



ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 1 (65)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2013

Засновник і видавець ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований у зв'язку зі зміною сфери розповсюдження і назви журналу "Вісник" з 1997 р. (Регстраційний номер свідоцтва – КВ № 16780–5352 ПР. від 25.05.2010 р.)

Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (Бюлетень ВАК України, № 6, 2010).

Періодичне видання Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до Каталогу видань України з доставкою. Індекс видання 49222.

Web-сайт наукового журналу:
<http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/UER/index.html>

Web-сайти, на яких представлено науковий журнал:

- ✓ Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/index.html
- ✓ Научная электронная библиотека: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=32869
- ✓ DOAJ – Directory of Open Access Journals: <http://www.doaj.org/doaj?func=openurl&genre=journal&issn=16831942>
- ✓ BASE – Bielefeld Academic Search Engine: <http://www.base-search.net/Search/Results?lookfor=url%3Aed.ksue.edu.ua&refid=dclink>
- ✓ WorldCat: http://www.worldcat.org/title/economics-of-development/oclc/774086872&referer=brief_results
- ✓ Index Copernicus International S.A.: <http://journals.indexcopernicus.com/passport.php?id=7897>
- ✓ The Asian Education Index: http://www.asian-education-index.com/business_index_E.php
- ✓ Ulrichsweb™ Global Serials Directory: <http://ulrichsweb.serialssolutions.com>

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ ECONOMICS OF DEVELOPMENT

березень 2013 р. № 1 (65)

Затверджено на засіданні вченої ради університету.
Протокол № 6 від 21.01.2013 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. – докт. екон. наук,
професор ХНЕУ (головний редактор)

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Гриньова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Козьменко О. В. – докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. – докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Россія)
Левикін В. М. – докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Лутай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Тугана-Барановського
Маларєць Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)
Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Седова Л. М. – відповідальний секретар
Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Россія)

Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)
Hofstahler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenko Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)
Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)

This is an open access journal which means that all content is freely available without charge to the user or his/her institution. Users are allowed to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of the articles in this journal without asking prior permission from the publisher or the author. This is in accordance with the BOAI definition of open access.

Научный журнал является журналом с открытым доступом, что означает, что все содержимое находится в свободном бесплатном доступе для пользователя или его учреждения. Пользователям разрешается читать, загружать, копировать, распространять, печатать, искать или делать ссылки на полные тексты статей в этом журнале, не запрашивая прежде этого разрешения у издателя или автора. Указанное соответствует определению BOAI относительно открытого доступа.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.
- При передрукуванні матеріалів посилання на "Економіку розвитку" обов'язкове.

© Харківський національний економічний університет, 2013.

© Науковий журнал "Економіка розвитку", 2013.

© Видавництво ХНЕУ, дизайн обкладинки, 2013.

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Зміст

Механізм регулювання економіки

Степаненко О. П. Оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи.....	5
Якимова Л. П. Синергетичний ефект у моделях динаміки поширення недержавного пенсійного забезпечення.....	10
O. Velychko. Typology and type diversity of logistics in the economy.....	14
Кужель М. О. Залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України.....	19
Семенченко А. В. Аналіз методів оцінки ділових якостей спеціалістів у ринкових умовах.....	23
Шевчук О. А. Ідентифікація сутності державного фінансового контролю.....	27
Усков И. В. Повышение эффективности функционирования местных бюджетов в Украине.....	33
Булах Т. М. Сфера торгівлі й ресторанного господарства у сільській місцевості України: стан, проблеми та перспективи розвитку.....	38
Марцин В. С. Деякі підходи до регулювання інфляційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки.....	42
Медвідь В. Ю. Стратегія територіального економічного розвитку: теоретичний аспект.....	48
Бондар-Підгурська О. В. Гармонізація відносин власності промисловості України в контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку.....	52
Кононенко В. П. Захист економічних інтересів держави та фізичних осіб Міжнародним судом.....	58
Томілін О. О. Сутність механізму регулювання міжгалузевих відносин в агропромисловому комплексі.....	61
Шірінян Л. В. Оподаткування страхувальників – юридичних осіб – у контексті новацій Податкового кодексу України.....	67
Нагайчук В. В. Вплив якості прибутку підприємства на ефективність його функціонування.....	73
Колодізева С. О. Сутність поняття "банківська послуга" та основні підходи до його визначення.....	77
Орлова А. Ю. Некоторые аспекты совершенствования научно-методических подходов к оценке себестоимости продукции промышленных предприятий.....	81

