, саме якісний бюджетний план є інструментом, що спроможний забезпечити сталий розвиток та ефективне використання наявних можливостей як країни в цілому, так окремої її частини. Саме тому, важливим і актуальним сьогодні є дослідження бюджетного потенціалу та вивчення взаємозв'язку даної категорії з системою бюджетного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науково-методичній літературі питанням визначення бюджетного потенціалу та реалізації бюджетної політики присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Балацький Є. [5], Ватченко О. [3], Воробьева В. [13], Зенченко С. [12], Іоненко К. [9], Кичко І. [8], Колярова Е. [10], Лучка А. [4], Маслій В. [15], Пасічник Ю. [7], Пушак Я. [14], Фролов С. [6], Чуницька І. [2]. Однак, здійснюючи критичний аналіз наукових праць зазначених учених, важко говорити про єдність підходів до трактування поняття бюджетний потенціал.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з багатоваріантністю тлумачення суті поняття «бюджетний потенціал» сьогодні відсутній єдиний підхід щодо визначення даного терміну, що спричиняє невизначеність щодо структури бюджетного потенціалу. Поряд з цим не – розкритим залишається питання взаємозв'язку зазначеної категорії з системою бюджетного планування.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування економічної сутності, структури бюджетного потенціалу та його взаємозв'язку з бюджетним плануванням.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічна категорія «потенціал» (від лат. *potentia* – сила, потужність) в

енциклопедичних виданнях трактується як наявні чи приховані можливості [1, с.13]. Ведучи мову про сучасне наукове бачення цього поняття, значимо, що І. І. Чуницька [2] стверджує, що більшість підходів до визначення поняття «потенціал» базується на ресурсній теорії, тобто аналізі та розробленні рекомендацій щодо визначення потреби в певному виді ресурсів, ефективності процесу їх залучення та використання для досягнення поставленої мети – зміни якісного стану об'єкта дослідження. Водночас, О. Б. Ватченко [3, с.28-29] стверджує, що «потенціал використовують не тільки для оцінювання окремих властивостей об'єкта дослідження, а й для оцінювання сукупності його властивостей. Особливістю поняття «потенціал» є те, що його вимір складається з ряду як чисельних (доволі точних), так і порівняльних (прогнозних) вербальних оцінок. Потенціал поєднує в собі як просторові, так і часові характеристики».

Дослідження суті базового поняття «потенціал» дає змогу визначитися з категорією «бюджетний потенціал», що безпосередньо пов'язана з фінансуванням життєдіяльності будь-якої територіальної громади за рахунок бюджету відповідного рівня.

На нашу думку, бюджетний потенціал є комплексним поняттям, що відображається на всіх рівнях бюджетної системи, хоча дана категорія часто досліджується науковцями залежно від бюджету певного рівня.

Так, А. В. Лучка [4, с.38] під бюджетним потенціалом фінансової незалежності органів місцевого самоврядування розуміє сукупність реальних можливостей забезпечення їх самостійності у питаннях формування, використання та регулювання місцевих бюджетів. Як його складові елементи виділяються всі бюджетні ресурси, тобто кошти, які акумулюються і перерозподіляються через бюджет, та бюджетні повноваження органів державної влади та місцевого самоврядування.

Є. О. Балацький [5, с. 212–216] зазначає, що «бюджетний потенціал міста» слід розуміти як оцінку можливостей надходження в майбутньому до бюджету міста максимального обсягу

фінансових ресурсів від здійснення операцій з оподаткування, залучення грошових коштів за рахунок неподаткових надходжень та коштів цільових фондів.

Дещо інша позиція С. М. Фролова щодо суті бюджетного потенціалу. Учений визначає бюджетний потенціал прикордонної території як здатність прикордонної території акумулювати необхідну кількість фінансових ресурсів для забезпечення наявних потреб з урахуванням економічного стану та тенденцій розвитку. Також науковець зазначає, що бюджетний потенціал прикордонної території характеризується наявними ресурсами й відображає спроможність місцевих органів влади виконати покладені на них завдання відповідно до законодавства, тобто бюджетний потенціал можна трактувати як збалансованість між потребами території та її можливостями [6]. З повагою ставлячись до зазначеної точки зору, вважаємо, що бюджетний потенціал не є відображення балансу між потребами та можливостями, адже, в нашому розумінні він окреслює можливості щодо наповнення бюджету.

На думку Ю. В. Пасічника [7, с.149], під терміном «бюджетний потенціал» варто розуміти реальні можливості максимального використання наявного ресурсного потенціалу бюджетної системи протягом визначеного періоду часу.

І.І. Кичко розуміє під бюджетним потенціалом загальну величину доходів і структуру видатків бюджету [8, с.36]. Це визначення фактично ігнорує сутність терміна «потенціал» (тобто здатність чогось на щось) і фактично визначає баланс бюджету, а не його потенціал.

Деякі науковці пропонують «дохідний» підхід до трактування сутності бюджетного потенціалу. Зокрема К.В. Іоненко зауважує, що бюджетний потенціал формують податкові й неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом і надходження до цільових фондів [9].

Е.К. Конярова, яка досліджує бюджетний потенціал у реаліях Російської Федерації, пропонує розглядати бюджетний потенціал як суму умовно-власних доходів, отриманих від суб'єкта Російської Федерації (доходи за винятком чистих, що перераховані з федерального бюджету) та доходів федерального бюджету, що надійшли з території суб'єкта РФ [10].

О. Сунцова відзначає, що бюджетний потенціал – це потенціал кожної провінції на основі оцінок їхніх власних доходів [11]. На нашу думку, таке трактування дуже невдале хоча б тому, що визначає потенціал як потенціал, фактично не пояснюючи, що розуміються під цим неоднозначним терміном.

Поряд із «дохідним» існує ще і «видатковий» підхід до трактування бюджетного потенціалу. С.В. Зенченко трактує бюджетний потенціал як максимально можливі видатки, які може дозволити собі бюджет з огляду на власну дохідну частину [12, с.187].

Досить часто бюджетний потенціал отожднюють з податковим потенціалом. Так, В. Воробйова стверджує, що бюджетний потенціал – це оцінка можливих надходжень до бюджету певного рівня з окремих податків або в цілому з усіх податків по конкретній території на майбутній рік [13].

До прикладу, аналогічний підхід застосовується в Канаді, де оцінка бюджетного потенціалу здійснюється в розрізі понад 30 податкових і неподаткових доходів із використанням середніх (у розрізі провінцій) податкових ставок за кожним окремим видом податку. Тобто визначається, скільки доходів на душу населення може одержати та чи інша провінція, враховуючи свою податкову (неподаткову) базу за середньою ставкою [11].

На нашу думку, бюджетний потенціал є широким поняттям, в якому важливою, але не єдиною складовою є податковий потенціал.

Значна група науковців є прихильниками «ресурсного» підходу в трактуванні сутності бюджетного потенціалу. Так, визначаючи бюджетний потенціал регіону, Я. Я. Пушак трактує його як здатність бюджетного механізму акумулювати в руках місцевих громад фінансові ресурси [14]. В. Маслій, досліджуючи бюджетний потенціал міста, відзначає, що це – частина фінансових ресурсів, які місто може отримати у вигляді допомоги з державного бюджету: міжбюджетних трансфертів, дотацій, субсидій, субвенцій, інших неподаткових надходжень [15, с. 128].

Водночас, аналіз поглядів різних науковців щодо поняття «бюджетний потенціал» дає нам можливість сформулювати власну позицію. Так, на нашу думку, бюджетний потенціал – це частина фінансового потенціалу країни, адміністративно-територіальної одиниці (області, району, міста, селища, села) що є загальним обсягом грошових одиниць, які можуть бути акумульовані за рахунок усіх джерел до бюджету адміністративно-територіального утворення за конкретний період часу та за існуючих умов господарювання.

З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне ідентифікувати наступні види бюджетного потенціалу залежно від рівня бюджетної системи та виду бюджету: бюджетний потенціал держави, бюджетний потенціал області, бюджетний потенціал району, бюджетний потенціал міста (села).

Разом із цим вважаємо, що структуру бюджетного потенціалу можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1). Як видно з рисунка, бюджетний потенціал формують такі складові: ресурсний потенціал (можливі надходження до бюджету від ресурсів, що є в розпорядженні органів влади); податковий потенціал (податкова спроможність території); трансфертний потенціал (можливі надходження до бюджету у вигляді трансфертів); інвестиційний потенціал (ймовірні надходження від інвестиційної діяльності органів влади, публічно-приватного партнерства); кредитний

потенціал (сукупні можливості щодо залучення потенціал комунального господарства. кредитних ресурсів до бюджету); фінансовий

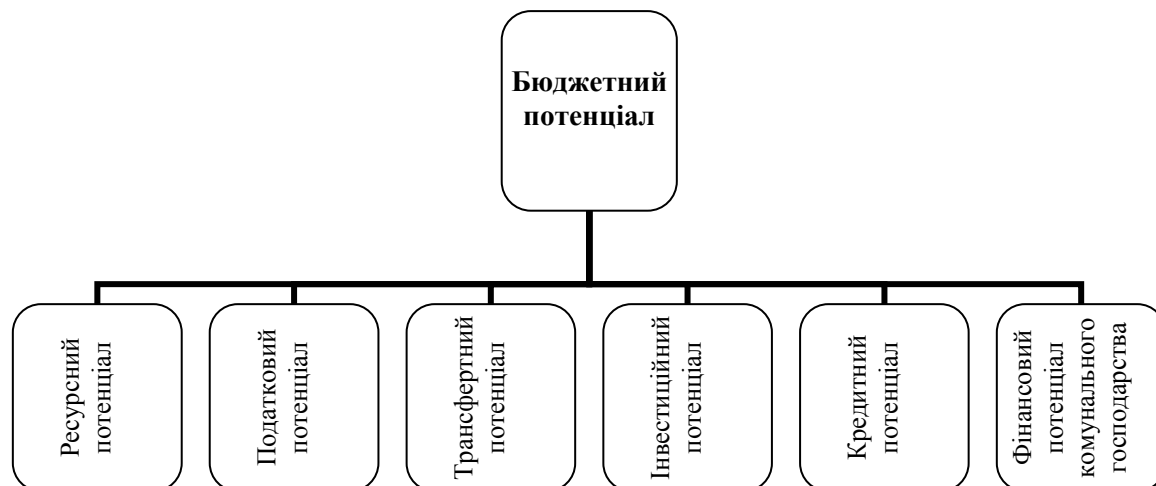


Рис.1. Структура бюджетного потенціалу (авторська розробка)

Сформулювавши власне бачення категорії «бюджетний потенціал» вважаємо, що вона тісно пов'язана з бюджетним плануванням. Для підтвердження нашого твердження, зазначимо, що ми розглядаємо бюджетне планування як процес, який здійснюється в кілька етапів і кінцевим результатом якого є створення бюджетного плану.

Так, першим етапом бюджетного планування є підготовчий. На цьому етапі відбувається аналіз виконання бюджету минулих періодів та розробка основ для бюджету наступного періоду (прогнозування макроекономічних показників та визначення цілей бюджетної політики на плановий горизонт). Відповідальними за результати на цьому етапі є Національний банк України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство доходів і зборів України, Міністерство фінансів України, Верховна рада України, Президент України. Кінцевий результат етапу – прогноз макроекономічних показників необхідних для створення проекту бюджету, бюджетна резолюція, бюджетні орієнтири в посланні Президента.

Наступний етап – оцінка потреб і можливостей бюджету (в т.ч. місцевих) і розпорядників бюджетних коштів (розробка та аналіз бюджетних запитів) і формування на їх основі проекту бюджету на плановий рік і прогнозу на два наступні бюджетні періоди. Кінцевим продуктом даного етапу є бюджетний план затверджений Кабінет Міністрів України та поданий до Верховної ради України.

Третій етап – розгляд бюджетного плану Верховною радою України та Президентом України. Кінцевим результатом цього етапу є легалізація бюджетного плану через введення в дію нового бюджетного закону.

Останнім, однак не обов'язковим, етапом бюджетного планування є розробка та внесення коректив до діючого бюджетного плану (внесення змін до закону про держбюджет). На цьому етапі

відбувається розробка варіантів коригування бюджетних показників, аналіз результатів зміни показників бюджету. Кінцевим результатом етапу є скоригований бюджетний план.

Отже, після проходження всіх зазначених етапів у підсумку маємо кінцевий варіант бюджетного плану, що є «консенсусом» між Президентом, законодавчою та виконавчою гілками влади і, водночас, відображенням чинної бюджетної політики країни.

Водночас, бюджетний план фактично відображає прогнозований рівень використання бюджетного потенціалу в поточному бюджетному періоді.

З огляду на зазначене, важливим для процесу бюджетного планування є оцінка бюджетного потенціалу, адже лише визначивши розмір останнього може бути прийняте рішення щодо його використання, яке формалізується у вигляді бюджетного плану.

Базуючись на розумінні сутності бюджетного потенціалу, під його оцінкою розуміємо визначення обсягу грошових одиниць, який може акумулювати за рахунок усіх джерел у власний бюджет адміністративно-територіальна одиниця за конкретний період та за існуючих умов господарювання.

Оскільки бюджетний потенціал окреслює можливі майбутні доходи, то за допомогою його правильної оцінки можуть бути розв'язані проблеми щодо планування бюджетних доходів і прогнозування фінансового стану адміністративно-територіального утворення.

На нашу думку, оцінку бюджетного потенціалу варто здійснювати на другому та четвертому етапах бюджетного планування, коли формуються базові показники, визначаються можливості та потреби учасників бюджетного процесу.

Висновки. Оцінку бюджетного потенціалу варто інтегрувати в систему бюджетного планування, адже на її основі можливо

здійснювати планування доходів бюджетів різних рівнів, що гармонійно доповнить програмно-цільовий метод бюджетного планування, який забезпечує якісне планування бюджетних видатків. Водночас у ході оцінки бюджетного потенціалу, буде можливо здійснити ранжування територій за рівнем бюджетного потенціалу. А це дасть змогу в процесі бюджетного планування підвищити ефективність управління бюджетними ресурсами. Так, територіям з низьким рівнем бюджетного потенціалу будуть надаватись трансферти на підвищення їх дохідної спроможності, а суб'єкти з високим рівнем бюджетного потенціалу можуть бути визнані такими, що найбільш привабливі для

надання державних інвестицій та гарантій, оскільки їх інвестиційні ризики значно нижчі.

Саме тому доходимо до логічного висновку, що бюджетний потенціал є важливою економічною категорією, яка тісно пов'язана з бюджетним плануванням. Водночас оцінка бюджетного потенціалу, на нашу думку, може стати важливою складовою системи бюджетного планування, що забезпечить підвищення ефективності управління системи державних фінансів в цілому.

З огляду на зазначене виникає потреба у подальшому дослідженні категорії «бюджетний потенціал» як складової механізму бюджетного планування та розробки методики його оцінки.

Список літератури

1. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Чуницька І. І. Бюджетно-податкові важелі формування фінансового потенціалу держави : автореф. дис. канд. екон. наук / І. І. Чуницька // Податкова академія України. - Ірпінь, 2009. – 18 с.
3. Ватченко О. Б. Науково-методичні засади соціально-економічного розвитку потенціалу регіону: аспекти якості життя : монографія / О. Б. Ватченко ; Дніпропетр. держ. фін. акад. – Д. : ДДФА, 2010. – 116 с.
4. Лучка А. В. Бюджетний потенціал фінансової незалежності місцевого самоврядування : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / А. В. Лучка ; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2009. – 275 с.
5. Балацький Є. О., Бойко А. О. Теоретичні підходи до визначення бюджетного потенціалу міста та основні засади його формування / Є. О. Балацький, А. О. Бойко // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2011. – Випуск 1 (10), Частина II. – С. 212–216
6. Фролов С.М. Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій: монографія / С.М. Фролов. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 317с.
7. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 642 с.
8. Кичко І.І. Ретроспективний аналіз бюджетної політики у контексті бюджетного регулювання надання державних інвестицій та гарантій, оскільки їх інвестиційні ризики значно нижчі.
9. Іоненко К. В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону : автореф. дис. канд. екон. наук / К. В. Іоненко // Київ, 2007. - 24 с.
10. Конярова Э. К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона : автореф. дис. канд. екон. наук / Э. К. Конярова // Ижевск, 2005. - 20 с.
11. Сунцова, О. Зарубіжний досвід формування доходів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.lawyer.org.ua/?w=r&i=20&d=454>
12. Зенченко, С. В. Бюджетный потенциал региона и методические подходы к его оценке / С.В.Зенченко // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. - № 1. - С. 186-198.
13. Воробьева В. Проблемы формирования бюджетного потенциала муниципалитетов в реализации финансовой политики региона. Журнал "Управленческое консультирование". – 2002. – № 2 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.dialogvn.ru/uk/index.html>.
14. Пушак Я.Я. Напрями формування бюджетного потенціалу регіону. Матеріали інтернет-конференції «Научный прогресс на рубеже тысячелетий - 2010» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66977.doc.htm.
15. Маслій В. Економічна сутність та основні напрямки статистичного аналізу фінансового потенціалу міста / В. Маслій // Економічний аналіз. – 2010. - Випуск 5. – С.128-132.

Аннотация

Роман Жебчук

БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТЬ, СТРУКТУРА И ВЗАИМОСВЯЗЬ С БЮДЖЕТНЫМ ПЛАНИРОВАНИЕМ

Исследуется сущность категории «бюджетный потенциал», дается собственное толкование термина. Автор определяет типы бюджетного потенциала и его структурные элементы. Обосновывает связь между бюджетным потенциалом и бюджетным планированием, подчеркивает необходимость оценки бюджетного потенциала и его интеграции в процесс бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный потенциал, бюджетное планирование, государственные финансы, налоговый потенциал, структура бюджетного потенциала.

Summary

Roman Zhebchuk

BUDGET POTENTIAL: THE NATURE, STRUCTURE AND RELATIONSHIP WITH BUDGET PLANNING

The author examines the category of "budgetary potential" gives the own interpretation of the term, defines the types of budgetary potential and its structural components. Justifies the potential link between the budgetary potential and budget planning. Emphasizing the need for evaluation of budgetary potential and its integration into the system of budget planning.

Keywords: budget, budgetary potential, budget planning, public finance, financial potential, fiscal potential, structure of budgetary potential.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.24:37.014.5

© Мікловда В.П., Король М.М., 2014

Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет», Ужгород

ПРИНЦИПИ МЕНЕДЖМЕНТУ НАУКОВО-КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Зроблена спроба визначити сукупність принципів, які сприяють оцінці та розвитку науково-кадрового потенціалу в Україні. Проаналізовано принципи, викладені у фундаментальних працях відомих учених ХІХ -ХХ століть.

Ключові слова: наука, науково - кадровий потенціал, науково – кадровий менеджмент, принципи науково – кадрового менеджменту.

Постановка проблеми. Будь-яка діяльність ґрунтується на дотриманні ряду принципів, якими керуються організатор і керівник при виконанні всіх управлінських функцій. У спеціальній літературі є спроби визначити сукупність принципів, регулюючих протікання окремих функцій. Принципи науково - кадрового менеджменту повинні дотримувати баланс особистих інтересів і стратегічних цілей навчального закладу на основі науковості, системності, демократичного централізму. Ці принципи носять суперечливий характер, тому що в реальних умовах завжди є суперечності між теорією і практикою, а об'єктивні закономірності, використовувані для вироблення принципів управління, здійснюються на практиці менеджментом, тому неминучий суб'єктивізм у процесі їх реалізації. Необхідність коригування наукових підходів до теорії управління науковими кадрами диктується також революційними змінами зовнішніх умов економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історія наукових досліджень розвитку науково - кадрового потенціалу значно молодша цього явища, але й вона налічує чимало років. Відповідне коло проблем завжди цікавило як учених, так і практичних працівників, проте детально не аналізувалося і не розглядалося в загальнотеоретичному контексті. Фрагментарне дослідження в цій галузі провели: Гордашнікова О.Ю., Котлер Ф., Орлов А.А., Конаржевський Ю.А., Макконнелл К.Р., Тейлор Ф.У., Видяпин В.І., Писарева О. М. та інші автори. Не зважаючи на це, пропонована проблема дослідження залишається протягом багатьох років предметом наукового інтересу великої кількості вітчизняних і зарубіжних авторів.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. В останні роки, у зв'язку зі зміненими соціально-економічними, правовими та культурно - моральними умовами в нашому суспільстві значно розширилося поле дослідження науково - кадрового потенціалу. Економіка сьогодні не може не враховувати тенденції

розвитку сучасних суспільних наук, що орієнтуються на інтеграцію фундаментального наукового пізнання про розвиток науково - кадрового потенціалу, в практику. Вищезгаданий комплекс розвитку науково - кадрового потенціалу досі не ставав предметом спеціального теоретичного дослідження. Тому в силу новизни згаданих проблем справжня тема є актуальною.

Постановка завдання. Основне завдання даної наукової публікації – аналіз наукових теорій про розвиток науково-кадрового потенціалу для подальшої розробки теоретичної концепції.

Виклад основного матеріалу. Будь-яка діяльність ґрунтується на дотриманні ряду принципів, якими керуються організатор і керівник при виконанні всіх управлінських функцій. У спеціальній літературі є спроби визначити сукупність принципів, регулюючих протікання окремих функцій: визначення мети й планування, організації, контролю, наукового обґрунтування, підготовки та розвитку кадрів, максимальне використання виробничого і технічного потенціалів наявних у розпорядженні кадрів та ін.. Ми ж звернемося до характеристики принципів, які мають відношення до всіх функцій, до всього управлінського циклу та які науково обґрунтовано підвищують науково-кадровий потенціал. У поєднанні з результатами досліджень у суміжних галузях знань уточнювалася і коректувалася теорія наукового менеджменту кадрів, що сприяло наближенню теоретичних досліджень до їх практичного застосування.

Принципи науково-кадрового управління, на думку Ф. Котлера, здійснюються менеджментом навчального закладу, тому вони мають суб'єктивний характер, але ефективність їх залежить від того, наскільки вони відповідають об'єктивним економічним законам і об'єктивній реальності. Об'єктивний характер принципів науково-кадрового менеджменту можливий при їх базуванні на законах управління, обґрунтованих фундаментальними науковими дослідженнями [1, с. 56].

Принципи науково-кадрового менеджменту повинні дотримувати баланс особистих інтересів і стратегічних цілей навчального закладу на основі науковості, системності, демократичного централізму. Принципи наукового управління мають на увазі функціонування системи науково-кадрового менеджменту на теоретико-методичній основі. Ці принципи носять суперечливий характер, тому що в реальних умовах завжди є суперечності між теорією і практикою, а об'єктивні закономірності, використовувані для вироблення принципів управління, здійснюються на практиці суб'єктами (менеджером), тому неминучий суб'єктивізм у процесі їх реалізації. Ці протиріччя можуть бути мінімізовані шляхом використання інформаційних технологій у системі управління та підвищення рівня професіоналізму і культури менеджменту, розвитку його здатності логічного осмислення об'єктивних закономірностей розвитку суспільства. Науково-кадровий менеджмент повинен не тільки володіти професійними знаннями, а й уміти використовувати закономірності економіки, філософії, психології, етики, природознавства, права та ін. областей знань.

Необхідність коригування наукових підходів до теорії управління науковими кадрами диктується також революційними змінами зовнішніх умов економічного розвитку. Докорінна зміна зовнішніх умов виникала при переході від командно-адміністративної економіки до ринкової в пострадянських країнах, переході від індустріального до постіндустріального суспільства в розвинених країнах, глобалізації економіки, заміні концепції "економічної людини" концепцією особистості, розвитку інформаційних технологій. Кожна з цих змін вимагала нововведень у теорію управління [2, с. 60].

Принципи науково-кадрового менеджменту є конкретним проявом і відображенням закономірностей управління. Наприклад, до числа основних закономірностей фахівці внутрішньошкільного менеджменту відносять такі закономірності, як:

- залежність ефективності функціонування системи управління навчально-виховної роботи від рівня структурно-функціональних зв'язків між суб'єктом і об'єктом управління;
- обумовленість змісту і методів управління навчально-виховною роботою змістом і методами організації педагогічного процесу в школі та ін. [3, с. 34-35].

Радянський вчений Ю.А. Конаржевский у числі провідних закономірностей внутрішньошкільного наукового менеджменту називав аналітичність, підготовку кадрів, доцільність, гуманістичність, демократичність управління і готовність керівників до різних видів наукової та управлінської діяльності [4, с. 42-45].

Впливаючи із закономірностей розвитку науково-кадрового потенціалу, принципи управління виступають основними положеннями,

які орієнтують керівника, ректора, декана, менеджера в практичній діяльності.

У теорії та на практиці внутрішньовузівського управління виділяються основні принципи управління, до числа яких відносяться: демократизація та гуманізація управління педагогічними системами; системність і цілісність в управлінні; раціональне поєднання централізації і децентралізації; єдність єдиноначальності та колегіальності; об'єктивність і повнота інформації в управлінні педагогічними системами; підготовка кадрів на науковій основі, ротація наукового персоналу.

Розглядаючи принципи науково-кадрового менеджменту, ми проаналізували принципи, викладені у фундаментальних роботах відомих вчених XIX -XX століть. Аналізуючи роботу Фредеріка Тейлора, ми вважаємо, що "Батько наукового менеджменту" Фредерік Уїнслоу Тейлор (Taylor) у своєму основному творі "Принципи і методи наукового менеджменту" (1911) всебічно обґрунтував такі принципи управління науково-кадровим потенціалом і вказав шляхи його розвитку:

1.Адміністрація бере на себе вироблення наукового фундаменту, що заміняє собою старі традиційні і грубо практичні методи для кожної окремої дії у всіх різновидах праці, яка застосовується на підприємстві.

2.Адміністрація здійснює на основі науково встановлених ознак ретельний відбір робітників, а потім тренує, навчає і розвиває кожного окремого робітника, тоді як у минулому робітник сам вибирав собі спеціальність і сам на ній тренувався так добре, як тільки вмів.

3.Адміністрація здійснює співпрацю з робітниками в напрямку досягнення відповідності всіх окремих галузей виробництва науковим принципам, які були нею раніше вироблені.

4. Установлюється майже рівномірний розподіл праці і відповідальності між адміністрацією підприємства та робітниками ... Вироблення численних правил, законів і формул, які заміняють собою особисте судження конкретного робітника і які можуть бути з користю застосовані тільки після того, як був проведений систематичний облік, зміна і так далі їх дії [5, с. 104-105].

Завдання своєї книги «Принципи наукового управління» Ф.У. Тейлор (Frederick W. Taylor. Principles of Scientific Management. New- York. Harper & Row. 1911) бачив у тому, щоб:

1) показати на ряді найпростіших прикладів величезні втрати країни від низької ефективності більшості повсякденних дій;

2) переконати читача в тому, що для підвищення ефективності дій необхідно вдосконалювати методи управління підприємствам, а не шукати геніальних керівників;

3) довести, що найкраще керівництво - справжня наука, що спирається на чітко сформульовані закони, принципи та правила [6, с. 94-96].

Принципи науково-кадрового потенціалу в теорії ефективності Гаррінпона Емерсона викладені в його науковій праці «Дванадцять наукових принципів продуктивності» (1912) показують, що в основі системи управління персоналом, підготовки кадрів, що формують ефективну організацію праці, лежать 12 основоположних принципів, з яких два стосуються вибору стратегії: 1) чітко поставлені ідеали і цілі, 2) здоровий глузд. Наступні три принципи, забезпечують реалізацію стратегічних налаштувань у процесі наукового управління кадрами: 3) компетентна консультація та наукове обґрунтування; 4) дисципліна; 5) справедливе ставлення до персоналу. До принципів обліку, контролю та координації дій відносять: 6) швидкий, надійний, повний, точний і постійний облік; 7) перевірку і навчання. У теоретико-методичному аспекті інтерес представляють принципи наукової корекції організаційних установок на базі нормування та поліпшення умов праці: 8) норми і розклад; 9) нормалізація умов; 10) нормування операцій; 11) писані стандартні інструкції, а також 12-ий принцип стимулювання, винагорода за продуктивність.

Досліджуючи принципи менеджменту в науковій теорії адміністрування Анрі Файоля, викладені в його книзі «Загальне і промислове управління» (1916), цитований учений виділив такі принципи, які складаються основу ефективного використання кадрового потенціалу:

1. Розподіл праці. Мета поділу праці - підвищити кількість і якість виробництва при витраті тих же зусиль.

2. Влада - відповідальність. Влада - це право віддавати розпорядження та сила, що заставляє їм підкорятися. Влада не мислима без відповідальності, тобто без санкції - нагороди або кари, - супроводжуючої її дії. Усюди, де діє влада, виникає і відповідальність.

3. Дисципліна. Дисципліна - це, по суті, покора, старанність, манера тримати себе, зовнішні знаки поваги, притаманні відповідно до встановленого між підприємством і його службовцями угодою. Стан дисципліни в будь-якій соціальній освіті істотно залежить від гідності його керівників.

4. Єдиність розпорядження. Службовцю може давати накази щодо якої-небудь дії тільки один начальник. У жодному з випадків не буває пристосування соціального організму до дуалізму розпорядження. З огляду на те, що це правило не можна не визнати фундаментальним, відношу його до числа принципів.

5. Єдиність керівництва. Цей принцип можна виразити так: один керівник і одна програма для сукупності операцій, що переслідують одну і ту ж мету.

6. Підпорядкування приватних інтересів загальним. Цей принцип свідчить, що в підприємстві інтереси службовців або групи службовців не повинні ставитися вище інтересів підприємства. Обличчям до обличчя тут стоять дві

категорії інтересів різного порядку, але однаково заслуговують визнання; необхідно намагатися їх узгодити. Це одні з найбільших труднощів управління.

7. Винагорода персоналу. Винагорода персоналу є плата за виконану роботу. Вона повинна бути справедливою і по зможі задовольняти персонал і підприємство, роботодавця і службовця.

8. Централізація. Централізація не є системою управління, доброю чи поганою сама по собі, вона може бути прийнята або відкинута в залежності від тенденцій керівників і від обставин, але більшою чи меншою мірою вона існує завжди. Питання про централізацію чи децентралізацію - питання міри. Справа зводиться до знаходження ступеня централізації, найбільш сприятливою для підприємства.

9. Ієрархія. Ієрархія - це ряд керівних посад, починаючи з нижчих і закінчуючи вищими.

10. Порядок. Загальновідома формула матеріального порядку: конкретне місце для кожної речі, і кожна річ на своєму місці. Формула соціального порядку така ж: конкретне місце для кожної особи, і кожна особа на своєму місці.

11. Справедливість. Для того, щоб захопити персонал до виконання своїх обов'язків із повним зав'язанням і відданістю, треба ставитися до нього доброзичливо; справедливість є результатом поєднання доброзичливості та правосуддя.

12. Сталість складу персоналу. Плинність персоналу є одночасно причиною і наслідком поганого стану справ. Проте зміни у складі неминучі: вік, хвороби, звільнення, смерть порушують склад соціальної освіти; деякі службовці втрачають здатність виконувати свої функції, інші ж виявляються нездатними брати на себе більш відповідальну роботу.

13. Ініціатива. Ініціативою ми називаємо можливість створення і здійснення плану. Свобода пропозиції та її здійснення також відноситься до категорії ініціативи.

14. Єднання персоналу. Не треба розділяти персонал. Розділяти ворожі нам сили для того, щоб їх послабити, - справа майстерна, але розділяти власні сили в підприємстві - найбільша помилка [7, с. 203-205].

Основоположником школи психології та людських відносин був професор Гарвардського університету Елтон Мейо. Дослідження принципів, які впливають на розвиток науково-кадрового менеджменту, показали, що вирішальну роль відіграють фактори не фізичного і фізіологічного характеру, а психологічного (стосунки між студентами, аспірантами та професорсько-викладацьким складом).

Ці дослідження привели до створення неокласичної школи науково-кадрового менеджменту, яка враховувала не тільки економічні інтереси, а й соціально-психологічні. Мейо і його послідовники Вальтер Ділл Скотт, Марі Паркер Фоллет виступали за необхідність введення моральних чинників стимулювання,

таких як суспільне визнання заслуг працівника та ін. Завдання науково - кадрового менеджменту полягає в гармонізації взаємовідносин між студентами, аспірантами та професорсько - викладацьким складом.

Пізніше Дуглас Мак Грегор розробив теорію потреб, яка ґрунтується на передумовах: людина намагається уникати роботи, працює з примусу, чи не бере на себе відповідальність, виконує завдання з досягнення цілей підприємства під тиском.

Мак Грегор вважає, що тільки теорія здатна забезпечити ефективність наукової діяльності, тому науково - кадровий менеджмент повинен бути спрямований на створення умов, які сприяють використанню людського фактору, відповідно до розробленої ним теорії.

У сучасній Україні менеджери, які вміють ефективно використовувати людський фактор, зустрічаються рідко. Найчастіше спостерігається прагнення керівника домагатися виконання його наказів, показати, що його влада, досвід, інтелектуальні здібності вищі, ніж у підлеглих. У колективі нерідко ситуація складається так, що кожен член колективу групи воліє покритикувати дії інших і довести неможливість виконання поставленого завдання. У гіршому випадку, кожен прагне подати ідею, але ніхто не хоче взяти на себе відповідальність за її виконання. Керівники не прагнуть делегувати свої повноваження нижче стоячим в ієрархії управлінні співробітникам. Недоліками також є надмірна політизація персоналу, використання особистих зв'язків, конфлікти менеджерів з власниками.

Відмітною особливістю українського науково-кадрового персоналу є краще орієнтування в питаннях виробництва, техніки, високих технологій, ніж у фінансовій сфері. Українські фахівці мають схильність до інновацій, ризику, підприємництва, навчання, кар'єрного росту, однак для впровадження наукових методів управління в Україні необхідно навчити керівників підприємств закономірностям і культурі науково-кадрового менеджменту. Нормативні та законодавчі акти повинні обмежувати можливість суб'єктивізму в моделях управління, але не позбавляти менеджера гнучкості у відношенні до наукових кадрів в умовах, що змінюються.

Демократизація та гуманізація управління освітніми системами. Орієнтація внутрішньовузівського управління передбачає передусім розвиток самодіяльності та ініціативи керівників, студентів, аспірантів та професорсько - викладацького складу. Це можливо за умови відкритості обговорення та прийняття управлінських рішень. Введення конкурсного обрання та контрактної системи у відборі науково - педагогічних кадрів - один із проявів демократичного початку у внутрішньовузівському житті. Демократичність в управлінні навчальними закладами ґрунтується на відкритості, доступності інформації, адже коли кожен працівники вузу знає про справи і проблеми навчального закладу, він не залишається до них байдужим. Регулярні звіти

адміністрації перед колективом і громадськістю, засідання вченої та дисертаційних рад, надання можливості для аспірантів та професорсько - викладацького складу брати участь в їх обговоренні та висловлювати свою точку зору з питань наукового життя спрямовані на зростання і посилення науково - кадрового потенціалу та демократизації наукових процесів підготовки кадрів.

Закріплення гуманістичних цінностей у сучасному суспільстві висуває на пріоритетні позиції цінність самої особистості, багатство її духовного світу. Технократична парадигма освітнього процесу поступається місцем гуманістичної спрямованості в його управлінні. Управління освітніми системами має ту незаперечну особливість, що обмежитися тут тільки впливом неможливо, необхідна співпраця, співуправління, самоврядування. Звідси виникає проблема гуманізації управління навчальним закладом, що полягає в тому, щоб у кожному управлінському рішенні бачити особистість викладача і студента. Закріплення об'єкт - суб'єктних відносин, перехід від монологу до діалогу в науковій та педагогічній діяльності - конкретні форми прояву гуманізації процесу навчання кадрів. Гуманізація в освіті - це спрямованість до особистості, повага гідності людини і довіра до неї [8, с.95-97].

Системність і цілісність в управлінні. Розуміння системної природи педагогічного процесу створює реальні передумови для ефективного управління ним. Методологія системного підходу в управлінні вузом спонукає керівника мати чітке уявлення про навчальний заклад як системи, так і про її основних ознаках. Поняття «система» дає уявлення про цілісність, про можливість виділення її окремих частин, або компонентів, що і є її першою ознакою. У науково-кадровому менеджменті важливо бачити не тільки основні частини, а й ті зв'язки і відносини, які виникають, складаються або руйнуються між цими частинами. Інакше кажучи, яка структура цієї системи, які компоненти виступають як системоутворюючі, така і перспектива розвитку цих зв'язків і відносин. Отже, наявність структури і становить другу ознаку системи.

Третя ознака системи полягає в її інтеграції. Кожен компонент системи володіє своїми властивостями і характеристиками, але у своїй взаємодії вони утворюють нову, інтеграційну особливість системи, що не зводиться до властивостей окремих компонентів. Стійкість інтеграційної властивості визначається цілісністю системи. В управлінні вищим навчальним закладом важливо пам'ятати і про прояв четвертої властивості системи - про її тісній і специфічній зв'язок із навколишнім середовищем. Взаємодія ВНЗ та середовища може протікати в двох формах. У першому випадку вуз пристосовується до навколишнього середовища, перебудовуючи свої процеси, і в другому - вуз підпорядковує середовище для досягнення своїх цілей.

Системність і цілісність в управлінні Вищою школою передбачають також взаємодію і взаємозв'язок управлінських функцій в діяльності її керівника та професорсько-викладацького складу. Реалізація цього принципу виключає однобічність в управлінні, коли головною і вирішальною функцією визнається будь-яка з них. Даний принцип підкреслює, що управлінська діяльність послідовна, логічна, взаємовигідна, при цьому всі її функції однаково важливі.

Раціональне поєднання централізації і децентралізації. Історія Вищої школи та педагогіки зайвий раз довела, що надмірна централізація неминує веде до посилення адміністрування в управлінні. Централізація в управлінні сковує ініціативу керівників нижніх рівнів, викладачів та студентів, вони стають просто виконавцями рішень, прийнятих без їх участі та бажання.

В умовах односторонньої централізації відбувається дублювання управлінських функцій, втрата часу, перевантаження як керівників, так і виконавців.

Ми вважаємо, однаково як одностороння, так і інтегрована децентралізація управління може призвести до зниження ефективності діяльності науково-педагогічної системи. Заперечення централізації на угоду децентралізації може призвести до зниження ролі керівника й адміністрації в цілому, втрати аналітичних і контролюючих функцій управління. Досвід Вищої школи показує, що гра в демократію і мода на децентралізацію призводять до серйозних збоїв у житті і діяльності колективу, до виникнення конфліктів і непорозумінь у педагогічному колективі, невиправданого протистояння адміністративних і громадських органів управління.

Саме поєднання централізації та децентралізації у внутрішньовузівському управлінні забезпечує діяльність керівників адміністративних і громадських органів в інтересах усього колективу вищого навчального закладу, створює умови для обговорення та прийняття управлінських рішень на професійному рівні, виключає дублювання і підвищує координацію дій усіх структурних підрозділів системи [9, с. 18-20].

Єдність єдиновладдя і колегіальності в управлінні. Реалізація даного принципу спрямована на подолання суб'єктивності, авторитаризму в управлінні цілісним педагогічним процесом. В управлінській діяльності важливо опертися на досвід і знання колег, організувати їх на розробку та обговорення рішень, зіставити різні точки зору, провести їх обговорення і прийняти оптимальне рішення. Колегіальність разом з тим не виключає особистої відповідальності кожного члена колективу за доручену справу.

Єдиноначальність в управлінні забезпечує дисципліну і порядок, чітке розмежування і дотримання повноважень учасників педагогічного та наукового процесу. Якщо колегіальність пріоритетна на етапі обговорення і прийняття

рішень, то єдиноначальність необхідна насамперед на етапі реалізації прийнятих рішень [9, с.24].

Єдиноначальність керівника вищого навчального закладу не означає авторитарність і адміністрування, вона ґрунтується на глибокому знанні педагогіки і психології особистості, соціальної психології, обліку індивідуально-психологічних особливостей професорсько-викладацького складу, аспірантів і студентів. Єдиноначальність і колегіальність в управлінні - це прояв єдності протилежностей. Єдиноначальність передбачає оперативність у виконанні рішень - колегіальність відрізняється деякою «повільністю». При визначенні тактичних дій доцільна єдиноначальність, при розробці стратегічних - колегіальність.

Ми поділяємо думку Гордашнікової О.Ю., яка стверджує, що реалізація принципу єдності єдиноначальності і колегіальності в управлінні навчально-науковим процесом знаходить своє втілення в діяльності різного роду комісій і рад, що діють на громадських засадах; в роботі з'їздів, зльотів, конференцій, де необхідний колективний пошук і персональна відповідальність за прийняті рішення. Державно-громадський характер управління освітою створює реальні можливості для затвердження в практиці принципу єдності єдиноначальності і колегіальності.

Об'єктивність і повнота інформації в управлінні вищим навчальним закладом. Ефективність управління вищим навчальним закладом, у сфері підвищення науково - кадрового потенціалу, значною мірою визначається наявністю достовірної та необхідної інформації. Об'єктивність і повнота інформації протиставлені неконкретності, поверховості у відборі, аналізі та обробці інформації [11, с. 45-46].

Труднощі з використанням інформації часто зв'язуються з інформаційним надлишком або, навпаки, з її недоліком. Роль інформації при підвищенні науково-кадрового потенціалу у вищому навчальному закладі не можна розуміти однобічно, тобто як збільшення інформації. Треба відзначити, що достаток і неупорядкованість інформації, як і її відсутність, ускладнюють процес прийняття рішень, оперативне регулювання їх виконання. У педагогічних системах брак інформації найчастіше відчувається в галузі наукової діяльності.

Для людини, що має справу з внутрішньовузівської інформацією, важливо знати методи її збору, обробки, зберігання та використання. Декан, завідувач кафедрою і інше керівництво у своїй діяльності активно використовують спостереження, анкетування, тестування, роботу з інструктивними та методичними матеріалами. З упродовженням технічних засобів і комп'ютеризації істотно скоротилися терміни збору та обробки матеріалів. Зусилля вузівської адміністрації мають бути зосереджені на розробці та впровадженні внутрішньовузівської інформаційної технології управління, використовувати яку могли б як

керівники вищого навчального закладу, так і професорсько-викладацький склад, аспіранти та студенти [12, с. 48].

Ми переконані в тому, що в підвищенні науково-кадрового потенціалу у вищому навчальному закладі важлива будь-яка інформація, але насамперед - управлінська інформація, яка необхідна для оптимального функціонування керованої підсистеми. Формування інформаційних банків даних, технологій їх оперативного використання підвищує наукову організацію управлінської праці.

Висновки. Принципи науково-кадрового менеджменту – це конкретний прояв і відображення закономірностей управління.

Відмітною особливістю українського науково-кадрового персоналу є чіткіше орієнтування в питаннях виробництва, техніки, високих технологій, ніж у фінансовій сфері. Українські фахівці мають схильність до інновацій, ризику, підприємництва, навчання, кар'єрного росту. Однак для впровадження наукових методів управління в Україні необхідно навчити керівників підприємств закономірностям і культурі науково-кадрового менеджменту. Нормативні та законодавчі акти повинні обмежувати можливість суб'єктивізму в моделях управління, але не позбавляти менеджера гнучкості по відношенню до наукових кадрів в умовах, що змінюються.

Список літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. - М.: Питер, 2009. - с. 56.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. - М.: Питер, 2009. - с. 60.
3. Орлов А.А. Управление учебно-воспитательной работой в школе. - М.: Высшая школа, 1991.- с. 34-35.
4. Конаржевский Ю.А. Внутришкольный менеджмент. - М.: Высшая школа, 1993.- с. 42-45.
5. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика.- М.: ИНФРА-М, 2011.- с. 104-105.
6. Тейлор Ф.У. «Принципы научного управления» (Frederick W. Taylor. Principles of Scientific Management. New-York. Harper & Row. 1911).- М.: Прогресс, 1988. – с. 94-96.
7. Видяпин В.И. Экономическая теория: учебник.- М.: Инфра-М, 2008. - с. 203-205.
8. Писарева О.М. Методы прогнозирования развития социально-экономических систем: учебное пособие.- М.: Высшая школа, 2007. - с. 95-97.
9. Василенко И. А. Государство и наука.- М.: Юрайт, 2012. - с. 18-20.
10. Василенко И. А. Государство и наука. - М.: Юрайт, 2012. - с. 24.
11. Гордашникова О.Ю. Функционально-стоимостной анализ качества подготовки научных кадров.- М.: Альфа-Пресс, 2007. - с. 45-46.
12. Гордашникова О.Ю. Функционально-стоимостной анализ качества подготовки научных кадров. - М.: Альфа-Пресс, 2007.- с. 48.

Аннотация

Василий Микловда, Марина Король

ПРИНЦИПЫ МЕНЕДЖМЕНТА НАУЧНО - КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Авторамы предпринята попытка определить совокупность принципов, способствующих оценке и развитию научно-кадрового потенциала в Украине. Проанализированы принципы, изложенные в фундаментальных работах известных ученых XIX-XX веков.

Ключевые слова: наука, научно-кадровый потенциал, научно-кадровый менеджмент, принципы научно-кадрового менеджмента.

Summary

Vasyl Miklovda, Maryna Korol

THE PRINCIPLES OF MANAGING THE SCIENTIFIC HUMAN POTENTIAL OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article presents an attempt at defining a set of principles promoting the evaluation and development of the scientific human potential in Ukraine. The author has studied the principles set out in the fundamental works of by outstanding scholars of the 19-20th centuries.

Key words: science, scientific human potential, scientific human management, the principles of scientific human management.

© Вяткіна Т.Г., Гончаров В.М., 2014
 Луганський національний аграрний університет, Луганськ

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ РЕСУРСІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Визначена роль ресурсів і ресурсного потенціалу в процесі формування стратегічного потенціалу підприємства. Узагальнено основні відмінності в поняттях „ресурси” та „потенціал”. Наведено характерні риси ресурсів, стратегічних ресурсів і стратегічного ресурсного потенціалу. Дана характеристика ресурсного потенціалу підприємства в розрізі ресурсної теорії. Розкрито сутнісні підходи до управління стратегічним ресурсним потенціалом підприємства. Наведені рівні, класифікація і оціночні індикатори стратегічних ресурсів підприємства. Акцентована увага на основних методах діагностики стратегічного потенціалу підприємства. Розроблені основні етапи аналізу стратегічного ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова. Ресурси, ресурсний потенціал, стратегічний ресурсний потенціал підприємства, стратегічні ресурси підприємства.

Постановка проблеми. Умови гіперконкуренції та турбулентності зовнішнього середовища спонукають сучасні підприємства здійснювати пошук шляхів щодо зміцнення своїх конкурентних позицій, ефективного використання ресурсної бази, розширення видів діяльності. В цих умовах ресурси як джерело ефективного та результативного функціонування підприємства є основою формування стратегічного потенціалу на якій будуються здатності та можливості розвитку підприємства, забезпечується збільшення його ринкової вартості та соціальної цінності, можливість реалізовувати на ринку певну стратегію. У зв'язку з цим виникає потреба у додатковому вивченні та дослідженні стратегічного потенціалу підприємства, його елементної будови та методів оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних учених потенціал підприємства розглядається з одного боку як абстрактна економічна категорія, що є наслідком взаємодії всіх елементів економічних відносин не лише явних, а й прихованих, проте здатних відбутися, а з іншого – це економічна основа, реальна сила розвитку підприємства, що характеризується системою показників, які відображають не лише наявні ресурси, а й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов [21, с.33].

Різні проблемні аспекти стосовно вивчення питання ресурсів розглядалися у працях таких учених, як Б.Андрушків, Л.Мельник, Л.Погойдак [1, с. 3 - 7]. Уведення поняття стратегічного потенціалу та його складових як засіб забезпечення реалізації стратегічних цілей підприємства за допомогою ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства розглядали у фундаментальних працях Дж.Барні [25], Б.Вернерфельт [27], Р.Грант [7], К.Прахлада [26], Г.Хемел [26], І.А.Ігнат'єва [14], В.І.Богачов [24], О.В.Березін [4], О.І.Ковтун [10], Б.М.Мізюк [16], В.В.Микитенко [14], В.Г.Ткаченко [24] та ін. Проте питання щодо визначення ролі та значення ресурсів у формуванні стратегічного потенціалу, на

наш погляд, останнім часом потребує глибокого переосмислення й уточнення.

Не розв'язані частини загальної проблеми. Потенціал підприємства характеризує лише загальний стан та закономірності розвитку, не розкриваючи при цьому особливості перспективного використання ресурсів в умовах реалізації намічених цілей підприємства. Для визначення характеру прояву ресурсів на формування конкурентних переваг в довгостроковій перспективі необхідно розглянути можливості оцінювання величини стратегічного потенціалу. Тому **метою статті** є розкриття сутності стратегічного потенціалу, визначення ролі та значення ресурсів при його формуванні в умовах функціонування.

Основні результати дослідження. Стратегічний потенціал у загальному сенсі характеризується сукупністю „стратегічних” ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства та носять визначальний характер для можливостей функціонування підприємства в тих чи інших умовах [9, с.93].