Економіка підприємства та управління виробництвом

Філіппова С. В., Черкасова С. О. Моніторинг та інструментарій оцінювання управлінських компетенцій персоналу в контексті забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств.....	87
Карачина Н. П., Віпок А. В. Організаційно-економічні заходи сприяння інвестиційній діяльності підприємств.....	93
Овсянникова Я. О. Особливості визначення ставки дисконтування в контексті оцінки ефективності проєктів публічно-приватного партнерства.....	100
Шестакова О. А. До питання категоріального змісту та структури експортного потенціалу підприємства.....	104
Михайліченко Г. І. Інноваційний потенціал туристичного підприємства.....	110
Федорук О. В. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємств із застосуванням моделі когнітивної діагностики імовірності банкрутства.....	118
П'ятницька Г. Т., П'ятницька Н. О. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства.....	122

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Ворожбит В. В. Система цінностей у корпоративній культурі як засіб підтримки економічної безпеки підприємства.....	127
--	-----

Contents

Economics Regulation Mechanism

O. Stepanenko. The Evaluation of the Efficiency of the Bank System's Functioning and Development.....	5
L. Yakimova. Synergetic Effect in Models of Dynamics of the Expansion of Non-State Pension Provision	10
O. Velychko. Typology and Type Diversity of Logistics in the Economy	14
M. Kuzheliev. Attracting Income and Savings of Private Investors to the Corporate Sector of Ukraine.....	19
A. Semenchenko. Analysis of Methods of Specialists' Professional Qualities Estimation under Market Conditions.....	23
O. Shevchuk. Identification of the State Financial Control Essence.....	27
I. Uskov. An Increase of Local Budgets Functioning Efficiency in Ukraine.....	33
T. Bulakh. Trade and Restaurant Business Sphere in Rural Areas of Ukraine: State, Problems and Development Prospects	38
V. Marcin. Some Approaches to Inflation Control at the Present Stage of Economic Development.....	42
V. Medvid'. Strategy of Territorial Economic Development: Theoretical Aspect.....	48
O. Bondar-Podgurskaya. The Harmonization of Property Relations in Industry of Ukraine in the Context of Innovative Socially Oriented Development.....	52
V. Kononenko. The Protection of Economic Interests of the State and Individuals in the International Court of Justice	58
O. Tomilin. The Essence of Interbranch Relations Regulation Mechanism in Agroindustrial Complex	61
L. Shirinyan. Taxation of Insured – Legal Entities – in Accordance with the Ukraine Tax Code Innovations.....	67
V. Nahaichuk. The Influence of Quality of Enterprise Profit on the Efficiency of its Functioning.....	73
S. Kolodzieva. The Essence of "Banking Service" Concept and Basic Approaches to its Determination	77
A. Orlova. Some Aspects of Improving the Scientific and Methodological Approaches to Assessing the Cost of Industrial Enterprises Production.....	81

Economics of Enterprise and Production Management

S. Filippova, S. Cherkasova. Monitoring and Measuring Instruments for Personnel Management Competency in the Context of Providing Industrial Enterprises' Competitiveness.....	87
N. Karachyna, A. Vitiuk. Organizational and Economic Measures of Promoting Investment Activity of Enterprises	93
I. Ovsiannykova. The Features of Determining the Discount Rate in the Context of Assessing the Efficiency of Public Private Partnership	100
E. Shestakova. On Categorical Content and Structure of Enterprise Export Potential.....	104
G. Mikhaylichenko. Innovative Potential of a Tourist Enterprise	110
O. Fedoruk. Integral Assessment of Enterprises' Financial State with the Help of Cognitive Diagnostic Model of Bankruptcy Probability	118
G. Piatnytska, N. Piatnytska. The Influence of Innovative Changes on Activities of Restaurant Trade Enterprises.....	122

Human Resource Management (HRM) Efficiency at the Enterprise

V. Vorozhbit. The System of Values in Corporate Culture as a Means of Supporting Economic Security of an Enterprise.....	127
--	-----

*Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.
С. И. Вавилов*

Механізм регулювання економіки

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

УДК 336:330.46

Степаненко О. П.

Проаналізовано підходи до оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи. Досліджено показники та коефіцієнти, які характеризують основні напрями діяльності банківської системи. Обґрунтовано доцільність застосування теорії потенціалу для визначення інтегральної оцінки ефективності функціонування банківської системи за комплексом показників. Наведено розроблені моделі для визначення потенціалу розвитку банківської системи із застосуванням математичного апарату потенційних функцій, описано методологію їх використання та обчислення. Обґрунтовано адекватність розроблених моделей. Зроблено висновки та визначено перспективи подальших досліджень щодо оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи.

Ключові слова: банківська система, ефективність, оцінювання, потенціал, розвиток.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

УДК 336:330.46

Степаненко О. П.

Проанализированы подходы к оценке эффективности функционирования и развития банковской системы. Исследованы показатели и коэффициенты, которые характеризуют основные направления деятельности банковской системы. Обоснована целесообразность применения теории потенциала для определения интегральной оценки эффективности функционирования банковской системы по комплексу показателей. Приведены разработанные модели для определения потенциала развития банковской системы с применением математического аппарата потенциальных функций, описана методология их использования и проведения расчетов. Обоснована адекватность разработанных моделей. Сделаны выводы и определены перспективы дальнейших исследований в сфере оценки эффективности функционирования и развития банковской системы.

Ключевые слова: банковская система, эффективность, оценка, потенциал, развитие.

THE EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE BANK SYSTEM'S FUNCTIONING AND DEVELOPMENT

UDC 336:330.46

O. Stepanenko

Approaches to the evaluation of the efficiency of the bank system's functioning and development are analyzed. The indicators and coefficients which characterize the main activities of the banking system are defined. The appropriateness of applying the potential theory in order to determine the integrated value of the efficiency of the bank system's functioning according to the range of indicators is substantiated. Models to determine the potential of the bank system's development with the use of the mathematical set of potential functions are developed, the methodology of their using and performing calculations is described. The adequacy of the developed models is grounded. The conclusions have been made and perspectives of further research in the field of the evaluation of the efficiency of the bank system's functioning and development have been defined.

Key words: bank system, efficiency, evaluation, potential, development.

Банківська система є однією з найважливіших складових економіки сучасної держави, що забезпечує рух і перерозподіл фінансових ресурсів між секторами економіки та економічними агентами. Ефективність функціонування банківської системи визначає динаміку й стійкість розвитку всієї економіки. Через розмаїття та складність виконуваних сучасною банківською системою функцій неминуче постає питання про те, як оцінити ефективність функціонування банківської системи й визначити потенціал її розвитку.

На сьогодні існують окремі розробки щодо аналізу ефективності діяльності банківської системи. Над проблемами оцінювання ефективності функціонування та розвитку економічних систем, а зокрема банківської системи, працювали такі науковці, як: А. Бергер, В. Білоусова, К. Нікішин, А. Пересецький, Д. Хампфрі [1 – 5]. Серед вітчизняних робіт можна виділити прикладні дослідження Карчевої Г. Т., Коваленка В. В., Пілявського А. І., Хайлук С. О., Шараєвського Д. В. [6 – 10]. Проте багато питань залишаються ще не вирішеними. По-перше, переважна більшість існуючих методів орієнтована на аналіз діяльності окремих банків, а їх застосування не дозволяє оцінити ефективність функціонування банківської системи в цілому [2 – 6; 8; 9]. У той же час можливість отримання інтегральної оцінки рівня ефективності функціонування банківської системи істотна як для державних органів, так і для приватного сектору. По-друге, лише в останні роки дослідникам стали доступні тривалі часові ряди, на підставі яких можна здійснювати аналіз динаміки ефективності функціонування та розвитку банківської системи в часі [3; 7 – 9]. Тому проблема адекватності оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи є актуальною й потребує дослідження.

Метою статті є дослідження проблем оцінювання ефективності функціонування і розвитку банківської системи та розроблення відповідного комплексу економіко-

математичних моделей для отримання адекватних кількісних результатів.

Економічну ефективність процесів функціонування банківської системи в узагальненому вигляді можна визначити як відношення результату, найважливішим показником якого є обсяг фінансових потоків, до всіх використуваних ресурсів [10].

У даний час пропонуються різні підходи та методики оцінки ефективності використання ресурсів банківської системи, причому ці методики застосовуються для оцінювання окремих аспектів ефективності використання конкретного ресурсу [2; 9]. Але в межах системного підходу виникає необхідність у комплексному оцінюванні ефективності банківської діяльності, яка є результатом використання потенціалу банківської системи.

В економічній літературі є ряд робіт, у яких автори досліджують питання комплексного оцінювання ефективності й пропонують використовувати методи ранжирування, згортки даних, індексний метод та ін. [8; 9; 11]. Але при застосуванні таких методів часто відбувається механічне поєднання даних, ототожнення різних за своїм економічним змістом показників і коефіцієнтів.

Статистичні дані, що відображають результати функціонування банківської системи, спираються на методологічні рекомендації Міжнародного валютного фонду та Національного банку України [12], методологічні рекомендації національних і міжнародних рейтингових агенцій [13 – 17] і дозволяють проаналізувати зміни та тенденції розвитку окремих показників і коефіцієнтів, які характеризують різні напрями банківської діяльності й демонструють суперечливу динаміку розвитку банківської системи. Так, значення абсолютних показників функціонування банківської системи переважно збільшуються й демонструють позитивну динаміку розвитку банківської системи (рис. 1), а коефіцієнти, які характеризують відносне зростання банківської системи, переважно зменшуються й відображають негативну динаміку розвитку банківської системи (рис. 2).