Стратегічне значення ресурсів полягає, по-перше, в закладених у них можливостях розробляти оптимальну для суб'єкта стратегію (джерело формування), по-друге, в принципово можливому впливові на зовнішнє середовище підприємства (характер використання), по-третє, в специфічній стратегічній побудові цілей суб'єкта (напрямах дії). До стратегічних відносять ті види ресурсів, обсяги і структура яких можуть бути суттєво зміненими лише шляхом прийняття та реалізації відповідних стратегічних рішень [9]. У нормальних умовах в якості складових стратегічного потенціалу слід розглядати ресурси, які забезпечують досягнення підприємством конкурентних переваг: відпрацьовану технологію, прогресивне обладнання, інтелектуальні ресурси, патенти та ін. По суті, саме така ситуація описується в теорії „п'яти сил конкуренції” М.Портера [17].

Щодо інше трактування стратегічного потенціалу надає Т.Йеннер. Відповідно до нього, стратегічний потенціал складається по-перше, з

виробничого потенціалу (тобто ресурсів і компетенцій), що створює умови для використання зовнішніх сприятливих умов, і, по-друге, з ринкового потенціалу, що являє собою, по суті, потенціал попиту [8, с.86]. Перетворення стратегічного потенціалу в стратегічні фактори успіху є головною передумовою успішної діяльності підприємства у віддаленій перспективі на основі його стратегії.

Поняття „стратегічний потенціал” невідривно пов’язаний з поняттям „ресурсний потенціал”, що є характеристикою системи, якою управляють.

В узагальненому вигляді між ресурсами і потенціалом існує принципова різниця, яка полягає в тому, що „ресурси існують незалежно від суб’єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства загалом невіддільний від суб’єкта діяльності” [13, с. 94].

Ресурсний потенціал підприємства можна визначити як здатність комплексу його людських та майнових ресурсів забезпечувати досягнення цілей розвитку. Ресурси підприємства виникають або в результаті здійснення підприємством виробничої діяльності протягом деякого періоду часу (нематеріальні ресурси), або за допомогою придбання на ринку чи поєднання цих способів. Відповідно, підприємства акумулюють ресурси внаслідок реалізації минулих стратегій та зміни конфігурації видів діяльності. Чим унікальніші ресурси, якими володіє підприємство, тим більшу

економічну вигоду воно потенційно може отримати від їх використання. Та оскільки лише незначна кількість підприємств володіє унікальними ресурсами, то необхідно визнати, що найважливішою умовою успішного їх функціонування виступають здатності підприємств оригінально поєднувати ресурси та ефективно їх використовувати, тобто ключові компетенції. Головна відмінність між ресурсами та компетенціями полягає в тому, що ресурси пов’язані з наявністю активів, а компетенції – з виконанням дій. Здатність – це природна обдарованість, талановитість, уміння, а також можливість здійснювати будь-які дії. Тобто між можливостями та здібностями в певному контексті не існує відмінностей. Компетенція - це особливий інформаційний ресурс, що містить знання та навички про спосіб організації та управління ресурсами та бізнес-процесами для досягнення поставленої мети, носієм якого індивідуально чи колективно є працівники. Компетенціям притаманна ієрархія відповідно до з ієрархії здібностей та пріоритетністю ресурсів, які знаходяться під їх „управлінням”. Використання здатностей підприємства означає додавання споживчої вартості кінцевому продукту, що з’являється в результаті їх організованої взаємодії, а також призводить до виникнення та розвитку стійких конкурентних переваг (рис.1).

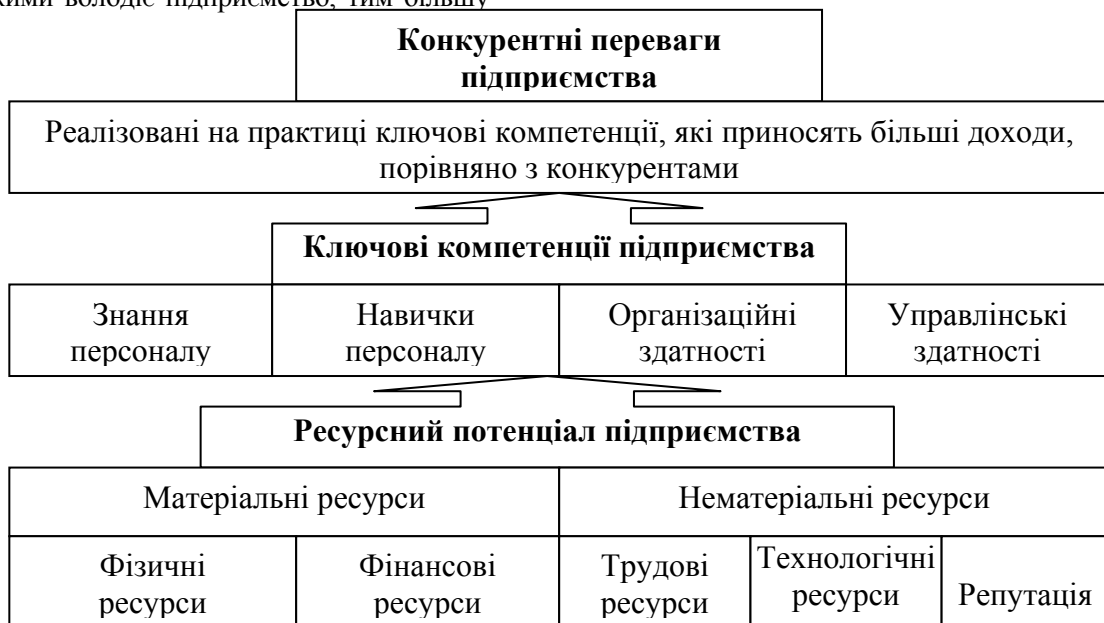


Рис 1. Взаємозв’язок між ресурсним потенціалом, ключовими компетенціями та конкурентними перевагами підприємства

У найбільш узагальненому вигляді ключові компетенції складаються із трьох взаємопов’язаних елементів: ноу-хау; систем, що підтримують надійність процесів виробництва і збуту; особливих зовнішніх контактів та зв’язків. Їх найважливішими характеристиками є унікальність, особлива цінність для споживача, а також можливість використання на будь-яких ринках. Унаслідок цього необхідною умовою стійкості

конкурентної переваги на основі ключової компетенції є неможливість її швидкої імітації конкурентами.

В умовах конкурентного економічного середовища максимальні можливості промислового підприємства визначаються не максимальними можливостями випуску продукції, а спроможностями підприємства передбачати потенціальні зміни макро- та мікро середовища,

його готовністю гнучко реагувати на ці зміни. З цією метою в літературі використовується термін стратегічний потенціал підприємства, під яким розуміють сукупність наявних ресурсів і можливостей (спроможностей) для розробки та реалізації стратегії підприємства. У такій ситуації акцент робиться на ресурсах, потрібних для розробки та реалізації стратегії підприємства, але в сучасних умовах цей підхід не дозволяє повністю удосконалити структуру стратегічного потенціалу підприємства [15, с.4].

Як справедливо відзначає Ворсовський О.Л., набуває подальшого розвитку концепція потенціалу організації, виокремлюючи аспекти дослідження стратегічного потенціалу, конкурентоспроможного потенціалу, інформаційно-інтелектуального потенціалу, трудового (концепція людського капіталу) тощо видів потенціалу [6, с.42].

Стратегічний потенціал підприємства визначають як природність та достатність ресурсів та компетенцій підприємства для розроблення та реалізації стратегії, що зміцнює його конкурентну позицію. Таке визначення ґрунтується на широко розповсюдженому в теорії стратегічного менеджменту ресурсному погляді на стратегію підприємства, згідно якої можливі напрями стратегічного розвитку підприємства визначаються наявністю та якісним складом ресурсів – матеріальних, людських та нематеріальних.

Для більш повного розкриття поняття стратегічний ресурсний потенціал зі всієї сукупності ресурсів варто виокремити категорію стратегічних ресурсів.

Т.О.Крючківська [12] вважає елементи ресурсів або їх комбінацій, що є основою формування організаційних знань, досвіду і навиків як джерела компетенцій і динамічних здатностей компанії, а також мають потенціал генерування грошових потоків, є її стратегічними ресурсами.

Стратегічний рівень діяльності підприємства передбачає забезпечення його конкурентних переваг у довгостроковій перспективі, що веде до збільшення його ринкової вартості та соціальної цінності, що забезпечується наявністю стратегічних ресурсів.

М.Саєнко переконує, що [19, с.54] стратегічні ресурси є засобами, що становлять продуктивні сили і виробничі відносини на підприємстві (трудова потенція, предмети праці, засоби праці, природні ресурси, земля, рівень НТП, відносини власності, розподілу і споживання тощо), які лімітують параметри стратегічного плану, зокрема його цілі. Н.Ревуцька, та Д.Гороховська [18, с.127-133] під стратегічними ресурсами розуміють частину ресурсів підприємства, які „можуть функціонувати у вигляді активів, організаційних здатностей, компетенцій підприємства та їх взаємозв'язків у бізнес-процесах (рутини), які є цінними, рідкісними, незамінними, складно копіюються та відтворюються і становлять основу формування стійких конкурентних переваг”. На думку Г.Клейнера [9] до стратегічних відносять ті

види ресурсів, обсяги та структура яких можуть бути істотно змінені лише шляхом прийняття та реалізації відповідних стратегічних рішень, таким чином акцентуючи увагу на стратегічному рівні використання та стратегічній важливості ресурсів.

У практиці управління стратегічним ресурсним потенціалом підприємства використовують такі підходи (табл.1).

Стратегічний потенціал у цілому може бути як умовно позитивним, так і умовно від'ємним [23, с.45]. Позитивний стратегічний потенціал підприємства представляє собою можливість організації реалізувати поставлені стратегічні цілі без залучення додаткових ресурсів чи організаційно-технічних та соціально-економічних перетворень. Від'ємний стратегічний потенціал відображає додаткові потреби підприємства в ресурсах для реалізації стратегічних цільових установок. Іншими словами, порівняння наявного та необхідного рівня стратегічного потенціалу дозволяє виявити або резерви організації, або додаткові ресурсні потреби для реалізації стратегічних цілей.

Д.В.Сотникова підкреслює, що підприємства використовують доступні ресурси для накопичення іншого типу ресурсів, що становлять цінність для їхніх клієнтів та власників. Такі ресурси називають стратегічними. Виділення стратегічних ресурсів можливе також на основі визначення стратегічно важливих бізнес-процесів, операцій на підприємстві і як висновок з цього – визначення ресурсів, які приймають участь у реалізації таких функцій. А.Файоль створив першу класифікацію операцій, які мають місце в організаціях, виділивши шість основних типів:

- технічні операції (виробництво, обробка, ремонт) – технічні ресурси, обладнання;
- комерційні операції (купівля, продаж, обмін) – інформаційні, кадрові, фінансові ресурси;
- фінансові операції (залучення та розподіл грошових коштів) – фінансові, кадрові ресурси;
- захисна діяльність (захист власності та особистості) – ресурси системи управління, інформаційні ресурси.
- облікові операції (бухгалтерський облік, калькулювання собівартості, статистичний аналіз тощо) – інформація, кадрові, управлінські ресурси;
- адміністративні операції (організація, координація, контроль тощо) – ресурси системи управління [20].

Безперечно, кожне підприємство володіючи своїм стратегічним потенціалом, по суті, формує стратегічний ресурсний потенціал. На нашу думку, під стратегічним ресурсним потенціалом належить розуміти сукупність наявних ресурсів і здібностей, що використовуються в ході розроблення та реалізації накресленої стратегії розвитку підприємства.

Оцінка стратегічного ресурсного потенціалу підприємства є одним із найважливіших етапів стратегічного планування. Правильно проведена діагностика – це основа вибору стратегічних альтернатив. Проте наші дослідження показують, що, незважаючи на важливість цієї процедури, не

існує єдиного методу, алгоритму проведення оцінки стратегічного потенціалу. Поки теорія пропонує достатньо широкий набір інструментів для аналізу, практика свідчить, що необхідний метод визначається вимогами швидкості

проведення діагностики, минулим досвідом спеціалістів зі стратегічного планування, їх кваліфікацією, інтуїцією та досвідом керівників та власників організації, наявними ресурсами та низкою інших чинників.

Таблиця 1

Характеристика підходів управління стратегічним ресурсним потенціалом підприємства

Назва підходу	Сутність підходу
Системний	Є одним із основних підходів у процесі управління потенціалом підприємства. Дає можливість пояснити будь-який вид діяльності, базуючись на закономірностях та взаємозв'язку його структурних елементів, що в результаті створює можливість для їх більш ефективного використання
Функціональний	Передбачає визначення функцій, які потрібно виконати для забезпечення максимальної ефективності управління стратегічним потенціалом підприємства.
Інтеграційний	Спрямований на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та взаємодію між окремими структурними елементами стратегічного потенціалу.
Ситуаційний	Орієнтований на досягнення альтернативних цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі управління стратегічним потенціалом підприємства.
Структурний	Заснований на структуризації стратегічного потенціалу і визначенні його значимості, пріоритетів серед його елементів з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.
Цільовий	Передбачає визначення ефективності системи управління економічним потенціалом як здатність досягнення визначених цілей за допомогою раціонального управління кожною його складовою.
Процесний	У рамках цього підходу управління стратегічним потенціалом розглядається мережа взаємопов'язаних процесів, яка в свою чергу такою виступає процесом.

* Складено з використанням джерел: [2, с.71-76; 3, с. 9-10; 4, с.15-16;11].

Як правило, стратегічний потенціал оцінюється на основі результатів аналізу внутрішнього середовища. Незалежно від аналітичних цілей загальна оцінка стратегічного потенціалу здійснюється за сукупністю показників, які визначають стратегічні завдання підприємства. Об'єктивність методу оцінки рівня стратегічного потенціалу підприємства може бути забезпечена лише при правильному виборі показників, що дозволяють у комплексі характеризувати потенціал за кількісними та якісними ознаками.

Основними методами оцінки та діагностики різних аспектів стратегічного потенціалу підприємства є такі: експертний метод, кластерний аналіз, бальний метод, рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання. Вибір методу залежить головно від мети аналізу. Якщо необхідно визначити загальний ступінь готовності підприємства до реалізації сформованих стратегічних завдань, то задовільний результат можна отримати на основі інтегральної оцінки, яка розраховується як середньозважена оцінка по кожному показнику з урахуванням важливості показника. Проте у стратегічному менеджменті досить часто оцінка носить якісний характер, тобто інтегральний показник розрахувати важко. У такому випадку досить широко використовують кластерний аналіз. Метод профілю показників стратегічного потенціалу дозволяє враховувати стратегічний потенціал по кожному показнику.

Рівень стратегічного потенціалу підприємства визначається:

- складом і якістю системи наявних ресурсів;

- ступенем відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям підприємства;
- здатністю підприємства ефективно використовувати ресурсний потенціал, що дозволяє забезпечити стійкість господарської системи до впливу зовнішнього оточення та внутрішню гнучкість.

У зв'язку з цим вважаємо, що оцінка стратегічного ресурсного потенціалу повинна включати два етапи: діагностику ресурсного потенціалу підприємства та виявлення його ключових компетенцій.

Діагностика ресурсного потенціалу здійснюється на основі класифікації стратегічних ресурсів підприємства та їх ключових індикаторів (табл.2). Кожен із зазначених видів стратегічних ресурсів являє собою об'єднання можливостей функціонування підприємства та досягнення стратегічних цілей його діяльності.

Основною проблемою оцінки стратегічного потенціалу підприємства є вибір оціночних показників, зумовлених складністю та різноманіттям характеристик різних аспектів, які визначають стратегічний потенціал підприємства (рис.2). Уявлення про сутність потенціалу визначає підхід до його оцінки, виміру й управління.

Коли потенціал розглядається як сукупність ресурсів, його оцінка полягає у встановленні якісних і кількісних характеристик окремих видів ресурсів, при цьому їх взаємний вплив не враховується і не вимірюється. Коли мова йде про систему ресурсів, то характеристики їх окремих складових повинні доповнюватися показниками, які описують систему в цілому.

Класифікація й оцінка стратегічних ресурсів підприємства

Стратегічні ресурси	Основні характеристики	Ключові індикатори
Матеріальні ресурси		
Фізичні ресурси	Запаси сировини та матеріалів. Основні засоби Земельні ресурси	Виробнича потужність підприємства та рівень її використання. Вартість основних засобів. Рівень придатності землі до обробітку.
Фінансові ресурси	Здатність підприємства до залучення капіталу. Інвестиційна здатність.	Структура капіталу. Прибутковість. Ліквідність. Фінансова стійкість. Кредитний рейтинг.
Нематеріальні ресурси		
Трудові ресурси	Освіта, навчання та досвід працівників, що визначають компетенції підприємства. Відповідальність і лояльність співробітників, які визначають здатність підприємства зберігати конкурентні переваги.	Чисельність і структура персоналу. Освітній рівень співробітників. Рівень кваліфікації персоналу. Продуктивність праці. Заробітна плата в порівнянні з середньогалузевими показниками. Коефіцієнт плинності кадрів.
Технологічні ресурси	Дослідницька інфраструктура. Освіта та досвід технічного та наукового персоналу.	Прогресивність технологій. Кількість патентів та ноу-хау. Чисельність штату НДДКР.
Репутація	Завоювання репутації у споживачів завдяки брендам і торговельним маркам (стійкі відносини з постійними клієнтами, репутація якості та надійності продукції підприємства).	Впізнаваність і капітал бренду. Гудвіл. Відсоток повторних закупівель. Об'єктивні параметри порівняння продуктів. Опитування.

Висновки. В умовах конкурентного економічного середовища максимальні можливості промислового підприємства визначаються не збільшенням обсягу випуску продукції, а спроможностями підприємства передбачати потенційні зміни в зовнішньому середовищі та його готовністю гнучко реагувати на ці зміни. Саме тому акцент робиться на ресурсах, що використовуються для розробки та реалізації стратегії підприємства. Ресурсний потенціал формує ключові компетенції підприємства, які

забезпечують його конкурентні переваги, що є, безумовно, головним чинником у формуванні стратегічного потенціалу в довгостроковому періоді розвитку підприємства. Відсутність однакості думки в методологічній базі стосовно формування та оцінки стратегічного потенціалу підприємства спонукає до подальшого дослідження впливу стратегічного ресурсного потенціалу на формування стратегії та умов її впровадження у виробничу діяльність підприємства.

Список літератури

- Андрушків Б. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Б.Андрушків, Л.Мельник, Л.Погойдак // Формування ринкової економіки в Україні. - 2012. - Вип. 27. - С. 3 – 7.
- Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В.Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 7(85). - С. 71-76;
- Безгінова Л.І. Загальнонаукові підходи до формування економічного потенціалу підприємства. / Л. І. Безгінова // Управління економічним потенціалом підприємства: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції - Х.: ХДУХТ, 2008. - С. 9-10.
- Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. - Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.
- Бутріменко Г.М. Загальні підходи щодо формування потенціалу підприємства. / Г.М.Бутріменко // Управління економічним потенціалом підприємства: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції - Х.: ХДУХТ, 2008. - С. 15-16;
- Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства / О.Л. Ворсовський // Економіка та держава. – 2008. – № 8. – С. 42–44.
- Грант Р. М. Современный стратегический анализ. [5-е изд., пер. с англ. под ред. В.Н Фунтова./ Р.М.Грант. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
- Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Т.Йеннер – Проблемы теории и практики управления. – 1999. - №2, - С.86.

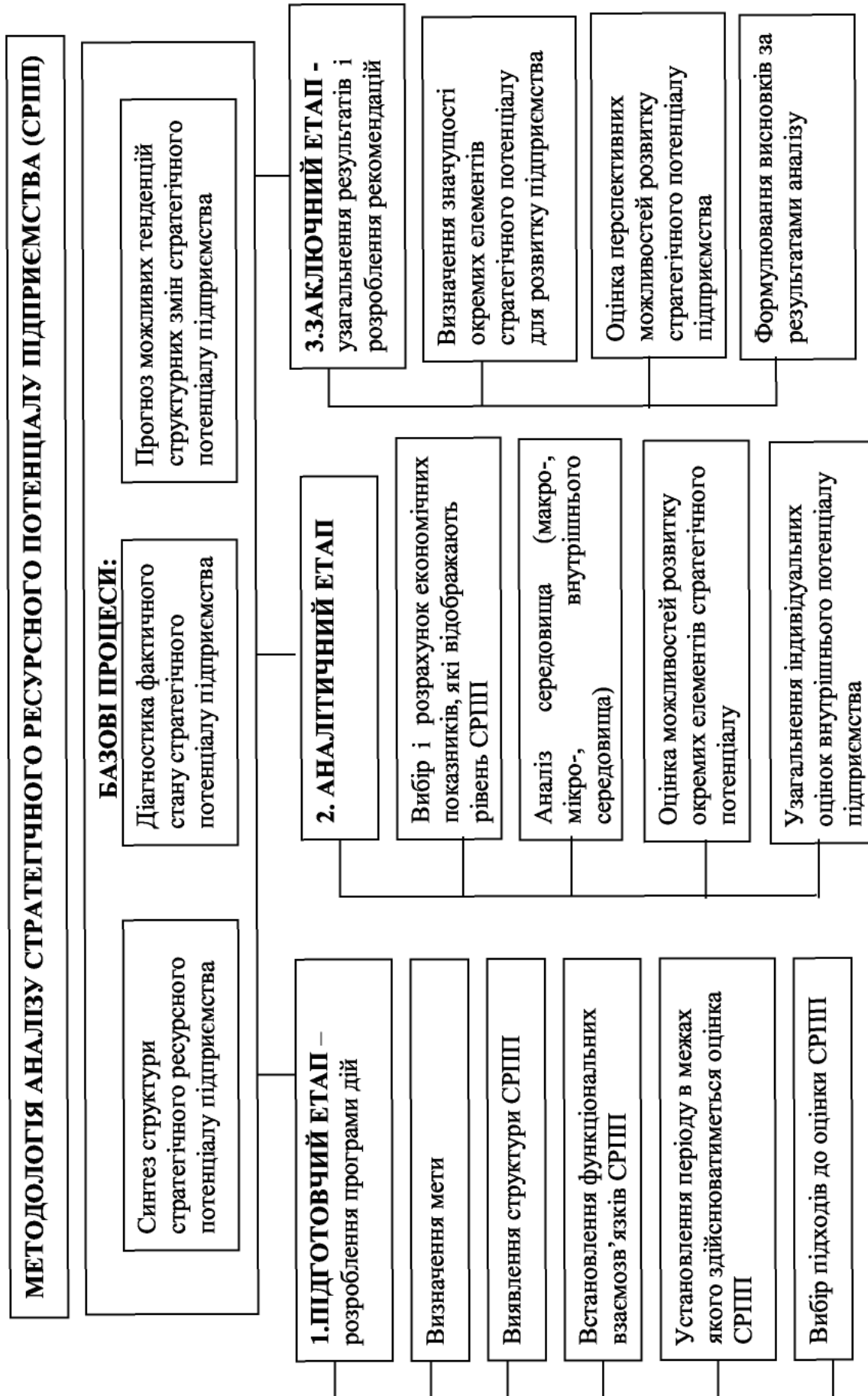


Рис. 2 Схеми аналізу стратегічного ресурсного потенціалу підприємства

9. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. / Г.Б.Клейнер, В.Л.Тамбовцев, Р.М.Качалов. – М.: Экономика, 1997. – С.93.
10. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : підручник / О.І. Ковтун. – Львів : «Новий Світ –2000», 2009. – 680 с.
11. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / Н. С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
12. Крючковська Т.О. Структурно-логічна модель взаємозв'язку основних категорій ресурсної теорії / Т. О. Крючковська // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс]: зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 2 ч. Економіка підприємства: теорія і практика / М-во освіти і науки, ДВНЗ КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2010. – Ч. 1. — С. 62–68.
13. Куликов П. М. Теоретические подходы к определению сущности экономического потенциала предприятия / П. М. Куликов. // Бизнес Информ. – 2009. – № 1. – С. 93–97.
14. Микитенко В.В., Ігнат'єва І.А. Діагностика стратегічного потенціала підприємства. // Вісник економічної науки України. – 2005. – №2. – С.77.
15. Михайленко М.М. Стратегічний потенціал підприємства як об'єкт управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М.М. Михайленко. – К., 2006. – 28 с.
16. Мізюк Б.М. Особливості стратегічного управління підприємством / Б.М.Мізюк. // Фінанси України. – 2002. – №12. – С.31-36.
17. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер – Изд-во: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 654 с.
18. Ревуцька Н.В. Ідентифікація та оцінювання стратегічних ресурсів підприємства / Н.В.Ревуцька, Д.В.Гороховська // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс]: зб. наук. праць. – спец. вип.: у 2 ч. Економіка підприємства: теорія і практика / М-во освіти і науки, ДВНЗ КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2010. – Ч.2. – С.127-133.
19. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: [Підручник] / М.Г.Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
20. Сотникова Д.В. Ідентифікація поняття стратегічних ресурсів підприємства // Ефективна економіка - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1468>.
21. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник [текст] / С.А. Айвазян и др.[под ред. Г.Б.Клейнера]. – М.:КОНСЭКО, 1988. – 1998. – 273 с.
22. Горелов Д.О. Стратегія підприємства: [навч.-метод. посіб.] / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.
23. Турсин Ю.Д. Стратегический менеджмент. / Ю.Д.Турсин, С.Ю.Ляпина, Н.Г. Шаламова. – М.: Инфра-М, 2003 - С. 45.
24. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов:[Монография] / В.Г. Ткаченко [и др.] / под общ. ред. проф. В.Г. Ткаченко и проф. В.Богачева. -- Ровеньки, 2007. - 330 с.
25. Barney J.B. Firm resources and substained competitive advantage // Journal of management/ 1991/ Vol. 17. N 1. P. 99–120
26. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future. – Harvard Business School Press. Boston (Mass.): – 1994, - 358p.
27. Wernerfelt B. A. Resource – Based View of the Firm // Straregic Management Journal. - 1984. - Vol 5 N 2. - P 171 - 180.

Аннотация

Татьяна Вяткина, Валентин Гончаров

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РЕСУРСОВ В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Определена роль ресурсов и потенциала в процессе формирования стратегического потенциала предприятия. Обобщены основные различия в понятиях "ресурсы" и "потенциал". Приведены характерные черты ресурсов, стратегических ресурсов и стратегического ресурсного потенциала, уровни, классификация и оценочные индикаторы стратегических ресурсов предприятия. Дана характеристика ресурсного потенциала предприятия в разрезе ресурсной теории. Раскрыты сущностные подходы к управлению стратегическим ресурсным потенциалом предприятия. Акцентировано внимание на основных методах диагностики стратегического потенциала предприятия. Разработаны основные этапы анализа стратегического ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова. Ресурсы, ресурсный потенциал, стратегический ресурсный потенциал предприятия, стратегические ресурсы предприятия.

Summary

Tetiana Viatkina, Valentin Goncharov

THE ROLE AND IMPORTANCE OF RESOURCES IN FORMING THE STRATEGIC POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES.

The article defines the role of resources and resource potential in the process of forming the strategic potential of an entity. Fundamental differences between the concepts of "resources" and "potential" are summarized. The characteristic features of resources, strategic resources and strategic resource potential are put forward. The specifications of the resource potential of an entity in terms of the resource theory are defined. Essential approaches to managing the strategic resource potential of an entity are revealed. The levels, classification, and estimation indicators for entity's strategic resources are put forward. Attention is focused on the core diagnostic methods for strategic potential of an entity. The general stages of analysis of entity's strategic resource potential are developed.

Keywords. Resources, resource potential, strategic resource potential of an entity, strategic resources of an entity.

ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПІДХОДІВ ЯК ІННОВАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

Розглянуто доцільність, можливості та напрямки застосування стратегічних підходів у діяльності юридичних фірм різних розмірів, які функціонують на регіональному рівні. Визначені компоненти середовища формування стратегій суб'єктів регіонального ринку юридичних послуг, описані типи стратегій зростання, конкурентних стратегій юридичних фірм. Акцентовано увагу на дослідженні стратегії диференціації як найбільш розповсюдженому виді конкурентної стратегії на регіональному ринку юридичних послуг та стратегії ринкової ніші як найбільш ризикової. Розроблені рекомендації щодо вибору тієї чи іншої стратегії керівництвом юридичної фірми.

Ключові слова: суб'єкти ринку юридичних послуг, регіональний ринок юридичних послуг, стратегія, середовище формування стратегій, стратегія юридичних фірм, стратегії зростання, конкурентні стратегії, стратегія диференціації, нішова стратегія.

Постановка проблеми. Зростання конкуренції на регіональних ринках, у тому числі ринку юридичних послуг, унаслідок регіональної експансії філій, представництв, департаментів крупних гравців, актуалізує наявність у суб'єктів даного ринку обґрунтованої, чіткої та прозорої стратегії розвитку. Сьогодні тільки крупні гравці ринку юридичних послуг використовують технології стратегічного управління, декларують принципи корпоративної культури, впроваджують клієнтоорієнтовані підходи, використовують маркетингові інструменти. Фахівці ринку юридичних послуг [13] відзначають, що в силу обмеженості трудових ресурсів, задіяних у сфері маркетингу (статистично в маркетингових підрозділах українських юридичних компаній працюють від 1 до 3 чоловік), класичні функції зазначених підрозділів в усіченому вигляді розподіляються між маркетинговими фахівцями. Ще гірша ситуація в регіонах, у керівників регіональних юридичних компаній досить часто, відсутній інтерес та досвід розробки та реалізації стратегій розвитку, немає навичок роботи з інструментами стратегічного аналізу, не передбачені витрати на аутсорсинг маркетингових послуг.

Сьогодні економічна та маркетингова складова не внесені до нормативного блоку підготовки фахівців з права. Тобто майбутні адвокати, майбутні юридичні консультанти, ні майбутні працівники податкової поліції і навіть майбутні спеціалісти у галузі економічних злочинів у обмеженому обсязі вивчають економіку, менеджмент, маркетинг, хоча їхня діяльність безпосередньо пов'язана з цими дисциплінами. Відсутність освіти і професійних навичок у юристів у економічній сфері, приводить не тільки до того, що вони не мають чіткого уявлення про те, як розробляти та реалізувати стратегії й тактики своєї діяльності, будувати рекламну політику, формувати бізнес-мережу, відстежувати ситуацію на ринку, але й до зниження кваліфікації у сфері господарського, фінансового та корпоративного права.

На перший погляд, суб'єктам регіонального ринку не потрібна ґрунтовна стратегія розвитку юридичних послуг, адже більшість з них функціонує у формі індивідуального

підприємництва чи невеликих фірм, які орієнтуються на досить вузький сегмент місцевого ринку. І якщо поточне становище фірми влаштовує її власників, то його можна підтримувати суто операційними інструментами, лише незначно коректуючи та реалізуючи короткострокові операційні цілі. Однак, як зазначає практикуючий фахівець з маркетингу адвокатських компаній І.Канайкіна [5], сучасна юридична фірма не може покладатися тільки на операційну ефективність. Незалежно від зусиль менеджменту щодо оптимізації витрат, утримання поточного стану та захоплення нових ринків, стандартні схеми ведення бізнесу легко копіюються, що надалі призводить до падіння рентабельності інвестицій і, як наслідок, до зниження конкурентоспроможності. Стратегія розвитку регіональної юридичної фірми, хоча б на середньострокову перспективу, додає їй унікальність, засвідчує її серйозність, демонструє високу кваліфікацію топ-менеджменту, допомагає співробітникам зрозуміти в якому напрямку і як відбувається розвиток і чи варто прийняти рішення про «міграцію» в іншу компанію, або ліпше продовжувати працювати на даній фірмі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вплив на дослідження економічних, управлінських, маркетингових проблем суб'єктів ринку юридичних послуг мають праці із загальної теорії стратегічного управління зарубіжних [1; 3; 11; 12; 14; 20] та вітчизняних авторів [4; 6; 12; 23]. Основні закономірності формування регіональних ринків, особливості розробки стратегій їх суб'єктами розглядаються в дослідженнях В.Копитко (агропромисловий ринок) [7], І.Немцевої (ринок освітніх послуг) [13], У.Садової, Л.Семів (ринок праці) [16], І.Шевчук та З.Герасимчук (ринок медичних послуг) [23], Д.Стеченко (регіональні ринки рекреаційно-туристичних послуг) [18] та інших.

Проте питання менеджменту, маркетингу, оперативного та стратегічного управління суб'єктів ринку юридичних послуг (як на регіональному, так і на національному рівні) у теоретичних працях вітчизняних учених висвітлені недостатньо. Іноземні автори більш активні у вивченні специфіки функціонування ринку юридичних послуг та його суб'єктів [24; 25; 26]

систематично розглядаючи стратегії, конкурентні переваги та маркетингові інструменти їх реалізації.

Водночас економічні та маркетингові проблеми ринку юридичних послуг є предметом усебічного обговорення на форумах, симпозиумах, конференціях, семінарах, зустрічах вітчизняних правників. Серед найбільш обговорюваних тем: тенденції розвитку ринку юридичних послуг, асортимент юридичних послуг та їх якість, репутація та бренд юридичних фірм, заходи паблік релейшнз, системи мотивації працівників, цінова та комунікаційна політика, інструменти залучення та утримання клієнтів тощо.

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення особливостей застосування стратегічних підходів у діяльності регіональних юридичних фірм в умовах активного впливу чинників ринкового середовища.

Викладення основного матеріалу. У сучасних умовах динамічного розвитку вітчизняного юридичного ринку успіх більшості юридичних фірм залежить не тільки від індивідуальної професійної майстерності її спеціалістів, а й від грамотної стратегії, тактики та узгодженості їх дій у вирішенні ключових питань для розвитку фірми. Як зазначає В. Крец, стратегічне бачення юридичній фірмі потрібне для того, щоб керівництво, власники та учасники юридичної практики як бізнес-єдиниці змогли б відповісти на питання, навіщо вони хочуть займатися проектом «юридична фірма» на середньострокову та довгострокову перспективу [8].

Передумовою впровадження стратегічних підходів у діяльність юридичної фірми має стати оцінка поточного стану, або повноцінна діагностика її діяльності. Аналізуючи внутрішню структуру, поточну клієнтську базу, зіставляючи себе з конкурентами, опитуючи ключових співробітників і клієнтів, керівництво юридичної фірми може окреслити основні засадничі параметри та принципи існування юридичної компанії, що визначають її поточну діяльність і перспективи подальшого функціонування. При цьому, чим більш структурованою виявляється така діагностика, чим більше параметрів підлягає аналізу та врахуванню в процесі її проведення, тим легше керівникам фірм вдасться визначити, яких змін і яких відчутних цілей команда може добитися протягом найближчого періоду та у перспективі декількох років. Але при цьому досвід підказує, що у керівників вітчизняних юридичних фірм не завжди вистачає часу і сміливості послідовно проводити подібну діагностику. Адже для цього потрібно відмовитися від створення і підтримки ілюзій і стереотипів, які склалися за роки роботи фірми.

Використання стратегічних підходів у діяльності юридичних компаній можна позначити як зіставлення бачення майбутнього фірми з її поточним станом за кількома ключовими характеристиками. У результаті цього процесу виробляються, по-перше, цілі (відчутні, досяжні, реалістичні, вимірні, прив'язані до певних показників і строків виконання – від одного до п'яти років), а по-друге, засоби досягнення цих цілей.

Досить вагомою передумовою впровадження стратегічного підходу, який, на жаль, нерідко випадає з виду керівників фірм, є аналіз тих чинників – внутрішніх і зовнішніх, які можуть вплинути на рух до поставленої мети. Посилення конкуренції на вітчизняному ринку свідчить, що юридична фірма не зможе реалізувати свої цілі внаслідок активності конкурентів, впливу загальних економічних і соціальних трендів, зміни законодавства, стану ринку, культури споживання послуг, якості функціонування державного апарату та безлічі інших чинників.

Стосовно певного суб'єкта регіонального ринку прийнято розрізняти: зовнішнє середовище, середовище оточення, внутрішнє оточення, що представлено самим суб'єктом, наприклад юридичною фірмою. Хоча багато дослідників спрощують цю структуру до внутрішнього та зовнішнього середовищ. Ми пропонуємо розглядати структуру чинників, які впливають на суб'єкт регіонального ринку, як багаторівневу сукупність факторів внутрішнього середовища та зовнішнього середовища, структуруючи останнє на макро-, мезо- та мікросередовище (рис.1).

Загальноринкові фактори, або фактори макросередовища, не підлягають контролю окремого суб'єкту регіонального ринку і включають міжнародні, політико-правові, економічні, демографічні, національні, соціокультурні, науково-технічні фактори. Для їх дослідження доцільний метод моніторингу, який передбачає систематичне спостереження за станом зовнішнього середовища організації з метою інформаційної підтримки управлінських рішень, контролю процесів діяльності, попередження небажаних відхилень найважливіших параметрів середовища, виявлення тенденцій динаміки та корекції напрямів розвитку. Уплив зовнішніх чинників на регіональний ринок загалом, конкретний ринок та організацію зокрема, може бути як прямим, так і опосередкованим, але в більшості випадків запобігти цьому впливові немає змоги.

Мезосередовище представлено регіональним економічним, соціальним та нормативно-правовим простором – комплексом політичних, соціально-культурних, наукових, освітніх, економічних інститутів (державних і недержавних, офіційних і неофіційних). Суб'єкти регіональних ринків, наприклад суб'єкти ринку юридичних послуг приймають активну участь в соціально-економічних процесах, мають взаємозв'язки, взаємозалежать один від одного та від регіональної політики, але достатньо автономні, що актуалізує проблему вивчення взаємовпливу та взаємодії з місцевою владою, громадськими організаціями та бізнес-сектором.

Чітко визначити місце та чинники мезосередовища неможливо. Мезосередовище включає регіональні чинники як макро-, так і мікросередовища, адже, наприклад, той же вплив культури та менталітету здійснюється як на національному, так і на регіональному рівні. Активно впливають на стратегії суб'єктів регіональних ринків традиції регіональної економічної та соціальної системи, регіональна освітня система, кадрове забезпечення

регіональних ринків, демографічна ситуація в регіональних галузевих кластерах; діяльність регіоні, професійна культура партнерів у інших операторів регіональних ринків тощо.

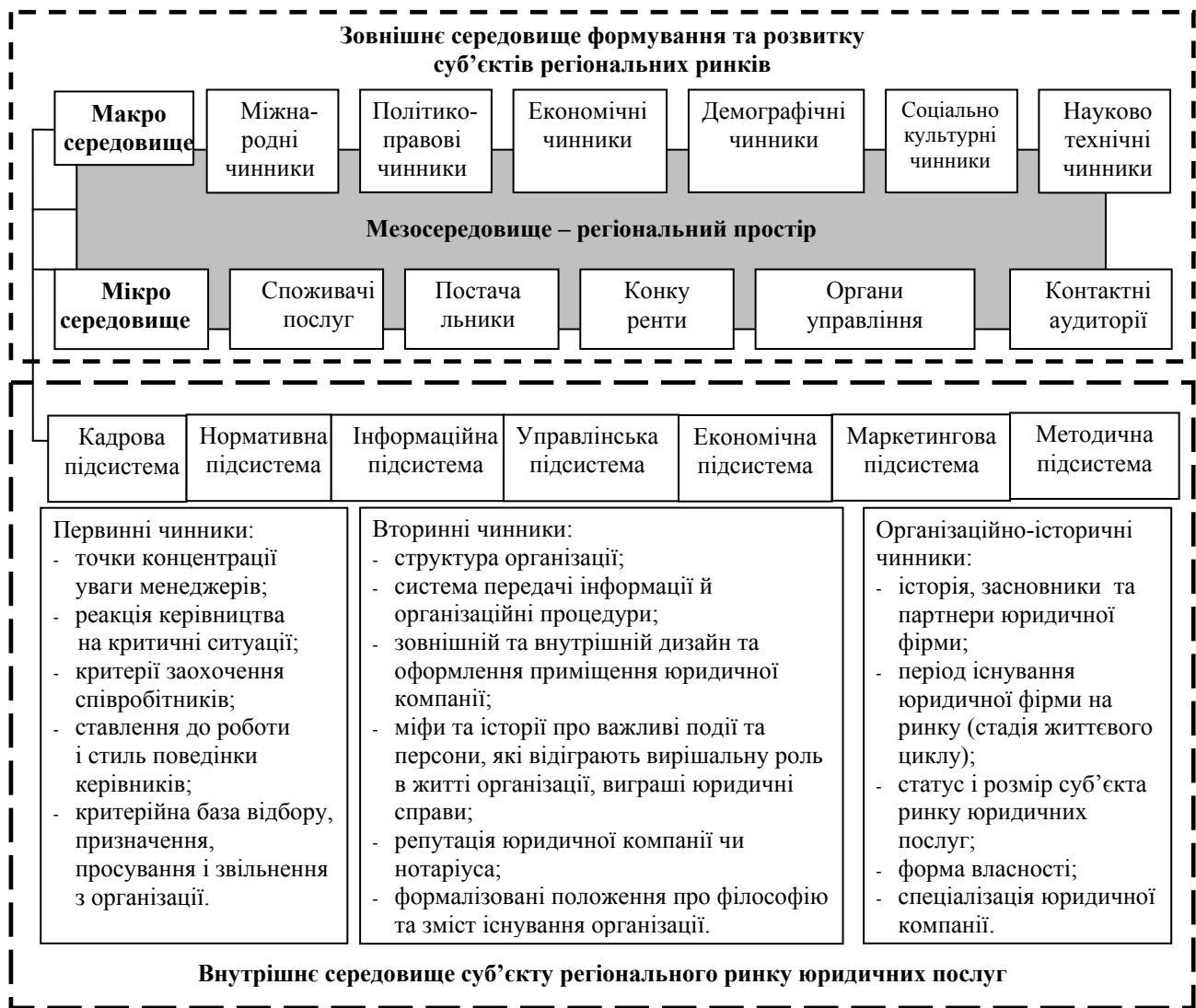


Рис.1. Середовище формування стратегій суб'єктів регіонального ринку юридичних послуг

Джерело: адаптовано І. Крупенною за власною схемою поданою у [13]

При дослідженні мікросередовища («середовище завдань», «безпосереднє оточення», «проміжне середовище», «середовище прямого впливу») аналізується вплив тих юридичних і фізичних осіб, які мають певні відносини з суб'єктами ринку у процесі його діяльності в регіональному просторі. Ці чинники безпосередньо стосуються організації та її можливостей і тому, певною мірою, потрапляють під її вплив.

При цьому досить поширена думка, що впровадження стратегічних підходів є актуальним лише для великих юридичних компаній. На нашу думку, важливість застосування стратегічних підходів для невеликих регіональних фірм особливо проявляється внаслідок тих ризиків, під які більше підпадають малі юридичні фірми, а також внаслідок тих переваг, які невелика практика може реалізувати, обмежуючи свою діяльність визначеним регіоном.

Невеликі регіональні фірми більш чутливі до змін попиту, оскільки їм важко підтримувати добре диверсифіковану та солідну клієнтську базу, що

складається з великих і стабільних компаній-клієнтів. При цьому малі регіональні юридичні фірми менше приділяють увагу власному корпоративному іміджу в очах клієнтів. Досвід вітчизняного юридичного ринку показує, що відверті фінансові провали в поточній практиці особливо болісно впливають саме на невеликі юридичні практики, яким не вдається сформувати серйозну фінансову страхову підтримку. У такій ситуації невелика регіональна фірма нерідко повторює хвилеподібні злети і падіння у своїй діяльності. Як наслідок, керівники категорично відмовляються бачити і виправляти сформовані, подекуди помилкові, стереотипи в управлінні своєю практикою, які караються очікуваними або несподіваними змінами на ринку.

Водночас невеликі регіональні фірми можуть проявити більше гнучкості в розвитку, вони обтяжені меншими витратами, можуть більш оперативно переорієнтувати свою «продуктову лінійку» відповідно до специфіки регіонального попиту. Крім того, вони допускають менш

формалізовану процедуру обговорення та розробки інноваційних рішень, є більш керованими, навіть якщо це управління здійснюється в ручному режимі. Ці переваги створюють особливі можливості в процесі розробки та реалізації стратегії розвитку таких фірм у межах регіону їх функціонування.

Одночасно, відсутність гнучкості у великих юридичних фірм міжрегіонального та національного рівнів висуває перед останніми інші гострі питання, та іншим чином спонукає до розробки стратегії: зміни в зовнішньому середовищі можуть залишити неперспективними цілі напрямки сформованих практик. Тому періодична діагностика стану поточної діяльності фірми та постійний моніторинг середовищних чинників з огляду на специфіку, розміри та сферу охоплення юридичних компаній дають можливість для більш адекватного застосування конкретних функціональних стратегій у їх діяльності для подальшого перспективного розвитку.

Найбільш привабливі для розвитку діяльності на регіональному рівні стратегії зростання бізнесу юридичні фірми. Практика показує, що широкого застосування набули чотири типи таких стратегій: стратегія органічного зростання; стратегія злиття і поглинання; стратегія створення альянсів, мереж і спільних товариств; стратегія приєднання до міжнародних організацій.

Перші дві з них є полярними по відношенню одна до одної з погляду швидкості росту і властивих стратегії ризиків [9]. Стратегія органічного зростання, будучи найменш ризикованою, передбачає відносно повільне збільшення обсягів бізнесу шляхом розвитку окремих напрямків і зростання кваліфікації фахівців за рахунок власних сил. Стратегія злиттів і поглинань, навпаки, найбільш ризикована, однак вона дозволяє за короткий час суттєво посилити частку фірми на існуючих сегментах ринку юридичних послуг, а також вийти на нові регіональні ринки.

Дві інші стратегії – проміжні та покликані забезпечити більш швидке зростання фірми, але без ризиків, притаманних стратегії злиття та поглинань. Створення альянсів, мереж і спільних товариств з іншими фірмами – менш формальний тип союзу юридичних компаній і дозволяє посилити позиції учасниць альянсу за рахунок об'єднання і доповнення зусиль у різних галузях, як правило обмежуючись певними регіональними межами. Стратегія приєднання до міжнародних організацій незалежних юридичних фірм дозволяє отримати доступ до інших регіональних ринків, а також доповнити свій портфель послуг новими напрямками за рахунок співпраці з фірмами-учасницями організації.

Доволі часто юридичні фірми для досягнення стратегічних цілей використовують уміло поєднання різних стратегій зростання. Це дозволяє максимізувати перевагу кожної з них, а також знизити ризики, притаманні різним стратегіям зростання.

Поряд зі стратегіями зростання у стратегічному портфелі сучасних юридичних фірм запорукою стійкості ведення юридичної практики у динамічному ринковому середовищі є

використання конкурентних стратегій, які передбачають розробку таких дій, які б забезпечували фірмі не тільки надійний захист від конкурентів, а й створювали б стійку конкурентну перевагу, тобто активно використовували ті чинники, які формують на ринку таку ситуацію, коли клієнти віддають перевагу юридичним послугам даної фірми, а не пропозиціям конкурентів, що забезпечує загальне підвищення ефективності та прибутковості юридичної практики [2]. Уміло використовуючи конкурентні переваги, фірма може реалізувати один з наступних видів конкурентної стратегії [19]: стратегія низьких витрат, стратегія диференціації; стратегія ринкової ніші; стратегія оптимальних цін.

Стратегія низьких витрат – передбачає максимально можливе зниження витрат виробництва і реалізації юридичних послуг, що дозволяє залучити максимально можливу кількість клієнтів. Стратегія низьких витрат може стати основним методом боротьби лише на тих ринках, де юридичні послуги є стандартними і не підлягають диференціації, наприклад, подібна стратегія доволі часто використовується у сфері нотаріату.

При цьому зазначимо, що реалізація конкурентної стратегії низьких витрат на вітчизняному ринку юридичних послуг в даний період звелася до цінової боротьби, що орієнтується нерідко лише на платоспроможність клієнта. Це негативно позначилося на ринку в цілому, оскільки така ситуація поставила під сумнів цінність і ціну надаваних раніше юридичних послуг: Отже, стан ринку юридичних послуг переживає сьогодні певний «стан цінової війни», оскільки цінова конкуренція обертається не тільки ризиками всередині юридичної спільноти (коли не тільки прості юридичні послуги починають конкурувати за ціною, але і послуги, які вимагають високої кваліфікації, втрачають свою цінність у цінової боротьби за клієнта), але також і для клієнтського співтовариства, підвищуючи ймовірність покупки клієнтом неякісної юридичної послуги.

Для усунення даної тенденції регіональним юридичним компаніям, які пропонують стандартні юридичні послуги, доцільніше застосовувати конкурентну стратегію оптимальних витрат, яка орієнтується на оптимальне поєднання низьких витрат і диференціації. Стратегія оптимальних витрат, заснована на наданні клієнту пропорційно більшій цінності за пропорційно більшими коштами. Вона передбачає стратегічну орієнтацію на низькі витрати й одночасно надання клієнту можливого набору додаткових цінностей від мінімально прийняттого рівня якості юридичної послуги до її максимального рівня. Стратегічна мета полягає в прагненні стати надавачем юридичної послуги з низькими витратами і значно відмінними від конкурента характеристиками. Стратегія дає юридичній фірмі можливість гнучкого маневрування на ринку як за якісними параметрами, так і за рівнем витрат.

Найбільш розповсюдженим видом конкурентної стратегії на ринку юридичних послуг є стратегія диференціації, яка передбачає надання

послугам юридичної компанії специфічних рис, що відрізняють їх від послуг конкурентів. Стратегія диференціації найбільш ефективна для регіональних юридичних ринків, де клієнтські запити і переваги різноманітні та не задовольняються стандартним набором юридичних послуг. Щоб така стратегія була успішною, юридична фірма повинна ретельно вивчити запити та поведінку існуючих і потенційних клієнтів. При цьому повинні пропонуватися такі ознаки диференціації, які відповідають запитам клієнтів, цінуються ними або такі, що запам'ятовуються. Конкурентна перевага з'являється тільки тоді, коли досить велика кількість клієнтів зацікавлена у пропонованих ознаках диференціації. Завдяки успішній диференціації юридична фірма може встановити підвищену ціну на свої послуги. Напрямами такої диференціації можуть стати визначний професіоналізм спеціалістів юридичної фірми, високий репутаційний рейтинг юридичної компанії (як неформальний, так і встановлений офіційними рейтинговими програмами), унікальність та специфічність «продуктової лінійки» юридичних послуг, що пропонуються даною фірмою тощо. В юридичній практиці таку стратегію часто називають стратегією «блакитного океану» (конкуренція на основі створення інновації цінності), на противагу стратегії «червоного океану» (жорстка конкуренція, межі визначені, правила гри відомі) [21]. На думку фахівців юридичного ринку [17], при цій стратегії «можна створювати свої правила і не витратити енергію на боротьбу, сконцентрувавшись власне на справі».

Стратегію диференціації для регіональних юридичних компаній доцільно проводити тільки тоді, коли витрати на її проведення перебиваються доходами від її реалізації або коли чітко ідентифікована група клієнтів для якої нова «ексклюзивна» послуга матиме реальну цінність. Диференціація може бути невдалою, коли клієнти не бачать унікальності сформованої пропозиції або якщо підхід до диференціації може бути легко скопійований фірмами –конкурентами.

Сфокусована стратегія (або стратегія ринкової ніші) – зорієнтована на клієнтів з особливими потребами також може забезпечити юридичній фірмі «блакитний океан», «який об'єднуватиме і цінність послуги, і підхід до її надання» [17]. Сфокусована стратегія полягає в орієнтації лише на певний вузький сегмент або нішу ринку, які можуть бути визначені виходячи з географічних параметрів, регіональної специфіки, рівня доходу клієнтів, вимог до рівня обслуговування тощо. При цьому мета юридичної фірми полягає в тому, щоб запропонувати найкращий юридичний супровід клієнтів на даному ринковому сегменті. Прикладом застосування сфокусованих стратегій регіональними юридичними фірмами є спеціалізація на одній галузі (або навіть підгалузі) права, наприклад, юридичний супровід питань комерційної нерухомості, захист інтересів клієнтів у галузі банківського права або вирішення сімейних майнових спорів тощо.

Зазначимо, що реалізація сфокусованої стратегії регіональними юридичними фірмами може бути пов'язана з такими ризиками: завжди є можливість посилення рівня конкуренції у

сегменті; існує об'єктивна небезпека, що вимоги і переваги клієнтів обраного сегменту можуть поширюватися на весь регіональний ринок; сегмент в процесі розробки його юридичною фірмою може підвищити рівень своєї привабливості для конкурентів.

Загалом реалізація конкурентних стратегій на вітчизняному ринку юридичних послуг у даний період звелася до цінової боротьби, що орієнтується нерідко лише на платоспроможність клієнта. Це негативно позначилося на ринку в цілому, оскільки така ситуація поставила під сумнів цінність і ціну надаваних раніше юридичних послуг: Отже, стан ринку юридичних послуг переживає сьогодні певний «стан цінової війни», оскільки цінова конкуренція обертається не тільки ризиками всередині юридичної спільноти (коли не тільки прості юридичні послуги починають конкурувати за ціною, але і послуги, які вимагають високої кваліфікації, втрачають свою цінність у ціновій боротьбі за клієнта), але і для клієнтського співтовариства, підвищуючи ймовірність покупки клієнтом неякісної юридичної послуги.

Загалом ефективність реалізації проаналізованих нами видів стратегій у діяльності регіональних юридичних фірм залежить у першу чергу від зміни пріоритетів у діяльності юридичних фірм, коли замість прагнення збільшення прибутковості юридичної практики зусилля керівництва регіональних юридичних компаній будуть сфокусовані на впровадженні клієнтоорієнтованого підходу із прицілом на планомірний сталий розвиток діяльності. Для цього керівництву юридичних компаній доцільно зосередити свої зусилля на :

- більш якісному визначенні цільової спрямованості своїх послуг для тієї чи іншої клієнтської групи;
- більш продуманому (через призму запропонованої клієнтам цінності) позиціонуванні продуктів і фірми в цілому;
- більш ефективній організації процесу надання послуг з метою створення та підтримки конкурентних переваг;
- об'єднанні зусиль зі створення більш сприятливої репутації професії юриста в очах клієнтів тощо.

Висновки. Узагальнюючи викладене, зазначимо, що при виборі тієї чи іншої стратегії, фірма повинна керуватися тими цілями, які вона ставить перед собою. Крім цього, такий вибір зазвичай має бути обумовлений зіставленням і оцінкою сукупності чинників: темпи можливого зростання, витрати на реалізацію стратегії та передбачувані вигоди, ризики, пов'язані з втратою клієнтів і незалежності фірми тощо.

При цьому передумовою впровадження стратегічних підходів у діяльність регіональних юридичних компаній має стати підвищення маркетингової активності юридичних фірм, яке чітко простежуються при аналізі чинників середовища, визначенні потенційних можливостей та загроз, що пов'язані із функціонуванням регіональних ринків, спробі більш якісно підкреслити конкурентні переваги юридичних фірм і послуг, якими ними пропонуються та

загальному підборі ефективних маркетингових інструментів, що забезпечують можливість реалізації тих стратегій існування та розвитку регіональних юридичних компаній, які

найбільшою мірою адекватні викликам динамічного ринку юридичних послуг на сучасному етапі його функціонування.

Список літератури

1. Ансофф І. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И.Ансофф: пер. с англ. О. Летун. – СПб.: Питер Пресс, 2009. – 344 с.
2. Ведущие операторы рынка юридических услуг региона приняли участие в III-м ежегодном Юридическом Форуме Сибири [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.legalstudies.ru/forum-sibir.htm>
3. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С.Виханский – М.: Гардарики, 2002. – 272 с.
4. Довгань Л.Є. Стратегічне управління / Л.Є.Довгань, Ю.В.Каракай, Л.П.Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 439 с..
5. Канайкина И. Стратегия юридической фирмы: рекомендации по разработке / И. Канайкина // LEGAL SUCCESS. – 2012. – №1 (Январь-Март 2012). – С.8-11.
6. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч.посіб. / Г.І.Кіндрацька. – К.: Знання, 2006.–366 с.
7. Копитко В. Регіональні особливості розвитку агропромислового комплексу України 2006 года / Автореф. дис... д-ра экон. наук: 08.10.01 / В.І. Копитко; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2006. – 46 с.
8. Крец В. Курс корабля «Стратегия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.legal-business.ru/archive-09-2009>
9. Лако М. Преимущества и недостатки различных стратегий роста [Электронный ресурс] / М. Лако // Юридический бизнес. – 2008. – № 2. - Режим доступа: <http://www.legal-business.ru/legal-community/157>
10. Маслов Е.В. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной структуры / Е.В. Маслов. – М.: Финпресс, 2004. – 288 с.
11. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 684 с.
12. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент : навч. посібник / В.Д.Немцов, Л.Є.Довгань. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб»», 2002. – 557 с
13. Немцева І.А. Організаційна культура в системі стратегічного управління вищими навчальними закладами України: Монографія / І. А. Немцева. – Чернівці : Рута, 2012. – 300 с.
14. Портер М. Конкуренция : учеб. пособие / М.Портер ; пер. с англ. – СПб. – М. – К. : Вильямс, 2000. – 495 с.
15. 50 ведущих юридических фирм Украины 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.ua/top50issue.php>
16. Садова У. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / У.Садова, Л.Семів; під. ред. М.І. Долішнього. – Львів: Друк, 2000. – 264 с.
17. Сваткова Д. Конкурентна протитвага / Дар'я Сваткова // Український юрист. – 2013. – №07-08.
18. Стеченко Д.М. Регіональні ринки рекреаційно-туристичних послуг: суть і фактори формування / Д.М.Стеченко, О.Г. Розметова // Галицька академія. Наукові вісті Інституту менеджменту та економіки. №1(5). – Івано-Франківськ, 2004. – С.62-67.
19. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии. / А.Томпсон. – М.: Банки и биржи, 1998. – 576 с.
20. Чан Ким У. Стратегия голубого океана. Пер. с англ. / У.Чан Ким, Рене Моборн. М.: НИРО, 2005. – 272 с.
21. Шершньова З.Е. Стратегічне управління : підручник / З.Е.Шершньова, С.В.Оборська – К.: КНЕУ, 2006. – 699 с.
22. Шевчук І.Б. Регіональна політика розвитку ринків медичних послуг : напрямки формування та реалізації : монографія / З. В. Герасимчук, І. Б. Шевчук ; Луц. нац. техн. ун-т. - Луцьк : Надстир'я, 2009. – 200 с.
23. Beringer G. Profit per equity partner as a measure of success [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.allenoverly.com/>
24. Mayson S. Law firm strategy. Competitive advantage and valuation. Oxford University Press. 2007
25. Spitzer D. Transforming performance measurement: rethinking the way we measure and drive organizational success. AMACOM. 2007/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://goo.gl/uH8T6>

Аннотация

Ірина Буднікевич, Ірина Черданцева

ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ КАК ИННОВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Рассмотрена целесообразность, возможности и направления стратегических подходов в деятельности юридических фирм различных размеров, которые функционируют на региональном уровне. Определены компоненты среды формирования стратегий субъектов регионального рынка юридических услуг, описаны типы стратегий роста, конкурентных стратегий юридических фирм. Акцентировано внимание на исследовании стратегии дифференциации как наиболее распространенном виде конкурентной стратегии на региональном рынке юридических услуг и стратегии рыночной ниши как наиболее рискованной. Разработаны рекомендации по выбору той или иной стратегии руководством юридической фирмы.

Ключевые слова: субъекты рынка юридических услуг, региональный рынок юридических услуг, стратегия, среда формирования стратегий, стратегия юридических фирм, стратегии роста, конкурентные стратегии, стратегия дифференциации, нишевая стратегия.

Summary

Iryna Budnikevych, Iryna Cherdantseva

THE USING OF STRATEGIC APPROACHES AS INNOVATION OF ACTIVITIES OF SUBJECTS OF THE JURISTIC SERVICES MARKET

The paper considers appropriateness, the possibilities and directions of strategic approaches in the law firms of different sizes that operate at the regional level. The components of the formation of business strategies of the regional market of legal services are identified; the types of growth strategies and competitive strategies of law firms are described. Attention is focused on the research strategy of differentiation as the most widespread form of competitive strategy at the regional legal market strategy and market niche as the most risky one. Recommendations on the choice of a strategy for managing legal firm were developed as well.

Keywords: subjects of the juristic services market, regional market of juristic services, strategy, environment of formulating of strategies, strategy of law firms, growth strategy, competitive strategy, differentiation strategy, niche strategy.

© Паргин Г.О., Заdereцька Р.І., Галечко І.Б., 2014
 Національний університет «Львівська політехніка», Львів

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА Й ОЦІНЮВАННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

Досліджено теоретичні аспекти та важливість управління грошовими потоками. Визначено місце оптимізації як одного з найефективніших методів управління грошовими потоками. Детально розглянуто основні етапи оптимізації, а також сучасні методи її здійснення. Виявлено вплив критеріїв оцінювання ефективності управління грошовими потоками.

На основі огляду літературних джерел, запропоновано систему аналітичних показників оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства, а також окреслено перспективні напрямки подальших досліджень.

Ключові слова: управління грошовими потоками підприємства, оптимізація грошових потоків, критерії оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства, система аналітичних показників оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства.

Постановка проблеми. Сучасний стан світової економіки характеризується надзвичайною мінливістю, яка зумовлена швидкими змінами зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання та розвитком фінансового ринку. За таких умов стабільність фінансового стану підприємств суттєво залежить від їх заощаджень, формування оптимального обсягу резерву ліквідності та ефективності управління грошовими потоками. Неефективна політика підприємства у сфері управління грошовими потоками може призвести до непередбачуваних негативних наслідків, зокрема, втрати платоспроможності, ліквідності та прибутковості. Виходячи з вище викладеного, треба відзначити, що оптимізація руху грошових коштів та оцінювання її ефективності є необхідною умовою підтримання життєздатності та фінансової стабільності підприємств на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оптимізації грошових потоків набула особливої популярності у колах вітчизняних та зарубіжних вчених в останні роки. Зокрема, питання сутності та методики оптимізації грошових потоків досліджували провідні вітчизняні і зарубіжні науковці, серед яких доцільно виділити: І. О. Бланка [1], Л. О. Лігоненко [2], С. І. Надточій [3], А. М. Поддєрьогіна [4], О. В. Єрмошкіна [5], І. Й. Яремка [6] та інших.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Здійснивши аналіз публікацій, треба відзначити, що низка розроблених авторами методик і підходів до аналізу оптимізації та оцінювання руху грошових потоків відображає тільки окремі аспекти цього питання. Зокрема, потребує подальших досліджень питання оцінювання ефективності процесів управління грошовими потоками підприємств з урахуванням особливостей їх діяльності на ринку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та важливості процесів управління грошовими потоками підприємства, а також формування системи показників оцінювання їх ефективності.

Викладення основного матеріалу. Щоб

поліпшити фінансовий результат діяльності підприємства та його конкурентну позицію на ринку, необхідно застосовувати сучасні методи управління грошовими потоками, зокрема оптимізацію грошових потоків. Оптимізація грошових потоків – найважливіше та найскладніше завдання, яке потребує вирішення у процесі фінансового менеджменту. Оптимальна структура грошових потоків зумовлює таке співвідношення у використанні власних і залучених коштів, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства та максимізується його ринкова вартість. У процесі оптимізації грошових потоків необхідно враховувати основні особливості кожного елемента їхнього складу.

Необхідність ефективного управління на основі оптимізації грошових потоків підприємства визначається такими положеннями:

- грошові потоки обслуговують господарську діяльність практично в усіх її аспектах;

- ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства у процесі його стратегічного економічного розвитку, який суттєво залежить від різноманітності грошових потоків та їх синхронізації у часі і за обсягами;

- завдяки ефективному управлінню грошовими потоками зменшується потреба суб'єкта господарювання у позиковому капіталі, що позитивно впливає на структуру сукупного капіталу і сприяє зменшенню його залежності від зовнішніх джерел фінансування;

- ефективне управління грошовими потоками є суттєвим важелем у забезпеченні прискорення обороту капіталу підприємства та забезпечує зниження ризику його неплатоспроможності, а отже, і банкрутства;

- ефективне управління грошовими потоками сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення реальних та фінансових інвестицій, що є джерелом зростання прибутку підприємства, а також забезпечує

підвищення рівня його ліквідності [7, с. 164].

Процес оптимізації грошових потоків має ґрунтуватися на відповідних принципах, які забезпечують: збалансованість, ефективність і ліквідність цих грошових потоків, а також інформативну достовірність отриманих даних. Зважаючи на те, що оптимізація грошових потоків

є тривалим процесом, основна мета якого виявлення рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, збалансованості надходження та витрат грошових коштів за обсягом та у часі, доцільно її проводити у кілька етапів, які представлено на рис. 1.

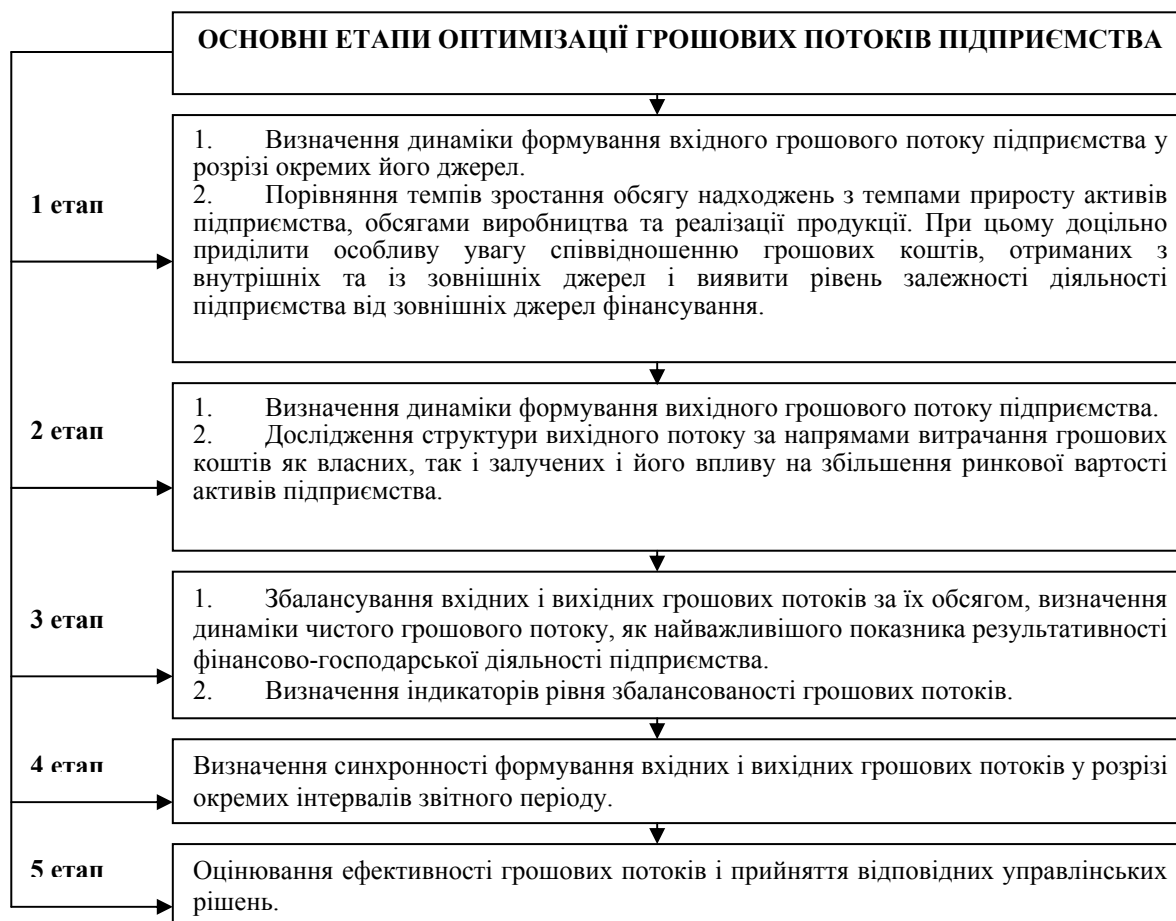


Рис. 1. Основні етапи оптимізації грошових потоків підприємства*

* Розроблено на основі джерел [1, 4].

Проаналізувавши та систематизувавши публікації авторів, треба відзначити, що виділяють три основних групи методів оптимізації грошових потоків:

– методи оптимізації за обсягами: залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу, проведення додаткової емісії акцій, залучення пільгових кредитів, продаж частини фінансових інвестиційних інструментів і здавання в оренду обладнання, будівель, які не використовуються, тощо;

– методи оптимізації в часі: розроблення графіків податкових платежів, закупівлі сировини, матеріалів та врівноваження їх з термінами реалізації продукції, встановлення порядку здійснення розрахункових операцій;

– методи максимізації чистого грошового потоку на основі підвищення ефективності використання ресурсів і вдосконалення амортизаційної політики, оптимізації податкового навантаження тощо [4, 5, 8].

У процесі управління грошовими потоками, об'єктами оптимізації є дефіцитні та надлишкові

грошові потоки, наявність яких пов'язана з певними негативними наслідками для підприємства. Зокрема, негативні наслідки дефіцитного грошового потоку проявляються у зниженні ліквідності і платоспроможності підприємства, зростанні прострочених короткострокових та довгострокових зовнішніх зобов'язань, збільшенні обсягу боргу, зростанні тривалості фінансового циклу, і в кінцевому результаті – зниженні рентабельності використання власного капіталу і активів підприємства.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку проявляються у втраті вартості грошових коштів, які тимчасово не використовуються у виробничому процесі унаслідок інфляційних процесів, втраті потенційного доходу від невикористання грошових активів у сфері короткострокового інвестування у фінансові активи, що також негативно відображається на рівні рентабельності активів і власного капіталу підприємства. Отже, необхідно запроваджувати відповідні методи оптимізації як дефіцитного, так і

надлишкового грошового потоку підприємства, обсяги яких залежать від періоду діяльності підприємства, характеру дефіцитності грошового потоку тощо.

Збалансованості дефіцитного грошового потоку у короткостроковому періоді можна досягти за рахунок використання «Системи прискорення – уповільнення платіжного обороту» [9, с. 48]. Сутність цієї системи полягає у розробці заходів щодо прискореного залучення вхідних грошових потоків і уповільнення їх виплат. У довготерміновому періоді треба реалізувати заходи щодо зростання обсягу вхідного та зниження вихідного грошових потоків.

Особливим методом оптимізації грошових потоків в часі є їх вирівнювання на основі згладжування обсягів грошових потоків у окремі інтервали періоду та синхронізації шляхом підвищення рівня кореляції обсягів вхідного та вихідного грошових потоків. Вирівнювання дає змогу частково усунути сезонні та циклічні відмінності у формуванні як вхідних, так і вихідних грошових потоків за рахунок оптимізації середніх залишків грошових коштів та підвищення рівня абсолютної ліквідності. Результати цього методу оптимізації грошових потоків у часі оцінюють за допомогою коефіцієнта кореляції,

значення якого у процесі оптимізації має зростати.

Оптимізація грошових потоків має забезпечити ефективний розподіл платіжних засобів підприємства в динаміці з урахуванням критеріїв ефективності управління цими потоками, зокрема таких як: приріст власного капіталу підприємства за певний проміжок часу, збільшення обсягу продажів, підвищення фінансової стійкості підприємства, ефективність використання власних коштів, ділова репутація підприємства, максимальне використання виробничих потужностей підприємства (рис.2).

Позитивний приріст власного капіталу зумовлює зростання грошового потоку від фінансової діяльності, збільшення обсягів продажу призводить до росту операційного грошового потоку, підвищення фінансової стійкості свідчить про зміни у фінансовому грошовому потоці, а також про збалансованість вхідного та вихідного грошових потоків. Позитивний імідж і відмінна ділова репутація сприяють зростанню вхідного грошового потоку підприємства. Щодо збільшення потужностей, то цей чинник впливає на формування грошових потоків від всіх видів діяльності підприємства, і є критерієм максимізації його чистого грошового потоку.

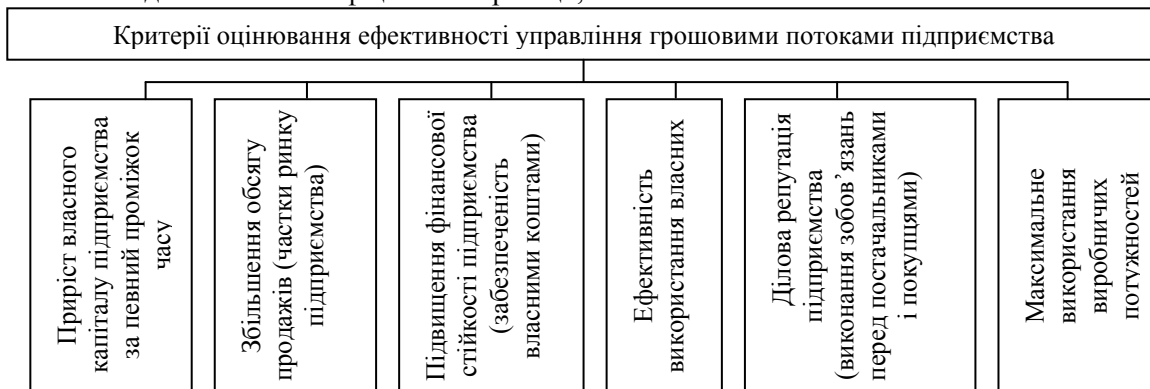


Рис. 2. Критерії оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства*

* Розроблено на основі джерел [5, 8].

Аналітичний огляд літературних джерел з досліджуваної проблематики свідчить, що більшість науковців визначають грошовий потік як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленим і логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів через виконання зобов'язань між економічними агентами [1]. Таке трактування дає змогу представити методіку аналізу руху грошових потоків, як багатокомпонентну модель. Отже, аналіз і оцінювання руху грошових потоків підприємства має містити такі елементи: вертикальний та горизонтальний аналіз руху грошових коштів; аналіз формування вхідного та вихідного грошових потоків; аналіз впливу факторів на формування чистого грошового потоку; коефіцієнтний аналіз, призначенням якого є дослідження грошових потоків щодо їхньої якості, ритмічності, ефективності та синхронності. Водночас, зважаючи на те, що ефективність

політики управління грошовими потоками суттєво впливає на виробничо-господарську діяльність підприємства та його фінансовий стан, зокрема ліквідність і платоспроможність, доцільно розширити межі аналізу руху грошових потоків суб'єкта господарювання.

Необхідно приділяти більшу увагу дослідженню показників ділової активності підприємства, визначенню тривалості фінансового циклу, коефіцієнта оборотності обігових коштів, визначенню тривалості періоду обороту кредиторської та дебіторської заборгованостей, їх співвідношення тощо, вивченню структури капіталу підприємства, його динаміки, а також обсягів надходження та видатків грошових коштів у розрізі видів діяльності та центрів відповідальності. Для оцінювання ефективності руху грошових потоків доцільно використовувати систему аналітичних показників стану грошового потоку підприємства (див. табл.1).

Система аналітичних показників оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства*

Показники	Алгоритм розрахунку
I. Показники, що використовують для оцінки вхідного грошового потоку	
Рівень регулярності надходжень грошових коштів (Ррн)	$\frac{ВГПр}{ВГП}$, де ВГПр – регулярні вхідні грошові потоки, грн.; ВГП – загальний обсяг вхідного грошового потоку, грн.
Частота виникнення негативних відхилень у рівномірності вхідного грошового потоку від операційної діяльності (Квн)	$\frac{N_n}{n} \times 100$, де N _n – кількість періодів, протягом яких спостерігались негативні відхилення варіативного компонента вхідного грошового потоку від операційної діяльності; n – кількість періодів, що досліджувались.
Рівень дефіцитності вхідного грошового потоку від операційної діяльності (Рдгпо)	$\frac{ЗНКсер}{ВГПсер}$, де ЗНКсер – середньоденний обсяг затримки вхідного грошового потоку від операційної діяльності, грн.; ВГПсер – середньоденний обсяг вхідного грошового потоку від операційної діяльності, грн.
Середній період затримки вхідного грошового потоку від операційної діяльності (Тдеф)	$\frac{N}{n}$, де N – період надходження затриманих платежів, дні; n – кількість днів у періоді, що досліджувався.
Коефіцієнт достатності вхідних грошових потоків (Кдгк)	$\frac{ЗГК + ВГП}{ВГф + ВГв}$, де ЗГК – запас грошових коштів на момент оцінки, грн.; ВГП – вхідний грошовий потік за період оцінки, грн.; ВГф – фактичне витрачання грошових коштів за період оцінки, грн.; ВГв – відкладене витрачання грошових коштів на початок періоду оцінки, грн.
Коефіцієнт перспективного виконання зобов'язань (Кпвбз)	$\frac{ГАп + ВГПо + ВГПі + ВГПф}{ТБЗ}$, де ГАп – грошові активи на початок планового періоду, грн.; ВГПо, ВГПі, ВГПф – плановий вхідний грошовий потік від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, грн.; ТБЗ – термінові боргові зобов'язання в плановому періоді, грн.
II. Показники, що використовують для оцінювання вихідного грошового потоку підприємства	
Рівень покриття стабільного вихідного грошового потоку від операційної діяльності гарантованим вхідним грошовим потоком від операційної діяльності (Рп)	$\frac{ГППО}{СВПО}$, де ГППО – гарантований мінімальний вхідний грошовий потік від операційної діяльності, грн.; СВПО – стабільний вихідний грошовий потік від операційної діяльності, грн.
Частота виникнення негативних відхилень у рівномірності вихідного грошового потоку від операційної діяльності (Кн)	$\frac{N_n}{n}$, де N _n – кількість періодів, протягом яких спостерігались негативні відхилення варіативного компонента вихідного грошового потоку від операційної діяльності; n – кількість періодів, що досліджувались.
III. Показники, що використовують для оцінювання чистого грошового потоку та дефіцитності грошових коштів підприємства	
Середньоденний обсяг дефіциту грошових коштів (ДГК)	$\frac{\sum_{i=1}^n ДГК_i}{n}$, де ДГК _i – обсяг дефіциту грошових коштів i-го дня; n – кількість днів у періоді
Рівень дефіцитності грошових потоків (Рдеф)	$\frac{ДГК}{ПГПО}$, де ДГК – середньоденний обсяг дефіциту грошових потоків, грн.; ПГПО – середньоденний вхідний грошовий потік від операційної діяльності, грн.

Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку з позицій потреб у фінансуванні (КДчгп)	$\frac{\text{ЧГП}}{\text{ОБ} + \Delta\text{Зтм} + \text{Д}}$, де ЧГП – чистий грошовий потік, грн.; ОБ – сума виплат основного боргу за кредитами та займами, грн.; $\Delta\text{Зтм}$ – сума приросту запасів товарно-матеріальних цінностей в складі обігових активів, грн.; Д – обсяг виплати дивідендів, грн.
Рівень покриття прострочених зобов'язань чистим грошовим потоком (Рппз)	$\frac{\text{ЧГП}}{\text{ПЗ}} \times 100$, де ЧГП – чистий грошовий потік, грн.; ПЗ – прострочені зобов'язання підприємства, грн.

*Розроблено на основі джерел [3, 5, 10, 11].

Здійснення аналізу руху грошових потоків суб'єкта господарювання за запропонованою системою показників дає змогу встановити причини виникнення негативних тенденцій, диспропорцій та незбалансованості грошових надходжень і видатків, а відтак визначити «вузькі місця» щодо економічного розвитку підприємства на ринку.

Висновки. Отже, треба відзначити надзвичайну вагомість аналізу й оптимізації грошових потоків в сучасних умовах

Список літератури

1. Бланк І. О. Управління грошовими потоками [Текст] / І. А. Бланк. – К.: Ніка-Центр: Ельга – Н, 2002. – 736 с.
2. Лігоненко Л. О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с.
3. Надточій С. І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємств в аспекті управління ними / С. І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. - № 7 – С. 8 – 12.
4. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент : підручник / А.М. Поддєрьогін. - К. : КНЕУ, 2005. - 535 с.
5. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія / О.В. Єрмошкіна; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Д. : Нац. гірн. ун-т, 2009. – 479 с.
6. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: Монографія. – Львів: Каменяр, 2006. – 176с.

функціонування підприємств, оскільки ці процеси тісно пов'язані з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства та є невід'ємним елементом загальної системи управління підприємством, особливо в режимі реалізації заходів антикризової політики. Щодо перспектив подальших досліджень, то на сьогодні необхідно зосередити значну увагу на розвитку та дослідженні новітніх методів оптимізації грошових потоків, які передбачають використання елементів програмного забезпечення.

7. Барабаш Н. С., Никонович Н. О. Аналіз грошових потоків в системі фінансового менеджменту підприємства / Н. С. Барабаш, Н. О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 2 (2). – С. 164 – 167.
8. Перловська Н. В. Моніторинг управління грошовими потоками підприємств: автореферат / Н. В. Перловська. – Д. 2008. – 23 с.
9. Партин Г.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. 2-вид., перероб. і доп. / Г. О. Партин Н. Є. Селюченко. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 384 с.
10. Ковальчук Г.В. Управління грошовими потоками торговельного підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05. / Ковальчук Ганна Вікторівна; Київський національний торг.-екон.університет. – К., 2001. - 22 с.
11. Ясишена В. В., Сисоєв І. М. Методика проведення аналізу грошових потоків підприємства. / В. В. Ясишена, І. М. Сисоєв // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 2(28). – С. 131 – 139.

Анотація

Галина Партын, Роксолана Задерецкая, Ирина Галечко

УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Исследованы теоретические аспекты и важность управления денежными потоками. Определено место оптимизации, как одного из эффективных методов управления денежными потоками. Подробно рассмотрены основные этапы оптимизации, современные методы ее осуществления. Выявлено влияние критериев оценки эффективности управления денежными потоками. На основе обзора литературных источников предложена система аналитических показателей оценки эффективности управления денежными потоками предприятия, намечены перспективные направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: управление денежными потоками предприятия, оптимизация денежных потоков, критерии оценки эффективности управления денежными потоками предприятия, система аналитических показателей оценки эффективности управления денежными потоками предприятия.

Summary

Galyna Partyn, Roksolana Zaderetska, Iryna Galechko

CASH FLOW MANAGEMENT OF ENTERPRISE AND ITS PERFORMANCE EVALUATION

The theoretical aspects and the importance of cash flow management are investigational. The location of optimization is determined, is one of the most effective methods of cash flow management. Considered in detail the main stages of optimization, as well as modern methods of implementation. The influence of criteria for evaluating the effectiveness of the cash flow is educed. On the basis of review of literary sources, the system of analytical indexes of evaluation of efficiency of cash flow management is offered, and also perspective directions of further researches re outlined.

Keywords: cash flow management, optimization of cash flows, the criteria for evaluating the effectiveness of cash flow management, system performance analysis evaluating the effectiveness of the cash flows of the enterprise.

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються підходи щодо трактування категорії «логістичного потенціалу». Охарактеризовано структуру складові цієї категорії.

Ключові слова: логістика, управління, логістичний потенціал, підприємство, потенціал.

Постановка проблеми. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня та продуктивності праці й іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу.

Хаотичність процесів розвитку і не контрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що проявилось у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій та зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовлює мультиплікативність дезорганізації та ініціює наступний виток кризових загальносистемних змін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням дослідження логістичного потенціалу фірми займалися такі вчені як: В.Б.Українець, Т.М.Скоробогатова, А.М.Горяїнов, В.В.Борисова, В.К.Козлов, С.А.Уваров, І.В.Петренко, В.І.Сергєєв, С.І.Гриценко та С.М.Ісиков. Зокрема, Семененко А.І., Колобов А.А. розглядали питання формування логістичних систем на макро-, макрорівнях і логістичному менеджменту.

Варто відзначити, що питання трактування «логістичного потенціалу» та його складових є, на нашу думку, недостатньо систематизованим.

Постановка завдання. Метою даної статті є відтворення економічної категорії та надання такого визначення поняттю «логістичний потенціал підприємства», яке було б найбільш точним та повним. На нашу думку, лише після повноцінного визначення поняття та його складових можна буде говорити про подальший аналіз логістичного потенціалу.

У вітчизняній економічній літературі, потенціал, у широкому розумінні можна трактувати як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Короткий словник іноземних слів також під цим терміном розуміє «ступінь потужності (приховані можливості) у якому-небудь відношенні...». Таким чином, терміни «потенціал», «потенціальний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо

взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, що ще не проявилися, або хисту до діяльності у відповідних сферах.

Існуючі в сучасній літературі визначення поняття логістичного потенціалу є дуже різноманітними та не уніфікованими, і кожен дослідник вкладає в нього власний зміст. Коротку характеристику визначень які дають вчені можна розглянути далі в табл.1.

З точки зору Т.М.Скоробогатової, логістичний потенціал - похідна від поняття «економічний потенціал», яка розглядає його з точки зору концепції логістики, тобто оцінює стійкість:

- самого підприємства як системи, що складається з функціональних підсистем.

- підприємства як елемент системи вищого порядку.

- інформаційно-матеріальних зв'язків підприємства з суб'єктами навколишнього середовища.

Логістичний потенціал підприємства слід розглядати як сукупність матеріально-технічного, кадрового, інформаційного, технологічного та інноваційного потенціалів. Причому кожна складова в свою чергу може бути представлена як сума елементів. Зокрема, матеріально-технічний компонент об'єднує основні та оборотні фонди підприємства. Логістичний підхід тут полягає в раціональному придбанні та комплексному використанні ресурсів.

Кадровий потенціал виступає сукупністю креативного і корпоративно-культурного потенціалів, які по суті відображають революційний і еволюційний орієнтири розвитку. Протиріччя між ними є прикладом дії класичного закону діалектики - єдності та боротьби протилежностей і виступає основою розвитку кадрового потенціалу як гомеостатичної системи.

Інформаційний потенціал може бути представлений як функція інформаційних потенціалів зовнішнього мікро- і макросередовища. Причому перший містить сукупність даних про постачальника, поточних і потенційних конкурентів, попит споживачів та тенденції його зміни. Водночас потенційний попит безпосередньо залежить від факторів макросередовища (соціальних, економічних, демографічних, географічних), відображених у відповідному інформаційному потенціалі. Отже, є необхідність говорити не просто про суму складових інформаційного потенціалу, а про взаємопов'язані і взаємновпливаючі інформаційні

компоненти, що повністю відповідає логістичній точці зору.

Таблиця 1

Таблиця визначень поняття «логістичний потенціал»

№ п/п	Автори	Визначення
1	Скоробогатова Т.М	Логістичний потенціал - похідна від поняття «економічний потенціал», яка розглядає його з точки зору концепції логістики [1].
2	Горяїнов О.М	Логістичний потенціал підприємства - максимальна продуктивність (функціональна здатність) системно-інтегрованих підрозділів (потенціал транспортного підрозділу може оцінюватися продуктивністю) [2].
3	Афанасенко І.Д. Борисова В. В.	Інноваційний потенціал логістики - здатність логістичного ланцюга (мережі) або будь-якої функціональної області логістики здійснити вперше або відтворити (сприйняти) ту чи іншу інновацію [3].
4	Сергеев В.І	Потенціал логістики на сучасному підприємстві дозволяє реалізувати цільові установки підприємства в рамках її місії, будучи стратегічним чинником в умовах посилення конкуренції. Логістика має активний інтегруючий потенціал, що здатний зв'язати воедино і поліпшити взаємодію між такими базовими функціональними сферами підприємства, як постачання, виробництво, маркетинг, дистрибуція, організація продажів [4].
5	Гриценко С.І	Логістичний потенціал - здатність економічного суб'єкта за наявності благоприємних умов оптимізувати структуру ресурсів і раціонально їх використовувати для досягнення поставленої мети [5].
6	І.В. Петенко, С.М. Ісиков	Логістичний потенціал – здатність фірми реалізувати її логістичні функції та операції з максимально можливим кінцевим результатом і мінімальними витратами [6].
7	Ларіна Г.Г	Сутність потенціалу логістики полягає в максимальній можливості підприємства використовувати всі передові напрацювання в сфері логістики [7].

Технологічний потенціал безпосередньо визначає процес надання послуги. Саме він здійснює логістичні функції і реалізує логістичну місію підприємства.

Інноваційний потенціал виступає відправною точкою модифікації послуг. Причому в умовах гострої конкуренції підприємство сервісу прагне розширити діапазон неординарних послуг за рахунок активності креативного потенціалу. Тут необхідно зауважити, що мала масштабність підприємств, що забезпечує безпосереднє спілкування керівництва з персоналом, обумовлює ефективність проведення рефреймінгу, тобто звернення керівництва підприємства до свідомості персоналу [1].

Згідно з поглядом Ларіної Г.Г, під потенціалом логістики слід вважати комплементарну сукупність можливостей підприємства, реалізація яких підкріплена ресурсами, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення цілей логістичної діяльності промислового підприємства. Сутність потенціалу логістики полягає в максимальній можливості підприємства використовувати всі передові напрацювання в сфері логістики.

Підтримуючи погляд Ларіної проблему, розвиваючи його, для виявлення конкретного змісту потенціалу логістики доцільно застосувати проблемно-аналітичний підхід. Потенціал логістики, з одного боку характеризує можливість застосування різних ресурсів, з іншого є інтегральною характеристикою логістичного ресурсного забезпечення підприємства.

Отже, на нашу думку, логістичний потенціал – це сукупність наявних ресурсів та можливостей підприємства, які не є задіяними в повному обсязі і для яких існує об'єктивна можливість їхнього використання в повній мірі в найближчому періоді часу.

Визначившись з поняттям логістичного потенціалу можна доцільніше розглянути питання його складових. Узагальнюючи вищесказане, щодо поглядів Скоробогатової, потенціал логістики можливо представити як суму методичних, трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів та часу, які забезпечують логістичну діяльність підприємства. Тому це твердження дає можливість вивести функціональну залежність потенціалу логістики.

$$P = T (P_m, P_t, P_r, P_f, P_i, P_{tc}) \quad (1)$$

де $P_m, P_t, P_r, P_f, P_i, P_{tc}$ - відповідно методичний, трудовий, ресурсний фінансовий, інформаційний та тимчасовий потенціали.

Наведене співвідношення визначає перший - ресурсний рівень представлення потенціалу логістики.

Другий рівень - аспектний, на якому потенціал логістики буде мати функціональну залежність між постачальницьким, виробничим, комунікативним і розподільним потенціалом. На аспектному рівні потенціал логістики можна представити у вигляді функції:

$$P_M = f(P_p, P_v, P_k, P_r) \quad (2)$$

де P_p, P_v, P_k, P_r - відповідно постачальницький, виробничий, комунікативний і розподільний потенціали логістики.

На цьому рівні трудовий (людський) потенціал є функцією потенціалів: кваліфікації персоналу (ПКВ), досвіду персоналу (Пд) і структури управління (Пстр):

$$P_t = f(ПКВ, Пд, Пстр) \quad (3)$$

Так само можна уявити всі складові потенціалу логістики.

З точки зору всього підприємства як системи кожна складова потенціалу володіє нецілісною властивістю, тобто тим, що властиво виключно їй. До цілісної властивості підприємства сервісу

відноситься інтегративне, яке визначається здатністю до надання послуг. Прояв зазначеної властивості залежить від координації складових потенціалу [3].

Правильна координація елементів логістичного потенціалу підприємства дозволяє вирішити наступні завдання:

- визначити виробничу програму у відповідності з попитом споживачів;
- домогтися злагодженої роботи всього господарського механізму;
- прискорити процес комерціалізації наукових розробок [2].

Вирішення останнього завдання порівняно з матеріальним виробництвом має свою специфіку. Хоча нововведення тут менш затратні, проте стратегія сервісних підприємств, яка в основному орієнтована на миттєвий прибуток, рідко передбачає витрати на інновації. Крім того, сам персонал, що звик працювати по-старому, часто проявляє інертність.

Повертаючись до структури потенціалу, зазначемо, що кожній складовій потенціалу властивий певний ризик, а саме матеріально-технічний-майновий, технологічний-процесний, кадровий-людський, інформаційний-ідентифікаційний, інноваційний-адаптаційний [7].

В умовах ринкової економіки підприємство доцільно розглядати як бізнес-систему. При цьому ключовими бізнес-процесами виступають управління постачаннями ресурсів, управління замовленнями, управління персоналом, управління процедурами виконання замовлень, управління зворотним зв'язком з споживачами [4].

Всі перераховані вище бізнес-процеси безпосередньо стосуються логістичного

потенціалу, причому тут також можна виділити парні зв'язки, а саме: між управляючими бізнес-процесом і складовими потенціалу. Отже, доцільно вести мову про логістичні тріади.

Відповідно до розглянутих вище бізнес-процесів виділимо тріаду «інноваційний потенціал - адаптаційний ризик - управління зворотним зв'язком зі споживачами». Синергійний ефект даної тріади проявляється при реалізації так званих споживчих інновацій. На відміну від традиційних (виробничих) інновацій, які мають під собою економічно обґрунтовану систему, дані інновації насамперед повинні бути оцінені фахівцями на предмет реальності їх впровадження. Навіть у разі позитивного результату повинно пройти багато часу, перш ніж ідея втілиться в життя. Однак тут знижується адаптаційний ризик, оскільки пропозиція йде від самих споживачів. Оперативність розв'язання проблеми залежить як від спрацьованості складових тріади, так і від тісноти зв'язку між складовими потенціалу.

Висновки. Потенціал сукупного логістичного інструментарію можна розглядати як комплекс засобів щодо реалізації логістичної діяльності. Іншими словами, це функція аналітичного постачальницького, виробничого, комунікативного та розподільного потенціалу.

Враховуючи окремі підрозділи логістики, це співвідношення можна деталізувати на складові, які дозволяють на більш детальному рівні проаналізувати існуючу на промисловому підприємстві ситуацію і визначити не тільки потенціал логістики, а й кількісну оцінку рівня його використання.

Список літератури

1. Скоробогатова Т.Н. Логистический потенциал предприятия сервиса // Вестник Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова. – 2006. – № 2. – С. 87 – 94.
2. Горяинов, А.М. Транспортный потенциал и резервирование в системе управления логистикой предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.logistics-gr.com/index.php?option>.
3. Афанасенко І.Д. Логістика постачання [Текст]: посібник / І.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - СПб.: Пітер, 2010. - 336 с.
4. Сергеев В.І. Логістика фірми [Електронний ресурс] / В.І. Сергеев. - Режим доступа: http://www.adviss.ru/otdel_logistiki/logistika_firmy.
5. Гриценко, С.І. Стратегія розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://dibase.ru/article/12102009_gritsenkosi/5.
6. Петенко І.В, Ісиков С.М. Логістичний потенціал комерційного посередництва // наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 80. – 2005. – С. 88-93.
7. Ларіна Р.Р. Логістика в управлінні організаційно - економічними системами: монографія. - Донецьк : ВІК, 2003. - 239 с.

Аннотація

Ярослав Шрамко

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются подходы трактовке категории «логистического потенциала» и охарактеризованы ее составляющие.

Ключевые слова: логистика, управление, логистический потенциал, предприятие, потенциал.

Summary

Yaroslav Shramko

MANAGING THE LOGISTICS POTENTIAL

The article discusses approaches to the interpretation of the category of "logistical potential" and characterized components of this category.

Keywords: logistics, management, logistic potential, enterprise, potential.

© Євтух О. Т., Євтух О. О., 2014
 Луцький інститут розвитку людини
 Відкритого міжнародного університету «Україна», Луцьк

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВА КРИЗЬ ПРИЗМУ МАРКЕТИНГУ

Розглядається фінансовий аналіз підприємства з точки зору принципів використання вартості. Фінансовий аналіз повинен бути сконцентрований на оцінці дотримання підприємством цих принципів, насамперед принципу довіри-відповідальності та попиту і пропозиції.

Ключові слова: фінансовий аналіз, маркетинг, принципи використання вартості, нормування.

Постановка проблеми. Розвиток та ускладнення механізму товарно-грошових відносин сучасного ринкового середовища вимагає подальшого вдосконалення теоретико-методологічних засад оцінки діяльності підприємства. Важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування організації відіграє фінансовий аналіз.

Фінансовий аналіз як науково-прикладні знання з'явився більше ста років тому. Найбільш ефективному розвитку він набув з 50-х років минулого століття. З розвитком теоретико-методологічних основ економічної науки техніка фінансового аналізу поступово вдосконалюється.

Отже, сьогодні, з одного боку, змінюються умови господарювання, ускладнюються фінансові відносини між суб'єктами ринку, а з іншого боку – вдосконалюються фундаментальні економічні знання, що закладає фундамент для подальшого розвитку сучасної фінансової науки.

Усе це призводить до формування нових аспектів фінансового аналізу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовий аналіз є об'єктом досліджень багатьох вчених. Основний вклад в розвиток сучасної фінансової науки, насамперед фінансового аналізу, внесли вчені розвинених західних країн: Е.Хелферт [1], Л.Бернстайн [2], Е. Рейс [3]. Серед вчених країн пострадянського простору можна відзначити В.Бочарова [4], М.Білик, О. Павловську, Н.Притуляк [5], Л.Лахтіонову [6], О.Базилінську [7], Г.Крамаренко, О.Чорну [8] та інших.

Проведений нами аналіз наукових праць свідчить, що в них фундаментально розроблені методи «дослідження фінансового стану і основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства» [5, с.11]. Деякі автори кінцевою метою фінансового аналізу бачать «отримання певного числа основних параметрів, які дають об'єктивну характеристику фінансового стану підприємства за звітний період, поточну діяльність та у майбутньому» [4, с.9]. Як вважає американський вчений Е. Хелферт, на основі характеристики фінансового стану підприємства можна зробити не тільки обгрунтоване судження про минуле, поточне та майбутнє положення справ компанії, але й про

ефективність методів управління [1, с.57]. На думку англійського фінансиста Л. Бернстайна «фінансовий аналіз робиться з метою виявлення суттєвих зв'язків, необхідних для прийняття якихось рішень» [2, с.9].

Проте у всіх цих роботах недостатню уваги приділяється питанню дотримання підприємством основних принципів господарювання, які забезпечують ефективні фінансові відносини з суб'єктами ринку.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Економічні відносини між суб'єктами господарювання є визначальними у досягненні ними основної своєї мети: задоволення потреб споживачів. Товарно-грошові відносини підприємств з іншими суб'єктами ринку повинні ґрунтуватись на певних економічних принципах, насамперед довіри-відповідальності та попиту і пропозиції, що забезпечує ефективне використання вартості та зростання прибутків підприємства [9].

Більшість учених у своїх наукових працях недостатньо уваги приділяє дослідженню цих відносин. Як правило, сьогодні у фінансовому аналізі все обмежується аналізом нормативних показників і мало уваги приділяється нормам, тобто основоположним правилам, за якими повинні діяти підприємства [10].