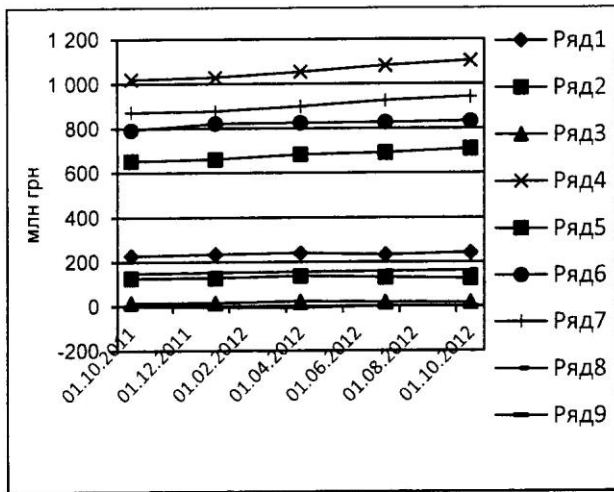


Рис. 1. Динаміка показників діяльності банківської системи України, 2008 – 2012 рр.
(дані адаптовані автором за працею [12])

На рис. 1 можна побачити зростання таких показників діяльності банків України, як: монетарна база (ряд 1, рис. 1), грошова маса (ряд 2, рис. 1), обсяг залишків на кореспондентських рахунках (ряд 3, рис. 1), активи (ряд 4, рис. 1), високоліквідні активи (ряд 5, рис. 1), надані кредити (ряд 6, рис. 1), зобов'язання банків (ряд 7, рис. 1), власний капітал (ряд 8, рис. 1), результат діяльності (ряд 9, рис. 1). Разом з тим на рис. 2 динаміка агрегованих показників діяльності банків має негативну тенденцію. Так, частка довгострокових кредитів у кредитному портфелі банків (ряд 1, рис. 2) зменшилась за останній рік з 53,3 до 48,6 %. У той же час аналітики національного рейтингового агентства "Юрік" зазначають, що довгострокові кредити виступають головним драйвером розвитку економіки [13]. Значення коефіцієнта використання потужностей (ряд 2, рис. 2), який визначається як відношення чистих кредитних вкладень до розміру сукупних активів і характеризує, наскільки банки використовують наявні в їх розпорядженні фінансові ресурси для операцій кредитування, окрім того, що не відповідає рекомендованому діапазону значень 0,65 – 0,70, за останній рік зменшився з 0,64 до 0,61. Значення коефіцієнта забезпечення резервами кредитних вкладень (ряд 3, рис. 2), який характеризує якість кредитного портфеля банку та необхідний середній розмір резервів на кожну одиницю виданих кредитів, за останній рік зменшився з 19,0 до 16,8 %, що свідчить про збереження низької якості кредитного портфеля банківської системи України. Протягом останнього року частка основних засобів в активах банків (ряд 4, рис. 2) зменшилась з 3,8 до 3,6 %, а значення коефіцієнта структури зобов'язань (ряд 5, рис. 2), який характеризує стабільність фінансових ресурсів, зменшилось з 58 до 50 %. У той же час, незважаючи на тенденцію до зниження, значення показника адекватності регулятивного капіталу (ряд 6, рис. 2) перевищує критичне значення та становить 18,2 % за станом на 01.10.2012 р., що свідчить про достатню капіталізацію банків. Стале значення коефіцієнта фінансової стійкості, яке дорівнює 15 % і є верхньою межею діапазону рекомендованих значень для нього, свідчить про достатню забезпеченість ризикових вкладень банків їх власним капіталом.

Отже, динаміка змін показників і коефіцієнтів репрезентує різні траєкторії розвитку за напрямками банківської діяльності, жодна з яких не дозволяє комплексно оцінити ефективність функціонування та розвитку банківської сис-

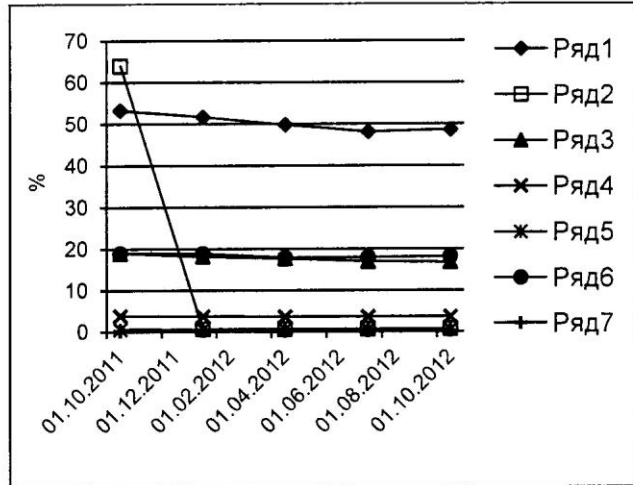


Рис. 2. Динаміка коефіцієнтів діяльності банківської системи України, 2008 – 2012 рр.
(дані адаптовані автором за працями [12; 13])

теми в цілому. Тому виникає необхідність визначення інтегральної оцінки, яка комплексно буде визначати ефективність функціонування банківської системи.

Для цього пропонується використовувати підхід, заснований на адаптації теорії потенціалу та побудови шкали для визначення інтегральної оцінки ефективності за комплексом індикаторів (показників і коефіцієнтів) банківської системи [18]. Такий підхід дає можливість адекватно відобразити не лише ту чи іншу ситуацію, ті чи інші відносини, але й процеси, тенденції їх розвитку, а отже, ефективність функціонування банківської системи в цілому.

Для обчислення потенціалу банківської системи будемо використовувати математичний апарат потенційних функцій [19 – 21]. Для визначення потенціалу банківської системи розглянемо об'ємний потенціал, який у загальному випадку має вигляд: $F(x) = \int_B p(y)E(x, y)dy$, $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$, де X – банківська система, потенціал якої потрібно обчислити; x_i , $i=1, n$ – значення індикаторів реальної банківської системи; Y – еталонна банківська система, або носій потенціалу; y_i , $i=1, n$ – значення індикаторів еталонної банківської системи; B – множина, що визначає сукупність можливих траєкторій розвитку банківської системи; $p(y)$ – функція, яка визначається індикаторами еталонної банківської системи; $E(x, y)$ – функція, що залежить від відстані $|x - y|$.

Для побудови потенційної функції необхідно обрати носій потенціалу, або еталонний об'єкт. Якщо розглядати банківську систему в динаміці, то слід визначити еталонні значення індикаторів системи. Оскільки як еталонні можна вибрати значення, з якими порівнюються спостережувані значення індикаторів у динаміці, то середні значення цілком можуть виступати як еталонні. Потенціал банківської системи характеризує рівень її розвитку, для визначення якого слід побудувати деяку вісь. Такою віссю може бути перша головна компонента, побудована за вихідним інформаційним масивом, яка має вигляд $y = \sum_{j=1}^n a_j \bar{x}_j$, де $\bar{x}_j = (x_{ij} - \bar{x}_j) / \sigma_{x_j}$ – середнє значення j -ї ознаки; σ_{x_j} – середнє квадратичне відхилення j -ї ознаки. Тоді потенційна функція для обчислення потенціалу банківської системи в деякий момент часу буде мати вигляд $y_j = \sum_{j=1}^n a_j (x_{ij} - \bar{x}_j) / \sigma_{x_j}$.

Переходячи до вихідного масштабу шляхом рестандартизації шкали, як $x_{ij} = \sigma_{x_i} \bar{x}_{ij} + \bar{x}_i$, перша головна компонента аналітично виразиться $F = \sum_{j=1}^n b_j x_{ij}$, а потенційна функція буде мати вигляд $F = \sum_{j=1}^n b_j x_{ij}$. Звідси можна розрахувати значення потенціалу банківської системи в момент часу t_i . У той же час ця функція дозволяє здійснювати прогноз потенціалу банківської системи. Надаючи t_i значення, що належить періоду прогнозу, поряд з прогнозом значень індикаторів, що описують банківську систему, можна визначити рівень розвитку її потенціалу. Поряд із цим завданням часто виникає зворотнє: як при відомому рівні розвитку банківської системи визначити її структуру, тобто визначити значення індикаторів, що її описують і відповідають цьому рівню розвитку. Це завдання є зворотним до завдання теорії потенціалу. Параметричне завдання траєкторії розвитку банківської системи дозволяє за значенням будь-якого індикатора визначити значення інших, а також його потенціал шляхом вирішення зворотного завдання теорії потенціалу.

Виходячи з традиційної оцінки рівня розвитку динамічного об'єкта, зазвичай для порівняння береться той, який відповідає середнім значенням індикаторів, що описують об'єкт, і називається середнім рівнем розвитку [19]. У випадку дослідження банківської системи пропонується визначити рівень розвитку, що відповідає максимальному значенню, яке передбачається досягти.

Нехай за деякою сукупністю індикаторів x_i , $i=\overline{1,n}$ здійснюється оцінка рівня розвитку банківської системи. Для побудови шкали визначимо найменшу й найвищу границі оцінки її потенціалу в деякий момент часу t_i .