У сучасних роботах майже відсутні методики з оцінки діяльності підприємства щодо дотримання ними принципів використання вартості та збалансованості грошових потоків. Дотримання цих принципів також забезпечує зростання ринкової вартості підприємства та його кредитоспроможності.

Постановка завдання. Подальша доробка теоретичних засад фінансового аналізу. Розробка наукових підходів з дослідження економічних відносин підприємства з суб'єктами ринку та дотримання підприємством принципу нормованих витрат.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, фінансовий аналіз – це аналіз, який ґрунтується на використанні грошей, знань про гроші та на відносинах, що виникають в процесі їх обігу. Кінцевою метою такого аналізу є забезпечення здатності підприємства задовольняти потреби споживачів на

конкурентному ринку. На основі економічної теорії вартості та наукових знань про грошові зобов'язання [9, 11] ми можемо показати обґрунтовані підходи з фінансового аналізу економічних відносин підприємства з суб'єктами ринку.

У процесі діяльності підприємства на ринку між підприємством і споживачами встановлюються певні відносини, які базуються на принципах, серед яких найважливішими є принципи довіри-відповідальності та попиту і пропозиції.

Фінансовий аналіз здатності підприємства дотримуватися принципу попиту і пропозиції здійснюється через аналіз показників, які відображають обсяги попиту і пропозиції на певному сегменті ринку, його потенціал та зміни в часі. Виручка від реалізації товарів і послуг є основним показником здатності підприємства задовольняти потребу споживачів.

Під час дослідження також вимірюється потенційний попит на товари і послуги підприємства, а також шляхи його задоволення. Збільшення обсягів реалізації досягається як за рахунок збільшення кількості пропозиції, так і за рахунок покращення якості продукції, її асортименту, сервісного обслуговування тощо.

Довіра до товарів і послуг з боку покупців є основою попиту на них та доходів підприємства. Втрата довіри до товарів і послуг внаслідок їх низької якості, недостатньої надійності, занадто високої ціни продукції призводить до зниження виручки підприємства.

Обсяг реалізації також залежить від комунікативної політики підприємства, зокрема від реклами та системи реалізації товарів.

При фінансовому аналізі здатність підприємства задовольняти потреби ринку, відповідно до принципів попиту і пропозиції та довіри-відповідальності, вимірюється як абсолютними, так і відносними показниками.

Серед абсолютних показників основними є виручка від реалізації та прибуток підприємства. Під час фінансового дослідження вимірюється не тільки поточний рівень цих показників, але і їх зміни в часі.

При фінансовому дослідженні виконання підприємством принципів довіри-відповідальності аналізують також відносні показники, зокрема, рентабельність активів, власного капіталу, рентабельність продажу, коефіцієнт оборотності активів. Зростання вищезазначених показників свідчить про те, що підприємство збільшує ефективність своєї діяльності. Про ефективність бізнесу також свідчить період функціонування підприємства (період часу протягом якого підприємство отримує доходи).

При розрахунку фінансових показників використовується інформація як з форм фінансової звітності, так і дані управлінського обліку. Наприклад, при аналізі ефективності

бізнесу з використанням інформації, наведеної у фінансовій звітності, визначаються:

- зміни виручки від реалізації продукції (ряд. 010; 035 форма №2);
- валовий прибуток (або збиток) (ряд. 50 форма №2);
- чистий прибуток (ряд. 220 форма №2);
- власний капітал (ряд. 380 форма №1);
- рентабельність активів;
- рентабельність продажу;
- рентабельність власного капіталу;
- коефіцієнт оборотності активів.

При фінансовому аналізі здатності підприємства дотримуватися принципу попиту і пропозиції доцільно вимірювати зміни рентабельності як у виробництві, так і у реалізації продукції. Для розрахунку цих показників використовується інформація управлінського обліку. Наприклад, рентабельність витрат на рекламу, які розраховуються як співвідношення зміни прибутку при зміні витрат на рекламу та безпосередньо зміни витрат на рекламу.

Рентабельність франчайзингу розраховується як співвідношення зміни прибутку, пов'язаної зі збільшенням витрат франчайзингу до зміни витрат на франчайзинг.

У ринкових умовах відносини підприємства з кредиторами ґрунтуються на принципах довіри-відповідальності та збалансованості надходжень та видатків. При цьому головним серед них є принцип довіри-відповідальності. Принцип збалансованості у часі надходжень і видатків є допоміжним, дія якого створює умови для існування довіри між суб'єктами ринку. Кредитори довіряють кошти тільки тим підприємствам, які здатні своєчасно розрахуватись за зобов'язаннями. Фінансовий менеджер вимірює цю здатність. Основним показником здатності підприємства розрахуватись за зобов'язаннями є показник, який розраховується як співвідношення доходу від діяльності підприємства, який може бути використаний для погашення боргу без зменшення обсягів реалізації (за певний період) та платежів з повернення боргу (за період).

Дохід і витрати підприємства повинні бути збалансовані як за розміром, так і в часі. Збалансованість надходжень і видатків визначається у процесі бюджетування.

На основі даних балансу розраховуються показники ліквідності: загальної, швидкої і коефіцієнт абсолютної; можуть бути використані і інші показники ліквідності. Також визначаються коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт автономії. Структура капіталу: співвідношення власних та залучених коштів, – певною мірою свідчить про дотримання підприємством принципів використання вартості, зокрема, взаємкредитування.

Довіра до підприємства з боку кредиторів визначається його кредитною історією, а саме,

наявністю або відсутністю фактів неповернення чи несвочасного повернення кредитів, які надавались раніше. Тому при оцінці відповідальності позичальника розраховується показник, що відображає простроченість заборгованості по кредиту.

Наявність простроченої заборгованості призводить до втрати довіри до підприємства з боку кредиторів.

Довіра до підприємства залежить від рівня управління як кредиторською, так і дебіторською заборгованостями. Збалансованість між дебіторською та кредиторською заборгованістю та відсутність прострочень їх погашення свідчить про ефективне фінансове управління.

Наявність майна і перш за все, нерухомості у власності підприємства, яке може бути використано підприємством для забезпечення зобов'язань, також підвищує кредитоспроможність підприємства.

Показник LTV відображає відносини підприємства з кредиторами і вказує на рівень відповідальності підприємства позичальника. Відповідальність підприємства перед кредитором буде збільшуватись зі зменшенням LTV.

На основі теорії вартості і нормування ми можемо запропонувати наукові підходи з фінансового аналізу дотримання підприємством принципу нормованих витрат.

Згідно принципу нормованих витрат кожен суб'єкт господарювання повинен витратити на виготовлення і реалізацію продукції стільки коштів, скільки необхідно, щоб повністю задовольнити попит споживачів. Для цього всі витрати виробництва нормуються згідно нормативів запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо.

Принципу нормованих витрат також відповідає метод цільового калькулювання собівартості (Target Costing, з'явився в Японії у середині 60-х років ХХ ст. на основі ідеї Value Engineering, яка належала корпорації Дженерал Електрик). За цим методом собівартість розраховується виходячи з попиту на продукцію, що існує на ринку. Планування витрат, виходячи з умов виробництва і реалізації продукції, за формулою: Собівартість + Прибуток = Ціна у конкурентному середовищі є неефективним, не відповідає принципу нормованих витрат.

Метод Target Costing буде ефективним, коли темпи зростання виручки більше за темпи зростання витрат.

При аналізі витрат використовується також індекс «доходи-витрати», який, з одного боку показує ефективність витрат, а з іншого – здатність підприємства задовольняти потребу споживачів.

Висновки. Фінансовий аналіз підприємства повинен бути сконцентрований на дотриманні підприємством принципів використання вартості. Дотримання цих принципів є запорукою фінансової стійкості й прибутковості роботи у довгостроковій перспективі. Оцінку дотримання цих принципів можна здійснювати з використанням як завідомих показників фінансового менеджменту, таких як рентабельність, банківської справи, приміром LTV, так і спеціально розроблених для даної мети показників. Особливої уваги в даному контексті заслуговує аналіз дотримання підприємством принципу довіри-відповідальності та принципу попиту і пропозиції.

Список літератури

1. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10 изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с.
2. Бернштейн Л. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 624 с.
3. Райс Э. Разоблачение тайн бухгалтерского учета. Как разобратся в бухгалтерской отчетности и в финансовом анализе. / Пер с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2006. – 352 с.
4. Бочаров В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
5. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк та ін.. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
6. Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Базилінська О. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О. Базилінська – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
8. Крамаренко Г. Фінансовий аналіз / Г. Крамаренко, О.Чорна. – К.: ЦУЛ, 2008. – 322 с.
9. Евтух А.Т. Экономика: новый аспект : монография / А.Т. Евтух. – Луцк, Вол. обл. друк., 2007 - 300 с.
10. Евтух О.Т. Теорія економічного нормування / О.Т. Евтух // Фінанси України. – 2005. – №6. – С.8-18.
11. Евтух А.Т. Обращение обязательств в экономике /А.Т. Евтух // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С.5-19.

Аннотация

Александр Евтух, Александр Евтух

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ СКВОЗЬ ПРИЗМУ МАРКЕТИНГА

Рассматривается финансовый анализ предприятия с точки зрения принципов использования стоимости. Финансовый анализ должен быть сконцентрирован на оценке соблюдения предприятием этих принципов, прежде всего принципа доверия-ответственности, спроса и предложения.

Ключевые слова: *финансовый анализ, маркетинг, принципы использования стоимости, нормирование.*

Summary

Oleksnadr Yevtuch, Oleksnadr Yevtuch

ENTERPRISE FINANSIAL ANALISYS THROUGH A MARKETING LENS

In the article authors made a research of a process of enterprise financial analysis. Research is concentrated on value management principles. Authors underlines that financial analysis have to be based on these principles, primarily the credit-responsibility principle and the supply-demand principle.

Keywords: *financial analysis, marketing, value management principles, rationing.*

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянено основні підходи щодо формування механізму управління сталим розвитком підприємства, структуровано основні складові системи забезпечення управління розвитком авіапідприємства, обґрунтовано важливість кожної зі складових забезпечення процесу управління сталим розвитком авіапідприємства.

Ключові слова: управління сталим розвитком, механізм управління, авіапідприємство, система забезпечення управління.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, які характеризуються процесами соціально-політичної нестабільності більш гостро постає питання в формуванні нових механізмів управління. Великі вітчизняні корпорації, які володіють налагодженою системою виробничо-господарської діяльності, планування й обліку, виявляють сьогодні неспроможність ефективно реагувати на постійно змінні умови зовнішнього середовища через нерозвиненість механізмів адаптації до цих умов. Причиною таких наслідків є відсутність у підприємств оптимального механізму управління сталим розвитком, який дозволяв би на різних етапах розвитку формувати таку структурно-функціональну взаємодію, яка дозволяла б випрацювати більш стійкі реакції на всі впливаючі чинники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань механізму управління сталим розвитком підприємств сьогодні стають усе більш актуальними і розглядаються у працях зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких можна виділити: Баластрик Л.О., Гайдай П.И., Гончарук А.Г. Казак В.М., Кирич Н.Б., Крушвиц Л., Пономаренко В.С., Райзберг Б.А., Хазан М., Хміль Ф.І. та ін. Разом з тим у дослідженнях присутні дискусійність і різноаспектність поглядів щодо сутнісних характеристик механізму управління сталим розвитком, складових системи забезпечення. Крім того, аналіз публікацій з проблем формування механізму управління сталим розвитком показує слабкий рівень їх дослідження на підприємствах авіаційної галузі.

Виділення не розв'язаної раніше частини проблеми. У дослідженнях українських та російських вчених до кінця не сформовано остаточного розуміння поняття «механізм управління». Неточність у визначенні понять і категорій перешкоджає ефективному формуванню та правильному використанню самого механізму і його інструментарію на практиці. У ряді досліджень [1; 3; 5; 7; 8; 9; 10] для трактування механізму управління підприємством використовуються такі поняття і компоненти, як спосіб організації виробництва; принципи управління та функціональні задачі, які стоять перед керованим об'єктом; сукупність форм і методів управління; методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких

здійснюється ув'язування й узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування й розвиток підприємств як соціально-економічної системи функціональна структура органів управління; інформація та засоби її обробки та інше.

У даному випадку ми схилиємось до думки німецького професора Лутц Крушвиц, який зауважує «... немає правильного чи неправильного визначення. Терміни можна створити, лише враховуючи наші цілі» [6, с.2]. Тому дослідження механізму управління сталим розвитком підприємства потребує комплексного підходу до аналізу всіх задіяних складових, що дасть можливість вибудувати цільове спрямування та в результаті вдала їх компіляція в ході реалізації механізму буде сприяти сталому розвитку підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення та характеристика основних складових системи забезпечення механізму управління сталим розвитком підприємства, обґрунтування цільового призначення кожної зі складових забезпечення процесу управління сталим розвитком авіапідприємства.

Викладення основного матеріалу. В умовах ринкової економіки, з урахуванням динамічного зовнішнього і внутрішнього середовища головне завдання механізму управління сталим розвитком підприємства - в утриманні необхідної рівноваги і мінімізації ризику для підприємства при вимірі внутрішніх і зовнішніх чинників на основі реалізації певних економічних, фінансових, організаційних і інших дій.

Під управлінням сталим розвитком підприємства ми розуміємо такий стан підприємства, при якому відбувається цілеспрямована зміна структури і функціоналу, що призводить до зміни якісного стану підприємства і формує такий обсяг компетенцій, який дозволяє успішно проходити критичні точки та переходити на нову стадію, створюючи цим "циклічно-безперервний" розвиток.

Необхідно відзначити, що механізм управління сталим розвитком підприємства має бути сформований з урахуванням ряду методологічних принципів [2]: комплексності, динамічності, адаптивності, гармонізації внутрішнього і зовнішнього середовища, обов'язкового

зворотнього зв'язку, обліку цільової спрямованості функціонування підприємства

При формуванні структури, механізму управління сталим розвитком авіапідприємства (МУРАП) необхідно враховувати основні акценти :

- ряд локальних механізмів управління (фінансово-економічний, виробничий, організаційний, корпоративний, маркетинговий, інноваційний) функціонують завдяки утворенню сукупності взаємозв'язаних і взаємодіючих частин, об'єднання яких обумовлене різними цілями управління;

- кожен окремо взятий локальний механізм управління включає сукупність методів як систему правил і процедур, що застосовуються суб'єктом управління для виконання завдань розвитку, що стоять перед системою управління для досягнення цілей управління;

- при виконанні поставлених завдань кожний із механізмів управління незалежно від його природи керується певним набором інструментів, важелів, за допомогою яких здійснюється цільова дія на об'єкти управління;

- при формуванні механізму управління необхідно враховувати, що повна реалізація його функцій практично неможлива без відповідного набору елементів об'єкта управління, вдале застосування яких суб'єктом призводить до досягнення результатів розвитку підприємства.

Отже, завдання наукового дослідження, на наш погляд, полягає, передусім, у конкретизації складових системи забезпечення управління розвитком авіапідприємства, їх особливостей і специфічних рис, зв'язків між ними, формулюванні принципів вимог. (рис.1).

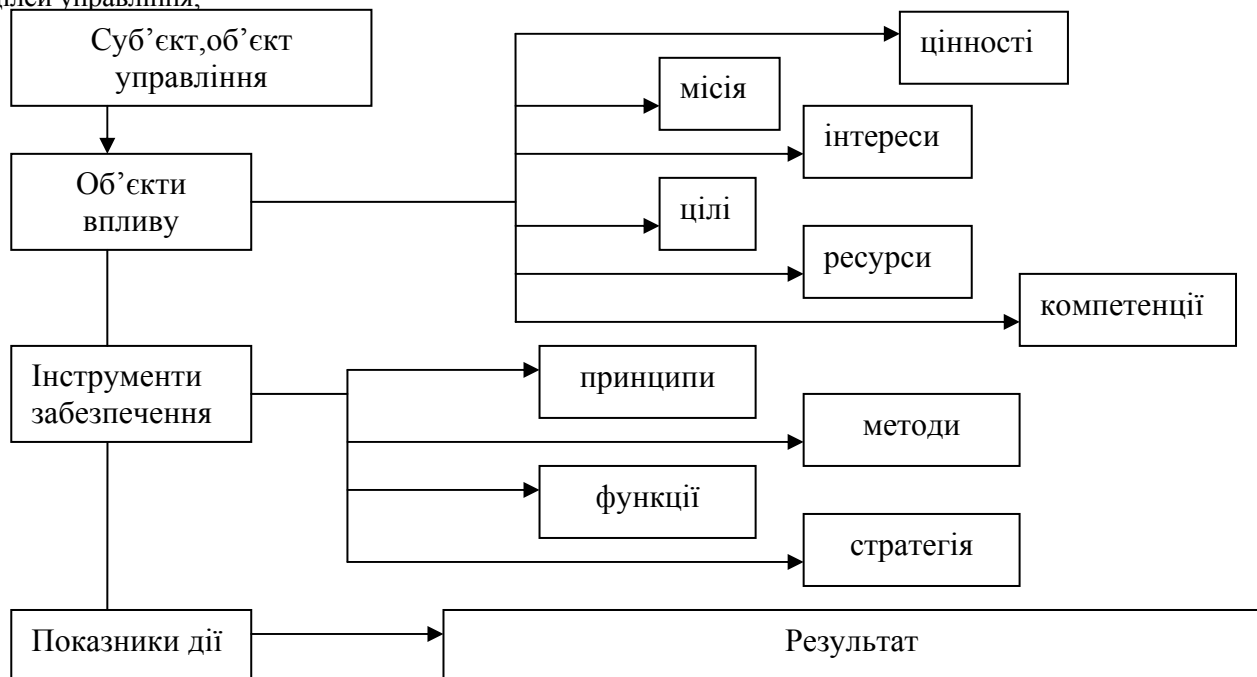


Рис. 1. Склад системи забезпечення управління сталим розвитком авіапідприємства

* розробка автора

Цінності ті орієнтири, за якими вибудовуються на підприємстві поведінка людей, відносини всередині колективу та зовнішні зв'язки, з допомогою них ставляться цілі й обмеження на них.

Місія – базовою категорією підсистеми стратегічного управління, без якої неможливе подальше планування стратегії і відповідно неможливе отримання результативності діяльності. Місія підприємства - це твердження, що розкриває сенс існування, вищу мету, призначення, причину існування підприємства і його відмінність від собі подібних.

Місія та цілі авіапідприємств відбивають інтереси всіх учасників, які залучені в діяльність підприємства і процес його функціонування. Тому її необхідність спричинена тим, що вона визначає основу ієрархії цілей підприємства, дозволяючи концентрувати ресурси на їх виконання, допомагає в розробці стратегії і планів; підвищує лояльність

співробітників та їх прагнення до командної роботи; полегшує залучення інвестицій, дозволяючи наочно показувати інвесторам і кредиторам потенційні результати і сенс вкладення коштів; дозволяє вигідно відрізнитися від конкурентів, наочно пред'являючи споживачеві особливості і переваги підприємства.

При побудові механізму управління сталим розвитком авіапідприємства (МУРАП) доцільно виділити основні елементи, що становлять його ядро, на якому і навколо якого формуються інші складові частини механізму. Таким ядром при формуванні механізму управління розвитком авіапідприємства повинні стати елементи об'єкта управління – ресурси та компетенції. Саме вони спільно з метою (цілями) управління впливатимуть на вибір конкретних методів, інструментів управління.

Ресурси в процесі управління є тими джерелами, через які відбувається вплив на об'єкти

управління. Джерела мають різну природу і походження: матеріальну, соціальну, інформаційну, вони не існують відособлено один від одного, а тісно взаємодіють і, можна сказати, утворюються в процесі взаємного впливу. Джерела ресурсів, і, як наслідок, самі ресурси завжди бувають обмежені в рамках конкретного авіаційного підприємства.

Компетенції – це похідна внутрішніх людських ресурсів. Інтелектуальний ресурс потрібен у процесі прийняття рішень у ході здійснення господарської діяльності, неможливе відокремлення його від людини. Людина є активним елементом системи, яка не тільки може погоджуватись чи не погоджуватись, а також формувати умови, взаємодіючи з іншими людьми в системі.

Під компетенцією підприємства ми розуміємо «набутий у процесі діяльності успішний досвід, трансформований у відповідні знання і навички, пов'язані як з умінням оперувати ресурсами, створюючи продукти та послуги, так і з умінням здійснювати ефективно управління діяльністю і успішно вести конкурентну боротьбу, забезпечуючи адекватну реакцію на виклики і загрози зовнішнього середовища».

До ресурсних (професійних) компетенцій ми відносимо компетенції для фахівців групи конкретних посад або функцій, тобто в їх основі лежать функціональні здібності. До ключових компетенцій варто віднести стратегічні здібності, які виражаються через реалізацію управлінських рішень на різних рівнях та відносно різних середовищ. До інноваційних компетенцій ми відносимо динамічні здібності, які можуть бути задані «згори-вниз», та відповідно динамічно реалізовані «вниз-вгору», тоді вони набирають наочності корпоративних компетенцій, які, як правило, розкривають базові цінності підприємства і цілісність побудови корпоративної культури.

Найбільш важливими особливостями, що обумовлюють специфіку управління компетенціями під час забезпечення сталого розвитку підприємства є: інтегральний характер, можливість накопичення у часі, без втрати компетенцій проміжних рівнів і періодів; інерційність у накопиченні компетенцій, наявність часового лагу між компетенціями різного рівня значимості та ієрархії; можливість накопичення лише завдяки наявності позитивного досвіду успішної (результативної) господарської діяльності; відносний характер та мінливість компетенцій, їх відповідність умовам зовнішнього середовища (передусім – інституціонального, технологічного та конкурентного), у якому функціонує підприємство.

МУРАП спрямований на досягнення конкретної мети (цілей), яка формується в системі управління підприємством. Визначення цілей на підприємстві здійснюється на основі планування. На початковому етапі формулюється головна, глобальна мета, далі здійснюється процедура її декомпозиції, тобто розділення мети на частини

або підцілі. При цьому генеральна мета може бути представлена як супідрядна сукупність безлічі взаємоузгоджених і взаємодіючих цілей локальних, рівнів. Очевидно, що цілеспрямоване управління спрямоване на конкретні кінцеві результати, тому для кожної мети визначаються критерії (показники). Показники повинні визначати міру пристосованості складної господарської системи до виконання поставлених перед нею завдань, враховуючи її внутрішні структурні особливості.

Важливого значення набуває визначення рівнів формування і реалізації цього механізму управління при створенні структури МУРАП. Найважливішим принципом забезпечення стійкого розвитку є досягнення гармонії або узгодженості внутрішнього середовища, параметри якого характеризують внутрішню стабільність, а також визначають режим функціонування підприємства за трьома функціональними рівнями: матеріальним, енергетичним, інформаційним і також зовнішнього середовища, параметри якого характеризують зовнішню стійкість і визначають режим дії зовнішнього оточення на економічний суб'єкт.

Взаємоузгодженість цілей та інтересів учасників, задіяних на різних рівнях розвитку підприємства, відбувається завдяки використанню різноманітної кількості методів та інструментів управління. При цьому під методом управління розуміється спосіб впливу суб'єкта, який управляє, на об'єкт управління для досягнення поставленої мети, а під інструментом управління – те, що є основою цього способу впливу. Отже, у структурі будь-якого методу управління, у тому числі і в МУРАП, як основні елементи мають бути присутніми, по-перше, суб'єкт управління; по-друге, спосіб впливу на об'єкт управління (інструмент); по-третє, об'єкт управління; по-четверте, мета дії на об'єкт управління.

Як показав аналіз, інтереси груп учасників корпоративних відносин авіапідприємств часто не збігаються. Для більшості великих авіаційних акціонерних товариств можна виділити такі групи учасників відносин корпоративної власності: керівники підприємств, у тому числі виконавчі органи емітента; великі акціонери; дрібні ("міноритарні") акціонери; власники інших цінних паперів емітента; кредитори, які не є власниками цінних паперів емітента; органи державної влади та місцевого самоуправління.

Інтереси кожної з цих груп часто суперечать один одному. Так, менеджери зацікавлені передусім в міцності свого становища, зростанні власних доходів, представницьких витратах компанії та зниженні ризику управлінських рішень, які приймаються навіть на шкоду доходності вкладень. Акціонери ж зацікавлені у високих прибутках емітента і високому курсі його акцій, тому схильні до підтримки рішень, які ведуть до отримання підприємством високих прибутків, хоч би і пов'язаних з більш високим ризиком. Корпоративні відносини на авіапідприємствах будуються через інструменти взаємодії між

учасниками на різних рівнях впливу. Прямий вплив чинять державне регулювання корпоративних відносин, фондовий ринок, банківський сектор. Опосередкований вплив здійснюють товарні ринки, професійні об'єднання. (табл. 1)

Таблиця 1

Цілі, інтереси, ресурси та інструменти взаємодії між учасниками корпоративних відносин авіапідприємств на різних рівнях впливу

Корпоративні відносини учасників	Головні цілі	Основні інтереси	Ресурси та інструменти, що створюють та регулюють процес узгодженості та взаємодії
Корпорація – державні органи	Економічне зростання. Соціальний порядок.	Співвідношення суспільної вигоди та затрат	- законодавство; - нормативна база та виконавчі органи; - податкова політика - антимонопольне регулювання діяльності
Корпорація – акціонери	Зростання вартості підприємства. Зростання прибутку.	Співвідношення дохідність-ризик	- можливості з вилучення прибутку (дивіденди, акції, емісія акцій, котирування акцій, векселі і т.д. - можливості з вилучення основного капіталу (деPOSITNІ сертифікати НБУ; облигації підприємств; ощадні сертифікати; інвестиційні сертифікати; деривативи; облигації місцевих позик; казначейські зобов'язання
Корпорація – менеджери	Гроші. Влада. Слава. Інтерес Стабільність.	Співвідношення винагорода-зусилля	Знання Рівень зусиль (партнерські відносини, корпоративна культура)
Корпорація – працівники	Якість життя	Співвідношення винагорода-зусилля	- рівень зусиль; - трудова та виробнича дисципліна; - бажання освоювати нові знання та вміння.
Корпорація – споживачі	Задоволення потреб	Співвідношення ціна-якість	- вимогливість по відношенню до якості; - наполегливість у переговорах відносно зниження цін

* розробка автора

Важливо, що методи й інструменти завжди є змінною системою елементів. Очевидно, що змінний структурний склад того чи іншого механізму управління залежить від багатьох чинників. Розглядаючи структуру МУРАП, можна виділити такі особливості авіаперевізного підприємства [4]: високу швидкість доставки пасажирів і вантажів; високу прохідність і меншу, ніж на інших видах транспорту, залежність від фізико-географічних умов місцевості; можливість організації комбінованих перевезень з умовою забезпечення високого рівня комфорту для пасажирів і послуг, для відправників вантажу; велику мобільність і гнучкість у застосуванні повітряного транспорту, його здатність здійснювати масові одноразові та спеціальні перевезення.

При формуванні структури МУРАП до його складу мають бути віднесені методи та інструменти, що відносяться до різних класифікаційних груп, залежно від взаємодії локальних механізмів. Ці методи та інструменти повинні діяти в органічній єдності, гнучко реагувати на чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, дозволяючи адаптувати процес управління до змінних умов. Для цілей формування МУРАП, урахувавши складність, багатоаспектність поняття стійкості розвитку на різних рівнях управління, доцільно не обмежувати набір методів управління в його структурі. При цьому одні методи можуть бути основними, а інші доповнюючими і визначатися метою (цілями) складом функцій управління МУРАП, що реалізуються, в конкретний момент часу. При

цьому ще більша різноманітність спостерігається на рівні вибору конкретних інструментів реалізації тих чи інших методів управління.

У результаті реалізації МУРАП можуть виникати ситуації, що вимагають перегляду методів та інструментів управлінської дії на об'єкти (чинники) управління, для максимізації позитивного результату від використання наявних ресурсів і компетенцій, досягнення мети МУРАП. Тільки за наявності такої відповідності (мета - об'єкти управління – методи управління - інструменти управління – ресурсне – компетенційне забезпечення управління) можна говорити про оптимальність структури МУРАП. Отже, з цих позицій раціональність і достатність ресурсного та компетенційного забезпечення управління є першочерговими умовами для успішного запуску в реалізацію функцій МУРАП.

Висновок. Проведене дослідження дозволяє розглядати МУРАП як структуру, що складається з мети (цілей), елементів об'єктів управління, методів та інструментів управління, ресурсного та компетенційного забезпечення. Проте технологія реалізації МУРАП, інструменти та прийоми, ресурсне забезпечення та ін. відрізнятимуться великим різноманіттям. Пояснюється це тим, що хоча зовнішнє середовище функціонування авіапідприємств може мати однакові параметри для господарюючих суб'єктів, але характер і міра їх сприйняття будуть різними для кожного підприємства, а внутрішні умови (внутрішнє середовище) економічного суб'єкта є індивідуальною складовою для будь-якого підприємства. Отже, механізм управління сталим

розвитком підприємств неповторний для кожного конкретного авіапідприємства й унеможливило шаблонні, типові підходи при його формуванні.

Список літератури

1. Баластрик Л.О. Проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємствами / Л.О. Баластрик, Л.В.Транченко // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб.наук.праць. (Вип.7) – К.: КНУ ім.Т.Шевченка, 2005. – С.188-194.
2. Гайдай П.И. Формирование структурной модели механизма управления экономической устойчивостью машиностроительного предприятия / П.И. Гайдай Э.Р. Мисхожев // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. – 2012. – № 4. – С. 37-46.
3. Гончарук А.Г. Формирование общего механизма управления эффективностью предприятия / А.Г. Гончарук // Економіка промисловості. – 2009. – № 2. – С. 164–175.
4. Казак В.М. Методика підвищення ефективності вантажних авіаційних перевезень / В.М. Казак, К.В. Палій // Науковий вісник ХДМУ. - 2011. – №1(4) - С. 277-285.
5. Кирич Н. Б. Конкурентоспроможність переробних підприємств – запорука економічної стабільності галузі та сталого розвитку суспільства / Н. Б. Кирич // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 45–50.
6. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты / Пер. з нім. під загальн. ред. В.В. Ковальова та З.А. Сабова. – СПб.: Питер, 2001. – 409 с.
7. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Лозовський, Е. Стародубцева. – М.: ИНФРА, 2005. – 480 с.
9. Хазан М. Организационно-экономический механизм развития в системе управления предприятием / М.Хазан // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 2. – С.96-103.
10. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф.І.Хміль. – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.

Аннотация

Наталья Васюткина

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены основные подходы относительно формирования механизма управления устойчивым развитием предприятия, структурированы основные составные системы обеспечения управления развитием авиапредприятия, обоснована важность каждой из составляющих обеспечения процесса управления устойчивым развитием авиапредприятия.

Ключевые слова: управление устойчивым развитием, механизм управления, авиапредприятие, система обеспечения управления

Summary

Natalia Vasyutkina

MECHANISM OF MANAGEMENT STEADY DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

In this article considered basic approaches in relation to forming of mechanism of management steady development of enterprise, structured the basic component systems of providing of management airline development, reasonable importance each of constituents of process providing of management steady airline development.

Keywords: management, management mechanism, airline, system of providing of management, steady development

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Проаналізовано роль і значення управління персоналом на малих підприємствах, соціально-психологічні особливості цього персоналу, організаційно-методичні підходи щодо формування відповідної системи управління, а також основні тенденції та проблеми формування і функціонування системи управління персоналом на малих підприємствах.

Ключові слова: управління персоналом, малий бізнес, персонал, кадрове управління, трудовий кодекс.

Постановка проблеми. Персонал підприємства є ключовим ресурсом у функціонуванні малого бізнесу. Від ефективності його використання, а також від знань і умінь керівників і фахівців, їх здатності швидко реагувати на динаміку ринкової кон'юнктури безпосередньо залежить ринковий успіх. Саме тому виникає нагальна потреба у підтримці високого рівня управління й організації праці персоналу на малих підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективне управління персоналом необхідне не тільки для суб'єктів господарської діяльності, що тільки створюються, але, перш за все, для вже працюючих. Саме це робить підприємницьку діяльність об'єктом підвищеної уваги з боку учених-економістів: Амоші А., Афанасьєва В., Беляєва С., Варналія З., Гриньової В., Кизима М., Новикової О., Кибанова А., Крамаренко В., Одегова Ю., Покропивного С., Колота В., Сизоненка В., Соболя С., Уткина Э., Биллсбери Дж., Верхана П., Друкера П. та ін.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Огляд економічної літератури з проблеми управління персоналом в організаціях, показує, що зазначені проблеми досліджуються, насамперед, у великих організаціях. Саме такі компанії мають у своїй структурі кадрові служби, які реалізують різноманітні програми кадрового менеджменту з адаптації, мотивації, оцінки, просування, навчання і ротації персоналу. Керівникам малих організацій здебільшого адресуються дослідження з психології управління, змістом яких є питання стилю управління та індивідуальних особливостей співробітників. Усе очевиднішою є потреба в емпіричних дослідженнях і теоретичних узагальненнях практики кадрового менеджменту саме в малих організаціях.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих особливостей та проблем системи управління персоналом, обґрунтування напрямів удосконалення управління персоналом у малих організаціях.

Викладення основного матеріалу дослідження. Серед ключових пріоритетів економічного розвитку України важливе значення мають: формування приватного сектора економіки, нового класу власників, підтримка розвитку і зміцнення малих підприємств. Розвиток підприємництва – одна з невідмінних і необхідних

умов становлення ринкових відносин. Малі та середні підприємства – найбільш гнучкі та динамічні елементи структури господарювання і мають значний потенціал для поліпшення стану економіки. Найбільш прийнятним механізмом поліпшення діяльності МП (малих підприємств) є удосконалення процесу управління персоналом. Основні недоліки, що існують у розвитку підприємництва, полягають, перш за все, саме у відсутності ефективної системи управління персоналом на МП, що відповідає б національним особливостям функціонування підприємництва і забезпечила ефективність подальшого розвитку МП [1, с.225]. А ефективність управління персоналом на МП залежить від організаційної структури підприємства, від системи взаємодій всередині підприємства та з інфраструктурою ринку, від форми підприємницької діяльності та ряду інших організаційних аспектів господарювання як підґрунтя системи управління. Економічні процеси, що відбуваються під час підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки, характеризуються динамічністю протікання, великою кількістю та мінливістю факторів, які впливають на функціонування МП і нерозривно зв'язані з управлінням персоналом, а також процесом творчості, що робить прогнозування і аналіз підприємницької діяльності складними і в той же час необхідними.

Внутрішні фактори, які впливають на функціонування підприємств малого підприємництва, нерозривно пов'язані з використанням і управлінням персоналом. Персонал відіграє найважливішу роль для підприємств малого підприємництва. Талант, знання, професійна майстерність, винахідливість, уміння ризикувати, організаторські, виконавські здібності відіграють найважливішу роль у діяльності МП [2, с.527].

Персонал підприємства — це його особовий склад, найманець, який володіє якісними характеристиками і має трудові відносини з роботодавцем.

Управління персоналом – комплексний, цілеспрямований вплив на колектив з метою забезпечення оптимальних умов для творчої, ініціативної, свідомої праці окремих працівників, спрямованої на досягнення цілей підприємства [3, с.224].

Переваги підприємств малого підприємництва включають наступні фактори: швидка адаптація до

місцевих умов господарювання; велика незалежність дій у прийнятті рішень; гнучкість дій суб'єктів малого підприємництва; гнучкість і оперативність у прийнятті і виконанні рішень; велика можливість для індивідуума реалізувати свої ідеї, виявити свої здібності; відносно невисокі витрати, особливо на управління; більш низька потреба в капіталі і здатність швидко вводити зміни в продукцію і виробництво у відповідь на вимоги місцевих ринків; відносно більш висока оборотність власного капіталу.

Найважливіша проблема працівників малого підприємства — соціальна незахищеність. Добробут персоналу залежить від керівника. Простежується слабка формалізація трудових відносин: часто перевагу надають усним трудовим договорами, рідко гарантується охорона праці, широко практикуються гнучкі форми примусу співробітників до праці без оплати лікарняних і щорічних відпусток. Практично на усіх малих підприємствах відсутні колективні договори, профспілки, які б мали вплив на адміністрацію, на захист інтересів працівників. Єдиний документ, який регулює відносини роботодавця з працівниками — Трудовий кодекс. На всіх підприємствах різних галузей діяльності робочі розглядаються як наймані робітники, а фахівці — як однодумці [4, с.166].

Малий бізнес у країнах з розвинутою ринковою економікою наймасовіший, провідний сектор, який визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику валового національного продукту, є основою сучасної ринкової інфраструктури. В наших умовах розвиток мережі підприємств малого бізнесу необхідний як для створення в економіці нормальних конкурентно-ринкових відносин, так і з метою активізації структурної перебудови, насамперед на користь розвитку виробництва товарів народного споживання, торгівлі, громадського харчування, сфери послуг, де переваги малих підприємств виявляються особливо рельєфно. Не менш важлива роль підприємств такого типу і при безробітті для створення нових робочих місць, а також з погляду можливостей насичення споживчого ринку. Це найбільш дешевий шлях переходу до ринку. Перспективність підприємств малого бізнесу залежить від:

- формування цілісного дрібнотоварного укладу, що поєднує різні форми власності;
- використання у більшості випадків суто ринкових методів відтворення, незалежність і свобода дій;
- характеру технології, форми знарядь праці, їх спеціалізації, адаптації до особливостей місцевих умов та характеристики місцевого ринку;
- різкого підвищення ефективності науково-технічного прогресу (ресурсозберігаючий тип НТП);
- соціальної результативності економіки;
- високої швидкості обігу авансового капіталу, низьких витрат на виробничу інфраструктуру, управлінські видатки;

- повнішого завантаження і високої продуктивності „живої“ праці та обладнання, невеликих інвестицій в обладнання;
- низьких питомих витрат на транспорт і управління;
- мобільності у прийнятті виробничих рішень під впливом змін кон'юнктури ринку, можливості прийняття гнучких та оперативних рішень.

Значною проблемою кадрового управління є організаційне навчання, яке в малих компаніях практично не проводиться. Найчастіше пояснюється це такими причинами: недооцінка керівником підприємства необхідності навчання, нестача засобів, невизначеність перспектив підприємства, низька оцінка існуючих курсів навчання. Малі організації орієнтовані на залучення «готових» спеціалістів, інвестиції в розвиток яких зробили інші. Навчання персоналу стає завданням організації лише тоді, коли керівництво бачить погіршення ринкового становища чи відчуває гостру потребу в певних спеціалістах. Сьогодні деякі організації навіть вдаються до неявних форм навчання персоналу, наприклад, навчання працівників без видачі сертифікатів, що підтверджують факт навчання, намагаючись так захистити себе від плінності кадрів [4, с.167].

Значити, що управління персоналом малого підприємства має відмінності у різних сферах діяльності. У виробничих організаціях складніша структура персоналу: адміністрація, спеціалісти, виробничі працівники. Це означає, що такі підприємства використовують різноманітніші методи стимулювання та винагороди за працю. Хоча такі методи, як стимулювання кар'єрного росту, навчання за рахунок підприємства, участь у доходах чи власності, практично відсутні у малому бізнесі. Виробничі організації частіше мають справу з робітничими спеціальностями, що має враховуватися при відборі працівників та їх оцінці. Крім того, такі організації мають вищий рівень конфліктності, тому що в них помітніші протиріччя інтересів через більшу статусну відмінність між працівниками.

Проблемою малих організацій дуже часто є слабка забезпеченість висококваліфікованим персоналом, оскільки такі спеціалісти потребують високої оплати праці та кар'єрного росту, що не може бути реалізовано повною мірою на невеликих підприємствах. Проте, в діяльності малих підприємств можна виділити ряд характеристик, що можуть бути стимулами для залучення висококваліфікованих працівників:

- вигідне місце розташування підприємства;
- оперативність прийняття рішень;
- швидше розв'язання виробничих і особистих проблем через тісні ділові відносини між роботодавцем і персоналом;
- успіхи працівників швидше помічаються та винагороджуються;
- працівники можуть брати участь у процесі прийняття рішень;

- заробітна плата в ряді випадків може бути не меншою, ніж на великих підприємствах;
- більший простір для реалізації власних ідей;
- участь працівників у доходах підприємства;
- перспектива стати акціонерами чи партнерами.

Не всі з цих можливостей доступні для кожного малого підприємства, але багато що може стати частиною плану з управління персоналом. Управління персоналом на малих підприємствах має національну специфіку, яка полягає в існуванні системи неправових трудових відносин (найм без оформлення трудового контракту), що вигідно як для найманих працівників, так і для роботодавців, оскільки дає можливість обом сторонам достатньо активно впливати один на одного для швидкого досягнення своїх цілей [5].

Відсутність чіткої структури управління, неготовність використовувати управлінські інструменти для вирішення організаційних завдань призводить до того, що в організаціях з малою кількістю співробітників велику роль відіграє психологічний фактор. Недоліки управлінської системи керівництво намагається компенсувати мотивацією співробітників. Проте часто співробітники опиняються в ситуації відсутності гарантій та підвищеної невизначеності, що зумовлює їх тривожність і пошуки адекватних форм організаційної поведінки. Це орієнтує

роботодавців на пошук надійних працівників і введення інструментів підвищення ефективності їх діяльності. Але завдання, що ставляться перед кадровим менеджментом у малих організаціях, виявляються фактично нездійсненними, оскільки, як правило, не супроводжуються розрахунками ефективності і не підкріплюються відповідним бюджетом [6, с.135]. Основним механізмом підвищення організаційної стійкості є намагання використовувати лише психологічні характеристики співробітників, що формує особливі очікування, і фактично знімає з роботодавців відповідальність за розвиток персоналу як організаційного ресурсу.

Висновки. Використання переваг підприємств малого бізнесу може дати досить позитивний ефект безпосередньо вже в умовах нинішнього етапу економічної реформи. Ці підприємства рухливіші, гнучкіші, вони швидко реагують на зміни, що відбуваються на ринку. Саме невеликі підприємства виявляються найбільш мобільними до впровадження прогресивних методів господарювання. Вони можуть швидко і без негативних наслідків змінити свої виробничі програми, освоїти виробництво високорентабельних товарів, що користуються попитом, відмовитися від випуску нерентабельної продукції.

Список літератури

1. Поєдинцева В.В. Соціально-психологічні особливості персоналу підприємств малих та середніх підприємств / В. В. Поєдинцева // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. - Вип. 181. - Т.1. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. - С. 224-230.
2. Поєдинцева В.В. Основні стадії формування і оцінки якості функціонування системи управління персоналом на малих та середніх підприємствах / В.В. Поєдинцева // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. - Вип. 189. - Т. 2. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. - С. 526-530.
3. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: підручн. / Л. І. Федулова. - К.: Либідь, 2010. - 448 с.
4. Паливода О. М. Управління персоналом в організаціях малого бізнесу / О.М. Паливода // Ефективна економіка: зб. наук. праць. - Вип. 192. - Т. 2. - Дніпропетровськ: ДДАУ, 2012. - С.164-170.
5. Кодекс законів про працю в Україні. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Максимцов М. М. Менеджмент малого бізнесу: учебн. / М.М. Максимцов, В. Я. Горфинкель - М.: Вуз. ученик, 2007.- 269 с.

Аннотация

Галина Долга, Наталья Замятина

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Проанализированы роль и значение управления персоналом на малых предприятиях, социально-психологические особенности этого персонала, организационно-методические подходы к формированию соответствующей системы управления, а также основные тенденции и проблемы формирования и функционирования системы управления персоналом на малых предприятиях.

Ключевые слова: *управления персоналом, малый бизнес, персонал, кадровое управление, трудовой кодекс.*

Summary

Galyna Dolga, Nataliya Zamyatina

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN SMALL BUSINESS ORGANIZATIONS

The role and importance of human resource management in small enterprises, social and psychological characteristics of personnel, organizational and methodological approaches to the formation of the corresponding control system, and the main tendencies and problems of formation and functioning of HR in small businesses.

Keywords: *personnel management, small business, personnel, personnel management, labor code.*

© Даниленко-Кульчицька В. А., 2014
Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ МЕНЕДЖЕРІВ

Проаналізовано характерні особливості застосування самоменеджменту у діяльності українських керівників. З'ясовано суть самоменеджменту, стисло подано характеристику основних підходів до його визначення. Подано характеристику переваг, які дає керівникові застосування самоменеджменту у роботі. Охарактеризовано складові техніки самоменеджменту як самомотивація та самопізнання, самовдосконалення, робота з інформацією, делегування, стресостійкість, управління часом. Особливу увагу приділено основним методикам і правилам тайм-менеджменту, як ключової складової техніки самоменеджменту. Обґрунтовано основні відмінності вітчизняного і зарубіжного самоменеджменту. Доведено, що прийоми класичного самоменеджменту не можуть повною мірою використовуватися вітчизняними менеджерами у їх практичній діяльності. Обґрунтовано актуальність подальших досліджень щодо адаптації прийомів традиційного тайм-менеджменту до вітчизняних умов.

Ключові слова: самоменеджмент, тайм-менеджмент, самомотивація, самовдосконалення, делегування.

Постановка проблеми Робота сучасного менеджера пов'язана з численними стресами, часто вимагає значної фізичної підготовки, хорошого здоров'я тощо. Тому окрім вміння управляти колективом, роботою, проектами, фінансами, потрібно вміти насамперед управляти собою.

Кожній людині загалом, а менеджеру особливо потрібно вміти перетворювати ситуацію для якої характерна непередбачуваність дій, зумовлена впливом зовнішніх обставин, у ситуацію, якою можна управляти. У критичних умовах, коли одночасно потрібно виконати величезний обсяг різнопланової роботи, виникає необхідність у пошуку часу та можливостей для здійснення управлінських функцій. Особливістю сучасних керівників як лідерів колективів є те, що вони є носіями інноваційної організаційної культури, основними ініціаторами послідовних змін в організації. Найважливіші якості, необхідні сучасним керівникам – це професіоналізм, здатність вести за собою колектив, прагнення створювати і підтримувати хороший мікроклімат в колективі тощо. Повноцінно реалізувати ці якості неможливо без застосування принципів і прийомів самоменеджменту.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Відносно новий напрям менеджменту – самоменеджмент був предметом досліджень багатьох провідних вчених-економістів. Зокрема, такі вчені як Л. Зайверт [3], М. Вудкок і Д. Френсіс, В.А. Андрєєв, Б. і Х. Швальбе та інші пропонували свої теоретичні концепції розуміння поняття «самоменеджмент». М. Лукашевич досліджував самоменеджмент у якості методики реалізації творчого потенціалу [4, с.21]. А Маккензі трактував самоменеджмент як методику управління часом. Проте поза увагою науковців залишається з'ясування характерних особливостей застосування самоменеджменту у діяльності українських керівників.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування особливостей використання

самоменеджменту у діяльності сучасних вітчизняних керівників.

Викладення основного матеріалу дослідження. Самоменеджмент – це комплексне застосування принципів, прийомів та методів самореалізації, самовдосконалення та самоорганізації, а також управління власним творчим потенціалом. Основною метою самоменеджменту є усвідомлення власних здібностей, рис характеру, сильних і слабких сторін для того, щоб розвиваючись у потрібному напрямку мати можливість досягти успіху у професійній діяльності. З практичної точки зору самоменеджмент – це реальна допомога керівникові у його професійній діяльності, оскільки застосовуючи методи само менеджменту керівник може розрахувати час роботи та виконувати її з мінімальними затратами та максимальною ефективністю. Застосування прийомів само менеджменту у своїй роботі дає керівникові ряд переваг, зокрема:

- виконується робота з меншими затратами часу та зусиль;
- покращується організація праці і підвищуються її результати;
- менше поспіху і стресу;
- зростає задоволення від виконаної роботи;
- зростає мотивація як керівника, так і працівників;
- зменшується завантаженість роботою;
- зростає кваліфікація керівників та персоналу;
- досягаються професійні та особисті цілі найкоротшим шляхом [2, с. 305].

Розглядаючи техніку самоменеджменту варто зазначити, що його відправною точкою є самомотивація та самопізнання менеджера. Адже насамперед самоменеджмент – це бажання та вміння самовдосконаливатися. Керівник повинен критично оцінити свої можливості та потенціал, з'ясувати чого йому не вистачає в роботі – комунікабельності, знань, сміливості тощо, і лише після цього вибудувати свою власну, унікальну техніку самоменеджменту.

Важливою складовою самоменеджменту є самомотивація керівника.

Мотивація – це процес спонукання когось або самого себе до чого-небудь. Якщо менеджер спонукає до діяльності підлеглого – мова йде про мотивацію. Якщо ж менеджер спонукає самого себе до певної роботи – йдеться про процес самомотивації. Вміти мотивувати себе до потрібної роботи – важливе вміння для будь-якої людини, а для менеджера особливо. Оскільки неможливо одночасно якісно мотивувати до виконання завдань підлеглих і при цьому бути нездатним змусити самого себе виконувати необхідне. Самомотивація залежить від широкого діапазону факторів починаючи від сили волі і закінчуючи правильним вибором професії.

Існує також гендерна відмінність у самомотивації людей. Так для більшості жінок кар'єра не є основним мотивом (жінки не настільки честолюбні зазвичай). Тому для них основним чинником мотивації є бажання змінити обстановку, розширити кругозір. Оскільки зазвичай сімейні обов'язки для жінок на першому плані, то вони намагаються обирати роботу з гнучким графіком. Крім того чинниками мотивації також є емоції, симпатії та антипатії.