У цій методиці пропонується побудувати шкалу таким способом. Як "нульову точку" шкали можна вибрати рівень, відповідний середнім значенням індикаторів x , тобто $\bar{X} = (\bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n)$. Проблема виникає у визначенні найвищого рівня розвитку. Ці значення індикаторів будемо вважати еталонними й позначимо через $X^* = (x_1^*, \dots, x_n^*)$. Припустимо, що еталонні значення індикаторів x визначені. Виникає питання визначення місця на шкалі рівня розвитку банківської системи, що містить середні та еталонні значення індикаторів, що описують її. Для вирішення пропонується шкала з початком відліку "нуль", відповідна рівню розвитку банківської системи, що містить середні значення індикаторів x , а як позначки – рівень, який відповідає еталонним значенням використовуваних індикаторів. Як вісь для побудови шкали візьмемо першу головну компоненту, оскільки саме вона акумулює найбільшу частку дисперсії на всьому комплексі індикаторів x . Значення першої головної компоненти, обчислені за значеннями індикаторів, що відповідають певному моменту часу t_i , розраховуються як проекції траєкторії розвитку банківської системи в динаміці на першу головну компоненту в певний момент часу $(t_i) = \sum_{j=1}^n a_j (x_{ij} - \bar{x}_j) / \sigma_{x_j}$, $i = \overline{1,n}$. Згідно з цією формулою потенціал об'єкта, що містить середні значення індикаторів x , буде дорівнює нулю. Тоді еталонна банківська система (така, що містить еталонні значення індикаторів x), має потенціал, рівний 100, тобто $P^0 = \sum_{j=1}^n a_j (\bar{x}_j - \bar{x}_j) / \sigma_{x_j} = 0$, $P^* = \sum_{j=1}^n a_j (x_j^* - \bar{x}_j) / \sigma_{x_j} = 100$, $i = \overline{1,n}$, де a_i – ваги при стандартизованих значеннях індикаторів x .

Для визначення рівня розвитку банківської системи в масштабі такої шкали, виходячи з описаного підходу, можна використати формулу $R(t_i) = ((\sum_{j=1}^n a_j (x_{ij} - \bar{x}_j) / \sigma_{x_j}) / (\sum_{j=1}^n a_j (x_j^* - \bar{x}_j) / \sigma_{x_j})) \cdot 100$, $i = \overline{1,n}$.

Оскільки потенціал банківської системи визначається за значеннями першої головної компоненти [20], то, підставляючи в першу головну компоненту значення, ви-

ражені в параметричній формі, отримаємо 100. Тоді на шкалі рівень розвитку буде відповідати точці $R(t_i) = y_1(t_i) \cdot 100 / y_1^*$.

Ця шкала дозволяє наочно простежити траєкторію розвитку банківської системи. Значення $X^* = (x_1^*, \dots, x_n^*)$ є значенням траєкторії розвитку банківської системи в момент часу t_i з індикаторами $X(t) = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$.

Недоліком цього методу є те, що як початок відліку береться стан банківської системи із середніми значеннями індикаторів. З метою його усунення можна здійснити паралельне перенесення вектора $\bar{P}(t_i)$, у результаті якого початок відліку буде знаходитися в точці, координати якої містять нульові значення індикаторів, що описують траєкторію розвитку банківської системи. Отже, формула для обчислення потенціалу розвитку банківської системи набуде вигляду $R(t_i) = \sum_{j=1}^n a_j x_{ij} / \partial_{x_j}$. Тоді еталонна банківська система буде мати потенціал рівний 100, тобто $R^* = \sum_{j=1}^n a_j x_j^* / \partial_{x_j} = 100$. Визначення потенціалу розвитку банківської системи в масштабі такої шкали, виходячи з описаного підходу, здійснюється за формулою:

$Z(t_i) = ((\sum_{j=1}^n a_j x_{ij} / \partial_{x_j}) / (\sum_{j=1}^n a_j x_j^* / \partial_{x_j})) \cdot 100$, $i = \overline{1,n}$. При цьому значення коефіцієнта можна розрахувати за формулою:

$$a_j = (x_j^* / \sigma_{x_j}) / \sqrt{\sum_{j=1}^n (x_j^* / \sigma_{x_j})^2}.$$

На практиці розроблена динамічна модель визначення потенціалу розвитку банківської системи дозволяє розкрити й дослідити її стан, за якого відбувається процес постійного й збалансованого зростання коефіцієнтів, які характеризують відносно зростання банківської системи, або магістрального розвитку банківської системи (рис. 3). Наведені моделі також можна використовувати для дослідження впливу результатів функціонування банківської системи на підвищення її потенціалу (рис. 4).

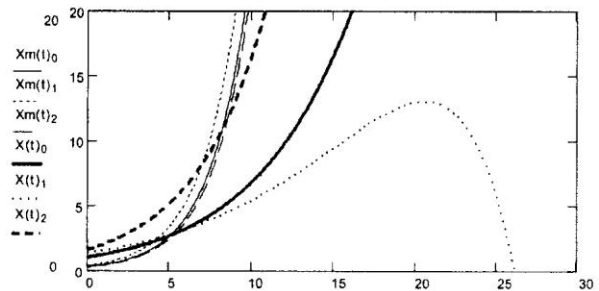


Рис. 3. Прогнозовані траєкторії розвитку банківської системи відносно еталонної (магістральної) системи (дані адаптовані автором за працею [21])

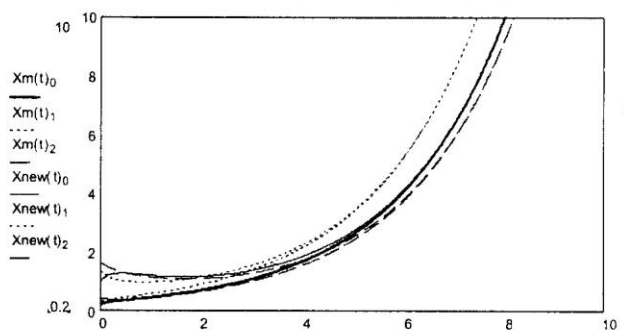


Рис. 4. Наближення траєкторії розвитку банківської системи до еталонної (дані адаптовані автором за працею [21])

Використовуючи цю методику, можна оцінити ефективність функціонування та тенденції розвитку банківської системи, де як інтегральний показник для оцінки рівня розвитку її потенціалу слід використовувати показники, що відображають ресурсні можливості банківської системи, а також коефіцієнти, що відображають результати діяльності банківської системи.

Отримані в цій роботі результати покликані сприяти активізації банківської діяльності як на рівні окремих банків, так і на рівні банківської системи в цілому, що дають змогу комплексно оцінити ефективність функціонування та розвитку банківської системи, а також сприяти виробленню конкретних науково-практичних рекомендацій щодо визначення та ефективного використання потенціалу банківської системи на практиці.

Слід зазначити, що, оскільки сьогодні спостерігаються певні проблеми в банківській сфері України, які стосуються діяльності як окремих банків, так і банківської системи в цілому, дослідження в області оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи, а саме у сфері визначення особливостей впливу окремих показників і коефіцієнтів на потенціал банківської системи й наближення реальної траєкторії розвитку банківської системи до еталонної, є актуальними та потребують подальшого розвитку.

Література: 1. Berger A. Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Further Research / A. Berger, D. Humphrey // *European Journal of Operational Research*. – 1997. – № 98. – P. 175–212. 2. Белоусова В. Ю. Эффективность издержек однородных российских коммерческих банков: обзор проблемы и новые результаты / В. Ю. Белоусова // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. – 2009. – Т. 13. – № 4. – С. 489–519. 3. Никишин К. Н. Моделирование эффективности российского банковского сектора / К. Н. Никишин // *Аудит и финансовый анализ*. – 2010. – № 2. – С. 156–161. 4. Peresetsky A. Probability of default models of Russian banks / A. Peresetsky, A. Karminsky, S. Golovan // *Economic Change and Restructuring*. – 2011. – № 4. – P. 297–334. 5. Humphrey D. B. Bank competition efficiency in Europe: A frontier approach / David B. Humphrey // *Journal of Banking & Finance*. – 2010. – Vol. 34. – № 8. – P. 1808–1817. 6. Карчева Г. Системний аналіз ефективності діяльності банків України / Г. Карчева // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – № 11. – С. 12–17. 7. Коваленко В. В. Ефективність банківської системи в умовах глобальної конкуренції / В. В. Коваленко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 5(83). – С. 169–176. 8. Pilyavskyy A. An Analysis of the Efficiency and Productivity of Ukrainian Banks / A. Pilyavskyy, Yu. Matsiv // *Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*. – 2010. – № 11. – S. 91–106. 9. Хайлук С. О. Оцінка ефективності банківської діяльності на основі методу згортки даних / С. О. Хайлук // *Бізнес-Інформ*. – 2010. – № 4(2). – С. 99–102. 10. Шарасвський Д. В. Ефективність діяльності банківської системи як запорука сталого економічного розвитку / Д. В. Шарасвський // *Економіка та держава: міжн. наук.-практ. журнал*. – 2011. – № 7. – С. 83–86. 11. Тикунів А. В. Интегральные показатели пространственных моделей развития стран мира / А. В. Тикунів. – М.: URSS ЛИБРОКОМ, 2009. – 248 с. 12. Національний банк України. Офіційне Інтернет-представництво. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674. 13. Національне рейтингове агентство "Рюрік". Аналітичні огляди. Банківська система України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>. 14. Рейтинговое агентство "Кредит-Рейтинг". Аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analytical-articles/>. 15. Standard & Poor's Ratings Services. Methodology: Management And Governance Credit Factors For Corporate Entities And Insurers [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.standardandpoors.com/about-sp/main/en/us/>. 16. Moody's Analytics [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.moodyanalytics.com/>. 17. Аналитическая банковская группа Fitch Ratings. Аналитика и отчеты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fitchratings.ru/financial/banks/analytics/methodology/index.wbp>. 18. Морозова Л. Э. Экспертные методы и технологии комплексной оценки экономического и инновационного потенциала предприятий / Л. Э. Морозова, О. А. Бортник, И. С. Кравчук. – М.: МИИТ, 2009. – 98 с. 19. Айзерман М. А. Метод потенциальных функций в теории обучения машин / М. А. Айзерман, Э. М. Браверман, Л. И. Розоноэр. – М.: Наука, 1970. – 386 с. 20. Карапейчик И. Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // *Эффективная экономика*. – 2011. – № 21. – С. 9–16. 21. Методология управления качеством и устойчивым развитием экономических систем: монография / [А. В. Бабкин, Л. Ю. Богачкова, А. С. Мараховский и др.]; под ред. д-ра экон. наук А. В. Бабкина. – СПб.: Изд. Политех. ун-та, 2007. – 753 с.