Для чоловіків кар'єра та заробітна плата є основними мотиваторами. Вони здатні відкинути особисті симпатії та антипатії, та емоції, які перешкоджають роботі.

Спільними мотиваторами для чоловіків і жінок є похвала та визнання їх важливості.

Отже, дуже важливо навчитися управляти власною мотивацією. У цьому керівникам може допомогти дотримання кількох простих правил.

Перш за все потрібно, завжди робити свідомий вибір. При цьому немає значення чого стосується вибір: чи мова йде про вибір професії, чи про вибір ділового партнера. Адже неможливо добре виконувати те, до чого є внутрішній спротив і неприйняття.

По-друге, велике значення має позитивне мислення. Вміння у всьому бачити для себе позитивну сторону певним чином програмує людину на успіх, допомагає не розгубитися і не опустити руки у критичній ситуації.

По-третє, потрібно завжди ставити перед собою цілі вищі від досягнутого, що допомагає уникнути стагнації та деградації. Однак цілі не повинні бути фантастичними, а навпаки реальними і вимірними.

По-четверте, потрібно мати в своєму оточенні односторонніх, готових при потребі підтримати, допомогти порадою або ділом.

Іншою важливою складовою самоменеджменту є самоудосконалення. Удосконалення самого себе по своїй суті є способом формування себе як особистості, розвитку своїх здібностей, набуття знань і вмінь. Самоудосконалення буває моральним, розумовим та фізичним. В основі морального самоудосконалення знаходиться самовиховання, в основі розумового – самоосвіта, фізичного – зміцнення власного фізичного розвитку.

Наприклад, роботу над собою пов'язану з викорінюванням шкідливих звичок та слабкостей, які заважають роботі (лінощі, непунктуальність) можна вважати моральним самоудосконаленням. Самостійне, за власним бажанням опрацювання спеціальної літератури, яка пов'язана з роботою – інтелектуальним самоудосконаленням. А фізична активність (біг, заняття у спортивному залі тощо), яка сприяє зміцненню фізичного здоров'я, а отже і зростанню працездатності менеджера – це є фізичне самоудосконалення. Вибір на пряму самоудосконалення пов'язаний як із бажаннями людини, так і з конкретними життєвими ситуаціями.

Основні мотиватори менеджера, які спонукають його до самоудосконалення можна поділити на три групи:

- мотиватори, які пов'язані із ставленням менеджера до життя загалом;
- мотиватори, які пов'язані із ставленням менеджера до людей (керівництва, колег та підлеглих);
- мотиватори, які пов'язані із ставленням менеджера до самого себе;

До першої групи мотиваторів можна віднести бажання мати матеріальні блага; бажання легше жити; бажання жити краще; бажання уникнути неприємностей.

Мотиватори, які пов'язані із ставленням менеджера до людей (керівництва, колег та підлеглих) включають бажання мати хороші взаємини з людьми (в основному це стосується керівництва та колег однакового статусу); прагнення до альтруїзму, можливості допомагати іншим (в основному стосується підлеглих).

Мотиватори, які пов'язані із ставленням менеджера до самого себе включають: бажання отримати повагу оточуючих; бажання самореалізації.

Мотиватори, пов'язані зі ставленням до життя, зустрічаються дещо частіше, ніж мотиватори, що характеризують ставлення до самого себе. Існують гендерні та вікові особливості у значимості тих чи інших мотиваційних установок. Установки на матеріальне благополуччя і на самореалізацію мають більше значення для молодих менеджерів. Чоловіки більшою мірою проявляють зацікавленість у матеріальному благополуччі, ніж жінки. Проте у жінок прагнення до альтруїзму вище, ніж у чоловіків. У жінок більша потреба в спілкуванні, але менший, ніж у юнаків, показник моральної мотивації.

Ефективність самоудосконалення залежить від стійкості самооцінки. Нестійкості самооцінки сприяють стихійності, непостійності (випадковості) у досягненні результатів (сьогодні випадково досяг успіху, а завтра так само випадково зазнав невдачі). Це приводить не до планомірного і систематичного самоудосконалення на основі довготривалої установки, а до постійного корегування вчинків, результатів, тобто до ситуативної поведінки на основі короткочасних мотивів, тому збереження стійкості мотиваційної

установки можна здійснювати через регуляцію рівня самооцінки [9].

Наступною складовою техніки самоменеджменту є робота з інформацією. Вміння працювати з інформацією важливе вміння, оскільки, якщо керівник нездатний виділяти з величезного масиву інформації важливу і термінову – він ризикує опинитися у ситуації, коли протягом дня він не матиме часу на ділові зустрічі або важливі телефонні дзвінки. Вміння працювати з інформацією включає оволодіння техніками читання, методами ведення нарад та іншими методиками.

Делегування повноважень – інша важлива складова техніки самоменеджменту. Керівник, у випадку передання частини роботи своїм підлеглим, виграє вдвічі. По-перше, він звільняється від рутинної роботи, отримуючи безцінний час, а по-друге, працівники працюють набагато продуктивніше, оскільки усвідомлюють, що на них покладена відповідальність і що керівник їм довіряє [8].

Оскільки робота менеджера супроводжується, на жаль, постійними стресами, недосипанням, напругою – стресостійкість менеджера є однією із важливих складових техніки самоменеджменту.

Існує ряд правил, виконання яких, дозволяє керівникові приходити на роботу повним сил і в хорошому настрої:

- робота не повинна виконуватися вдома (якщо тільки це не передбачено умовами роботи);
- вихідні дні потрібно приділяти сім'ї та друзям, а не колегам та підлеглим;
- спати потрібно достатньо;
- потрібно вести здоровий спосіб життя.

Хоча всі вищезазначені складові техніки самоменеджменту є важливими, проте чи не найважливішою з них є тайм-менеджмент.

Суть тайм-менеджменту полягає у ефективному управлінні робочим часом з метою досягнення максимального результату.

Основними методиками і правилами тайм-менеджменту є:

1. Відповідно до закону Паркінсона робота займає весь відведений на неї час. Тому потрібно чітко встановлювати час на виконання кожного завдання.

2. Потрібно завжди планувати свій робочий час, але й залишати час на виконання незапланованого. Планувати потрібно за принципом 60 на 40 (тобто 60% робочого часу ми плануємо, а 40% - залишаємо на незаплановане).

3. Необхідно використовувати метод Ейзенхауера для розподілу справ. Суть даного методу полягає в тому, що всі справи діляться менеджером на чотири категорії: термінові важливі справи, термінові неважливі справи, важливі нетермінові справи і нетермінові неважливі справи. Спочатку самостійно виконуються термінові важливі справи, тоді важливі нетермінові. Справи термінові, але неважливі потрібно делегувати підлеглим. Ну а неважливі і нетермінові справи можна невиконувати взагалі.

4. Можна використовувати так званий «метод поїдання жаби», який передбачає, що розпочинати будь-яку роботу потрібно із важливої, термінової, але малоприємної її частини.

5. Можна використовувати також принцип Парето «80/20», згідно якого лише 20 % справ дають 80 % всього результату. Тому потрібно визначити ці 20% справ і розпочинати велику роботу саме з них.

6. Потрібно скласти список всіх викрадачів свого часу (інтернет, непотрібні розмови по телефону, нудні наради, очікування в чергах) і боротися з ними.

7. Для того, щоб знайти додатковий час на денні справи, можна дещо зсунути графік відпочинку - лягати на годину пізніше і вставати на годину раніше.

10. Слід розбивати великі справи на більш дрібні. Використання такого правила дасть можливість вирішити найважчу задачу легко і невимушено [7].

Варто зазначити, що в реаліях вітчизняного бізнесу тайм-менеджмент набув ряду специфічних рис. Зокрема, оскільки сьогодні українські підприємства діють в умовах, які постійно змінюються, така ситуація ускладнює процес прийняття рішень. Плани доводиться постійно переглядати, а цілі, що стоять перед менеджером не завжди ясні і послідовні [6]. Отже, ускладнюються процеси планування і прийняття рішень (виникають несподівані завдання, неможливо однозначно розставити пріоритети).

Для вітчизняного тайм-менеджменту характерним є також наявність проблем, пов'язаних із делегуванням повноважень. Багато хто з менеджерів не бажає делегувати роботу або не довіряючи підлеглим і вважаючи що самі виконають цю роботу краще, або жаліючи підлеглих, які, на їх думку і так завантажені роботою. Як наслідок, менеджерів бракує часу на термінові важливі справи, на виконання стратегічних завдань.

Дружні відносини між колегами, які мають місце у багатьох вітчизняних компаніях, призводять до того, що робочий день тут розпочинається і закінчується не з виконання важливих, запланованих наперед справ, а з чашечки кави за неформальним спілкуванням з колегами.

Одним із цікавих пояснень того факту, що принципи і прийоми тайм-менеджменту не завжди можна використати в українських реаліях є культурні відмінності між різними народами. Зокрема, найефективніше прийоми тайм-менеджменту діють у моноактивному середовищі (німці, американці, англійці). Менеджери цих національностей досконало опанували основи тайм-менеджменту, оскільки представники моноактивних культур люблять і вміють планувати, знають ціну часові, притримуються графіків. Представникам же поліактивних культур (до яких відносять і українців) властиво:

- запізнюватися;
- планувати лише в загальних рисах;

- не мати чіткого робочого графіка (наприклад, працювати без перерв і вихідних або, навпаки, займатися особистими справами в суто робочий час);

- хапатися за кілька справ одночасно і вести відразу кілька проєктів паралельно;

- змінювати плани без явної необхідності [5].

Отже, це пояснює той факт, що у вітчизняних реаліях тайм-менеджмент не є настільки ефективним, як у закордонних колег.

Тому нам потрібні особливі системи управління часом. Зокрема українським менеджерам потрібно вчитися бачити і ловити так звані «кайроси» (зручні моменти для виконання справ). Типовий вітчизняний кайрос - читання в метро. Спіймали зручний момент, тобто момент, коли є «натхнення», бажання робити певну справу. Є ціла система пошуку і використання кайросів. А для цього графіки, плани і таблиці не дуже зручні.

Отже, принципи тайм-менеджменту, потрібно враховувати обережно і далеко не всі.

Висновки. Отже, на основі вищевикладеного можна зробити висновок, що самоменеджмент є невід'ємною складовою сучасного вітчизняного управління. Техніка самоменеджменту складається з ряду прийомів, які використовують менеджери у своїй практичній діяльності, і які допомагають їм ефективніше виконувати управлінську та іншу роботу. Проте, не всі прийоми класичного самоменеджменту можна повною мірою використовувати у вітчизняних реаліях, що пов'язано із особливостями національного бізнесу та рисами української ментальності. Аналіз особливостей застосування принципів та прийомів традиційного тайм-менеджменту на вітчизняних підприємствах може стати темою подальших досліджень.

Список літератури

1. Бондаренко Н. Тайм-менеджмент и Особенности Национального Характера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=118&pub=2431>
2. Дорофеева Л.И., Бгашев М.В. Менеджмент Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2008. - 403 с. (с.305)
3. Зайверт Л. А. Ваше время в Ваших руках : советы деловым людям, как эффективно использовать рабочее время / Зайверт Л. А. – М. : Интерэксперт, 2009. – 124 с.
4. Лукашевич М.П. Теорія і практика самоменеджменту : навч. посіб. / М.П. Лукашевич. – К. : МАУП, 2009. – 360 с.
5. Особенности национального тайм-менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- <http://timestep.ru/2011/09/22/osobennosti-nacionalnogo-tajjm-menedzhmenta#ixzz2RpLnEmxg>
6. Особенности тайм-менеджмента в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infomanagement.ru/referat/123/8>
7. Пятерикова Ж. Тайм-менеджмент для делового человека: десять основных правил [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.luxemag.ru/etiquette/7193.html>
8. Семенов А.К. Самоменеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delovoyimir.biz/2013/02/13/samomenedzhment.html>
9. Спиридонова О. Личная тектология А.А. Богданова и современные проблемы самоменеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libconfs.narod.ru/1997/5s/5s_p14.htm

Аннотация

Виктория Даниленко-Кульчицька

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Проанализированы характерные особенности применения самоменеджмента в работе украинских руководителей. Выявлена сущность самоменеджмента, кратко представлена характеристика основных подходов к его определению. Дана характеристика преимуществ, которые обеспечивает руководителю применения самоменеджмента в работе. Дана характеристика таких составляющих техники самоменеджмента как самомотивация и самопознания, самосовершенствование, работа с информацией, делегирование, стрессоустойчивость, управление временем. Особое внимание уделено основным методикам и правилам тайм – менеджмента в качестве ключевой составляющей техники самоменеджмента. Обоснованы основные различия отечественного и зарубежного самоменеджмента. Доказано, что приемы классического самоменеджмента не могут в полной мере использоваться отечественными менеджерами в их практической деятельности. Обоснована актуальность дальнейших исследований в направлении адаптации приемов традиционного тайм-менеджмента к отечественным условиям.

Ключевые слова: самоменеджмент, тайм-менеджмент, самомотивация, самосовершенствование, делегирование.

Summary

Viktoriya Danilenko-kulchitska

THE FEATURES OF USING SELF-MANAGEMENT IN ACTIVITY OF THE MODERN DOMESTIC MANAGERS

Characteristics of the self-management using by Ukrainian business leaders have been analyzed. The essence of self-management was found, description of the main approaches to its definition are presented briefly. The description of the advantages that gives manager an opportunity to use self-management are given. The components of self-management techniques are characterized: self-motivation and self-knowledge, self-help, the work with information, delegation, stress resistance, time management. Particular attention is paid to the basic techniques and rules of time - management as a key components of the self-management techniques. The basic differences between domestic and foreign self-management are substantiated. It is proved that classical techniques of self-management can not be fully used by domestic managers in their practice. Relevance of the further research about adaptation of traditional methods of time management to domestic conditions are substantiated.

Keywords: self-management, time management, self-motivation, self-help, delegation.

ФІЛОСОФІЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ. ПІДВИЩЕННЯ ОСОБИСТОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Розглядається тайм-менеджмент і його значення для керівника. Проаналізовано методи планування часу та методи розв'язання проблеми браку часу.

Ключові слова: тайм-менеджмент, ефективність, планування, принцип Ейзенхауера.

Постановка проблеми. Час - гроші. Так ще до недавнього минулого можна було вважати, що це аксіома, яка не підлягає сумніву і дуже добре відома кожній людині. Однак ХХІ століття змінило пріоритети, поставивши під сумнів цю істину. Сьогодні ми вважаємо, що час уже не гроші — він значно дорожчий. Час, на відміну від грошей, не можна накопичити, а тим більше використати двічі.

Мабуть, час – це найцінніше, що є у людини. Кожен з нас має однаково кількість часу – 24 години на добу. Але чомусь одні люди встигають за день усе, а інші заледве справляються із щоденними турботами. Причину потрібно шукати у тому, наскільки ефективно кожен із нас використовує цей час. Для досягнення успіху керівникам організацій необхідно постійно підвищувати ефективність – свою і своїх підлеглих. Домогтися цього можна за допомогою управління часом - тайм-менеджменту.

«Тайм-менеджмент» - категорія дещо абстрактна. Управління часом не існує в природі. Ми можемо управляти грошима, іншими матеріальними ресурсами, людьми, власним здоров'ям, у якійсь мірі, власною долею – всім тим, на що ми можемо спрямовувати свій вплив. Впливати на час неможливо. Найліпше, що людина може зробити, – це усвідомити природу часу і навчитися будувати своє життя з урахуванням його двох основних особливостей – обмеженість часового ресурсу та безповоротність плину часу.

Філософія тайм-менеджменту полягає не в тому, щоб працювати якомога більше, а в тому, щоб успішно справлятися з усіма професійними і особистими завданнями, все встигати і так робити своє життя гармонійним. Крайня необхідність у багатозадачності, балансуванні діяльності робить тайм-менеджмент одним з найважливіших елементів сучасності.

Особливе значення ефективний тайм-менеджмент має для керівників, оскільки вони управляють не тільки своїм часом, але й робочим часом своїх підлеглих. Менеджер розподіляє цілі й завдання, які він ставить перед людьми, за ознакою «важливості – терміновості» для того, щоб якомога швидше та ефективніше досягати поставленої цілі. Саме він планує загальний час і обирає завдання, котрі краще делегувати підлеглим [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині проблема тайм-менеджменту досліджується науковцями різних країн, і вже запропоновано багато методів управління часом. Серед сучасних вітчизняних авторів О. Горбачов, Є.Л. Мерзлякова, В.Е. Растимешин, Г. Архангельский, А.К. Гастев та інші. Найбільш широкого розповсюдження набули праці, дослідження та підходи таких зарубіжних

науковців, як Л. Зайверт, Й. Кноблах, К. Бішоф, П.Дойль, Ст. Ков, Б. Санто, Дж. Ковль та інших [3].

Постановка завдання. Метою статті є розкриття суті і значення тайм-менеджменту для керівника. Оскільки, опановуючи дану дисципліну, людина повинна вивчати не стільки якусь певну технологію організації часу, скільки принципи вироблення індивідуальної технології, яка найбільш підходить її складу характеру і роду занять. Стаття має на меті донести інформацію щодо методів вирішення проблеми браку часу, а також ключових ідей на прикладі методики, розробленої Ейзенхауером.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усім відомі приклади великих людей, таких як Едіссон, Франклін, Ейзенхауер, Форд, Любишев, котрі жили досить насиченим життям і встигли залишити після себе значні здобутки. Усі вони користувалися певними прийомами, методами управління своїм часом. Саме ці методи і лягли в основу тайм-менеджменту, або, як його варто було б назвати, "лайф-менеджменту" - науки управління власним життям [8].

Залишається за питання: як же освоїти цей тайм-менеджмент?

Ще Альберт Ейнштейн помітив, що людям подобається рубати дрова тому, що при цьому за дією відразу йде результат. Саме через віддаленість результату в часі людям властиво зволікати з виконанням великих і непростих завдань.

Важливим пунктом у системі планування є контроль за раціональним використанням робочого часу. Це дає керівникові можливість виявляти резерви для подальшого вдосконалення своєї роботи та раціонального використання робочого часу. У процесі індивідуального планування та управління своєю діяльністю керівник ліпше пізнає свою роботу, ресурси і можливості співробітництва; отримує обґрунтовані дані про свої права, обмеження та про використання робочого часу. У результаті керівник пізнає самого себе, що дозволяє не просто працювати, а досягти високих результатів [1].

Широкої світової практики набула, зокрема, така технологія ефективного використання часу, як система принципу Ейзенхауера. Використовуючи цей досвід та основні правила побудови системи управління часом, менеджер у змозі виробити власну технологію, яка дозволить ефективно використовувати свої можливості та можливості команди, з якою він працює.

Дауїт Девід Ейзенхауер – визначний політичний та військовий діяч ХХ століття, а також 34-й президент Сполучених Штатів Америки, який, окрім успіху у Другій світовій війні (саме ця людина мирно завершила війну в Кореї, зупинила

переслідування антивладних сил на території своєї держави), розробив систему тайм-менеджменту військових і держслужбовців, що дозволило значно підвищити ефективність усіх органів влади [5].

А в чому ж, на його думку, полягало ефективне планування? Посадовець постійно працював над своїм робочим графіком, доки не зауважив таку важливу річ: необхідно розставити пріоритети своїх справ не лише за ступенем важливості, але й за терміновістю, відкинувши ті, що не приносять жодної користі.

Запропонована Ейзенхауером методика дозволяє розсортувати справи одночасно за

важливістю й терміновістю. Було виділено критерії, за якими можна визначити найбільш пріоритетні, тобто важливі для результату завдання. Терміновість одночасно визначається двома факторами: наскільки швидко треба виконати завдання і як взаємопов'язане виконання завдання з інтервалом часу, виділеного на його виконання.

Зокрема, принцип Ейзенхауера, широко застосовуваний на практиці, передбачає те, що матриця Ейзенхауера складається із 4-х квадратів, які мають різний пріоритет, а будь-яку справу, залежно від її важливості і терміновості, можна записати у відповідну частину матриці.

Схематично це можна зобразити так:

ТЕРМІНОВІСТЬ	Терміново й неважливо	Терміново і важливо
	Нетерміново і неважливо	Нетерміново і важливо
ВАЖЛИВІСТЬ		

Рис.1. Матриця Ейзенхауера

Проаналізуємо суть матриці Ейзенхауера.

Квадрат: «Терміново і важливо». У цей квадрат потрапляють справи, які або вийшли з-під контролю, або були не заплановані і виникли раптово.

Усе, що відповідає наведеним критеріям в позначеному квадраті, належить виконати самостійно і оперативно. Зволікання у виконанні таких завдань може призвести до значних збитків і втрат. Якщо список завдань, які потрапили в даний квадрат, не зменшується, а навпаки, регулярно поповнюється, можна зробити висновок, що мають місце проблеми з плануванням часу і справ. Розв'язанням даної проблеми є повний перегляд методики планування.

Квадрат: «Нетерміново і важливо». Ці завдання відносяться до зорієнтованих на майбутнє. Застосовуючи правило «80/20» («принцип Паретто»), Ви починаєте ефективно та правильно використовувати свій робочий час. Більше того, Ви вмієте розставляти пріоритети, оволодівши навичками самоорганізації. Потрібно докласти зусиль до виконання справ, що визначені як важливі, але не термінові. На ці завдання має йти максимальна кількість часу. Своєчасне виконання цих завдань застереже Вас від кризових ситуацій, а виникнення нових робочих можливостей стане нормою.

Решта два квадрати є звичайними поглиначами часу. Більшість експертів із тайм-менеджменту взагалі не радять приділяти цим завданням увагу, але якщо маєте бажання досягти якісного результату, доведеться з ними рахуватися.

Квадрат: «Терміново й неважливо». Якщо в цей квадрат починає потрапляти все більше справ, це означає: або накопичилися проблеми, які необхідно терміново розв'язувати, або Ви не вмієте розставляти пріоритети, тобто виконуете все, крім своєї роботи. Як ми вже визначили, Ваша справа - це вирішення важливих, але не термінових задач.

Квадрат: «Нетерміново і неважливо». Чим довший перелік справ уписали Ви в цей квадрат, тим більше сил Ви витрачаєте на абсолютно непотрібні речі. Якщо Ви перегоріли на роботі й починаєте помічати, що стали частіше вбивати час, Ваша діяльність стала неефективною. Рішення одне: змінити свій стиль життя чи роботу [4].

Делегування повноважень – один із головних способів економії часу керівника. Єдина можливість для керівника розвантажити себе та мотивувати людей – це передати відповідальність. Але для цього необхідно чітко поставити цілі, визначити критерії їх досягнення, в протилежному випадку – неможливо буде ні оцінити хід процесу, ні визначити, чи досягнутий результат.

Схематично це можна зобразити так:

	Важливі	Неважливі
Термінові	Не допускати	Делегувати
Нетермінові	Виконувати	Не виконувати

Рис. 2. Схема дій з матрицею Ейзенхауера

Проаналізуємо хід дій за цієї ситуації:

Термінові та неважливі справи делегувати - тобто виконувати їх хтось буде, але керівникові потрібно вирішувати, хто. Термінові і важливі справи - просто не допускати їх появи. Нетермінові і важливі справи - виконувати самому у першу чергу. Нетермінові та неважливі справи - не виконувати [5].

Але для того, щоб будь-яка система управління часом ефективно працювала та щоб виробити власну систему, необхідно дотримуватися ряду правил. По-перше, планування часу має бути регулярним, системним і послідовним. По-друге,

одною з ключових ідей, яка сприятиме ефективній організації праці, є так звана «нечітка логіка». Менеджер має використовувати методи гнучкого планування без жорстких параметрів часу, орієнтуватися, реагувати на зміну ситуацій і не заганяти себе в жорсткі рамки плану. Проблема полягає в тому, що людина може діяти за планом чи спонтанно. Тому менеджеру потрібно створити баланс плановірності і спонтанності, який є для нього оптимальним, з урахуванням його особистих якостей і специфіки діяльності. План особистої роботи менеджер розробляє на день, тиждень, місяць або рік.

Використовувати такий метод планування своєї діяльності згідно з описаною матрицею Ейзенхауера, можна, виконуючи покроковий алгоритм, а саме:

- написати список усіх завдань на день;
- об'єднати ці завдання в чотири групи за ступенем важливості та терміновості (терміново й неважливо, терміново та важливо, нетерміново і неважливо, нетерміново та важливо);
- записати ці завдання до бланку, який розділений на 4 блоки;
- тримати бланк постійно в полі зору і звірятися з ним протягом дня.

В управлінні часом один з важливих моментів є вміння виокремити головні завдання від другорядних.

Якщо використовувати такий метод планування щодня, то через короткий час забудеться аврал. Виконавши завдання з категорії «Терміново і важливо», звільнивши час для справ групи «Нетерміново та важливо». Тепер спокійно можна зосередитися на найважливішому. Завдання категорії «Нетерміново та неважливо» делегується, а за пожирателями часу необхідно встановити контроль. Надалі у вашому щоденнику найбільше завдань буде з групи «Нетерміново та важливо», яким ви зможете приділити достатньо часу.

Грамотна організація свого часу і діяльності допоможе Вам бути більш ефективною людиною.

Якщо Ви хочете досягти успіху в плануванні робочого часу, то Ви повинні дотримуватися принципу, якого дотримуються всі успішні люди. Тому намагайтеся якомога менше часу проводити в секторах «Нетерміново та неважливо» і «Терміново та неважливо». У процентному співвідношенні це виглядає приблизно так:

- 55 % часу Вам потрібно витратити на сектор «Нетерміново та важливо», тобто на важливі та нетермінові справи. Саме тут Ви можете повністю розкритися і самореалізуватися;

- 30 % присвячуйте сектору «Терміново і важливо». Це те, що потрібно зробити вже, це завершення ваших проектів і т.д.;

- решта 15 % Ви можете витратити на сектор «Терміново та неважливо», наприклад, відповідати на телефонні дзвінки або робити інші неважливі дрібниці;

- сектор «Нетерміново та неважливо» намагайтеся взагалі уникати. Це марно витрачений час [7].

Планування дня краще відносити до сектору «Нетерміново та важливо», тоді 20 % зусиль принеситимуть 80 % результатів.

Проте, обираючи інструментарій для створення ефективної системи управління часом, необхідно враховувати власні особистісні особливості. Усі люди різні, і важливо усвідомити, що в галузі тайм-менеджменту не існує єдиного правильного рішення, яке підійде абсолютно кожному. Для того, щоб у Вас вистачало енергії, на 20 % якісних зусиль, визначте, в який час доби у Вас найвища працездатність [6].

Усі типи людей діляться на три категорії:

- жайворонок - проявляє активність з 6.00 до 14.00
- колібрі - продуктивно працює з 11.00 до 18.00
- сова - з 15.00 до 23.00

Залежно від того, до якого типу Ви належите, плануйте найбільш важливі справи на пік своєї активності.

Отже, дуже важливо, щоб менеджер міг керувати не тільки процесами, але й часом. Це дозволить ефективно використовувати свої можливості та можливості команди, з якою ви працюєте, при цьому раціонально виділяти на все час. Треба розуміти, що ефективність в управлінні часом полягає не в тому, щоб усе зробити якомога швидше, а в грамотному розподілі своїх сил і можливостей. Іншими словами, для початку потрібно все ретельно продумати і спланувати, бо той, хто не здатний до планування, планує капітуляцію.

Список літератури

1. Зайверт Л. Золоті правила планування часу. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://megasite.in.ua/56968-zoloti-pravila-planuvannya-chasu.html>
2. Іванова К. Планування та облік робочого часу. [Електронний ресурс] /. Режим доступу: <http://miramoop.ru/page/planuvannya-ta-oblik-robochogo-chasu>
3. Колесов О.С. Тайм-менеджмент – управління часом / О.С. Колесов // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. - №2 (53). – Т.3. – В., 2011.
4. Матриця Ейзенхауера- час пішов! – [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ippo.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=3013&Itemid=41
5. Особистісний ріст. Як так спланувати свої справи, щоб точно виконати їх або матриця Ейзенхауера. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://sfc.biz.ua/mod/oublog/viewpost.php?post=92>
6. Портянкина О. Управление временем. Матрица Эйзенхауера. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.tm.ua/articles/1174/>
7. Смилянец А. Как пользоваться матрицей Эйзенхауера? – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://smilanets.com/kak-polzovatsya-matricej-ejzenxauera/>
8. Чайка Р. Мистецтво тайм-менеджменту. – Електронний ресурс. Режим доступу: <http://piznajsebe.at.ua/publ/7-1-0-22>

Анотація

Марьяна Микитюк, Борис Билецкий

ФИЛОСОФИЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА. ПОВЫШЕНИЕ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Рассматривается тайм-менеджмент и его значение для руководителя. Проанализированы методы планирования времени и методы решения проблемы нехватки времени.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, эффективность, планирование, принцип Эйзенхауэра.

Summary

Maryana Mykytyuk, Boris Biletskyi

PHILOSOPHY OF THE TIME MANAGEMENT. IMPROVING THE EFFICIENCY OF PERSONAL

In the article analyzes time management and its importance for the leader. The methods of planning time and methods of solving the problem of lack of time, are probed in the article.

Keywords: time management, efficiency, planning, Eisenhower's principle.

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначаються пріоритетні джерела формування й поповнення оборотного капіталу на основі завдань і фінансових можливостей підприємства з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

Ключові слова: оборотний капітал, власний оборотний капітал, позикові джерела поповнення оборотного капіталу, пріоритетні джерела формування оборотного капіталу.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання характеризуються вкрай обмеженими фінансовими можливостями підприємницьких структур. Однією з причин такого явища є схильність підприємств до напрацьованих методик їх використання, що здебільшого не можуть бути адаптовані до змінних умов господарювання.

Фінансово-економічні результати діяльності підприємств та обмеженість оборотного капіталу значно зумовлена використанням динамічних джерел його формування та поповнення. Тому зосередження уваги на визначенні їх пріоритетності – один із основних напрямків підвищення економічних можливостей у формуванні оборотного капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у сучасну економічну теорію і практику формування та ефективного використання оборотного капіталу зробили вітчизняні й зарубіжні економісти І. Бланк [1], К. Ізмайлова [2], І. Маргасова [3], О. Назаренков [4], А. Оденат [5], Р. Сорока [6], Є. Стоянова [7] та ін.

Постановка завдання. Цілями статті є визначення пріоритетних джерел формування й поповнення оборотного капіталу на основі завдань і фінансових можливостей підприємства з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

Викладення основного матеріалу. Дослідження особливостей формування і поповнення оборотного капіталу промислових підприємств дасть змогу розкрити механізми внутрішньої його активності у звичайній діяльності підприємств, визначити пріоритетні джерела його формування та поповнення.

В умовах ринку вибір джерел формування і поповнення оборотного капіталу в основному залежить: по-перше, від організаційно-правової форми та видів звичайної діяльності підприємства, які, будучи регламентовані законодавством, забезпечують реалізацію мети його функціонування; по-друге, від видів, масштабів та результативності звичайної діяльності підприємства.

На структуру джерел формування оборотного капіталу значною мірою впливають методологічні та організаційні засади його участі в фінансово-господарській діяльності підприємства. Адже організаційно-правова форма підприємства забезпечує не тільки його юридичний і майновий статус, а й допомагає зберігати властиві їм відносини власності та постійно пристосовуватися

до мінливих ринкових умов прибуткового вкладення оборотного капіталу [8, с. 35]. У зв'язку з цим, основним завданням у визначенні структури джерел формування оборотного капіталу за формою власності на них є досягнення їх збалансованості, враховуючи економічні потреби та фінансові можливості підприємства. При цьому треба мати на увазі, що між економічними потребами та фінансовими можливостями немає ніякого прямого зв'язку. Він устанавлюється лише в реальному процесі виробництва, де від сформованої величини оборотного капіталу залежить рівень забезпечення оборотними активами безперервної роботи підприємства. Тому, як підкреслив І. Зятковський, за всіх часів підприємства володіли капіталом, що не завжди був на рівні їх потреб [8, с. 36].

Вихідними умовами для визначення пріоритетних джерел формування оборотного капіталу підприємства належить вважати характер господарських зв'язків, їх стійкість і надійність, ритмічність обороту оборотного капіталу, фінансові можливості підприємства. Перспектива розвитку промислового підприємства в ринкових умовах господарювання передбачає ефективність усіх видів його діяльності, які значно впливають на вибір джерел формування оборотного капіталу. Це зумовлено тим, що оборотних активів у обороті має бути ні замало, ні забагато, а саме стільки, скільки потрібно для прогнозованого обсягу виробництва і реалізації продукції. Водночас, слід врахувати, що операційна діяльність промислового підприємства залежить від якісного та кількісного складу сировини, матеріалів, видів готової продукції, тобто пов'язана з товарним ринком. Відповідно, коливання кон'юнктури і стану окремих сегментів товарного ринку також впливають на умови формування оборотного капіталу підприємств. Проте особлива роль у визначенні переваг того чи іншого джерела формування оборотного капіталу відведена фінансовій діяльності підприємства, яка має великий вплив на параметри власних, позичених і залучених джерел та суттєво пов'язана з функціонуванням і розвитком відповідних сегментів фінансового ринку.

Отже, для надання переваг тому чи іншому джерелу формування оборотного капіталу необхідно орієнтуватися на коливання кон'юнктури як товарного, так і фінансового ринків (які можуть мати протилежні тенденції). Підприємства мають генерувати внутрішні джерела формування та поповнення оборотного капіталу, які є вагомішими для зміцнення їх економічного потенціалу в умовах

обмеженого обсягу фінансових ресурсів і необмеженої відповідальності за зобов'язаннями.

Для власних джерел формування та поповнення оборотного капіталу характерні такі позитивні ознаки: високий рівень доступності; прямолінійна участь і беззатратність; безпосередня наближеність до місця використання; забезпечення фінансової самостійності та незалежності підприємства, що характеризує його спроможність до виконання поточних зобов'язань; високий рівень мобільності.

При цьому зазначимо, що власним джерелам формування та поповнення оборотного капіталу притаманні також певні недоліки. По-перше, це обмеженість їх обсягу, а, відповідно, і можливостей суттєвого розширення діяльності підприємства в період сприятливої кон'юнктури ринку. По-друге, це роздрібненість цих джерел, що значно зменшує їх участь у поповненні оборотного капіталу. По-третє, залишковий принцип використання для поповнення оборотного капіталу.

На основі викладеного можна стверджувати, що підприємства, які надають суттєву перевагу власним джерелам поповнення оборотного капіталу, мають високу фінансову стійкість. При цьому, обмежуючи темпи розвитку своєї діяльності, вони зберігають необхідні умови для залучення позикових джерел поповнення оборотного капіталу. Адже використання власних джерел не завжди вигідне для підприємницьких структур.

Використання позикових джерел поповнення оборотного капіталу обґрунтоване їх позитивними ознаками: здатністю задовольнити термінову потребу в додаткових коштах; високим рівнем гнучкості, що проявляється в стрімкому зростанні позикових коштів в умовах розширення звичайної діяльності та зменшенні їх обсягів при зростанні рівня доходності від неї; спроможністю забезпечення повернення позичальником коштів банку, оскільки зростання доходності за участі позикових коштів у звичайній діяльності дає йому змогу погасити заборгованість; здатність генерувати зростання прибутковості.

Водночас позикові джерела не позбавлені недоліків. Це, зокрема:

- обмежене отримання позикових коштів. Кредити банки намагаються надавати тим підприємницьким структурам, які мають високий рівень платоспроможності, стабільний фінансовий стан і здійснюють прибуткову діяльність;
- заставне забезпечення позикових коштів та вимоги розкриття інформації, що не завжди спроможні зробити підприємства;
- обмежений термін функціонування в обороті підприємства;
- посилення залежності суб'єктів підприємництва від кредитних ресурсів;
- ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності внаслідок несвоєчасного повернення кредиту;
- віддача від позикових джерел менша, оскільки величина прибутку зменшується на суму позикового відсотка;
- висока залежність позикових джерел від коливань кон'юнктури фінансового ринку.

Можна констатувати, що використання позикових джерел збільшує потенціал розвитку підприємства, однак зростає ризик втрати його фінансової автономії.

Як підтверджують дані табл.1, на промислових підприємствах України, за період дослідження спостерігалася тенденція поповнення оборотного капіталу за рахунок позикових коштів. Величина власного оборотного капіталу незначна – 7-16%. Значну частину потреби в оборотному капіталі підприємства забезпечують за рахунок кредиторської заборгованості. Оскільки діяльність біля 40% промислових підприємств збиткова, використання короткотермінових кредитів обмежене [9]. Упродовж 2008–2012 рр. більшість промислових підприємств перебувало у небезпечній зоні без запасу фінансової стійкості, їх фінансовий стан наближався до кризового, в той же час спостерігаються низькі значення показника ефективності використання оборотного капіталу.

Таблиця 1

Порівняння динаміки джерел формування та поповнення оборотного капіталу й показника ефективності його використання промислових підприємств України у 2008–2012 рр., %,*

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Власний оборотний капітал	16,5	10,5	7,4	8,2	9,5
Позикові джерела оборотного капіталу, в т. ч.:	83,5	89,5	92,6	91,8	90,5
- короткострокові кредити банків	17,4	12,8	13,3	10,6	11,1
- кредиторська заборгованість	79,2	83,2	82,3	86,5	85,1
Рентабельність оборотного капіталу	1,2	-2,6	1,8	4,5	0,3

*Розраховано автором за даними Держкомстату України.

Рациональне співвідношення між власними та позиковими джерелами формування оборотного капіталу може забезпечувати найефективнішу пропорційність між прибутковістю та фінансовою стійкістю підприємства. Для різних підприємств та їх видів діяльності на певній стадії розвитку і за певної кон'юнктури ринку не може бути єдиного підходу до вибору ефективної структури джерел формування й поповнення оборотного капіталу. Водночас є ряд зовнішніх та внутрішніх чинників, що зумовлюють такий вибір. До основних зовнішніх факторів, що не залежать від особливостей діяльності підприємства, можна віднести:

1. Кон'юнктуру ринку капіталу. Залежно від її стану вартість позикового ресурсів зростає або

спадає. При цьому зазначимо, що для поповнення оборотного капіталу найпридатнішими є короткотермінові позикові джерела. Однак сьогодні їх вартість висока. Вона зумовлена тим, що ні комерційні (товарні) кредити постачальників сировини, напівфабрикатів, матеріалів, послуг, ні факторинг, ні акредитиви, ні емісію короткотермінових фінансових інструментів не використовують належним чином. Низький рівень розвитку фондового ринку в Україні спровокував відсутність альтернативних джерел формування оборотного капіталу. Тому основним джерелом позикових ресурсів для підприємств залишаються банківські короткотермінові позики з високими відсотками. Для більшості підприємств промисловості дане джерело недостатньо

привабливе, оскільки їх короткотермінові потреби в поповненні оборотного капіталу зумовлені здебільшого платіжною дисципліною споживачів.

2. Кон'юнктуру товарного ринку. За сталої кон'юнктури споживчого ринку, сталого попиту на продукцію використання позикових джерел у цілому менш ризиковане.

Однак для більшості промислових підприємств, де високий рівень конкуренції виробників і висока вартість товару, доцільно враховувати даний фактор при використанні позикових джерел для поповнення оборотного капіталу. Адже навіть незначне зменшення попиту на товар може відчутно вплинути на швидкість обороту оборотного капіталу підприємства і, відповідно, на рівень його платоспроможності. А діюча практика відтермінування платежів для поживлення реалізації товару здебільшого нераціональна, оскільки вилучення оборотного капіталу у формі дебіторської заборгованості не забезпечує джерела свого поповнення. Така операція доцільна тоді, коли додатковий операційний прибуток від збільшення продажу продукції в кредит більший за суму додаткових операційних витрат на обслуговування дебіторської заборгованості та розміру втрати оборотного капіталу через неплатоспроможність покупців. У цій ситуації позикові джерела поповнення оборотного капіталу, що відволікають у дебіторську заборгованість, не призводять до зниження рівня рентабельності й платоспроможності підприємств.

Водночас підприємства, продукція яких користується високим попитом, для поповнення оборотного капіталу частіше залучають зовнішнє джерело у формі авансу для виконання індивідуального замовлення. Конкурентоспроможні підприємства, що мають змогу використовувати таке джерело, успішно відмовляються від позикових джерел поповнення оборотного капіталу.

Чинниками, зумовленими особливостями діяльності промислових підприємства, є:

1. Розмір підприємства. Невелика підприємницька структура більше здатна маневрувати джерелами формування та поповнення оборотного капіталу, особливо за рахунок власних ресурсів.

2. Рівень рентабельності операційної діяльності. За високого рівня рентабельності підприємство має змогу поповнювати оборотний капітал за рахунок як власних, так і позикових ресурсів. За низького рівня рентабельності підприємство потребує значних кредитних ресурсів, водночас при їх використанні виникає високий ризик не конкурентоспроможності виготовленої продукції.

3. Рівень фінансової стійкості підприємства, який визначили засновники. Неприйняття високого рівня ризику формує консервативний підхід до вибору джерел формування та поповнення оборотного капіталу, за якого перевагу надають власним джерелам. І, навпаки, бажання отримати високий прибуток на вкладений оборотний капітал, навіть за високого рівня ризику порушення фінансової стійкості підприємства, формує агресивний підхід, за якого максимально використовують позикові фінансові ресурси.

4. Рівень фінансового контролю при управлінні підприємством. Для повноцінного фінансового контролю при управлінні підприємством його власники мають зберегти контрольний пакет акцій або контрольний розмір пайового внеску. Тому, навіть незважаючи на сприятливий вплив усіх попередніх факторів, оборотний капітал не формують і не поповнюють за рахунок зовнішніх джерел.

Зазначимо, що перераховані чинники мають великий вплив на визначення раціонального співвідношення власних і позикових джерел для формування та поповнення оборотного капіталу. Тому визначення їх оптимальної структури важливе не тільки для збільшення обсягів оборотного капіталу та його участі у звичайній діяльності підприємства, а й для зміцнення його фінансової стійкості в цілому.

Склад джерел формування та поповнення оборотного капіталу промислових підприємств повинні визначатися насамперед метою їх господарювання. Якщо для підприємства першочерговим завданням є збереження фінансової автономії та повноцінного фінансового контролю, то перевагу при формуванні та поповненні оборотного капіталу надають власним джерелам. Якщо основна мета підприємства – зростання обсягів звичайної діяльності, то визначальним джерелом для збільшення обсягів оборотного капіталу служить залучення коштів власників підприємства та інших фінансових інвесторів.

Одним із прогресивних внутрішніх джерел збільшення грошових потоків для підприємств може стати використання рефінансування розрахунків. Основними формами рефінансування, які можна застосовувати нині, є факторинг, облік векселів і форфейтинг. Ці фінансові операції дають підприємству змогу за короткий період рефінансувати значну частину дебіторської заборгованості, скоротивши час фінансового та операційного циклу. Недоліком, звичайно, є додаткові витрати, пов'язані зі здійсненням операцій із рефінансування дебіторської заборгованості.

Промислові підприємства також шукають найбільших вигод від використання кредиторської заборгованості, тому вдаються до такого шляху поповнення оборотного капіталу (табл. 1). Але, збільшуючи обсяги кредиторської заборгованості, підприємства не тільки зменшують довіру до себе, що особливо важливо в ринкових умовах господарювання, а й знижують свій рівень платоспроможності, чим обмежують альтернативу залучення інших джерел поповнення оборотного капіталу.

Як свідчать результати нашого аналізу, для збільшення обсягів оборотного капіталу і забезпечення ним звичайної діяльності промислових підприємств пріоритетним джерелом залишаються різні форми позикових і залучених джерел (табл.1). Поповнення оборотного капіталу за рахунок позикових джерел сприяє зростанню обсягу оборотного капіталу та прискорює швидкість його обороту. Однак їх позитивний вплив на фінансову стійкість підприємств забезпечується за умови, коли рентабельність

оборотного капіталу буде вищою, ніж відсоткова ставка на них.

Доцільність поповнення оборотного капіталу за рахунок позикових джерел можна визначити шляхом розрахунку ефекту фінансового важеля, якій показує як збільшиться рентабельність власного капіталу за рахунок використання позикових ресурсів. Від'ємне значення фінансового важеля є застереженням щодо недоцільності залучення підприємством позикових коштів, оскільки фінансові витрати за ними значно знижують рівень ліквідності підприємства.

Незважаючи на вагомість ефекту фінансового важеля, при встановленні пріоритетності джерел формування і поповнення оборотного капіталу варто врахувати те, що за критерієм максимізації рівня прогнозованої економічної рентабельності можна розрахувати лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо використовувати тільки його значення, то величина власного оборотного капіталу може виявитися недостатньою для нормального функціонування підприємства, а саме для забезпечення високого рівня його платоспроможності. Тобто розраховане оптимальне значення фінансового важеля забезпечуватиме зростання рентабельності власного оборотного капіталу і водночас, як правило, призводитиме до погіршення фінансового стану підприємства, а саме: до порушення умов платоспроможності та, як наслідок, до нестачі власного оборотного капіталу підприємства у майбутньому.

Тому визначати пріоритетні джерела формування й поповнення оборотного капіталу доцільно на основі завдань і фінансових можливостей підприємства з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

Висновки. Отже, первісне формування оборотного капіталу підприємствами відбувається

відповідно до їх організаційно-правової форми господарювання. Поповнювати оборотний капітал шляхом залучення коштів інвесторів може кожне підприємство. Використовувати фінансові інструменти рефінансування дебіторської заборгованості мають змогу також усі підприємства. Однак поповнення оборотного капіталу за рахунок комерційного кредиту обмежене як природою функціонування, так і економічними можливостями підприємств. На підприємствах з великою тривалістю обороту оборотного капіталу використання комерційного кредиту можливе лише при недотриманні ними платіжної дисципліни, що зумовить невиконання поточних зобов'язань.

Поповнення оборотного капіталу в основному за рахунок короткотермінових позикових джерел призводить також до нестійкого фінансового стану підприємства. Це зумовлено тим, що короткотермінові кредити необхідно своєчасно повертати і на їх місце залучати інші види позики. Узагалі зростання заборгованості підприємства порівняно з власним капіталом зумовлює підвищення фінансового ризику.

Отже, встановлення пріоритетних джерел формування та поповнення оборотного капіталу належить розглядати як одну з головних проблем фінансово-господарської діяльності підприємства. Від її розв'язання залежать стабільне функціонування та динамічний розвиток суб'єкта підприємництва. Діяльність підприємства можна вважати ефективною тільки тоді, коли вона дає змогу не лише раціонально формувати, а й забезпечувати активний системний пошук джерел поповнення оборотного капіталу для свого подальшого розвитку.

Список літератури

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2000. – 512 с.
2. Измайлова К. В. Анализ джерел формування активів / К. В. Измайлова // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 67–74.
3. Маргасова В. Г. Організаційно-інформаційне забезпечення фінансового контролінгу системи управління оборотним капіталом / Маргасова В. Г., Роговий А. В., Виговська В. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 14–21.
4. Назаренков О. Стан та тенденції структури оборотних коштів промислових підприємств в Україні / О. Ф. Назаренков // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 22–28.
5. Оденат А. А. Особливості впливу механізму управління оборотним капіталом на виробничо-господарську діяльність промислового підприємства / А. А. Оденат // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 77–84.
6. Сорока Р. С. Фактори впливу на забезпеченість торговельних підприємств оборотним капіталом / Р. С. Сорока // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 76–83.
7. Стоянова Е. С. Управление оборотным капиталом / Е. С. Стоянова, Е. С. Быкова, И. А. Бланк. – М.: Перспектива, 1998. – 128 с.
8. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: / за ред. І. В. Зятковського. – Тернопіль: Економічна думка – 2005. – 356 с.
9. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Аннотация

Наталья Марусяк

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Определяются приоритетные источники формирования и пополнения оборотного капитала на основе заданий и финансовых возможностей предприятия с учетом влияния внутренних и внешних факторов.

Ключевые слова: оборотный капитал, собственный оборотный капитал, ссудные источники пополнения оборотного капитала, приоритетные источники формирования оборотного капитала.

Summary

Natalya Marusyak

DETERMINATION OF PRIORITY OF SHAPING OPERATING CAPITAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

On the basis of tasks and financial possibilities of enterprise priority of shaping operating capital are determined in the article.

Keywords: operating capital, property operating capital, loan sources of addition to the operating capital, priority of shapinig operating capital.

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ

Охарактеризовано концепцію управління ринковою вартістю підприємства (Value Based Management). Розглянено передумови виникнення та розвитку цієї концепції, необхідність упровадження, перепони та ризики застосування концепції Value Based Management на підприємствах пострадянського простору.

Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, концепції управління вартістю, менеджмент, фінансові показники.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин в Україні актуалізує завдання підвищення ефективності управління підприємствами, завдяки чому можна забезпечити їх конкурентоспроможність. Водночас надзвичайно актуальним завданням є реалізація соціальної відповідальності бізнесу, особливо у корпоративному секторі. Ефективним інструментом підвищення ефективності управління підприємствами корпоративного сектору і забезпечення прозорості кінцевих результатів їх господарювання вважається концепція управління ринковою вартістю компаній (Value Based Management або скорочено VBM), яка сформувалася в західному менеджменті наприкінці ХХ ст., як результат поєднання теорії корпоративних фінансів і методів стратегічного управління, що дало змогу оцінювати фінансові наслідки найважливіших управлінських рішень з врахуванням імовірної динаміки змін зовнішнього й внутрішнього середовища. Підхід, націлений на максимізацію вартості, насамперед відповідає інтересам власників компанії, стимулюючи менеджерів працювати на довгостроковий результат, що призводить до зростання вартості майна власника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи зміст і основні акценти концепції Value Based Management, представлені у працях зарубіжних і вітчизняних фахівців з управління, можна побачити, що, незважаючи на деякі несуттєві відмінності у трактуванні її сутності, переважна більшість науковців, яка займається цією проблематикою, однастайна в тому, що її концептуальною базою є основний принцип корпоративних фінансів: ринкова вартість компанії визначається грошовими потоками, які вона може генерувати у майбутньому. Основи концепції Value Based Management заклад американський учений І.Фішер, який вирішив розглянути основні завдання корпоративного менеджменту з позицій інвесторів. Аналізуючи критерії, за якими інвестори можуть передати свою власність в управління професійним менеджерам, він дійшов висновку, що в кінцевому підсумку їх цікавить можливість максимізації ринкової цінності акцій підприємства [6]. Ця теза і стала основою сформованої ним концепції управління Value Based Management, яка отримала найширше визнання в

американській школі менеджменту, передусім з метою обґрунтування рішень щодо портфельного інвестування. У цьому контексті її розвинули Г.Марковіц, Дж. Д. Мартін і В. Дж. Петті, Ф. Модільяні та М. Міллер, Т. Огієр, Дж. Ратман і Л.Спайсер, К. Ферріс і Б.Пешеро, Д. Тобін, Е. Хелферт, У. Шарп. Найбільший внесок у розвиток основ вартісного управління з урахуванням особливостей української економіки зробили Н.Жиленко, В.Карцев, О.Мендрул, В.Пашков, Н.Тертична, Т.Момот та інші.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає в узагальненні матеріалів щодо передумов виникнення та розвитку концепції управління вартістю (Value Based Management), спрямована на максимізацію вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перед акціонерами підприємств завжди стояла проблема оцінки результатів його діяльності. Управління й розвиток бізнесу повинен відповідати меті підтримки ліквідності фірми, інвестор повинен знати, скільки коштує його бізнес, і чи вигідно продовжувати його вести. Саме з метою оцінки ефективності бізнесу інвестори повинні визначити для свого підприємства цільову корпоративну функцію, яка буде не тільки відображати довгострокову мету діяльності, але й оцінювати, наскільки успішно вона функціонує та наскільки результати її діяльності відповідають очікуванням інвесторів.

На сьогодні на українському ринку широкого розповсюдження набула концепція управління вартістю (Value-Based Management, VBM). В основі концепції управління вартістю підприємства, яка набула широкої популярності завдяки міжнародним консалтинговим компаніям MacKinsey (партнери компанії Коупленд, Коллін, Мірін) і Stern Stewart&Co, Marakon Associates, PriceWaterhouseCoopers, L.E.K. Consulting, HOLT Value Associates й іншим, цільова функція максимізації вартості для акціонерів, що досягається за рахунок якісного поліпшення стратегічних рішень, прийнятих топ-менеджерами, і концентрації зусиль усіх співробітників компанії на ключових факторах вартості.

Хоча концепція управління вартістю підприємства ґрунтується на "класичному економічному" погляді на природу бізнесу, а традиційні моделі економічного прибутку у формі

residual income [2,3;8;12;13], що визначали, в якій мірі прибуток компанії після податків покриває витрати акціонерів на капітал, походять ще з 20-х рр. ХХ століття, її теоретичне формування, детальна розробка та практичне застосування в реальному бізнесі розпочинаються тільки на початку 80-х рр. ХХ століття. Концепція управління вартістю компанії виникла як продукт управлінського й стратегічного консалтингу. Основними каталізаторами в розвитку VBM стали праці Альфреда Раппопорта, який у книзі "Creating Shareholder Value" (1986р.) системно сформулював основні ідеї концепції управління вартістю [11], та Беннета Стюарта, де почали формувати каркас концепції в книзі "The Quest for Value" (1991р.) [12].

Термін "Value-Based Management" уперше згаданий у книзі "The Value Imperative" , написаній Джимом МакТаггартом у 1994р. [9], а подальші публікації [3;4;5;13] сприяли остаточному формуванню концепції VBM і представили докладний опис основних понять даної теорії й способів вимірювання вартості компанії.

У результаті узагальнення досвіду зарубіжних учених можна виділити кілька груп причин, які спричинили розвиток концепції та зростання інтересу до неї з боку акціонерів, формування нової фінансової моделі компанії.

До першої групи причин можна віднести вплив процесів, що відбувались всередині бізнесу. Епоха глобалізації, характерна для 70-90-х рр. ХХ ст, поступово змінилася епохою фінансiалiзацiї, яка відрізнялась глобалізацією товарних і фондових ринків та їх тісним взаємозв'язком [7]. Ця нова епоха створила новий тип компаній, які відносяться до наукомістких і високотехнологічних галузей та нематеріальних ресурсів, що характеризуються високою концентрацією, наявністю інтелектуального капіталу як особливої переваги в конкурентній боротьбі. Конкуренція набула нових граней, вона перестала бути просто "товарною", вона стала універсальною - підприємства почали конкурувати своїми стратегіями. Загострення конкуренції призвело також до того, що в підприємств з'явилася необхідність задовольняти інтереси всіх стейкхолдерів (зацікавлених осіб - акціонерів), а не тільки інтереси власників, тобто результати діяльності компанії повинні відповідати очікуванням споживачів, постачальників, державних органів, персоналу компанії, задоволення яких повинно стати фундаментом для довгострокового стабільного розвитку підприємства. Дерегулювання економіки, тобто скорочення масштабів втручання держави в економіку й послаблення державної регламентації, також стало одним із процесів, які викликали необхідність адекватної оцінки ринком діяльності підприємства. Ці та деякі інші процеси, які змінили природу бізнесу й конкуренції в ХХІ столітті, обумовили визначення вартості бізнесу як довгострокової мети підприємства й розвиток концепції управління вартістю.

До другої групи причин можна віднести збільшення проблеми "принципал - агент" і становлення ринку корпоративного управління [9]. Проблема взаємин принципала й агента виникає при передачі власності принципала в управління агентом. Під принципалом розуміється акціонер (або інвестор), під агентом - найманий менеджер, якому довірене управління власністю. Проблема виникає на фоні конфлікту власників компанії (принципалів) і менеджерів (агентів): коли принципал передає права управління компанією в руки менеджерів, він очікує максимальну віддачу при мінімальних затратах контролю поведінки менеджерів, у той же час менеджери будуть прагнути максимізувати свою корисність за рахунок зниження прикладених зусиль. Менеджери схильні приймати такі управлінські рішення, які будуть зміцнювати їх положення на підприємстві, але можуть бути неоптимальними для організації. На фоні недостатньої інформованості власників про діяльність менеджерів (приховані дії) та неможливості об'єктивно оцінити результати їх діяльності (прихована інформація) менеджери починають поводитися опортуністично. Поведінку менеджерів у даній ситуації можна назвати раціональною, але не можна назвати ефективною - віддача для інвесторів може бути нижчою від очікуваної. Одним зі шляхів розв'язання даної проблеми є прив'язка мотивації менеджерів до досягнення довгострокових цілей організації. Але при розробці такої системи мотивації з'являється питання оцінки ступеню досягнення довгострокових цілей організації. Якщо використати популярну на сьогодні прив'язку системи мотивації до прибутку компанії, то поведінка менеджерів буде зорієнтованою на одержання прибутку в короткостроковий період часу за рахунок скорочення стратегічних витрат, обмеження інвестицій у проекти розвитку, помилкової кадрової політики, економії на сировині й матеріалах і т.д. Інакше кажучи, прибуток компанії буде штучно завищений, менеджери отримають значні бонуси, які прямо залежать від розміру прибутку, але в них також з'явиться можливість після одержання бонусів залишити організацію й не брати участь у розв'язанні наступних проблем, викликаних їх опортуністичною поведінкою. Отже, у власників бізнесу виникає необхідність створювати для менеджерів рівний зі своїм мотиваційний часовий обрій, орієнтувати їх на довгостроковий успіх. Механізмом коректування опортуністичної поведінки менеджерів на фоні активного розвитку ринку корпоративного управління є прив'язка винагороди топ-менеджменту до показників, які відображають довгостроковий успіх підприємства, тобто прив'язка до його вартості.

Нарешті, драйвером розвитку концепції управління вартістю підприємства є незадоволеність інвесторів існуючими системами вимірювання результатів діяльності тільки фінансовими показниками [1]. У більшості

сучасних українських компаній управлінські рішення приймаються на основі фінансових показників - прибутку (чистий прибуток, прибуток на акцію, операційний прибуток), виручка, показників рентабельності (капіталу, активів). Але подібна оцінка має ряд серйозних недоліків: вона припускає, що організація ефективно функціонує в тому випадку, якщо отриманий прибуток покриває витрати, але жоден з перерахованих показників не відображає інвестиційних потреб підприємства в капіталі й не може вказати суму коштів, вільних для отримання акціонерами. Інакше кажучи, фінансові показники свідчать про минуле, а не про майбутнє компанії.

До основних недоліків застосування фінансових показників (показників бухгалтерської фінансової звітності) для оцінки ефективності діяльності підприємства можна віднести:

1. Ігнорування проблеми ризикованості проектів й операцій, тому що відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку відбувається за фактом їх здійснення, без врахування ймовірностей, прогнозів і ризиків.

2. При оцінці ефективності діяльності організації по фінансових показниках не враховуються альтернативні витрати. Тобто відомо до бухгалтерської моделі, індикатором успішності діяльності підприємства є позитивний чистий прибуток, указаний у звіті про прибутки й збитки, до уваги не береться альтернативний дохід акціонерів, який вони могли б одержати при вкладенні капіталу в інші проекти з аналогічним рівнем ризику. Якщо альтернативний дохід перевищує чистий прибуток акціонерів, то діяльність підприємства вже не можна назвати успішною, тобто бухгалтерський прибуток не є відображенням реальних результатів функціонування бізнесу, тому що вона завищена, як мінімум, на величину альтернативних витрат власників компанії.

3. Ігнорування часової вартості грошей - бухгалтерська звітність не дає уявлення про рівномірність розподілу грошових потоків у часі. Наочним прикладом такої похибки може служити така ситуація: два контракти на однакові суми з оплатою рахунку протягом 60 днів у першому випадку й протягом 300 днів у другому випадку будуть мати відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському балансі на ту ж суму.

4. Фінансові показники оцінюють ситуацію в короткостроковому періоді. Але призводить до того, що менеджери здійснюють короткострокову інвестиційну й операційну політику, реалізують стратегію, зорієнтовану тільки на короткострокові результати, що може привести до надвиробництва продукції та затоваренню складів, неоптимальному для функціонування підприємства рівню оборотного капіталу, недостатньому або надлишковому обсягу капітальних витрат та інших негативних наслідків.

5. У бухгалтерській звітності неадекватно відображаються нематеріальні активи. У новій

економіці постіндустріальної ери акцент змістився з фізичних активів, що мають першорядне значення в індустріальній економіці, на нематеріальні активи - це клієнтська база, людський капітал організації, нові технології, цінність бренду, які в бухгалтерській звітності відображаються неадекватно.

6. При оцінці ефективності діяльності організації виникають проблеми обліку окремих операцій. Як найбільш істотних можна назвати такі проблеми: використання оцінних резервів, як способу штучного згладжування прибутку; неадекватний облік з балансового фінансування; розходження обліку основних засобів компанії покупця та компанії, яку поглинають або приєднують; викривлений вплив лінійної амортизації; проблеми відображення нематеріальних активів, створених всередині компанії, і придбаних ззовні; відображення витрат на проведення реструктуризації як витрат поточного періоду, а не як інвестицій у реструктуризацію компанії; проблеми відображення відстрочених податків; проблеми відображення пенсійних зобов'язань; проблеми відображення опціонів на акції компанії.

7. Фінансові показники, які розраховують на підставі даних бухгалтерської звітності, залежні від затвердженої на підприємстві облікової політики. Наприклад, організації можуть проводити амортизацію як лінійним, так прискореним методом, що при рівних значеннях прибутку до сплати податку на прибуток, відсотків і амортизації, строку амортизації, первісної й ліквідаційної вартості основних засобів призведе до різних значень прибутку до сплати податків і відсотків, тобто виникає проблема порівняння таких підприємств. Така ж проблема виникне при різних методах, використовуваних при обліку запасів, які відрізняються за способом розрахунку реалізованих або відпущених у виробництво запасів. Вибір конкретного методу може вплинути на величину активів підприємства й фінансових результатів його діяльності.

8. Немаловажним недоліком при використанні фінансових показників за даними бухгалтерської звітності є можливість навмисного переключування даних. До найпоширеніших бухгалтерських махінацій відносяться:

- непослідовна й оманлива практика визнання доходів і витрат;
- визнання майбутніх доходів у поточному періоді;
- визнання сумнівних, непідтверджених і фіктивних доходів;
- перенесення доходів поточного періоду на майбутні періоди;
- перенесення витрат поточного періоду на минулі або майбутні періоди;
- проведення одноразових операцій з метою поліпшення показників рентабельності;
- великі одноразові реструктуризації та списи з метою поліпшення майбутньої прибутковості;
- створення сумнівних резервів для згладжування прибутку в невдалих майбутніх періодах;

- дискретне використання рівнів істотності для маніпулювання фінансовими результатами;
- перекручування, пов'язані з податками (розбіжності між сумами сплачених і відображених у фінансовій звітності податків).

Прикладом навмисного перекручування даних у бухгалтерській звітності може стати італійська компанія Parmalat [15]. Наприкінці 2003 р. навколо компанії вибухнув скандал, викликаний повідомленням про фінансову "діру" в активах компанії, коли Bank of America визнав недійсними фінансові папери дочірньої фірми, яка перебувала на Кайманових островах, італійського концерну - компанії Bonlat. Недостача на рахунках цього підрозділу склала 12,8 млрд доларів, падіння курсу акцій досягло 90%. Компанія подала заяву про захист від кредиторів, і через три дні суд визнав компанію Parmalat банкрутом. Махінації, що розкрилися з фінансовою звітністю, стали наслідком дій трьох фінансових директорів компанії та її засновника, які були спрямовані не на досягнення довгострокових цілей, а мали за мету особисте збагачення.

9. Зростаюча складність бухгалтерської звітності також є тим фактором, що ускладнює використання фінансових показників для оцінки результативності діяльності підприємства. Так, число сторінок фінансової звітності постійно зростає, а надавана інформація стає все складнішою для подальшої інтерпретації. Чим більше підприємство, тим складніше оцінювати його результативність і рентабельність інвестицій. Крім цього, складність оцінки доповнюється й різними стандартами фінансової звітності: національні стандарти бухгалтерської звітності та міжнародні стандарти ускладнюють порівняння підприємств один з одним.

10. Між прибутком і грошовими потоками відсутній прямий зв'язок. Якщо прибуток розраховується згідно з бухгалтерськими документами підприємства та її значення не враховує документально незафіксованих витрат або доходів, то грошовий потік характеризує обсяг готівки, який надійшов у компанію за певний період часу. Інакше кажучи, прибуток підприємства може бути позитивний, але вільних коштів може не бути.

Показниками, що дозволяють згладити частину недоліків перерахованих вище показників, які розраховуються згідно з бухгалтерською звітністю, можуть вважатися показники дисконтованого грошового потоку. Як уже згадувалося, грошовий потік точніше відображає фінансовий стан підприємства, тому що показує не задокументовані доходи й витрати, а реальний потік грошових коштів. Але застосування цього показника для прийняття управлінських рішень також пов'язано з рядом ускладнень. Наприклад, не існує загальноприйнятого визначення поняття "грошовий потік", а його трактування може в значно варіюватись. Існуючий формат звіту про рух грошових коштів не відповідає інтересам інвесторів і не дозволяє в повній мірі одержати

картину реальних результатів роботи, а головне, перспективних можливостей компанії.

Фінансовим показникам властивий ще один недолік, що ускладнює їх застосування. Цей недолік пов'язаний з важливістю стратегічного управління підприємствами й неможливістю прийняття стратегічних рішень на основі таких показників. Інакше кажучи, фінансові показники не можуть дати відповіді на такі питання: чи ефективна обрана стратегія розвитку з погляду створення вартості для акціонерів, які напрямами діяльності підприємства та бізнес-одиниці створюють вартість, а які - ні, якої інвестиційної стратегії варто дотримуватися підприємству, яку вартість можуть створити альтернативні стратегії розвитку, які повинні бути фінансові цілі організації, щоб топ-менеджери були зорієнтовані на створення цінності, а не на одержання короткострокового результату, на яких показниках повинна будуватися система прийняття рішень і т.д. Отже, при управлінні вартістю не можна орієнтуватися тільки на фінансові показники, тому що за їх допомогою не можна в повній мірі оцінити ефективність реалізованої стратегії.

Проблеми використання фінансових показників для оцінки діяльності підприємства та можливості їх розв'язання за допомогою впровадження VBM представлені в табл. 1.

Як видно з табл. 1, упровадження на підприємстві концепції управління вартістю дозволяє нівелювати або повністю усунути недоліки, пов'язані з управлінням бізнесом на основі фінансових показників.

Системи оцінки результатів, на які спирається управління вартістю, можуть вимагати істотної зміни традиційних методів компанії. Зокрема, оцінкою результатів повинні займатися не бухгалтери, а менеджери підприємства.

Усі перераховані вище групи факторів, які викликали зростання інтересу до VBM і його розвиток, представлені в табл. 2. Ці фактори викликали ріст незадоволеності існуючими системами вимірювання результатів діяльності компаній, виникла необхідність у новій концепції оцінки результатів, яка б могла згладити зазначені недоліки й зорієнтувати менеджмент компанії на стратегічне управління. Саме такою концепцією й стала концепція управління вартістю VBM.

З табл.2 наочно видно, що реалізація концепції управління вартістю може сприяти вирішенню нагальних проблем, властивих діяльності підприємств різної галузевої спрямованості.

Висновки. У процесі дослідження передумов виникнення концепції фінансового менеджменту, заснованого на максимізації вартості суб'єкта підприємництва, ми дійшли до висновку, що вартісно зорієнтований підхід - це сучасна система управління, критерієм ефективності якої є зростання вартості підприємства, що відповідає зростанню добробуту його власників. Упровадження VBM менеджменту на Україні вимагає перш за все створення відповідної методологічної та методичної бази, адаптації

інформаційної системи забезпечення фінансового менеджменту та коригування показників менеджменту, систематизації моделей VBM ефективності відповідно до українських реалій.

Таблиця 1

Проблеми використання фінансових показників

Проблеми використання фінансових показників	Як впровадження VBM вирішує проблеми
Короткострокова природа фінансових показників	Використання показника "вартість компанії" як довгострокового зорієнтованого вимірника
Неадекватне відображення окремих операцій у фінансовій звітності	Нівелювання відображення окремих операцій при розрахунку вартості компанії
Складність і об'ємність фінансової звітності	Сполучення в моделях управління вартістю компанії необхідної й достатньої інформації для прийняття рішень власником
Відсутність прямого зв'язку бухгалтерських показників з грошовими потоками	Вартість компанії як комплексний показник
Відсутність загальноприйнятої методики оцінки результатів діяльності компанії на основі грошових потоків, що дає уявлення про реальне положення справ у компанії й задовольняє інвесторів	Вартість компанії як альтернативний показник, що оцінює діяльність компанії
Обмеження, пов'язані з використанням бухгалтерських показників і показників на основі грошових потоків для управління вартістю й цілей стратегічного планування	Вартість як орієнтир у процесі стратегічного управління
Ігнорування ризиків проектів компанії при використанні показників бухгалтерської звітності	Урахування ризиків при визначенні вартості використання власного капіталу в компанії
Ігнорування альтернативних витрат при використанні бухгалтерських показників	Урахування альтернативних витрат при визначенні вартості використання власного капіталу в компанії
Ігнорування часової вартості грошей та інфляції	Застосування методів дисконтування при визначенні вартості компанії
Ігнорування ризиків проектів компанії при використанні показників бухгалтерської звітності	Урахування ризиків при визначенні вартості використання власного капіталу в компанії
Залежність бухгалтерських показників від облікової політики	Використання моделей управління вартістю дозволяє уникнути навмисного та ненавмисного перекручування результатів діяльності компанії
Можливості навмисного перекручування бухгалтерських показників	

Таблиця 2

Причини розвитку концепції VBM

Причини розвитку VBM	Характеристика причин	Як впровадження VBM вирішує проблеми
Перебудова процесів, що відбуваються всередині бізнесу	Виникнення потреби в адекватній оцінці ефективності стратегії розвитку компанії з боку всіх зацікавлених осіб	Вартість компанії як довгостроковий показник стабільного розвитку в інтересах акціонерів компанії
Поглиблення проблеми "принципал - агент" і розвиток ринку корпоративного управління	Поділ функцій володіння й управління бізнесом; орієнтація найманих менеджерів на досягнення короткострокових цілей, що шкодить довгостроковому стратегічному розвитку	Орієнтація менеджерів на досягнення довгострокових цілей за рахунок прив'язки їх мотиваційної схеми до росту вартості компанії
Недосконалість діючих систем оцінки результатів діяльності компаній	Недостатність бухгалтерських показників і показників на основі грошового потоку для прийняття рішень власниками компаній	Вартість компанії є показником, що найправильніше відображає стан справ компанії

Список літератури

1. Екклз Р.Дж., Герц Р.Х., Кіган Э.М., Філіпс Д.М.Х. Революція в корпоративній звітності. Як розмовляти з ринком капіталу на мові вартості, а не прибутку / Екклз Р.Дж., Герц Р.Х., Кіган Э.М., Філіпс Д.М.Х.. - М.: Олімп-Бізнес, 2002. - 400 с.
2. Ербар Дж.С. Революція EVA / Ербар Дж.С. Российский журнал менеджмента.—2005.-№4.
3. Коупленд Т., Долгофф А. Expectations-Based Management. Как достичь превосходства в управлении стоимостью компании / Коупленд Т., Долгофф А. — М.: Эксмо, 2009. - 384 с.;
4. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Управление стоимостью компании / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Вестник McKinsey-2006. - №1-3.
5. Courtney H.G., Kirkland J., Viguerie S.P. Strategy under uncertainty / Courtney H.G., Kirkland J., Viguerie S.P. The McKinsey Quarterly. 2000. №3.,
6. Fisher I. The Theory of Interest: As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It / I. Fisher – N.Y. MacMillan, 1930. – 566p
7. Froud J., Haslam C, Johal S., Williams K. Shareholder value and financialization: consultancy promises, management moves / Froud J., Haslam C, Johal S., Williams K. Economy and Society. February 2000. №29 (1). P. 80-110
8. Jensen M. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function / Jensen M. Journal of Applied Corporate Finance. Fall 2001/Vol. 14, №3, pp. 8-21
9. Jensen M., Warner J. The Distribution of Power Among Corporate Managers, Shareholders and Directors / Jensen M., Warner J. Harvard NOM Research Paper. December 2000. 30 p.
10. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns. NY / McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Free Press, 1994. - 367 p
11. Rappoport A. Creating Shareholder Value. The New Standard for Business Performance / Rappoport A. The Free Press, New York, 2000
12. Stewart B. The Quest for Value / Stewart B.- New York: HarperCollins, 1991
13. Stewart St. Round Table on Financial Strategy for Middle Market Companies / Stewart St. Journal of Applied Corporate Finance. 2000. Vol.12, №4.
14. Stewart St. Round Table on EVA and Corporate Outsourcing / Stewart St. Journal of Applied Corporate Finance. 2000. vol.13. №1.
15. Крупнейший финансовый скандал в Европе: Италия спасает Parmalat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <http://korrespondent.net/business/85742-krupnejshij-finansovyj-skandal-v-evrope-italiya-spasaet-parmalat>

Аннотация

Ірина Кобаль

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ

Охарактеризованы концепцию управления рыночной стоимостью предприятия (Value Based Management). Рассмотрены предпосылки возникновения и развития этой концепции, необходимость внедрения, преграды и риски применения концепции Value Based Management на предприятиях постсоветского пространства.

Ключевые слова: стоимостно-ориентированное управление, концепции управления стоимостью, менеджмент, финансовые показатели.

Summary

Iryna Kobal

PRECONDITION OF THE ORIGIN AND EVOLUTION THE CONCEPTION COST MANAGEMENT

This paper describes the concept of market value of the company (Value Based Management). Preconditions of the origin and evolution of this concept, the need for implementation, obstacles and risks of the concept of Value Based Management business in the former Soviet Union.

Keywords: Value-based management, cost management concepts, management, financial performance.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Висвітлено та досліджено аспекти досвіду страхування діяльності сільськогосподарських підприємств не лише для нівелювання ризиків, а й для розширення можливостей доступу до залучених фінансових ресурсів. Розкриваються основні засади агрострахування в Україні та досліджується законодавчо-нормативна база регулювання страхових відносин між державою, виробником і страховою компанією в сучасних умовах.

Ключові слова: страхування сільськогосподарської продукції, фінансові ресурси, ризики, сільськогосподарські підприємства, ефективність, агрострахування.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств залежить від стабільності внутрішніх і зовнішніх факторів впливу. Загалом діяльність сільськогосподарських підприємств ризикова, тому важлива розробка та застосування механізму, який би мінімізував ризики, забезпечив прибутковість виробничо-господарської діяльності та швидкий доступ виробників до фінансових ресурсів, які завжди потрібні терміново, особливо малим і середнім підприємствам. У малих і середніх виробників набагато більше проблем із залученням фінансових ресурсів, зокрема через відсутність предметів застави та надання достатніх гарантій покриття банківських кредитів. Такі передумови не викликають довіри до підприємств з боку банківських установ та інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питанням дослідження процесів формування і використання фінансових ресурсів для забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств присвячено наукові праці та публікації вчених-економістів П.Т. Саблука, П.А. Лайка, П.А. Стецюка, О.С. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, В.В. Зіновчука, В.В. Чепки, Л.О. Березовської та практичні матеріали, доповіді експертів і практиків сучасного аграрного середовища [1-7].

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. У більшій частині публікацій різних авторів основна увага приділяється агрострахуванню як способу нівелювання ризиків діяльності, однак важливо вивчити питання щодо застосування інструментарію агрострахування як механізму сприяння фінансовому забезпеченню за рахунок залучених зовнішніх джерел фінансових ресурсів.

Постановка завдання. Основним завданням нижчевикладеного дослідження є аналіз сучасних форм і методів альтернативного фінансування сільськогосподарських підприємств через механізми агрострахування не лише як способу покриття ризиків діяльності, а саме як можливого засобу, через який може поліпшитися та пришвидшитися доступ до

зовнішніх фінансових ресурсів фінансово-кредитних установ та інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агрострахування, на думку вчених і експертів аграрного середовища, є одним із найважливіших елементів ведення виробничо-господарської діяльності в умовах ризиків коливання цін, непослідовності державної політики, недостатності фінансової підтримки, зміни рівня врожайності через погодно-кліматичні умови та відсутності можливостей застосування інноваційних технологій виробництва й оновлення матеріально-технічної бази, значного зношення основних засобів. Однією з причин нестабільності та малої ефективності підприємств є дефіцит фінансових ресурсів. При фінансуванні діяльності, особливо малих і середніх підприємств, незначна частка належить альтернативним способам отримання коштів.

За словами торговельного радника посольства Австрії (Г. Постль), через високі політичні та економічні ризики українські сільськогосподарські підприємства мають дуже обмежений доступ до фінансування [1].

Досягнення ефективного рівня розвитку підприємства при наявному рівні всіх видів ресурсів, навіть при обмеженні фінансування за рахунок власних чи залучених джерел потребує застосування інструментів управління ризиками або зведення їх до мінімального рівня з найменшими втратами для сільськогосподарського підприємства. Дослідження показують, що досягнення бажаної мети можна забезпечити, уникнувши ризику, обранням таких видів діяльності, які менш дохідні, але й менш ризикові; вибір продуктів і способів виробництва з найменшим впливом ризиків і скороченими виробничими циклами, застосування технологічних рішень, які дозволяють зменшити вплив ризиків і мають інноваційний характер: зрошення, впровадження системи точного землеробства, використання альтернативних технологій вирощування культур, використання у веденні садівництва агроволокна, використання нових засобів і систем захисту рослин; диверсифікація виробництва, яка мінімізує дію одних і тих же

ризиків на діяльність господарства в цілому, і стосується лише його окремих напрямів [2].

У Туреччині й Австрії у сфері агрострахування важливу роль відіграє система державної підтримки, оскільки страхові премії та державні субсидії в обсягах 50–66% перераховуються у страхову компанію, якою здійснюються страхові виплати, а страхування здійснюється на добровільній основі. В Ізраїлі, на відміну від інших країн, процедура страхування обов'язкова для усіх учасників аграрного виробництва. Єдина державна компанія з управління погодними ризиками централізовано впроваджує усі програми агрострахування у країні, а страхові премії розподілені: садівництву припадає 42%, овочівництву – 30%, тваринництву – 20%, а вирощуванню польових культур всього лише – 8%. У Польщі сільськогосподарські виробники мають велику підтримку держави, а 50% премій покриваються за рахунок коштів державного бюджету. У Росії також діє закон про страхування з державною підтримкою і як новація застосовуються категорії умовної та безумовної франшизи [3].

Упровадження та застосування системи страхування сільськогосподарських ризиків дозволяє мінімізувати негативний вплив різних ризиків і забезпечити стабільність доходів виробника, забезпечити стійкість усього циклу сільськогосподарського виробництва. Розвиток агрострахування може мати позитивний соціальний вплив: впевненість сільгоспвиробників у компенсації при настанні збитків, уможливить подальший процес сільськогосподарського виробництва, що сприятиме збереженню робочих місць, зниженню міграції сільського населення та поліпшенню соціальної структури суспільства.

Сільськогосподарське страхування повинно забезпечити рівні умови для підприємств різної організаційно-правової форми діяльності, враховуючи й узгоджуючи їх неоднакові фінансові можливості і відповідно встановлювати диференційовані спеціальні тарифні ставки. Компенсація страховикам використання спеціальних тарифів для сільськогосподарських підприємств, неспроможних провести страхування своєї діяльності, може бути забезпечена через зменшення ставки оподаткування доходів, одержаних страховиками від таких операцій. Такі дії сприятимуть кількості страхувальників у сільському господарстві і поступовому зменшенню страхових тарифів [4, с.12].

Агрострахування є не тільки головним інструментом управління ризиками, а й механізмом, що сприяє можливості доступу до додаткових фінансів і ефективному розвитку підприємства:

- спрямовує допомогу у формі прямих виплат при настанні катастрофічних подій;

- стимулює сільськогосподарські підприємства до запровадження вдосконалених виробничих процесів;

- сприяє довірі кредиторів і розширенню доступу виробників до зовнішніх фінансових ресурсів;

- поліпшує фінансове становище малих і середніх сільськогосподарських підприємств.

З метою стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року (в редакції від 11.08.2013 року) визначено особливості державного регулювання ринку сільськогосподарського страхування шляхом запровадження комплексного та індексного страхування, а також створення Фонду аграрних страхових субсидій. Додатково прийнято Закон України від 9 лютого 2012 року «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», який спрямований на регулювання відносин у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється із державною підтримкою, з метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників для забезпечення стабільності виробництва. Згідно із нормами зазначеного Закону державна підтримка полягає у наданні сільськогосподарському товаровиробнику з державного бюджету грошових коштів у вигляді субсидій для оплати частини страхового платежу (страхової премії), нарахованого за договором страхування. Відповідно до постанови Кабінету міністрів України від 15.08.2012 року №813 (зі змінами від 30.10.2013 року) розмір державної підтримки не може перевищувати 50% від вартості страхового платежу.

До переліку сільськогосподарських культур, за якими здійснюється компенсація страхових платежів, відноситься озима пшениця на період перезимівлі. За даними Головного управління статистики у Львівській області, вагома частка серед виробництва основних сільськогосподарських культур підприємствами припадає на виробництво зернових (43,9%) та цукрових буряків (48,7%), на картоплю й овочі не більше 5% від загального обсягу всієї сільськогосподарської продукції в натуральних одиницях. Важливо розглянути можливість внесення до переліку інших культур, на вирощуванні яких спеціалізуються малі й середні сільськогосподарські підприємства, які найбільше потребують фінансової підтримки держави.

Основні функції регулятора страхування виконує Міністерство аграрної політики та продовольства України, визначаючи перелік ризиків та об'єктів страхування, частку страхових платежів, які підлягають державному відшкодуванню. Міністерство співпрацює із аграрним страховим пулом (на початок 2014

року до його складу входило 4 страхові компанії) щодо вдосконалення існуючих страхових продуктів та пропозицій у сфері державної підтримки і субсидування страхування сільськогосподарської продукції та розширення умов доступу до механізму агрострахування більшої кількості малих і середніх підприємств.

Вид страхової продукції та розміри страхової субсидії встановлюються щорічно постановою Кабінету Міністрів України, а отримання компенсації сільськогосподарському підприємству відбувається після підтвердження дії договору страхування, подане аграрним страховим пулом.

У Європейському Союзі існує специфічна система підтримки сільгоспвиробників, побудована на основі принципів Єдиної сільськогосподарської політики, характерною рисою якої є високий рівень державної підтримки [5].

П.А. Лайко стверджує, що розвиток сільськогосподарських підприємств можливий при запровадженні кредитування під заставу майбутнього врожаю та страхування ризику, надання кредитів під зобов'язання та тверде забезпечення [6, с.156-157]. Сьогодні сільськогосподарські підприємства можуть здійснити страхування за програмою комплексного страхування посівів озимих сільгоспкультур у випадку повної загибелі після перезимівлі та при недоборі урожаю на повний цикл вирощування з урахуванням франшизи та без неї [7]. При настанні непередбачуваних подій та коливанні доходів агрострахування забезпечує фінансову стійкість підприємству, а компенсація збитків у формі страхових виплат дозволяє своєчасно виконувати свої зобов'язання перед контрагентами: повернути кредитні кошти за рахунок страхового відшкодування у разі настання несприятливої події та полегшує доступ сільгоспвиробників до кредитних ресурсів, що на сьогодні в Україні дуже важливо, а часткове державне субсидування суми страхового платежу поліпшує стан фінансових ресурсів.

На підставі звіту про базове відстеження результативності Порядку та умов ведення персоналізованого (індивідуального) обліку договорів страхування сільськогосподарської

продукції з державною підтримкою, затверджених розпорядженням Нацкомфін-послуг від 11.12.2012 № 2677 за період осінь 2012 р.- весна 2013р. страховим пулом укладено 982 договори страхування врожаю зернових і технічних культур. Сума відповідальності страховиків становила 3,2 мільярда гривень, а сума зібраних страхових премій – більше 100 мільйонів гривень. Урожай сільськогосподарських культур був застрахований на загальній площі понад 486 тисяч гектарів. Станом на 01.09.2013 страхові компанії вже виплатили відшкодування на загальну суму в 7,9 мільйона гривень [8].

Висновки. Проведене дослідження підтвердило формування в Україні перших кроків до забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств через прийняття та застосування законодавчо-нормативних документів, які регулюють відносини агрострахування, а тому створюють можливості для залучення підприємствами зовнішніх фінансових ресурсів. Варто зауважити, що саме страхування і гарантування кредитів за участі держави може мінімізувати кредитні ризики банків-кредиторів та розширити доступ суб'єктів господарювання до користування залученими коштами. Агрострахування може бути передумовою отримання кредитних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Роль регулятора і гаранта має виконувати держава через застосування методик страхування і фінансування, особливо стосовно малих і середніх підприємств, запобігаючи недобросовісним та не правовим діям через недостатність інформаційного забезпечення у внутрішньому середовищі сільськогосподарських підприємств.

Можна підтвердити, що важливим практичним аспектом агрострахування є не лише спосіб управління ризиками, а й стабілізації доходів у часі, поліпшення фінансового стану підприємств та забезпечення доступу до кредитних ресурсів, тому страхування сільськогосподарських ризиків має бути стратегічним напрямом діяльності не лише для страхових компаній, а і для держави.

Список літератури

1. Аграрна Україна: день прийдешній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroexpert.kiev.ua>
2. Як забезпечити стабільність агробізнесу? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/2011-08-18-16-07-48/1026-2012-04-28-13-00-58.html>.
3. Страховики світу активізуються [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/2011-08-18-16-07-48/1551-2013-04-29-09-19-09.html>
4. Чепка В.В. Фінансування сільськогосподарських підприємств: стан та удосконалення: автореф. дис. канд. економ. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.В. Чепка. – Київ, 2007. – 20 с.
5. Страхувати сільгоспкультури стане простіше [Електронний ресурс]: інформаційно-аналітичний бюлетень Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://www.info-kmu.com.ua/2013-10-11-000000am/article/16434821.html>.
6. Лайко П.А. Ефективність використання та відтворення основного капіталу сільськогосподарських підприємств: монографія / П.А. Лайко, Л.О. Березовська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006 – 192 с.
7. Шилов М. Порівняльна характеристика продуктів страхування озимих культур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua/agrobusiness/archive.html?func=show_edition&id=46.

8. Візіров Б. Звіт про базове відстеження державною підтримкою, затверджених результативності Порядку та умов ведення розпорядженням Нацкомфінпослуг від 11.12.2012 № 2677, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: персоніфікованого (індивідуального) обліку договорів страхування сільськогосподарської продукції з nfp.gov.ua/files/docs/zvity/bazove_2677.rtf

Анотація

Надежда Радух

**ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Отражены и исследованы аспекты опыта агрострахования деятельности сельскохозяйственных предприятий не только для нивелировки рисков, но и для расширения возможностей доступа к привлеченным финансовым ресурсам. Раскрываются основные принципы агрострахования в Украине и исследуется законодательно-нормативная база регулирования страховых отношений между государством, производителем и страховой компанией в современных условиях.

Ключевые слова: *страхование сельскохозяйственной продукции, финансовые ресурсы, риски, сельскохозяйственные предприятия, эффективность, агрострахование.*

Summary

Nadya Radukh

**PRACTICAL ASPECTS OF THE EFFECTIVE
USE OF FINANCIAL RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

In the article the aspects of experience of agroinsurance of activity of agricultural enterprises are reflected and investigational not only for leveling of risks but also for expansion of possibilities of access to the attracted financial resources. Basic principles of agroinsurance open up in Ukraine and the legislatively-normative base of adjusting of insurance relations is investigated between the state, producer and insurance company in modern terms.

Keywords: *insurance of agricultural produce, financial resources, risks, agricultural enterprises, efficiency, agricultural insurance.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ У ПРАКТИЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянено тенденції розвитку, питання нормативно-правового регулювання та облікового відображення соціального страхування у практиці вітчизняних підприємств. Подано особливості нарахування та сплати єдиного соціального внеску. Досліджено перспективи розвитку системи соціального захисту в Україні.

Ключові слова: соціальне страхування, система соціального захисту, Фонд соціального страхування, єдиний соціальний внесок.

Постановка проблеми. На тлі економічних перетворень і соціальної трансформації світової економіки утворювались різні види страхування, приймалася велика кількість нормативно-правових, законодавчих та адміністративних актів, на основі яких здійснювалось їх санкціонування. Як один із найважливіших видів страхування варто виділити соціальне страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із соціальним страхуванням, приділяли увагу багато учених, проте найбільш повно його особливості та своєрідність описані в працях Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук [1], В. Й. Плиса [2], П.В. Тархова, В.М. Бороноса, Е.Г. Козіна, К.В. Савченко [3], С.І. Юрія, М.П. Шавариної, Н.В. Шаманської [4]. Також існує широка нормативно-правова та законодавча база щодо регулювання цього виду страхування.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. На сьогодні в Україні існує розгалужена система соціального захисту населення, сформована нормативно-правова та законодавча база щодо регулювання соціального страхування, проведено безліч наукових досліджень щодо тенденцій розвитку та трансформації даного виду страхування. Проте, існує і безліч перекосів у законодавчій та нормативній документації, і досі немає єдиної думки щодо способів облікового відображення соціального страхування та можливостей адаптації практичної діяльності суб'єктів господарювання до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування України.

Постановка завдання. Проблеми раціоналізації соціального навантаження на економіку актуальні для України. Сьогодні постає завдання побудувати таку систему соціального захисту, яка могла б швидко і якісно підвищити рівень життя соціально незахищених груп населення і водночас не гальмувати розвиток економіки. Виконати це завдання можна тільки шляхом формування гнучких, адаптованих до нових економічних умов систем управління соціальними ризиками, які рівняються на найвищі світові досягнення та зважають на національні особливості. Метою статті є дослідження тенденцій розвитку, нормативно-правового регулювання й облікового відображення

соціального страхування у практиці сучасних підприємств та можливості їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Що ж до самого поняття «соціальне страхування», то на думку В. Й. Плиса – це найважливіший елемент державної соціальної політики у сфері управління ризиками відтворення населення, що виконує функції соціального захисту, забезпечення фінансування соціальної допомоги, регулювання доходів і рівня життя різних груп населення, попередження та профілактики наслідків настання соціальних ризиків.

Предметом соціального страхування є основні соціальні ризики, які загрожують відтворенню населення: тимчасова непрацездатність у результаті хвороби, ушкодження здоров'я, вагітності та ін., а об'єктом – майнові інтереси громадян, пов'язані з компенсацією втрати трудового доходу або оплатою видатків, які раптово виникли унаслідок настання соціальних ризиків [2, с.278-279].

Особливість даного виду страхування полягає у тому, що страховиком, а отже, і гарантом виплати страхових відшкодувань у разі виникнення страхового випадку, є держава. Платниками страхових внесків, страхувальниками, у такому разі є суб'єкти господарювання та їх працівники. Суб'єкти господарювання виступають одночасно і в ролі страхувальників, і в ролі застрахованих осіб.

Ураховуючи вище сказане, виникає необхідність у дослідженні проблем розвитку, нормативно-правового забезпечення, а також облікового відображення соціального страхування. Адже вже декілька десятиків років воно є важливою ділянкою бухгалтерського обліку.

Планом Рахунків бухгалтерського обліку 1999 року для відображення розрахунків за страхування було призначено однойменний рахунок 65. І, у розрізі своїх субрахунків, він виокремлював: соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, індивідуальне страхування, страхування майна та пенсійне забезпечення.

Особливість цих видів страхування, окрім індивідуального, полягає у тому, що кожен із них відповідає окремому соціальному внеску (у встановленому законодавством розмірі) на загальнообов'язкове державне страхування до Фондів соціального страхування, а саме: Фонду соціального страхування з тимчасової втрати

працевдатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та Пенсійного Фонду України.

Для їх регламентації прийнято низку нормативно-правових і законодавчих актів, основними з яких є: Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працевдатності та витратами, зумовленими похованням» №2240-14 [5]; Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працевдатності» №1105-14 [6]; Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» №1533-14 [7]; Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» №1058-15 [8] та ін. Деякі з цих законів залишаються чинними і сьогодні.

Проте із набранням чинності Податкового Кодексу України [9] у 2011 році та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI [10] виникла необхідність у зміні видів страхових внесків і рахунок 65 «Розрахунки за страхуванням» розподілив такі види страхових внесків: за розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування, за соціальним страхуванням, за індивідуальним страхуванням, за страхуванням майна. Це призвело до кардинальних змін у системі державного пенсійного та соціального страхування України.

З 2011 року розрахунок відрахувань із заробітної плати та нарахувань на фонд оплати праці дуже спростився. Адже замість внесків до

Пенсійного фонду та фондів соціального страхування почав існувати один – єдиний соціальний внесок (далі ЄСВ).

За визначенням Закону № 2464-VI під ЄСВ розуміють консолідований внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту прав застрахованих осіб і членів їх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Сплачують ЄСВ на рахунки Державних податкових інспекцій головних управлінь Міністерства доходів і зборів України в кожній області, а останнє розподіляє суми даного податку між Фондами соціального страхування і Пенсійним фондом. А в разі настання страхового випадку, якщо це стосується соціального страхування, компенсацію страхових сум застрахованій особі здійснює вже відповідальний за даний вид соціального ризику Фонд соціального страхування. Пенсійне забезпечення ж, з досягненням застрахованою особою пенсійного віку чи при присвоєнні пенсії «за вислугою років», що чинним законодавством передбачено для працівників певних професій, здійснює Пенсійний фонд України.

З'ясуємо, хто і в яких розмірах сплачує ЄСВ. Отже, для суб'єктів господарської діяльності ЄСВ складається з: нарахувань на фонд оплати праці, які проводить і оплачує роботодавець та відрахувань (утримань) із заробітної плати найманого працівника.

Розмір ЄСВ встановлюється відповідно до класів професійного ризику виробництва суб'єктів господарювання з урахуванням видів їх економічної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Розміри єдиного внеску на соціальне страхування відповідно до класів професійного ризику виробництва (застосовуються з 01.01.2011 р.)

Клас професійного ризику виробництва	Розмір єдиного внеску	Клас професійного ризику виробництва	Розмір єдиного внеску	Клас професійного ризику виробництва	Розмір єдиного внеску
1	36,76	24	37,30	47	38,24
2	36,77	25	37,33	48	38,26
3	36,78	26	37,39	49	38,28
4	36,79	27	37,45	50	38,45
5	36,80	28	37,51	51	38,47
6	36,82	29	37,58	52	38,52
7	36,83	30	37,60	53	38,54
8	36,85	31	37,61	54	38,57
9	36,86	32	37,65	55	38,66
10	36,88	33	37,66	56	38,74
11	36,90	34	37,77	57	39,01
12	36,92	35	37,78	58	39,02
13	36,93	36	37,86	59	39,10
14	36,95	37	37,87	60	39,48
15	37,00	38	37,96	61	39,76
16	37,04	39	37,97	62	39,90
17	37,06	40	37,99	63	40,19
18	37,13	41	38,00	64	40,40
19	37,16	42	38,03	65	42,61
20	37,17	43	38,05	66	42,72

21	37,18	44	38,10	67	49,70
22	37,19	45	38,11		
23	37,26	46	38,19		

Клас професійного ризику виробництва страхувальника визначає Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві при реєстрації суб'єкта господарювання з урахуванням виду його економічної діяльності. Останні ж визначено Національним класифікатором, що прийнятий Державним комітетом статистики України.

Окремих категоріям працівників встановлені конкретні розміри єдиного внеску у відсотках до заробітної плати. Розміри ЄСВ, які нараховуються залежно від видів доходів у вітчизняних підприємствах, подано у таблиці 2.

Що ж до звітності, то до 01.01.2011 року вона складалася нарастаючим підсумком з початку року і подавалася суб'єктами господарювання щоквартально до 20 числа місяця наступного за звітним до кожного з Фондів соціального страхування за місцем узяття на облік та за окремою формою. Бланки звітності побудовано так, що в них відображалася сума щомісячної сплати відрахувань і утримань при розрахунку заробітної плати.

З 01.01. 2011 року суб'єкти господарювання України почали подавати звіт по ЄСВ щомісячно

до 20 числа місяця наступного за звітним до Пенсійного фонду України. На рахунки цього ж Фонду здійснювали перерахунок даного податку. Відтак, змінився бланк звіту, який використовувався до 01.01.2011 року: «Додаток 4 до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованих внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування органам Пенсійного фонду України» замінився «Додатком 4 до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Через два роки знову відбулися зміни у законодавстві. Указом Президента України від 24.12.12 № 726/2012 [11] було створено Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України. На Міністерство також покладено функцію щодо адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. На практиці, це знову призвело до зміни рахунків для сплати ЄСВ вже з початку 2013 року.

Таблиця 2

Розміри ЄСВ, які нараховуються залежно від видів доходів у вітчизняних підприємствах

Вид доходу	Розмір ЄСВ
Фонд оплати праці (п. 2 Інструкції №5) найманих працівників, у т. ч. іноземців	Роботодавці нараховують та сплачують індивідуальний процент ЄСВ, який залежить від їх класу професійного ризику виробництва. Від 36,76 до 49,70 %
	Наймани працівники сплачують 3,6% із суми зарплати
Винагороди фізособам за цивільно-правовими договорами, крім цивільно-правового договору, укладеного з фіз-особою-підприємцем, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у свідоцтві про держреєстрацію їх як підприємців	Підприємства нараховують і сплачують 34,7% на суму винагороди
	Наймани працівники сплачують 2,6% за рахунок отриманого доходу
Допомога з ТВП (як перші п'ять днів за рахунок коштів підприємства, так і всі інші дні хвороби за рахунок коштів ФСС)	Підприємства нараховують і сплачують 33,2% на суму допомоги
	Наймани працівники сплачують 2% із суми допомоги
Заробітна плата працівників-інвалідів	Роботодавці нараховують і сплачують 8,41% на ФОП, крім сум лікарняних
	Працівники-інваліди сплачують 3,6% із суми зарплати
Лікарняні працівників-інвалідів	Підприємства нараховують і сплачують 33,2% на суму допомоги
	Працівники-інваліди сплачують 2% із суми допомоги

Щодо звітності, то, як зазначалося вище, на даний момент вона подається до Державних податкових інспекцій головних управлінь Міністерства доходів і зборів України на місцевому рівні, проте сам бланк Додатку 4 не змінився. Роботодавці і надалі зазначають тут коди реєстрації суб'єктів господарювання в Пенсійному фонді. На нашу думку, варто здійснити перереєстрацію платників податків у Відділеннях Головного управління Міністерства доходів і зборів України за місцями їх реєстрації.

Не припинили виконання своїх функцій і Фонди соціального страхування. У даній статті ми згадували, що у разі настання страхового

випадку суми страхових відшкодувань у передбаченому законодавством порядку застрахованій особі виплачує Фонд соціального страхування. Для цього, згідно пункту 2 статті 21 Закону №2240-14 [5], роботодавець відкриває окремий поточний рахунок для зарахування страхових коштів у банках у порядку, встановленому Національним банком України. Роз'яснення щодо відкриття страхувальниками-роботодавцями окремих поточних рахунків надано в листі НБУ № 25-111/2972-22535 [12].

Згідно з чинним законодавством, у разі руху грошових коштів між Фондом і суб'єктом господарювання останній за звітний період, в

якому відбувається перерахунок коштів зобов'язаний подавати звітність до відповідного Фонду. Ми ж вважаємо, що подаючи звітність таким способом, підприємства здійснюють дублювання даних. Адже ці суми страхових відшкодувань вони відображають у Додатку 4 і у звіті до Фонду. На нашу думку, було б доречніше, аби суб'єкти господарської діяльності мали можливість самостійно вести розрахунки з Фондами соціального захисту населення й відобразити суми страхових відшкодувань лише у спеціалізованій звітності до відповідного Фонду.

Висновки. Підсумовуючи викладене проходимо до висновку, що система соціального захисту в Україні розвивається. Але вітчизняне законодавство в умовах сучасної ринкової економіки, хоч також змінюється, та все ж такі

залишається недосконалим. Тому, для поліпшення механізму соціального страхування в Україні, на нашу думку, варто виправити перекося в нормативно-правових і законодавчих актах, аби вони відповідали практичній діяльності вітчизняних підприємств, здійснити перереєстрацію платників ЄСВ відповідно до контролюючого органу, який забезпечує збір даного податку, а також, удосконалити систему звітності суб'єктів господарювання. Оскільки зміни у системі соціального страхування відбуваються сьогодні, то усвідомити прогалини в новоствореному механізмі можна буде лише з часом, перевіривши їх на практиці. І звичайно, така мінливість потребує великої кількості висококваліфікованих облікових кадрів і постійного удосконалення своїх знань і навичок бухгалтерами-практиками.

Список літератури

1. Внукова Н. М. Соціальне страхування: навч. посіб. / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 412 с.
2. Плиса В. Й. Страхування: навч. посіб. / В. Й. Плиса. – К.: Каравела, 2006. – 391 с.
3. Тархов П.В. Соціальне страхування: конспект лекцій / П.В. Тархов, В.М. Боронос, Е.Г. Козін, К.В. Савченко. – Суми: Вид-во СумДУ, 2009. – 164 с.
4. Юрій С.І. Соціальне страхування: [підручник] / С.І. Юрій, М.П. Шаварина, Н.В. Шаманська. - К.: Кондор. - 2004. - 464 с.
5. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» № 2240-14 від 09.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
6. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» № 1105-14 від 09.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
7. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» №1533-14 від 01.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
8. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-15 від 09.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
9. Податковий кодекс України: за станом на 01.04.2013 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс] // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
11. Указ президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» № 726/2012 від 24.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
12. Лист Національного банку України стосовно відкриття страховальниками-роботодавцями окремих поточних рахунків від 14.12.2010 р. № 25-111/2972-22535.
13. Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» № 400/97-ВР від 26.06.97 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
14. Закон України «Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування» № 2213-III від 11.01.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
15. Лист Мінпраці «Щодо змін в порядку нарахування та утримання страхових внесків на випадок безробіття» № ДЦ-03-227/0/6-09 від 19.01.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
16. Закон України «Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» № 2272-III від 22.02.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.

Анотація

Ульяна Івасечко

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УЧЕТНОГО ОТРАЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены тенденции развития, вопросы нормативно-правового регулирования и учетного отражения социального страхования в практике отечественных предприятий. Представлены особенности начисления и уплаты единого социального взноса. Исследованы перспективы развития системы социальной защиты в Украине.

Ключевые слова: социальное страхование, система социальной защиты, Фонд социального страхования, единый социальный взнос.

Summary

Ulyana Ivasechko

TRENDS, REGULATORY FRAMEWORK AND ACCOUNTING SOCIAL SECURITY DISPLAY IN PRACTICE DOMESTIC ENTERPRISES

Trends, regulatory control and display your social insurance in the practice of domestic enterprises are described in this article. Features calculation and payment of the unified social ta are posted. Prospects of social protection in Ukraine are explored.

Keywords: social insurance, social security system, the Social Insurance Fund, the unified social contribution.

© Крупенна І.А., 2014

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, Чернівці

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ МЕБЛІВ

У статті обґрунтовується необхідність використання іміджу підприємства у конкурентній боротьбі на українському ринку меблів. Досліджуються чинники впливу на процес формування іміджу підприємства.

Ключові слова: ринок меблів, імідж підприємства, формування іміджу підприємства, чинники формування іміджу підприємства.

Постановка проблеми. В умовах загострення конкурентної боротьби, динамічного зростання інформаційних потоків, стрімкого зменшення життєвого циклу товарів, відкритості вітчизняних ринків для іноземних товаровиробників, скорочення сімейних бюджетів споживачів особливо гостро постала проблема у зменшенні ресурсних затрат часу на просування товару на ринках. Забезпечити таке зменшення можливо через застосування нового для вітчизняних товаровиробників інструментарію маркетингу – іміджу підприємства. Вітчизняний ринок меблів володіє усіма зазначеними ознаками, а тому виникає проблема пошуку та впровадження нових для українських виробників меблів технологій ведення конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування іміджу присвячено праці вітчизняних та іноземних науковців І. Альшиної, К. Бове, Ж.- П. Бодуана, Т. Грінберг, М. Духвалової, П. Матюшевської, Д. Огілві, Ю. Палехи, Є. Попова, Дж. Россітера, А. Ротовського, Ф. Шаркова.

Постановка завдання. Визначити основні чинники впливу на процес формування іміджу підприємства на вітчизняному ринку меблів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною загрозою для українських виробників меблів є насичення ринку імпоротною продукцією. У конкурентній боротьбі меблі вітчизняного виробництва програють закордонним аналогам. На наш погляд, така ситуація виникла з причин неспроможності українських виробників та продавців меблів адекватно оцінювати існуючі загрози та власний потенціал, вчасно реагувати на коливання ринку меблів.

Досліджуючи частки основних країн-імпортерів меблів на ринку України (Табл. 1), слід звернути особливу увагу на динаміку показників продажу меблів китайського та італійського виробництва, частка яких за період з 2006 по 2012 р.р. у структурі імпорту меблів зросла майже на 100% та 30% відповідно. Частки інших країн-імпортерів за досліджуваний період демонструють зворотну динаміку.

Таблиця 1

Частки основних країн-імпортерів меблів на ринку України за 2006 – 2012 р. р. (%)

Показник	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Росія	13,3	11,8	7,9	5,2	6,2	5,8	5,2
Італія	14,7	13,2	11,1	12,3	13,2	21,3	17,4
Польща	16,1	16,5	14,0	15,3	13,9	10,9	11,7
Китай	16,5	19,1	29,4	32,5	36,1	30,9	34,5
Інші країни	39,4	39,4	37,6	34,7	30,6	31	31,2
ВСЬОГО	100,0	100,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: [12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19]

Заслуговує на увагу й той факт, що, як правило, китайські виробники діють на нижньому ціновому сегменті ринку, а італійські - на верхньому. Виробники та продавці імпортованих меблів застосовують увесь доступний арсенал маркетингових інструментів із просування продукції на ринку, протидіяти якому вітчизняний бізнес виявився неготовим. Окрім належної якості, привабливої ціни, імпортери значну увагу приділяють доступності та вчасності отримання споживачем потрібного товару, що забезпечується через відкриття власної представницької мережі збуту та використання торговельних площ вітчизняних продавців меблів. За таких умов українським виробникам меблів необхідно застосовувати комплексний підхід у протидії активній поведінці іноземних товаровиробників. В основі такої протидії повинен стати імідж підприємства.

Імідж підприємства є складною категорією, але, водночас, за умови правильної роботи маркетингової служби компанії, найдієвішим інструментом конкурентної боротьби. Складність категорії визначається відмінністю у сприйнятті підприємства різними групами контактних аудиторій, тобто підприємство має кілька іміджів. Без належної роботи іміджі одного підприємства можуть суперечити один одному й знижувати ефективність роботи компанії. І. Альошина виокремлює корпоративний імідж компанії для різних груп громадськості: місцевої громадськості, персоналу, партнерів, громадських організацій, фінансової спільноти, державних структур, міжнародної спільноти [1]. Тому, для забезпечення цілісності образу підприємства, робота над формуванням його позитивного іміджу повинна проводитися з урахуванням запитів зазначених спільнот.

Різні групи громадськості мають як спільні, так і відмінні канали отримання інформації. Під час свого руху інформація спотворюється, що відбивається на ставленні зазначених спільнот до явищ та процесів, які відбуваються навколо них. Тому свою роботу маркетингові служби підприємства повинні зосередити на двох важливих напрямках – вивченні процесів, що відбуваються на ринку, та розробці, на основі моніторингу ринку і вчасній реалізації, адекватних дій. Отже, пропонуємо розділити усі чинники впливу на процес формування іміджу підприємства на дві групи – чинники зовнішнього впливу на імідж підприємства та чинники впливу компанії на процес формування іміджу підприємства.

Серед чинників зовнішнього впливу потрібно виділити існуючі – культуру споживання та

поведінку конкурентів. Серед чинників впливу компанії – систему заходів забезпечення формування та зміцнення позитивного іміджу підприємства.

Культура споживання має вирішальне значення в успішній діяльності підприємств. Прийняття рішення про купівлю, спосіб задоволення потреб, формування та розподіл сімейних бюджетів, спосіб отримання інформації про товари та послуги, ступінь довіри до різних джерел інформації, уподобання, приналежність до субкультурних груп, традиції та звичаї тощо – усе перелічене має вплив на існуючу культуру споживання. Розуміння складних взаємозв'язків роботи цього чинника дозволяє підприємству зменшувати фінансові затрати та втрати часу на формування позитивного ставлення до компанії та збуту продукції.

Поведінка конкурентів створює перешкоди на шляху до реалізації конкурентних стратегій підприємства. Засоби досягнення успіху на ринку у всіх учасників конкурентної боротьби однакові, різна ступінь та майстерність їх застосування. Усі без винятку підприємства застосовують маркетингові стратегії, які є результатом комплексної взаємодії товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики цього підприємства. Тому для підприємства важливо передбачити дії конкурента та завчасно розробити систему тактичних протидій. Системна робота над власним іміджем дозволяє підприємству з меншими затратами конкурувати із іншими компаніями у захисті зайнятих ніш ринку.

Система заходів підприємства із забезпечення формування та зміцнення власного позитивного іміджу повинна стосуватися розробки концептуального стрижня компанії, який є основою візуалізації компанії, організації та забезпечення зворотного зв'язку та сервісного обслуговування, представлення підприємства на ринку тощо. Концептуальний стрижень підприємства втілюється у місії, цінностях та символах, які розділяє компанія. Вплив на формування іміджу відбувається через рекламу, її зміст, інтенсивність та канали розповсюдження, фірмовий стиль, корпоративну культуру, участь компанії у виставках, ярмарках, конференціях, церемоніях тощо. Усі ці дії повинні бути синхронізовані, спрямовані на формування цілісного образу компанії, її позитивного іміджу у різних групах контактних аудиторій.

Висновки. Розуміння чинників формування іміджу підприємства значно спрощують процедуру застосування маркетингового інструментарію та використання наявних

ресурсів компанії, можливостей ринку у такій роботі підприємства. Позитивний імідж підприємства виконує захисну функцію та дає підприємству більше часу на розробку та реалізацію маркетингових стратегій із зміцнення своїх конкурентних позицій на ринку. В умовах

загострення конкурентної боротьби на вітчизняному ринку меблів питання позитивного іміджу підприємства є стратегічним для компанії, особливо у боротьбі з іноземними компаніями.

Список літератури

1. Алёшина И. Корпоративный имидж / И. Алёшина // Маркетинг. – 1998. – №1. – С.50 – 54.
2. Бове К.Л. Современная реклама / Кортландт Л. Бове, Уильям Ф. Аренс // Пер. с англ. – Тольятти: «Издательский Дом Довгань», 1995. – 704 стр.
3. Гринберг Т.Э. Политические технологии: ПР и реклама: [Учеб. пособие для студентов вузов] / Т.Э. Гринберг. – М.: Аспект Пресс, 2005.
4. Духвалова М. П. Имидж продажи: пособие для тренеров и менеджеров по продажам / Духвалова М. П., Наумова М. Е., Глаз И. А. – М.: Генезис, 2005. – 111с.
5. Матюшевская П. А. Имидж / Матюшевская П. А., Ефимова Н. В., Маевская Е. В. // Новейший философский словарь: 3-е изд., исправл. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – С. 418 – 420.
6. Мельничук О.С. Словник іншомовних слів / за ред. чл.-коресп. О.С.Мельничука // - К.: Головна редакція УРЕ, 1974. – 776 с.
7. Палеха Ю. І. Іміджологія: [навч. посібник] / Ю. І. Палеха / [за заг. ред. З. І. Тимошенко]. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 324 с.
8. Попов Е. В. Продвижение товаров и услуг: [учеб. пособие] / Е. В. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 320 с.: ил.
9. Ротовский А. А. Системный PR / А. А. Ротовский. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256 с.
10. Росситер Дж.Р. Реклама и продвижение товаров: пер. с англ. / Джон Р. Росситер, Лари Перси // [под ред. Л.А. Волковой]. – СПб.: «Издательство «Питер»», 2000. – 656с.
11. Шарков Ф. И. Имидж фирмы: технологии управления: [учебное пособие для вузов] / Ф. И. Шарков. – М.: Академический Проект, 2006. – 272 с.
12. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за 2007 рік. Архів, 2007 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/e_iovt/arh_iovt2007.htm. – Назва з екрана.
13. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-вересень 2011 року. Архів, 2011 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/zd/e_iovt/e_iovt_0911.htm. – Назва з екрана.
14. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2006 року. Архів, 2006 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/e_iovt/e_iovt_1206.htm. – Назва з екрана.
15. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2008 року. Архів, 2008 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/e_iovt/arh_iovt2008.htm. – Назва з екрана.
16. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2009 року. Архів, 2009 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/zd/e_iovt/arh_iovt2009.htm. – Назва з екрана.
17. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2010 року. Архів, 2010 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/zd/e_iovt/e_iovt_1210.htm. – Назва з екрана.
18. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2011 року. Архів, 2011 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана.
19. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року. Архів, 2012 рік. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/ei_12_2012.rar – Назва з екрана.

Аннотация

Инга Крупенная

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ МЕБЕЛИ

В статье обосновывается необходимость использования имиджа предприятия в конкурентной борьбе на украинском мебельном рынке. Исследуются факторы влияния на процесс формирования имиджа предприятия.

Ключевые слова: рынок мебели, имидж предприятия, формирование имиджа предприятия, факторы формирования имиджа предприятия.

Summary

Inga Krupenna

**FACTORS INFLUENCING THE PROCESS OF FORMING
THE COMPANY IMAGE IN THE FURNITURE MARKET**

In article analyzed the necessity of the use of the company image in the competitive relations at the furniture market of Ukraine. The factors influencing the process of formation of the company image.

Keywords: furniture market, the company's image, create the image of the enterprise, the factors forming the image of the enterprise.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

УДК 658.152

© Ковальчук Т.М., Вергун А.І., 2014

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, Чернівці

ФІЛОСОФСЬКИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

На основі дослідження філософії прийняття управлінських рішень обґрунтовано методологічні засади системи аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: філософія управління, методологія науки, методологія економічного аналізу, аналітичне забезпечення, управлінське рішення.

Постановка проблеми. Усвідомлення мети підприємства та чітке формулювання її – складний і відповідальний процес. Тут недостатньо лише інтуїції, чи навіть таланту, адже виникає потреба приведення у відповідність усіх елементів системи управління. Реформування управління неможливе без удосконалення його аналітичної функції. Підтвердження цьому – висновок, зроблений видатним австрійським економістом першої половини ХХ ст. Й. Шумпетером: «Наша динамічна система неоднорідна. Вона весь час перебуває у стані переходу до інших форм, і тому не може вивчатися за допомогою однієї логічно пов'язаної аналітичної системи»[12]. Цей висновок актуальний і сьогодні. Адже неможливо приймати рішення без адекватної методології аналізу, яка має забезпечувати щоденні запити управління.

Ефективне управління кожною господарською одиницею пов'язане з об'єктивною необхідністю прийняття виважених управлінських рішень. Головною особливістю управлінських рішень є те, що кожне з них має реалізувати чітко окреслену мету управління. Тому призначення, принципи, методи підготовки та прийняття управлінських рішень, вимоги, що ставляться до них, їх зміст чітко відрізняються. Передумовою підготовки та прийняття управлінських рішень є чітко означена проблема, тобто невідповідність між фактичним і бажаним станом регульованого об'єкта, зміни, які відбуваються в ньому, невідповідності, які перешкоджають регламентованому безперебійному й ефективному функціонуванню та розвитку об'єкта тощо. Тому розвиток теорії управлінських рішень має ґрунтуватися на розвитку теорії управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теорії управління присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених: М.Альберт, М. Амстронг, В.А. Василенко, П.Ф. Друкер, Й.С. Завадський, А.І.Кредісов, М.Х.Мескон, Ю.Є. Петрунь, Г.А.Саймон Р.А.Фатхудинов, Ф.Хедоурі. У них обґрунтовані теоретичні, методологічні й організаційні засади підготовки та прийняття управлінських рішень. Проте наука про організацію управління в ринковій економіці знаходиться в стадії формування, це

потребує обґрунтування її важливіших методологічних елементів.

Високі темпи змін у політичному, суспільному та економічному житті країни призводять до змін у кожній господарській одиниці як відкритій соціально-економічній системі, до проблем різного характеру, які виникають у життєдіяльності підприємств, а також до ризику помилок, які ускладнюють різні проблемні ситуації. Вищезазначене потребує вдосконалення методології управління, вироблення управлінських рішень, видозміни всіх його функцій, особливо аналітичної.

У зв'язку з цим виникає необхідність системної теорії управління, яка впливає не тільки на теоретичне обґрунтування методики вироблення управлінських рішень, але й на методологію економічного аналізу.

Питання методології науки економічний аналіз як функції управління порушується вченими – аналітиками (М.І. Баканов, І.І. Каракоз, Є.В. Мних, В.Г. Савицька, В.К.Савчук, В.І. Самборський, М.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан та ін.). Проте мало уваги приділяється філософським засадам методології аналітичного забезпечення управлінських рішень. На розуміння питань методології науки економічний аналіз мають вплив розробки загальнотеоретичних і методологічних проблем. Оскільки розуміння методології різне: в одних працях методологія ототожнюється із загальнотеоретичними проблемами науки, в інших – із філософією. Одні автори ототожнюють методологію із діалектикою, другі – з історичним матеріалізмом, треті – розглядають її як учення, теорію науки про метод і методи. Важливо також відзначити концепцію багаторівневого характеру методології наукового дослідження, яку вперше сформулювали В.А. Лекторський та В.С. Швирьов. Згідно з цією концепцією, методологія пізнання має 4 рівні – філософська методологія; загальнонаукові принципи та методи дослідження; конкретно наукова методологія; методика та техніка дослідження. Методологія економічного аналізу як науки – це загальний підхід до вивчення господарських процесів, система принципів, методів і прийомів аналізу при визначеному філософському

підході, суб'єктивному, діалектико-матеріалістичному, емпіричному, раціональному.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування філософського підходу до побудови системи аналітичного забезпечення прийняття рішень.

Викладення основного матеріалу. Теорії та принципи являють собою змістові узагальнення, які ґрунтуються на аналізі фактів, але і факти є постійною перевіркою правильності уже визначених принципів. Факти, тобто реальна поведінка індивідів та інститутів у процесі виробництва, обміну та споживання товарів і послуг, з часом змінюються. Тому необхідно постійно звіряти існуючі принципи і теорії зі змінюваним економічним середовищем. Історія економічних ідей багата колись правильними узагальненнями економічної поведінки, які застаріли у процесі розвитку подій [6, с.21].

Важливим орієнтиром при цьому, який же відіграє методологічно-регулятивну роль в економічному аналізі, є філософія. Свідоме використання фундаментальних філософських знань у методологічному аспекті економічного аналізу та формування ефективних парадигм створює міцні концептуальні основи людської діяльності, дає змогу науково обґрунтувати управлінські рішення й глибше усвідомити їх необхідність. Теорія та практика економічного аналізу спрямована на використання законів теорії пізнання, на відкриття нового знання (категорій, принципів тощо) і різновидів елементів, які утворюють його (предмет і засоби пізнання, об'єкт і суб'єкт пізнання). По відношенню до економічного аналізу як науки філософія є її загальною категоріальною основою, шляхом пізнання об'єктів дослідження.

Отже, існує підґрунтя для формування такого аналітичного забезпечення процесу прийняття рішень, яке було б адекватним системі, для якого воно призначене. Основними елементами системи прийняття рішень є інформація, суб'єкти прийняття рішень та об'єкти.

Що стосується першого елемента, то коло джерел інформації для аналізу досить широке. Воно визначається змістом проблем управління й умовами їх розв'язання. Залежно від запитів зацікавлених сторін інформаційні джерела можуть давати дані про: фінансовий стан підприємства, продукцію, умови її виробництва та реалізації, технічні характеристики основних засобів, про умови платежів, про податкову систему, інфляцію, цінні папери емітента, стратегію підприємства. Якомога ширше повинна бути надана інформація про внутрішнє та зовнішнє середовище об'єкта управління.

Потрібну інформацію можна отримати з нормативної бази, бізнес-планів, даних бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку. Окрім цих традиційних джерел, значний вплив на прийняття рішень мають відомості, що передаються засобами масової інформації, зокрема у комерційних публікаціях, рекламних виданнях,

статистичних оглядах, комп'ютерній інформаційній мережі тощо. Важливою може виявитись інформація неофіційного (іноді конфіденційного) характеру.

Користувачі аналітичної інформації є суб'єктами рішень і являють собою активну складову в системі прийняття рішень. Із гносеологічного погляду вони є суб'єктами пізнання. Суб'єкт пізнання, індивід – сукупність фізичних, психічних і духовних здібностей, якими володіє людина [8, с.80]. Проте, з іншого боку, як суб'єкт пізнання індивід є продуктом суспільства. Ці два рівні закономірностей пізнавального процесу – соціальний (колективний) та психологічний (індивідуальний) – інтегруються в індивіді у стійку цілісність [8, с.80]. Суб'єкти прийняття рішень фактично визначають сам результат цього процесу. Тому методика аналізу повинна бути зорієнтована на особистісну систему, сформовану з цінностей, пріоритетів, цілей, способів (традицій, вподобань) оцінювання, в рамках якої здійснюється вибір рішення суб'єктом.

У гносеології цінності – це те, на що орієнтується суб'єкт у своїй пізнавальній та практичній діяльності [11, с.180]. Ціннісними орієнтаціями є добробут (свій, співробітників, суспільства в цілому), соціально значимі проекти тощо. Цінності – база для формування цілей. Процес прийняття рішення, спрямований на досягнення цілей управління об'єктом, представляється у вигляді траєкторії руху об'єкта управління до досягнення мети. Тому методологія вироблення управлінських рішень (зокрема їх аналітичного обґрунтування) має, з одного боку, враховувати зміни стану системи в напрямку досягнення мети, а з іншого – забезпечувати зміни самої мети, якщо вона була некоректно сформульована і регламентовані дії не призводять до її досягнення.

Об'єктивне в суспільстві, його закони реалізуються не інакше, як у діяльності людей, наділених свідомістю та волею, які ставлять перед собою цілі і домагаються їх досягнення [8, с.94]. Цілі, відображені в стратегіях, планах, визначають обсяг і глибину аналітичних досліджень, а визначення цілей пов'язане з оцінкою. Оцінка – це сам процес і логічно втілений в оціночному судженні наслідок, усвідомлення позитивної чи негативної значущості будь-яких явищ природи, витворів праці, форм виробничо-трудової діяльності, суспільно-історичних подій, суспільно-політичних утворень, моральних вчинків, творів мистецтва, здобутків пізнання для задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта [11, с.180].

Оцінка здійснюється на основі категорій. Категорії є формами мислення, які функціонують як специфічні знаряддя, засоби пізнання, за допомогою яких не лише досягаються загальне та необхідне в об'єктах, а й здійснюється синтез змісту поняття в логічні форми: поняття, судження, умовиводи [11, с.183].

Наявність тих чи інших категорій мислення в особи, яка приймає рішення, визначає її ставлення,

сприйняття та розуміння методик обґрунтування цих рішень. При цьому рішення, що приймаються, можуть не збігатися з моделями формальної логіки. Це пояснюється тим, що у практичному житті ніколи не існує готової управлінської моделі, яку можна було б назвати оптимальною, оскільки одразу не буває: ні готового набору варіантів вирішень (до яких можна дійти лише шляхом наполегливих методичних пошуків); ні можливості тут же об'єктивно правильно оцінити і зіставити готові результати; ні впевненості в тому, що досягнення поставлених цілей завершилось повністю [7, с.37].

Відповідно, виникає потреба, з одного боку, у постійному пристосуванні існуючого методичного забезпечення аналізу до конкретних ситуацій рішень, з другого – у його адаптації до управлінської поведінки.

Управлінська поведінка, серед іншого, характеризується способами обґрунтування управлінських рішень, які можна звести до трьох типів [2, с. 52]: інтуїтивні, які засновані на відчутті того, що вибір правильний, це відчуття підказує набутий досвід, аналіз ситуації, врахування сил і суб'єктів впливу, передбачення майбутніх змін; засновані на суб'єктивних судженнях, тобто думка чи висновок експерта сприймається на віру як аксіома, ці рішення типові для ситуацій, у яких менеджер не володіє достатньою компетенцією для самостійного аналізу, а тому звертається за допомогою до експертів, спеціалістів; раціональні рішення, що передбачають здійснення логічних, аналітичних, інформаційно-пошукових, обчислювальних та інших операцій, відпрацювання цього рішення виступає як процес, оскільки мова йде про нескінченні послідовності взаємопов'язаних кроків.

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки. Так, кількісні методи дають чіткі критерії оцінки ситуації. Проте існує судження, що чим глибше вивчаються процеси прийняття рішень у результаті розв'язання проблем, тим яскравіше вимальовується картина, наскільки стає складно: - виявити всі їх аспекти, а також, виділити всі їх економічні, організаційні, технічні, соціальні, психологічні та інші змінні, на основі яких функціонує інститут підприємництва, а тим більше; встановити значення їх кількісно вимірюваного впливу на ефективність роботи тієї чи іншої організації [7, с.38].

Один лише економічний аналіз неспроможний забезпечити остаточне рішення, оскільки є багато питань, які не належать до об'єкта його дослідження. Аналіз повинен забезпечувати, зі свого боку, необхідні критерії, які б доповнили весь процес прийняття рішень. З іншого боку, не можна недооцінювати значення цих критеріїв, оскільки вони базові в обґрунтуванні рішень. Аналіз створює в такий спосіб основу, систему показників, які будуть об'єднані, синтезовані особою, яка приймає рішення (суб'єктом), разом з іншими критеріями в єдину картину реальності, для перевірки її на відповідність уявленням цього суб'єкта про об'єкт.

Чим складніша проблема управління (задача), тим менша ймовірність використання раціональних стратегій. Складні цілі можуть бути ефективно досягнені тільки тоді, коли вони поділені на часткові цілі.

Раціональні моделі прийняття рішень передбачають проходження ряду обов'язкових етапів. Проте на практиці слідування раціональної моделі відбувається не завжди. Це зумовлено рядом обставин, зокрема – з якого погляду оцінювати раціональність або розумність цілей (суб'єктивного індивідуума, економічного чи нормативно-суспільного). Крім того, на практиці навряд чи варто розраховувати на ідеальні передумови, передбачені раціональною моделлю: для прийняття рішення зазвичай нема необмеженого часу, людські можливості обробки інформації також обмежені, прийняття рішення рідко представляється ізольованими задачами, а найімовірніше відбувається тоді, коли треба виконувати й інші види діяльності. Для практики раціональна модель становить норму, проте адекватніше повсякденне життя представляють описові моделі [3, с.89]. Останні більш поширені в практиці прийняття рішень і мають певні відмітні особливості. Зокрема, замість оптимізації часто приймаються задовільні рішення стосовно цінностей, цілей та очікувань. Так, метою стає не максимізація, а досягнення певного рівня прибутку, утримання певної частки ринку і певного рівня продажу [9, с.55].

Вибір альтернатив здійснюється в певній черговості, внаслідок чого перевага може бути віддана тим альтернативам, які розглядалися у першу чергу. Тобто особа, яка приймає рішення, іноді цього не усвідомлюючи, уже має зроблений імпліцитний вибір [3, с.92]. Інша особливість – це схильність до пригнічення, ігнорування ризику та невизначеності. Важливо і те, що сам аналіз розглядається особою, яка приймає рішення, як інвестиція в проблему, тобто як затрати, які залежать від складності, важливості та наслідків рішення, тому аналізу можуть уникати.

Звичні комбіновані типи прийняття рішень [4, с.149-150], що з філософського погляду розглядається як поєднання раціонального та ірраціонального. Раціональне і чуттєве – це діалектично взаємопов'язані сторони єдиного пізнавального процесу, які лише в єдності можуть давати адекватну картину дійсності [11, с.183]. Раціональний підхід дає можливість чітко визначити систему координат, в якій приймаються рішення, точно виміряти умови та перевірити їх на відповідність чітким критеріям. Проте будь-який вибір, що здійснює індивід у процесі економічної діяльності, може стати справді раціональним лише тоді, коли будуть глибоко досліджені якісні, специфічні особливості економічних явищ і процесів. Тобто глибинні, внутрішні, ірраціональні [1, с.592]. Кульмінаційним моментом творчого процесу, коли всі елементи пізнавальної проблеми, які до цього були у відокремленому стані, об'єднуються в єдину систему, є інтуїція – явище закономірне, залежне від повноти логічного аналізу

проблеми. Раптове врахування безлічі даних і факторів ситуації є результатом синтетичної діяльності мислення [11, с.184]. У найскладніше логічне доведення завжди вплетена інтуїція, яка виступає елементом, що об'єднує весь ланцюг доведення в цілісність, є необхідним елементом осмислення та розуміння [11, с.184].

Оскільки кінцева мета дослідження – це відображення цілого, аналіз перебуває у нерозривній єдності з синтезом на всіх етапах наукового пізнання. Аналіз і синтез – діалектично взаємозумовлені методи наукового дослідження – єдиний науковий підхід у дослідженнях може забезпечити єдність аналізу та синтезу (без вивчення частин за допомогою аналізу не можна зрозуміти цілого, а без цілого, що вивчається за допомогою синтезу, не можна зрозуміти частин, бо залишається незрозумілим їх місце у складі цілого). Поєднання аналізу й синтезу відбувається не зовнішньо, не внаслідок довільних дій суб'єкта пізнання, а підпорядковується об'єктивній логіці досліджуваного цілого, зумовлюється взаємозв'язком, що диференціює й інтегрує тенденції в ньому. Тому науковий метод пізнання водночас і аналітичний, і синтетичний.

Тож важливо, щоби в результаті застосування методик аналізу користувач отримував такі результати, які були б достатньо інформативними для прийняття рішень. При цьому необхідно враховувати, що підприємство як відкрита соціально-економічна система є центром економічних інтересів окремих людей, колективів, власників, суспільства, які є формою вияву відповідних потреб та їх усвідомлення економічними суб'єктами, тобто визначаються місцем людини в економічній системі. У процесі економічного аналізу необхідно враховувати економічні інтереси в єдності з продуктивними силами, з відносинами власності, властивими їм економічними законами.

Для повноти уявлення про систему прийняття рішень необхідне розуміння особливостей практичної діяльності, особливостей об'єкта (наступного елемента системи прийняття рішень). Практика і наукове пізнання взаємопронизують і взаємодоповнюють одне одного. Об'єктом пізнання виступає не безпосередньо дана об'єктивна реальність, а реальність, опосередкована практичною та пізнавальною діяльністю [8, с.85].

На підставі основних положень діалектичного методу доведено, що цілісність підприємства, як об'єкта прийняття рішень складається з різних взаємозв'язаних частин і зумовлена організаційною, технічною, технологічною й економічною єдністю, є тільки однією з умов його успішного функціонування. У процесі аналізу потрібно мати на увазі, що за своєю природою процес руху, розвитку суперечливий. Економічні процеси та явища, система господарської діяльності підприємства мають як позитивні, так і негативні

сторони. Між ними відбувається постійна боротьба, яка є суттю розвитку. За допомогою економічного аналізу, який ґрунтується на загальній теорії пізнання та законах діалектики, можна своєчасно виявити негативні тенденції в соціально-економічному розвитку підприємства і розробити заходи щодо їх попередження або подолання [10, с. 10-13].

Економічний аналіз повинен забезпечити гнучкість в управлінні, можливості та вміння швидко перебудовуватися і реагувати на зміни зовнішнього середовища, не втрачати нові можливості, які пропонують нововведення і ринок, тобто поліпшити якість управління підприємством. У нових умовах господарювання економічні процеси стають дедалі динамічнішими (з огляду на вплив зовнішнього середовища). Нове доповнює прогресивну та регресивну тенденції розвитку, деколи повертаючись назад або просуваючись так далеко вперед, що це завдає шкоди як людині, так і природі. Тому виникає потреба наукового пізнання економічних законів, закономірностей розвитку суспільства та свідомої реалізації його вимог, оскільки всі економічні явища і процеси розвиваються під їх впливом.

Висновки. За результатами аналізу основних елементів системи прийняття рішень можна сформулювати вимоги до її аналітичного забезпечення. Методичне забезпечення економічного аналізу повинно бути зорієнтоване на користувача та враховувати особливості об'єкта. Для цього з огляду на складність урахування всіх факторів та непередбачуваність зміни зовнішнього середовища моделі, що використовуються, повинні бути гнучкими. Необхідно уникати намагань зробити їх „універсальними». Система показників, які вносяться до моделі, повинні мати оптимізаційну односпрямованість, а також відображати однакові аспекти діяльності. Сукупність таких моделей для особи, яка приймає рішення, буде зрозумілішою, вона зможе їх доповнити аналізом факторів, які не могли бути внесеними до моделі, і, отже, сформулювати рішення з урахуванням найрізноманітніших аспектів, яке залежне від досвіду, ступеня поінформованості, пріоритетів.

На практиці процес прийняття рішення являє собою синтез об'єктивних і суб'єктивних, аналітичних та інтуїтивних підходів. Для користувача важливо, щоб результати економічного аналізу інтегрувалися в індивідуальну систему оцінювання, яка визначається досвідом, рівнем поінформованості, пріоритетами. Тому аналітична інформація повинна характеризуватися такими ознаками, як зрозумілість, доречність, достовірність, співставність. У зв'язку з цим для практичного застосування замість інтегрування показників різного спрямування перевага надається використанню систем самостійних показників, які найбільше підходять для описових моделей прийняття рішень.

Список літератури

1. Базилевич В. Д. Метафізика економіки : монографія / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
2. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій : підручник / П. І. Белінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
3. Кирхлер Э. Принятие решений в организациях. Психология труда и организационная психология / Эрик Кирхлер, Андреа Шрот ; пер. с нем.. – Х. : Гуманитарный центр, 2004. – Т. 4. – 160 с.
4. Кулініч І. О. Психологія управління : навч. посібник / І. О. Кулініч. – К. : Знання, 2008. – 292 с.
5. Лекторский В.А. Методологический анализ науки (типы и уровни) / В.А. Лекторский, В.С. Швырёв // Философия, методология, наука. – М.: 1982.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. В 2 т: Пер. с англ. 11-го изд. I. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
7. Миколайчик З. Решения проблем в управлении. Принятие решений и организация работ / Зофья Миколайчик ; пер. с польского. – Х. : Гуманитарный Центр, 2004. – 472 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М, 1997. – 198 с.
9. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. А. Саймон // Теория фирмы. – СПб. : Экон. школа, 1995. – С. 54–72.
10. Теорія економічного аналізу / За ред. Р.В. Федоровича.—Тернопіль: Укрмедкнига, 2002.—323 с.
11. Філософія : навч. посібник / [В. П. Андрущенко, Л. В. Губерський, І. Ф. Надольний та ін.] ; за ред. І. Ф. Надольного.. – К. : Вікар, 2003. – 457 с.)
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

Аннотация

Татьяна Ковальчук, Андрей Вергун

ФИЛОСОФСКИЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

На основании исследования философии принятия управленческих решений обоснованы методологические основы системы аналитического обеспечения принятия управленческих решений.

Ключевые слова: философия управления, методология науки, методология экономического анализа, аналитическое обеспечение, управленческое решение.

Summary

Tatyna Kovalchuk, Andriy Vergun

PHILOSOPHICAL APPROACH TO THE CONSTRUCTION OF THE ANALYTICAL DECISION SUPPORT

Based on the study of philosophy managerial decision justified methodology is based on analytical support management decision-making

Keywords: management philosophy, methodology of science, methodology of economic analysis, analytical support, managerial decision.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ : НЕЙРОМЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД

Проаналізовано сутність економічного зростання в умовах сталого розвитку. Показано наявність зв'язку між економічним зростанням і обсягом шкідливих викидів на основі даних Світового банку по деяких країнах. За допомогою нейромереж визначено основні фактори, які впливають на обсяг шкідливих викидів для груп країн за рівнем доходу відповідно до класифікації Світового банку.

Ключові слова: економічне зростання, сталий розвиток, шкідливі викиди, нейромережевий підхід.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть зростає увага до проблем охорони природи й раціонального використання природних ресурсів, зокрема зменшення викидів забруднювальних речовин, підвищення ефективності виробництва, енерго- та ресурсоощадливості, пошук нових джерел енергії, інноваційність суспільного розвитку тощо. Проблема забруднення навколишнього середовища та зміни клімату пов'язана з рядом факторів, які стосуються виробничої сфери, соціальної інфраструктури та екологічної безпеки в цілому.

Економічне зростання є основною макроекономічною метою, показником розвитку національної економіки. Без економічного зростання не уявляється можливим розв'язання проблем підвищення доброту населення та зниження рівня бідності. З іншого боку, економічне зростання у світовому масштабі посилює загрози погіршення якості життя внаслідок високого ступеня забруднення навколишнього середовища. У зв'язку з цим останніми роками виникають серйозні сумніви щодо бажаності економічного зростання для країн, які вже досягли добробуту. Супротивники економічного зростання насамперед стурбовані погіршенням стану навколишнього середовища. Чим значніше економічне зростання і вищий рівень життя, тим більше відходів повинно буде поглинути навколишнє середовище. У будь-якому суспільстві, які вже досягли добробуту, подальший економічний ріст може означати тільки задоволення усе більш несуттєвих потреб при зростанні загрози екологічної кризи. Тому деякі економісти вважають, що економічне зростання повинно цілеспрямовано стримуватися.

Ураховуючи вищесказане та екологічну ситуацію у світі, можна стверджувати, що забезпечення економічного зростання будь-якої країни має базуватися на засадах сталого розвитку. Це означає, що становлення сучасної національної економіки зумовлює актуальність і прикладну значимість проблеми розробки методології довготривалого економічного зростання в умовах еколого-економічної рівноваги. Така взаємодія природного середовища і людського фактора повинна розглядатися в межах єдиної еколого-економічної системи на будь-якому рівні й об'єднувати економічні, природні та соціальні процеси, що взаємопов'язані між собою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло теоретико-методологічних питань екологічно збалансованої економіки є об'єктом наукових досліджень і численних публікацій українських і зарубіжних учених. У сучасних наукових публікаціях спостерігається підвищення інтересу до проблеми забезпечення сталого розвитку, тобто такого, що «задовольняє потреби поточного покоління та не підриває можливості майбутніх поколінь задовольняти власні потреби» [1-3]. Дослідники аналізують принципи та шляхи досягнення сталого розвитку, пропонують моделі раціонального природокористування, застосування яких має сприяти як економічному зростанню, так і підвищенню якості життя населення в довгостроковому періоді. У руслі таких досліджень докладного вивчення потребує питання взаємозв'язків між динамікою ВВП і ступенем забруднення довкілля [4-8]. Їх виявлення допоможе визначити більш безпечні для навколишнього середовища шляхи зростання національних економік.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічного росту в умовах сталого розвитку, вивчення деяких аспектів взаємозв'язку між економічним ростом і шкідливими викидами для деяких країн, аналіз факторів, що впливають на обсяги і прогноз шкідливих викидів, з використанням нейронних мереж для груп країн поділених за рівнем доходу відповідно до класифікації Світового банку. Для досягнення сформульованої мети потрібно вирішити такі ключові задачі: дослідити концепцію економічного росту в умовах сталого розвитку; проаналізувати залежність темпів зміни ВВП і обсягів шкідливих викидів на основі статистичних даних деяких країн; за допомогою нейронних мереж проаналізувати вплив різних факторів, що впливають на прогнозування обсягів шкідливих викидів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед вивченням деяких аспектів зв'язку між економічним зростанням і шкідливими викидами, спочатку розкриємо концепцію економічного росту в умовах сталого розвитку. Економічний ріст розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Це поняття пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП.

В останні роки виникли сумніви щодо бажаності економічного росту для країн, які вже досягли добробуту. В основі цих сумнівів лежить ряд взаємозалежних аргументів проти економічного зростання, зокрема: забруднення навколишнього середовища; відсутність гарантій (працівники будь-якого рівня побоюються, що накопичені ними професійні навички і досвід можуть виявитися застарілими зі зростанням технічного прогресу); людські цінності тощо.

Отже, забезпечення економічного росту будь-якої країни має базуватися на засадах сталого розвитку, на гармонізації економічної, соціальної й екологічної політики, зміні моделей виробництва та споживання, подоланні бідності разом зі збереженням навколишнього природного середовища. Умови негативних екологічних наслідків економічного розвитку змушують людство переглянути показники економічного зростання із залученням екологічної складової і переглянути пріоритети свого майбутнього. Змінити ситуацію можна при системному взаємоузгодженому розв'язанні соціальних, економічних та екологічних проблем суспільства, зобто його переходу на умови сталого збалансованого розвитку та моделі збалансованої еколого-економічної системи.

Побудова й дослідження моделі збалансованої еколого-економічної системи вимагає розробки

нових методологічних засобів еколого-економічного моделювання з метою створення практичного інструментарію для оптимальних управлінських еколого-економічних рішень. Такий підхід дає можливість використовувати моделі і методи еколого-економічного моделювання для розв'язання проблеми збереження природного середовища, що є неминучим результатом економічного зростання.

Дослідження зв'язку між економічним зростанням і шкідливими викидами вивчено багатьма вченими [4-7]. Зокрема, Д. Коен у статті «The close relationship between economic growth and carbon emissions» доводить існування тісного зв'язку між економічним зростанням і шкідливими викидами на основі статистичних даних США, країн Європи та Азіатсько-Тихоокеанського регіону [4]. А. Акаравчі, І. Озтюрк вивчають причинно-наслідковий зв'язок між викидами двоокису вуглецю, споживання енергії, а також економічного зростання за допомогою авто регресійних моделей з розподіленими лагами для дев'ятнадцяти європейських країн тощо [6].

На основі статистичних даних Світового банку досліджено залежність між економічним зростанням та його негативним впливом на довкілля, а саме: обсягами шкідливих викидів [9].

На рис 1. подано графіки динаміки темпів зміни ВВП деяких країн за 1991-2012 роки.



Рис. 1. Динаміка темпів зміни ВВП з 1991 по 2012 роки

Як видно з графіка для всіх країн у 2009 році спостерігається значне зниження темпів зростання ВВП, що пов'язане з наслідками глобальної фінансово-економічної кризи 2008 року.

Динаміка темпів зміни викидів CO₂ подана на рис. 2.

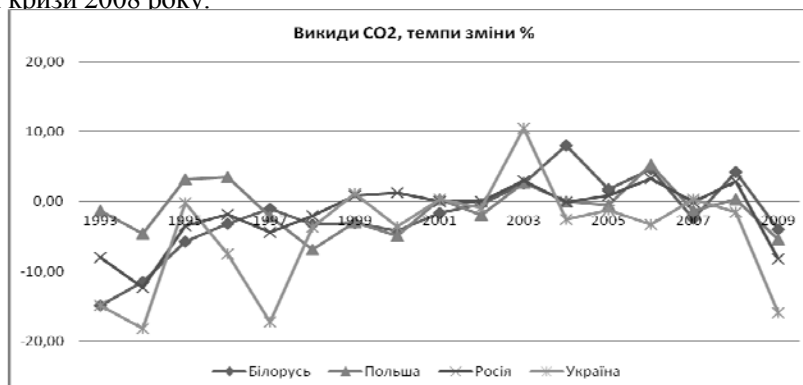


Рис. 2. Динаміка темпів зміни викидів CO₂ з 1993 по 2009 роки

Аналізуючи рис. 1, 2, можна зробити висновок, що темп зміни ВВП тісно взаємопов'язаний з

темпом зміни обсягів шкідливих викидів. Зокрема, як бачимо, у 2009 році спостерігається одночасне

зниження ВВП і обсягів викидів, що пояснюється наявністю тісного прямого зв'язку між економічним зростанням і шкідливими викидами.

Дослідження динаміки ВВП і обсягів шкідливих викидів в Україні демонструє наявність

стійкої позитивної кореляції між цими двома показниками. З графіка зрозуміло, наскільки тісно темп зміни реального ВВП взаємопов'язаний з темпом зміни обсягів шкідливих викидів до атмосфери (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка темпів зміни CO₂ та ВВП з 1993 по 2009 роки

На основі статистичних даних для вибраних країн побудовані рівняння регресії та знайдено основні кореляційні характеристики. Результати кореляційно-регресійного аналізу дозволяють стверджувати, що між темпами росту ВВП і шкідливими викидами існує прямий зв'язок (додатні значення коефіцієнтів кореляції та параметрів рівняння регресії) (табл. 1).

Процес розвитку екологічно збалансованої економіки залежить від багатьох факторів.

Важливо знати, як різні фактори впливають на обсяг шкідливих викидів і відповідно вибрати певний набір незалежних змінних, який може забезпечити оптимальний прогноз досліджуваного показника. На основі такого аналізу вже можна приймати відповідні економічні рішення, які допоможуть досягти економічного зростання в умовах сталого розвитку [10].

Таблиця 1

Результати кореляційно-регресійного аналізу

Країна	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації	Рівняння регресії
Білорусь	0,69	0,48	CO ₂ =73,8+0,22GDP
Польща	0,49	0,24	CO ₂ =83,34+0,14GDP
Росія	0,59	0,35	CO ₂ =86,1+0,11GDP
Україна	0,48	0,24	CO ₂ =77,44+0,17GDP

Аналіз проведено за допомогою апарату нейронних мереж засобами надбудови MS Excel NeuralTools. Процес моделювання нейронної мережі складався з таких етапів:

1. Збір і підготовка даних. Для побудови нейронних мереж використано статистичні дані Світового банку [9] для таких показників: CO₂ викиди (метричні тонни на душу населення); ВВП на душу населення (долари США); споживання електроенергії (кВт/год у розрахунку на душу

населення); споживання енергії (кг нафтового еквівалента на душу населення); виробництво електроенергії (кВт/год на душу населення); виробництво електроенергії з відновлювальних джерел (кВт/год на душу населення).

Вибірку побудовано на основі статистичних даних для 134 країн (кількість спостережень 4742). Країни поділені на п'ять груп за рівнем доходу (income level) відповідно класифікації Світового банку (табл. 2):

Таблиця 2

Класифікація країн за рівнем доходу

Група країн	Рівень доходу (Income level)	Кількість країн
High income: non OECD	12 476\$ та більше	13
High income: OECD		31
Upper middle income	4 036-12 475\$	42
Lower middle income	1 026-4 035\$	33
Low income	1 025 \$ або менше	15

Україна (2 973,4\$) належить до групи країн з доходом нижче середнього рівня (Lower middle income).

2. Вибір топології мережі. Оскільки для прогнозування числових значень можна використовувати як GRNN (Generalized Regression Neural Networks), так і MLF (Multi-Layer

Feedforward Networks), то для вибору оптимального варіанта було обрано параметр Best Net Search. NeuralTools обирає оптимальну мережу на основі параметру Root Mean Square Error. В процесі побудови нейронних мереж для кожної країни було побудовано 6 моделей: GRNN та MLF з кількістю прихованих нейронів від 2 до 6.

3. Навчання мережі. Для навчання мережі були створені масиви даних для кожної групи країн. Критерієм завершення навчання було обрано два параметри: час навчання (дорівнює 1 година) та кількість спроб (дорівнює 1200000).

4. Перевірка адекватності моделі. Для перевірки адекватності нейронної мережі проводилось її тестування на основі тестових вибірок. Результати тестування показали, що нейронні мережі можуть бути використані для прогнозування, оскільки забезпечують допустимий рівень похибок (15%).

Однією із переваг використання нейромереж є аналіз впливу незалежних факторів на прогнозовану величину (в нашому випадку, це CO₂ викиди). Аналіз побудованих нейромереж для п'яти груп країн показує, що найбільший вплив на прогноз рівня CO₂ має показник споживання енергії і складає в середньому частку 49,92%, частка ВВП на душу населення становить 29,6%, споживання електроенергії – 12,3%, виробництво електроенергії на душу населення – 11,6%; виробництво електроенергії з відновлювальних джерел на душу населення – 7,9%. Як бачимо, показник ВВП на душу населення займає вагому частину, що підтверджує явний зв'язок.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз залежності економічного росту і обсягу викидів дозволяє стверджувати, що необхідно забезпечити перехід до екологічно збалансованих моделей виробництва і споживання. Перехід до екологічно збалансованих моделей виробництва і споживання полягає в ліквідації залежності між економічним ростом і деградацією навколишнього середовища за рахунок підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу країни, удосконалення організаційно-економічної системи управління виробництвом, зменшення енергоємності ВВП і збільшення кількості електроенергії виробленої з відновлюваних ресурсів тощо.

Однак сформовані економічні умови і накопичені екологічні проблеми виступають перешкодою для здійснення політики сталого розвитку. Складність урахування екологічної складової при побудові концепції сталого розвитку може бути з'ясована за допомогою математичного та комп'ютерного моделювання. Зокрема, це можуть бути моделі, які є певними модифікаціями неокласичних моделей зростання, які дозволяють оптимізувати траєкторію економічного розвитку в умовах еколого-економічного балансу.

Список літератури

1. Гринів Л. С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Монографія. / Л. С. Гринів.– Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2001. – 240 с.
2. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В. Я. Шевчук. – К. : Гео-принт, 2006.– 200 с.
3. Шевчук В. Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період / В. Я. Шевчук // Економічний часопис-XXI. – 2010. – N1-2. – С.6-8.
4. Cohen D. (2012). The Close Relationship between Economic Growth and Carbon Emissions from <http://oilprice.com/Finance/the-Economy/The-Close-Relationship-between-Economic-Growth-and-Carbon-Emissions.html>
5. Sanglimsuwan K. (2011). Carbon Dioxide Emissions and Economic Growth: An Econometric Analysis. International Research Journal of Finance and Economics from http://www.eurojournals.com/IRJFE_67_09.pdf
6. Acaravci A., Ozturk I. (2009). On the relationship between energy consumption, CO₂ emissions and economic growth in Europe. The 3rd International Conference on Sustainable Energy and Environmental Protection, SEEP 2009 from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0360544210003737>
7. Фертікова Т. М. Можливості зменшення шкідливого впливу на довкілля в умовах економічного зростання / Т. М. Фертікова // Наукові праці. – 2010. – Вип. 120. – С. 37-42.
8. Анасімова Г. В. Статистичне дослідження екологічної складової сталого розвитку регіону / Г. В. Анасімова, Н. В. Скоробогатов // Вісник ЖДТУ. – 2011. – №2. – С. 194-199.
9. Сайт Світового банку [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>
10. Vinnychuk O., Grygorkiv V., Makhnats L. Research of economic growth in the context of sustainable development // In Proceedings of the 3-rd International Scientific Conference «Practice and research in private and public sector», (Vilnius, Lithuania, 11 – 12 April 2013). – Mykolas Romeris Univeristy, 2013. – P. 484-494.

Анотація

Елена Винничук

ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ : НЕЙРОСЕТЕВОЙ ПОДХОД

Проанализированы сущность экономического роста в условиях устойчивого развития. Показано наличие связи между экономическим ростом и объемом вредных выбросов на основе данных Всемирного банка по некоторым странам. С помощью нейросетей определены основные факторы, которые влияют на объем вредных выбросов для групп стран по уровню дохода согласно классификации Всемирного банка.

Ключевые слова: экономический рост, устойчивое развитие, вредные выбросы, нейросетевой подход.

Summary

Olena Vinnychuk

RESEARCH OF ECONOMIC GROWTH IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: NEURAL NETWORK APPROACH

This paper analyzes the nature of economic growth in terms of sustainable development. Shown the relationship between economic growth and the amount of harmful emissions on the basis of the World Bank for some countries. Using neural network identifies the key factors that affect the amount of emissions by country groups by income level according to World Bank classification.

Keywords: economic growth, sustainable development, emissions, neural network approach.

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність автоматизації аналізу фінансового стану підприємства. Проаналізовано особливості автоматизації зовнішнього та внутрішнього фінансового аналізу та запропоновано комплексний підхід до автоматизації фінансового аналізу.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова стійкість, внутрішній фінансовий аналіз, зовнішній фінансовий аналіз, автоматизація фінансового аналізу.

Постановка проблеми. Однією з ключових характеристик сучасної економічної системи є її динамічність. Умови функціонування підприємств часто змінюються як під дією внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Різка зміна внутрішніх процесів і зовнішніх чинників може значно погіршити фінансове становище підприємства, тому необхідний постійний контроль і аналіз фінансового стану підприємства. Одним з основних факторів успішного функціонування підприємства є забезпечення його фінансової стійкості незалежно від зміни зовнішніх умов, яке можливе лише за умови постійного оперативного контролю за фінансовим станом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фінансового стану підприємства є актуальним питанням сьогодення. Йому багато уваги приділяють вітчизняні вчені, які пропонують різноманітні підходи до оцінювання фінансового стану, зокрема: М.Д. Білик, І.О. Бланк, В.А. Забродський, Г.О. Крамаренко, В.М. Кремень, М.Я. Коробов, М.Л. Котляр, Н.А. Кизим, Л.Н. Лахтіонова, Н.А. Мамонтова, А.В. Матвійчук, Н.Ю. Невмержицька, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.В. Ткаченко, Г.В. Савицька, Н.В. Тарасенко, К.В. Орехова, О.С. Філімоненков, Ю.С. Цал-Цалко, Л.М. Шабліста, Л.В. Шірінян, С.Я. Щепетков та інші.

Дослідженням і розробкою методологічних і методичних підходів до оцінювання фінансового стану підприємства та фінансової стійкості займаються і російські вчені: М.С. Абрютіна, Л.В. Андреева, В.В. Ковальов, В.І. Макаре'єва, Е.В. Негашев, Л.А. Орланюк-Малицька, В.М. Родіонова, Р.С. Сейфулін, О.В. Сисоєва, М.А. Федотова, А.Д. Шеремет.

Не розв'язані раніше частини загальної проблеми. Існує багато підходів до визначення та оцінювання фінансової стійкості підприємства, але досить мало уваги приділяється практичному застосуванню розроблених методів та зручності їх використання. Пропоновані методики проведення аналізу вимагають значних обчислень, тому доцільний розгляд питання щодо автоматизації проведення фінансового аналізу.

Постановка завдання. Дослідження спрямоване на аналіз існуючих підходів до автоматизації аналізу фінансового стану підприємства, вивчення готових інструментів для автоматичного проведення аналізу, пошук можливих шляхів вдосконалення існуючих додатків і нових підходів до автоматизації процесу фінансового аналізу.

Виклад основного матеріалу. Головною метою фінансової діяльності є досягнення прибутковості підприємства і пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства для ефективного розвитку виробництва й отримання максимального прибутку [1]. Основними завданнями фінансового аналізу є: оцінювання фінансової стійкості та рентабельності підприємства; визначення ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами; дослідження ліквідності та платоспроможності підприємства; дослідження стану підприємства на фінансовому ринку та ідентифікація його конкурентоспроможності; визначення ефективності використання фінансових ресурсів [2].

Підходи до проведення фінансового аналізу можна розділяти за різними ознаками. Класифікацію фінансового аналізу а також моделей та методів оцінки фінансового стану наведено у [3]. Зокрема, автори поділяють проведення аналізу фінансового стану підприємства за організаційними формами на зовнішній і внутрішній.

Зовнішній аналіз здійснюється партнерами підприємства, контролюючими органами за даними офіційної звітності. Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є: велика кількість користувачів; множинність цілей та інтересів господарських суб'єктів; максимальна прозорість результатів аналізу для користувачів. Основний зміст зовнішнього аналізу полягає в оцінці прибутковості та рентабельності, ліквідності балансу; фінансової стійкості та кредитоспроможності; ефективності використання власного і залученого капіталу; кризового стану та загрози банкрутства.

Внутрішньогосподарський фінансовий аналіз здійснюється аналітиками підприємства

і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані. Зміст цього аналізу стосується оптимізації фінансового управління, удосконалення організації виробництва та реалізації продукції, обґрунтування бізнес-планів, поліпшення маркетингових послуг тощо. Таким чином, внутрішній фінансовий аналіз, доповнюючи зовнішній, більш глибоко досліджує причини сформованого фінансового стану підприємства, ефективність використання основних засобів і оборотних активів, взаємозв'язок показників діяльності фірми. Тільки всебічний аналіз дає можливість реально оцінити стан справ на підприємстві, розробити конкретну політику і шляхи максимізації прибутку [3].

На сьогодні розроблено багато методик оцінювання фінансового стану підприємства. Під час фінансового аналізу підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, моделі та методи аналізу. Їх кількість і діапазон використання залежать від поставленої мети та визначаються завданнями аналізу у кожній окремій ситуації.

Залежно від мети аналізу досліджуються різні показники діяльності підприємства.

Система показників, які детально та всебічно характеризують фінансовий стан підприємства, дозволяє об'єктивно аналізувати всі аспекти діяльності. Однак жоден із них індивідуально не дає вичерпної інформації щодо умов функціонування та прибутковості фірми. Лише комплексний аналіз показників дає підстави для ґрунтовних висновків [4,5]. Розрахунок усіх необхідних показників і коефіцієнтів, а також порівняння їх із нормативними значеннями вимагає великої кількості хоч і не складних, проте, громіздких обчислень, а отже, і значних затрат часу, що суттєво знижує один з основних факторів фінансового аналізу – оперативність. Крім того, можливий негативний вплив людського фактору – при виконанні однотипних рутинних операцій можуть виникати помилки в розрахунках. усі ці фактори підкреслюють очевидність необхідності автоматизації проведення аналізу фінансового стану.

У літературі часто розглядається необхідність автоматизації зовнішнього фінансового аналізу з точки зору потенційного інвестора при виборі можливого об'єкта інвестування. Для автоматизації такого аналізу важливим фактором є доступ до коректних даних про фінансовий стан досліджуваного об'єкта. Приклад автоматизації даного процесу наведено у [6]. Автором досліджено можливе джерело отримання необхідної інформації та розроблено певний інструментарій для автоматизації її аналізу. Платформою для автоматизації автором обрано табличний процесор Microsoft Excel. Хоча такий варіант не бездоганний, проте він спрощує проведення

розрахунків та значно економить час для прийняття управлінських рішень. Можливими недоліками даного інструменту є те, що його основа - це використання формул та вбудованих функцій Microsoft Excel і, якщо не встановити заборону на зміну відповідних комірок, недосвідчений користувач може помилково змінити алгоритм розрахунку, сам не знаючи про це й отримувати хибні дані результату аналізу. Усунути даний недолік можна, використавши вбудовану мову програмування VBA для побудови алгоритмів розрахунку показників та для зручнішого подання результатів аналізу – наприклад, автоматичне виділення різними кольорами показників, що свідчать про стабільний фінансовий стан підприємства та критичних показників, значення яких відхиляються від нормативних значень. Крім того можна використати більш професійну платформу для розробки програмного додатку, яка б не залежала від іншого програмного забезпечення і давала змогу створювати самостійні програмні додатки, використання яких не вимагатиме додаткових витрат, таких як оплата ліцензії Microsoft Office. Оптимальна побудова інструменту аналізу з використанням веб-технологій. Сучасні інтернет-технології дозволяють розробляти програмні продукти, незалежні від операційної системи користувача, та роблять можливим використання їх на будь-якому пристрої через мережу Інтернет. Таким чином користувачі можуть прийняти оперативне рішення на основі проведеного аналізу навіть через мобільний телефон чи планшет.

Такий підхід до автоматизації фінансового аналізу вимагає залучення спеціалістів з розробки програмного забезпечення, а відповідно та значніших фінансових витрат і більшого терміну розробки. Проте готове програмне рішення можна пропонувати як комерційний фінансовий сервіс і отримувати додаткову фінансову винагороду.

Не менш важлива автоматизація внутрішнього фінансового аналізу. Звичайно, при наявності досконалого інструментарію для зовнішнього аналізу його можна використовувати і для аналізу фінансового стану свого підприємства, однак є суттєва незручність, яка полягає в необхідності постійного введення вихідних даних для аналізу. Якщо при зовнішньому аналізі такої ситуації уникнути практично неможливо, то для внутрішнього аналізу всі необхідні дані знаходяться у внутрішній обліковій системі підприємства, адже практично всі сучасні підприємства використовують певні системи автоматизації бухгалтерського та управлінського обліку.

Джерелами інформації для здійснення аналізу й оцінки фінансового стану є офіційна фінансова звітність, затверджена наказом

Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. із змінами внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів № 627 від 27.06.2013 р. Вона містить такі основні документи: Баланс (форма № 1); Звіт про фінансові результати (форма № 2); Звіт про рух грошових коштів (форма № 3); Звіт про власний капітал (форма № 4) [7].

Усі ці дані вже є в електронному вигляді в інформаційній системі підприємства, і їх можна використати, щоб зекономити час і попередити помилки, які можуть виникнути при ручному внесенні даних у програмний додаток. Одним із можливих підходів є розробка функції імпорту вихідних даних у програмний додаток. Користувачеві надаються вимоги щодо структури даних, це можуть бути файли Excel, dbf – чи xml – файли. Підготувавши дані в певному регламентованому вигляді за допомогою існуючої на підприємстві інформаційної системи, за кілька нескладних операцій можна отримати інформацію про фінансовий стан підприємства.

Ще одним можливим підходом до автоматизації внутрішнього фінансового аналізу є розробка програмного додатка засобами самої інформаційної системи, звісно якщо система є системою з відкритим програмним кодом. Складні корпоративні інформаційні системи, які використовуються великими підприємствами у своєму складі містять цілі фінансові модулі з уже розробленими функціями аналізу та прогнозування фінансового стану. Підприємства середнього та малого бізнесу використовують, переважно, інформаційні системи-конструктори такі як «1С:Підприємство» й «Акцент», які налаштовуються під потреби та інформаційні процеси конкретного підприємства. Ці інформаційні системи дозволяють досвідченим користувачам змінювати існуючі та створювати нові програмні модулі за допомогою вбудованої мови програмування. Саме для таких підприємств актуальна розробка власного модуля фінансового аналізу засобами інформаційної системи.

Перевагами такого підходу є:

- відсутність необхідності занесення даних для аналізу – всі необхідні дані вже є в системі;

- можливість аналізу динаміки фінансового стану – оскільки всі дані зберігаються в єдиній базі даних, можна зручно і швидко відстежувати динаміку зміни фінансового стану підприємства;

- відстеження критичних точок фінансового стану – використання єдиної інформаційної бази дозволяє проводити глибокий причинно-наслідковий аналіз фінансових показників і виявляти негативні тенденції того чи іншого показника на ранніх стадіях і запобігати критичним ситуаціям;

- можливість здійснювати прогнозування фінансового стану підприємства з урахуванням тенденції попередніх періодів і поточного проміжного стану, що дозволить запобігти можливим кризовим ситуаціям чи на всю потужність використати наявний фінансовий потенціал.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Одним із вирішальних факторів фінансової стійкості та стабільності підприємства є постійний контроль за його фінансовим становищем, оперативне виявлення негативних відхилень та прийняття виважених управлінських рішень для їх ліквідації. Це можливо лише за наявності надійного, зручного та швидкого інструментарію для проведення фінансового аналізу. Цим інструментом може бути як окремих програмний додаток, так і комплексне рішення для автоматизації всієї діяльності підприємства, в тому числі і фінансового обліку.

Оскільки методики проведення фінансового аналізу для підприємств однакові, а вхідна інформація регламентована, то доцільна розробка програмних модулів фінансового аналізу для поширених інформаційних систем обліку як для власного використання і як комерційний програмний продукт, що може принести додаткову фінансову вигоду.

Список літератури

1. Финансовое положение предприятия : Оценка, анализ, планирование / ; под ред. Чупис А. В. – Сумы : Унив. КН., 1999. – 332 с.
2. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
3. Азарова А. О., Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. — Вінниця : ВНТУ, 2010. — 172 с.
4. Лазаришина І. Д. Удосконалення інституційних підходів до методики фінансового аналізу / І. Д. Лазаришина // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 44-48.
5. Турило А. М. Методологічні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / А. М. Турило // Фінанси України. – 2007. – №3. – С. 100-104.
6. Досяк О. І. Система автоматизованого аналізу фінансового стану підприємства / О. І. Досяк // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 286-294.
7. Мозенков О. П. Банкрутство і санація підприємства і практика кризового управління / О. П. Мозенков. – Харків : Просвіта, 2001. – 270 с.
8. Кремень В. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / В. М. Кремень, С. Я. Щепетков // Актуальні проблеми економіки № 1(115), 2011 – С. 107-116.
9. Матвійчук А. В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного

- аналізу / А. В. Матвійчук. – Вісн. НАН України, 2010.– № 9 – С. 24-46.
10. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р.
11. Осмоловский В. В. Теория анализа хозяйственной деятельности / В. В. Осмоловский – Минск : Новое знание. – 2001. – 188 с.
12. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України № 49/121 від 26 січня 2001 р. (Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів N 2/23 (z0188-13) від 04.01.2013)
13. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г. В. Савицкая – М. : ИНФРА-М. – 2003. – 169 с.
14. Фінансовий словник-довідник / [Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я. та ін.] ; за ред. Дем'яненка М. Я. – К. : ІАЕУААН. – 2003.

Аннотация

Александр Савко

ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обоснована необхідність автоматизації аналізу фінансового стану підприємства. Проаналізовані особливості автоматизації зовнішнього та внутрішнього фінансового аналізу та пропонується комплексний підхід до автоматизації фінансового аналізу.

Ключевые слова: *фінансове становище, фінансова стійкість, внутрішній фінансовий аналіз, зовнішній фінансовий аналіз, автоматизація фінансового аналізу.*

Summary

Oleksandr Savko

AUTOMATION OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

The need to automate the analysis of financial condition where considered. The features of automating external and internal financial analysis where analyzed. An integrated approach to the automation of financial analysis where proposed.

Keywords: *financial position, financial stability, internal financial analysis, external financial analysis, automation of financial analysis.*

ВПЛИВ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ: ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

На основі застосування методів економетричного моделювання аналізується вплив інструментарію фінансового забезпечення на соціально-економічний розвиток міст Чернівецького регіону. У рамках аналітичної моделі загальної економічної рівноваги «Альфа», на засадах системного підходу показано, як впливають фінансові ресурси, які функціонують у різних сферах економіки міста (а у першу чергу – у сфері місцевих бюджетів) на кінцевий соціально-економічний результат.

Ключові слова: інструменти фінансового забезпечення розвитку, економетричне моделювання, аналітична модель, фінансові ресурси, інвестиції, місцеві бюджети, коефіцієнти чутливості, валова додана вартість території, моделі абсолютної, умовної та мінімально умовної конвергенції.

Постановка проблеми. Вироблення підходів до удосконалення системи фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку міст вимагає конкретизації рівня та напрямку впливу на нього окремих фінансових інструментів. Зазначеної мети можна досягти шляхом застосування методів економетричного моделювання.

Вивчення моделей прогнозування соціально-економічного зростання дозволило встановити, що переважна більшість з них базується на використанні кореляційно-регресійного аналізу та передбачає прогнозування майбутнього на основі апроксимації тенденцій минулого. Такий підхід не дозволяє прогнозувати перспективні тенденції в умовах високої динамічності як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування окремих територій. Умови економічної нестабільності, в яких перебуває Україна, можуть продукувати принципово інші тенденції, а також форми взаємовпливу окремих чинників.

З огляду на це, вважаємо за доцільне для виявлення перспективних напрямків і тенденцій соціально-економічного розвитку міст обласного та районного значення як базову модель обрати аналітичну модель загальної економічної рівноваги «Альфа». Дана модель запропонована українським дослідником професором Ю. Харазішвілі. Автор на засадах системного підходу з уживанням передових ідей кейнсіанської, класичної та монетаристської теорій, взаємодією функцій сукупного попиту та сукупної пропозиції визначає дану модель як об'єкт дослідження на підґрунті методів економічної кібернетики [2; 3; 4]. Крім цього, основне питання, на вирішення якого спрямована дана модель, полягає у тому, як впливають фінансові ресурси, які функціонують у різних сферах економіки на економічний результат. На рівні держави результативним показником обрано внутрішній валовий продукт.

Запропонована модель у певній модифікації реалізована її автором на регіональному рівні, зокрема при прогнозуванні соціально-економічного розвитку Кіровоградської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні основи забезпечення соціально-економічного розвитку міст визначено в працях О. Бойко-Бойчука, Г. Борщ, І. Буднікевич, І. Валентюк, Я. Верменича, Л. Веліхова, Т. Заставецького, О. Карлової, Л. Петкової, І. Прибиткової, С. Саханенка, О. Степаненка, Н. Фролової, С. Шульц. Аналіз впливу інструментарію фінансового забезпечення розвитку територій, у тому числі міст за допомогою методів економетричного моделювання в тій чи іншій мірі відображено в працях О. Ляшенка, Ю. Харазішвілі та ін.

Постановка завдання. У даній статті здійснивши низку модифікацій (зокрема, заміна показника ВВП на сукупну ВДВ території, поділу показника капітальні інвестиції на бюджетні інвестиції, інвестиції за рахунок коштів підприємств, іноземні інвестиції, поділу показника доходи бюджету на власні доходи місцевого бюджету та офіційні трансферти), які дозволяють застосувати модель економічної рівноваги «Альфа» для прогнозування тенденцій розвитку окремих територіальних громад, ми застосуємо її для міст Чернівецької області.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дослідження чутливості результуючих індикаторів – зміна номінальної та реальної ВДВ – для міст Чернівецької області здійснено за 2012 р. (абсолютні значення вхідних і вихідних індикаторів розраховуються за сумою відповідних значень для усіх досліджуваних міст Чернівецької області, окрім номінальної заробітної плати, яка розраховується як середнє значення). До вхідних індикаторів віднесено фінансові та економічні показники, які визначають обсяги сукупного попиту та пропозиції (згідно моделі «Альфа»).

Наведені коефіцієнти чутливості основних важелів зростання міст Чернівецької області (табл. 1) характеризують кількісний вплив факторів зростання сукупного попиту та сукупної пропозиції та визначають таке.

Коефіцієнти чутливості основних індикаторів зростання міст Чернівецької області до зміни керованих параметрів попиту та пропозиції за 2012 р.

Вхідні індикатори	Вихідні індикатори	Зміна		
		номінальної ВДВ, млн. грн.	реальної ВДВ	
			%	ваговий коеф. впливу
Інвестиції за рахунок власних коштів підприємств, млн. грн. +		2,1	2,5	0,026300
Інвестиції за рахунок запозичених коштів підприємств, млн. грн. +		1,6	0,9	0,020455
Іноземні інвестиції, млн. грн. +		1,9	0,05	0,011984
Власні доходи міських бюджетів, млн. грн. +		-0,5	-0,7	
-		1,1	4,7	0,037456
Офіційні трансферти, млн. грн. +		-0,1	-0,02	
-		1,0	2,1	0,0295663
Видатки міських бюджетів, млн. грн. на споживання +		1,9	0,51	0,059091
на інвестиції +		2,7	6,9	0,895047
Експорт товарів і послуг, млн. грн. +		2,8	1,8	0,020672
Імпорт товарів і послуг, млн. грн. +		-3,2	-6,1	-0,05901
Обмінний курс, грн. / дол. США +		2,9	18,6	0,140909
Номінальна заробітна плата, грн. +		0,305	0,03	0,106778
Коефіцієнт фінансування інновацій, + (відношення обсягів профінансованих інновацій та ВДВ)		0,0	121,0	0,109848
Коефіцієнт завантаження капіталу +		0,0	139,0	0,29965

Примітки:

1. Розрахунки автора відповідно до моделі «Альфа» з використанням системи Mathematica 8.
2. Розрахунки проводяться за припущенням підтримання Національним банком України на постійному рівні номінальної ставки відсотка.

Збільшення інвестицій на 1 млн. грн. зумовлює зростання номінальної ВДВ на 1,6-2,1 млн. грн. (в залежності від джерела інвестиційних ресурсів). При цьому, максимальний приріст реальної ВДВ – на 0,25%. Щодо іноземних інвестицій, то їх такий незначний рівень впливу (0,05%) властивий саме містам Чернівецької області (для України значення цього індикатора становить 0,32%). Це можна пояснити наднизьким інвестиційним потенціалом Чернівецької області, яка характеризується найнижчим рівнем іноземних інвестицій у розрахунку на 1 особу по Україні загалом.

Здійснені розрахунки за моделлю «Альфа» підтвердили визначальний вплив бюджету як інструмента фінансового забезпечення розвитку міст Чернівецької області. Однак вплив доходів і видатків бюджету різноспрямований. Збільшення видатків бюджету, що спрямовані на споживання, на 1 млн. грн. збільшують номінальну ВДВ на 1,9 млн. грн., приріст реальної ВДВ – на 0,57%. Якщо збільшення видатків бюджету буде спрямовано на інвестиції, номінальна ВДВ зросте на 2,7 млн. грн., реальна – на 6,9%. Як свідчать розрахунки (табл. 1), мультиплікатор державних видатків переважає мультиплікатор державних доходів для стимулювання економічного зростання, тому дефіцитний бюджет більше стимулює економічне зростання. При цьому, якщо збільшення видатків бюджету спрямовано на збільшення інвестицій, а не на споживання, темпи приросту реальної ВДВ збільшуються в 1,3 разу.

Ще одним вагомим джерелом фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку міст є заощадження населення, які значно залежать від рівня номінальної заробітної плати. Зростання номінальної заробітної плати на 10 грн. збільшує номінальну ВДВ досліджуваних міст на 3,05 млн. грн., приріст реальної ВДВ на 0,3%. Збільшення номінальної заробітної плати, з одного боку, збільшує наявний дохід домогосподарств та їхнє споживання, що убуває збільшення ВДВ. З іншого – має місце зростання оплати праці найманих працівників, тобто відбувається перерозподіл доходів між працею та капіталом, що зумовлює зменшення тіньової економіки.

Коефіцієнт фінансування інновацій вказує на ролі інтенсивних факторів у зростанні ВДВ. Його збільшення на 0,01 за рік при незмінному попиту спричиняє до зростання реальної ВДВ на 1,21%. Приблизно такий же вплив на ВДВ міст Чернівецької області має коефіцієнт завантаження капіталу, який обчислюється як відношення завантаженого капіталу до його загального обсягу.

Здійснені розрахунки за моделлю загальної економічної рівноваги «Альфа» дозволили зробити наступні висновки, які повинні лягти в основу розроблення концепції забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в Україні та при виробленні фінансової політики регулювання розвитку окремих територій, зокрема міст Чернівецької області.

1. Аналіз вагових коефіцієнтів впливу фінансових індикаторів попиту та пропозиції на

економічне зростання міст Чернівецької області у 2012 рр. свідчить, що економіка області розвивається переважно екстенсивним шляхом – через збільшення кількості використовуваних макрофакторів (доходів і видатків бюджету, інвестицій, праці, капіталу тощо).

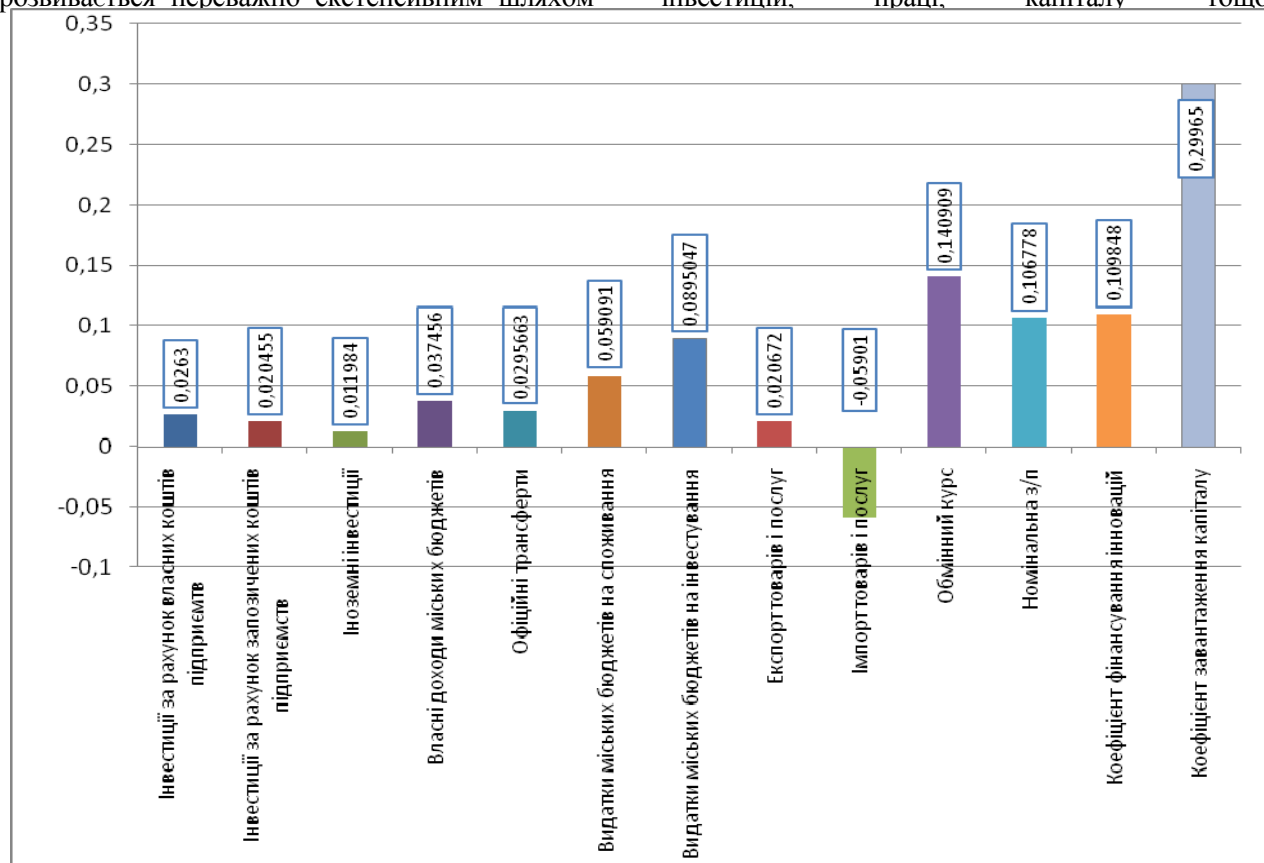


Рис. 1. Значення коефіцієнтів чутливості основних вхідних індикаторів зростання міст Чернівецької області

Примітка. Розроблено автором на основі табл. 1.

2. Модель, яка використовується в дослідженні, засвідчує значну перевагу якісних факторів економічного зростання, пов'язаних з технологічною модернізацією, над суто кількісним збільшенням інших факторів попиту та пропозиції, що підтверджує економічну доцільність спрямування фінансових ресурсів на впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Тому міста Чернівецької області володіють значним потенціалом економічного зростання при застосуванні стратегії якісного економічного зростання.

3. Кількісні фактори впливу на економічне зростання міст Чернівецької області можна ранжувати наступним чином: збільшення завантаження капіталу (насамперед ідеться про зростання капіталовіддачі й оборотності), спрямування фінансових ресурсів на активізацію інноваційної діяльності (зменшення енергозатратності, впровадження новітніх технологій), зростання номінальної заробітної плати, видатків бюджету (зокрема інвестиційного спрямування), зменшення податкового навантаження на, зменшення імпорту товарів і послуг, збільшення інвестицій (зокрема за рахунок коштів підприємств і залучених ресурсів), збільшення експорту товарів і послуг. Щодо обмінного курсу гривня / долар США, то він

заслужує окремої уваги. Оскільки однозначної відповіді на існування оптимально значення обмінного курсу не існує, конкретні зміни обмінного курсу (зміцнення чи знецінення) необхідно проводити виходячи з поставленої кінцевої мети, пріоритетів підходів до розвитку економіки і поточної економічної і цінової динаміки.

У дослідженнях українських науковців досить широко розроблена тематика формування та реалізації бюджетної політики на макrorівні, однак ефективність і дієвість її інструментів для регулювання розвитку окремих територій, їх впливу на темпи соціально-економічного розвитку на місцевому рівні не отримали належного розвитку та аналізу.

З огляду на значення бюджету для фінансового регулювання розвитку територій вважаємо за доцільне більш детально досліджувати вплив окремих інструментів бюджетних доходів і видатків на формування перспективних тенденцій соціально-економічного зростання міст Чернівецької області. При цьому, оскільки міста розвиваються в межах загальнорегіональних тенденцій, важливо з'ясувати не лише взаємозв'язки між окремими факторами, а й взаємовплив окремих територій. Підхід до вивчення впливу місцевих бюджетів на

конвергенцію чи дивергенцію територіального зростання ґрунтується на традиційному вивченні зближення рівня доходів окремих територій.

В основі вивчення залежності параметрів місцевих бюджетів та територіального розвитку закладено гіпотезу моделі Солоу-Свена [1], проте що темпи зростання податкових доходів місцевих бюджетів та їх видатків співставні із темпами зростання ВРП (ВДВ) окремих територій (за умови незмінності ставок податків протягом досліджуваного періоду).

Для дослідження таких взаємовпливів скористаємось економетричним апаратом оцінювання територіальної конвергенції (дивергенції), зокрема моделями β-конвергенції:

- абсолютної β-конвергенції

$$\frac{\ln(yr_{i,T} / yr_{i,0})}{T} = \alpha - \beta \ln yr_{i,0} + \varepsilon_i \quad (1.1)$$

де $yr_{i,0}$ – реальний ВРП на одну особу в регіоні i на початок аналізованого періоду; $yr_{i,T}$ – реальний ВРП на одну особу в регіоні i на кінець аналізованого періоду; T – тривалість аналізованого періоду. Якщо за результатами оцінювання регресії статистичну гіпотезу $H_0 : \beta = 0$ вдасться відкинути проти альтернативної гіпотези $H_0 : \beta > 0$, то це можна розцінювати як свідчення на підтримку гіпотези про абсолютну β-конвергенцію;

- умовної β-конвергенції

$$\frac{\ln(yr_{i,T} / yr_{i,0})}{T} = \alpha - \beta \ln yr_{i,0} + X\gamma + \varepsilon_i, \quad (1.2)$$

де X – матриця факторів розвитку території, які описують її рівноважний стан [6, р.87-89];

- мінімально умовної β-конвергенції в специфікації просторового лага (spatial lag model)

$$\frac{\ln(yr_{i,T} / yr_{i,0})}{T} = \alpha - \beta \ln yr_{i,0} + \delta Sg_{i,T} + \varepsilon_i \quad (1.3)$$

Така модель дозволяє врахувати просторову автокореляцію залишків шляхом уведення як пояснювальної змінної – ендогенного просторового лага на логарифм середніх темпів розвитку ВРП на одну особу ($Sg_{i,T}$) [1].

Саме остання модель дозволяє дати відповідь на запитання щодо наявності чи відсутності ефектів взаємовпливу міст у межах Чернівецької області, а також щодо впливу окремих міст на розвиток прилеглих територій, зокрема в межах адміністративного району. Це дозволить виробити напрямки розвитку малих міст Чернівецької області як точок росту регіону.

Отже, оцінюванням впливу інструментів бюджетної політики на розвиток міст Чернівецької області буде розрахунок моделей абсолютної β-конвергенції, умовної β-конвергенції та мінімально умовної β-конвергенції в специфікації моделі просторового лага за доходами та видатками міських бюджетів досліджуваних міст за період 2009-2012 рр. Результати проведеного оцінювання представлено у табл. 2 і табл. 3.

Таблиця 2

Результати оцінки моделей β-конвергенції для доходів міських бюджетів міст Чернівецької області за 2009-2012 рр.

Тип моделі	Сукупні доходи міських бюджетів міст Чернівецької області		Податкові надходження до бюджетів міст Чернівецької області	
	Коефіцієнт β	Стандартна похибка	Коефіцієнт β	Стандартна похибка
Модель абсолютної конвергенції	н/д		н/д	
Модель умовної конвергенції	-0,063*	0,0023	0,0105*	0,0198
Модель мінімально умовної конвергенції у специфікації просторового лага	-0,0141**	0,0129	0,0065*	0,0050

Примітка. Розрахунки автора.

н/д – недостовірні моделі;

* оцінка статистично значима на 5%-му рівні;

** оцінка статистично значима на 10%-му рівні.

Результати моделювання в розрізі доходів міських бюджетів підтвердили наростання дивергентних тенденцій за показником бюджетної забезпеченості окремих територій. Це може бути значно зумовлено ручним управлінням трансфертами, субвенціями, капітальними видатками з державного бюджету (прикладом є розподіл коштів Державного фонду регіонального розвитку, розподіл субвенцій з бюджетів окремих відомств тощо). Отже, сьогодні має місце необґрунтований перерозподіл бюджетних коштів між різними територіями, що не сприяє формуванню єдиних стандартів бюджетної забезпеченості територіальних громад. При цьому моделі умовної β-конвергенції показали

статистично значущі результати та підтвердили думку про існування різних бюджетних стратегій між регіонами, міськими та сільськими територіями, територіями рівними за статусом.

Оцінка податкових надходжень, які складають основну частину власних доходів бюджетів міст Чернівецької області та пов'язані з економічною активністю на їх території, вказує на існування позитивних зовнішніх ефектів – тобто розвиток одних міст позитивно впливає на розвиток інших (як правило сусідніх) територій. Тобто зростання економічної активності в межах міст створюють умови для зростання податкових надходжень сусідніх територій.

Результати оцінки моделей β -конвергенції для видатків міських бюджетів міст Чернівецької області за 2009-2012 рр.

Тип моделі	Бюджетні видатки загалом		Видатки на інфраструктуру		Соціальні видатки		Видатки на ЖКГ	
	Коефіцієнт β	Стандарт. похибка	Коефіцієнт β	Стандарт. похибка	Коефіцієнт β	Стандарт. похибка	Коефіцієнт β	Стандарт. похибка
Модель абсолютної конвергенції	н/д		0,0003*	0,0015	н/д		-0,002**	0,0038
Модель умовної конвергенції	-0,007**	0,0055	-0,0062*	0,0037	0,0205*	0,0059	-0,058*	0,0035
Модель мінімально умовної конвергенції у специфікації просторового лага	-0,0011*	0,0054	-0,011**	0,0075	0,008**	0,00088	-0,0082*	0,0059

Примітка. Розрахунки автора.

н/д недостовірні моделі;

* оцінка статистично значуща на 5%-му рівні;

** оцінка статистично значуща на 10%-му рівні.

Висновки. Отже, в сучасних умовах саме міста володіють передумовами для перетворення у локомотиви соціально-економічного розвитку районів та регіону загалом. Сьогодні нагальним завданням бюджетної політики є зміщення

акцентів із використання бюджетного інструментарію, спрямованого на «допомогу» окремим територіям, до інструментарію, націленого на «стимулювання» їх розвитку.

Список літератури

1. Ляшенко О. І. Модель економічного зростання солоу-свена з нейтральним, капіталоінтенсивним та трудоінтенсивним технологічним прогресом / О. І. Ляшенко// Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2123>.
2. Харазішвілі Ю. М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Ю. М. Харазішвілі. – К. : ТОВ «Поліграф-Консалтинг», 2007. – 324 с.
3. Харазішвілі Ю. Функція сукупного попиту, або IS-LM-модель для відкритої економіки / Ю. Харазішвілі // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України : Зб. наук. праць. – К. : ДНДПМЕ Мінекономіки України, 2005. – Вип. 6. – С. 35-55.
4. Харазішвілі Ю. Класична модель функції сукупної пропозиції в контексті кейнсіанської теорії / Харазішвілі Ю. // Статистика України. – 2006. – № 1. – С. 42-48.
5. Харазішвілі Ю. Системне моделювання соціально-економічного розвитку України / Харазішвілі Ю. // Банківська справа. – 2006. – № 3. – С. 46-65.
6. Annala C. N. Have states and local fiscal policies become more alike? Evidence of beta convergence among fiscal policy variables / C. N. Annala // Public finance revue. – 2003. – № 31 (2). – P. 144-165.

Анотація

Ілона Бабух

ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ: ПОПЫТКА ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

На основе использования методов эконометрического моделирования анализируется влияние инструментария финансового обеспечения на социально-экономическое развитие городов Черновицкого региона. В рамках аналитической модели общего экономического равновесия «Альфа», на базе системного подхода показано, как влияют финансовые ресурсы, которые функционируют в разных сферах экономики (а в первую очередь – в сфере местных бюджетов) на конечный социально-экономический результат.

Ключевые слова: инструменты финансового обеспечения развития, эконометрическое моделирование, аналитическая модель, финансовые ресурсы, инвестиции, местные бюджеты, коэффициенты восприимчивости, валовая добавленная стоимость территории, модели абсолютной, условной и минимально условной конвергенции.

Summary

Ilona Babukh

THE INFLUENCE OF THE FINANCIAL PROVISION INSTRUMENTALITY OF THE SOCIAL-ECONOMIC URBAN DEVELOPMENT OF CHERNIVTSI REGION: THE ATTEMPT OF THE ECONOMIC-METRICAL MODELING

The influence of the financial provision instrumentality on the social-economic urban development of Chernivtsi region is analyzed on the basis of the usage of the economic-metrical modeling methods. The impact of the financial resources which function in the different spheres of the urban economics on the last social-economic result is shown within the framework of the analytical model of the general economic balance "Alpha" and systematic approach.

Keywords: instruments of the financial provision of the urban development, economic-metrical modeling, analytical model, financial resources, investments, local budgets, responsive coefficients, gross value added to the territory, the models of the abstract, conditional, and minimally conditional convergence.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Нікіфоров П.О. Форми організації фінансової науки та фінансової практики: теоретична концептуалізація фінансового знання та способи його реалізації.....	3
Талах В.І. Структурне наповнення економічних циклів у контексті дослідження динаміки кризових процесів.....	10
Коломієць Т.В. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття інтелектуального капіталу.....	14
Вірченко В.В. Особливості оцінки об'єктів інтелектуальної власності.....	18
Миськів Г.В. Сутність і структура внутрішнього механізму функціонування кредитного ринку.....	22

СВІТОВЕ ГОСПОДРАСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бурдяк О.М. Світові економічні кризи та їх наслідки.....	26
Шилепницький П.І. Світова фінансова криза та її вплив на державно-приватне партнерство.....	31
Легкоступ І.І., Заяць О.А. Торговельно-економічне співробітництво України з європейським союзом як фактор європейської інтеграції.....	37
Мелих О.Ю. Зовнішня заборгованість зарубіжних країн та України: сучасний стан і ризики зростання.....	42
Коблик І.І. Сучасний стан боргової політики України.....	50
Огородник К.А. Сучасні тенденції розвитку глобального маркетингу.....	54

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Лопатинський Ю.М., Антохова О.Ю. Рефлексо-стратегічний підхід розвитку регіонального ринку праці як стимулятора модернізації економіки.....	57
Антохов А.А. Напрямки державного сприяння формуванню конкурентоздатного трудового потенціалу в умовах трансформації економіки України.....	63
Ксьондз С.В., Водянка Л.Д., Сенюк А.І. Патентно-ліцензійне забезпечення технологічної політики України.....	67
Седляр М.О. Модернізація національно-правової системи в контексті інноваційного розвитку економіки України.....	73
Олексюк В.М. Дослідження енергетичного комплексу України в контексті глобальних стратегічних викликів.....	77
Ревуцька А.О. Соціально-економічний розвиток сільських територій та вплив на них агрохолдингізації.....	80

Жебчук Р.Л. Бюджетний потенціал: суть, структура та взаємозв'язок з бюджетним плануванням.....	85
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Мікловда В.П., Король М.М. Принципи менеджменту науково-кадрового потенціалу вищих навчальних закладів.....	89
Вяткіна Т.Г., Гончаров В.М. Роль і значення ресурсів у формуванні стратегічного потенціалу підприємств.....	95
Буднікевич І.М., Черданцева І.Г. Застосування стратегічних підходів у діяльності суб'єктів регіонального ринку юридичних послуг.....	102
Партин Г.О., Заdereцька Р.І., Галечко І.Б. Управління грошовими потоками підприємства та оцінювання його ефективності.....	108
Гуржій Н.М., Шрамко Я.І. Управління логістичним потенціалом підприємства.....	113
Євтух О.Т., Євтух О.О. Фінансовий аналіз підприємства крізь призму маркетингу.....	116
Васюткіна Н.В. Механізм управління сталим розвитком підприємства.....	120
Долга Г.В., Замятіна Н.В. Управління персоналом в організаціях малого бізнесу.....	125
Даниленко-Кульчицька В.А. Особливості використання самоменеджменту у діяльності сучасних вітчизняних менеджерів.....	128
Микитюк М.В., Білецький Б.Ф. Філософія тайм-менеджменту. Підвищення особистої ефективності.....	132
Марусяк Н.Л. Визначення пріоритетних джерел формування оборотного капіталу промислових підприємств.....	135
Кобаль І.О. Передумови виникнення та розвитку концепції управління вартістю.....	139
Радух Н.Б. Практичні аспекти ефективного формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.....	145
Івасечко У.В. Тенденції розвитку, нормативно-правове забезпечення та облікове відображення соціального страхування у практиці вітчизняних підприємств.....	149
Крупенна І.А. Чинники впливу на формування іміджу підприємства на ринку меблів....	153

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Філософський підхід до побудови системи аналітичного забезпечення прийняття рішень.....	157
Вінничук О.Ю. Дослідження економічного зростання в умовах сталого розвитку: нейромережевий підхід.....	162
Савко О.Я. Особливості автоматизації аналізу фінансового стану підприємства.....	166
Бабух І.Б. Вплив інструментарію фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку міст Чернівецької області: економетричне моделювання.....	170
Наші автори.....	177

НАШІ АВТОРИ

- Антохов А.А.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Антохова О.Ю.** – аспірант кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Бабух І.Б.** – асистент кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Білецький Б.Ф.** – кандидат історичних наук, доцент кафедри менеджменту і туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
- Буднікевич І.М.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Бурдяк О.М.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри товарознавства і маркетингу Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, докторант Інституту економіки та прогнозування НАН України
- Васюткіна Н.В.** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, обліку й аудиту Національного авіаційного університету
- Вергун А.І.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку й аудиту Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Вінничук О.Ю.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Вірченко В.В.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Т. Шевченка
- Водянка Л.Д.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Вяткіна Т.Г.** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємства й управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету
- Галечко І.Б.** – магістр кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
- Гончаров В.М.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства й управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету
- Гуржій Н.М.** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету
- Даниленко-Кульчицька В.А.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Тернопільського національного економічного університету
- Долга Г.В.** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту та туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
- Жебчук Р.Л.** – асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича

- Задерецька Р.І.** – асистент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
- Зам'ятіна Н.В.** – асистент кафедри менеджменту і туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
- Заяць О.А.** – студент економічного факультету Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Івасечко У.В.** – аспірант кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету
- Євтух О.Т.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Луцького інституту розвитку людини Відкритого міжнародного університету «Україна»
- Євтух О.О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Луцького інституту розвитку людини Відкритого міжнародного університету «Україна»
- Кобаль І.О.** – аспірант кафедри економіки Національного транспортного університету
- Коблик І.І.** – старший викладач кафедри економіки і підприємництва Львівської філії ПВНЗ «Європейський університет»
- Ковальчук Т.М.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку й аудиту Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Коломієць Т.В.** – аспірант кафедри міжнародної економіки Навчально-наукового інституту аграрної економіки Вінницького національного аграрного університету
- Король М.М.** – викладач кафедри міжнародних економічних відносин Інституту економіки та міжнародних відносин ДВНЗ «Ужгородського національного університету»
- Крупенна І.А.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Ксьондз С.В.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Легкоступ І.І.** – кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Лопатинський Ю.М.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Марусяк Н.Л.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Мелих О.Ю.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів та глобальної економіки імені С. Юрія Тернопільського національного економічного університету
- Микитюк М.В.** – асистент кафедри менеджменту і туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
- Миськів Г.В.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Львівської філії ПВНЗ «Європейський університет»
- Мікловда В.П.** – член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Інституту економіки та міжнародних відносин ДВНЗ «Ужгородського національного університету»

- Нікіфоров П.О.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, декан економічного факультету Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Огородник К.А.** – студент Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Т. Шевченка
- Олексюк В.М.** – аспірант кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Партин Г.О.** – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
- Радух Н.Б.** – асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. Гжицького
- Ревуцька А.О.** – викладач кафедри економічної теорії Уманського національного університету садівництва
- Савко О.Я.** – асистент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Седляр М.О.** – аспірант кафедри економічної теорії Національного педагогічного університету імені М. Драгоманова
- Сенюк А.І.** – студент економічного факультету Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Талах В.І.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Луцького національного технічного університету
- Черданцева І.Г.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Шилепницький П.І.** – доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Шрамко Я.І.** – аспірант кафедри менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Випуск 694-695
Економіка**

Збірник наукових праць

Науковий редактор
д.е.н., проф. **Нікіфоров П.О.**

Літературний редактор
Лупул О.О.

Технічні редактори
Саєнко О.С., Руцька Т.І.