References: 1. Berger A. Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Further Research / A. Berger, D. Humphrey // *European Journal of Operational Research*. – 1997. – No. 98. – Pp. 175–212. 2. Belousova V. Yu. Effektivnost izderzhkek odnorodnykh rossiyskikh kommercheskikh bankov: obzor problemy i novye rezultaty / V. Yu. Belousova // *Ekonomichekiy zhurnal Vyshey shkoly ekonomiki*. – 2009. – Vol. 13. – No. 4. – Pp. 489–519. 3. Nikishin K. N. Modelirovanie effektivnosti rossiyskogo bankovskogo sektora / K. N. Nikishin // *Audit i finansovyy analiz*. – 2010. – No. 2. – Pp. 156–161. 4. Peresetsky A. Probability of default models of Russian banks / A. Peresetsky, A. Karminsky, S. Golovan // *Economic Change and Restructuring*. – 2011. – No. 4. – Pp. 297–334. 5. Humphrey D. B. Bank competition efficiency in Europe: A frontier approach / David B. Humphrey // *Journal of Banking & Finance*. – 2010. – Vol. 34. – No. 8. – Pp. 1808–1817. 6. Karcheva H. Systemnyi analiz efektyvnosti diialnosti bankiv Ukrainy / H. Karcheva // *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*. – 2006. – No. 11. – Pp. 12–17. 7. Kovalenko V. V. Efektyvnist bankivskoi systemy v umovakh hlobalnoi konkurentsii / V. V. Kovalenko // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2008. – No. 5(83). – Pp. 169–176. 8. Pilyavskyy A. An Analysis of the Efficiency and Productivity of Ukrainian Banks / A. Pilyavskyy, Yu. Matsiv // *Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*. – 2010. – No. 11. – Pp. 91–106. 9. Khailuk S. O. Otsinka efektyvnosti bankivskoi diialnosti na osnovi metody zhortky danykh / S. O. Khailuk // *Biznes-Inform*. – 2010. – No. 4(2). – Pp. 99–102. 10. Sharaievskiy D. V. Efektyvnist diialnosti bankivskoi systemy yak zaporuka staloho ekonomichnoho rozvytku / D. V. Sharaievskiy // *Ekonomika ta derzhava: mizhn. nauk.-prakt. zhurnal*. – 2011. – No. 7. – Pp. 83–86. 11. Tikunov A. V. Integralnye pokazateli prostanstvennykh modeley razvitiya stran mira / A. V. Tikunov. – M.: URSS LIBROKOM, 2009. – 248 p. 12. Natsionalnyi bank Ukrainy. Ofitsiine Internet-predstavnytstvo. Statystyka [Electronic resource]. – Access mode: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674. 13. Natsionalne reitynhove ahentstvo "Rurik". Analitichni ohliady. Bankivska systema Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>. 14. Reitynghovoye agentstvo "Kredit-Reyting". Analitika [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analytical-articles/>. 15. Standard & Poor's Ratings Services. Methodology: Management And Governance Credit Factors For Corporate Entities And Insurers [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.standardandpoors.com/about-sp/main/en/us/>. 16. Moody's Analytics [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.moodyanalytics.com/>. 17. Analiticheskaya bankovskaya gruppa Fitch Ratings. Analitika i otchety

[Electronic resource]. – Access mode : <http://www.fitchratings.ru/financial/banks/analytics/methodology/index.wbp>. 18. Morozova L. E. Ekspertnye metody i tekhnologii kompleksnoy otsenki ekonomicheskogo i innovatsionnogo potentsiala predpriyatiy / L. E. Morozova, O. A. Bortnik, I. S. Kravchuk. – M. : MPT, 2009. – 98 p. 19. Ayzerman M. A. Metod potentsialnykh funktsiy v teorii obucheniya mashin / M. A. Ayzerman, E. M. Braverman, L. I. Rozonoer. – M. : Nauka, 1970. – 386 p. 20. Karapychik I. N. Potentsialnye funktsii i zadacha sistematizatsii potentsialov v ekonomike / I. N. Karapychik // Efektivna ekonomika. – 2011. – No. 12. – Pp. 9–16. 21. Metodologiya upravleniya kachestvom i ustoychivym razvitiyem ekonomicheskikh sistem : monografiya / [A. V. Babkin, L. Yu. Bogachkova, A. S. Maraikhovskiy i dr.] ; pod red. d-ra ekon. nauk A. V. Babkina. – SPb. : Izd. Politekh. un-ta, 2007. – 753 p.

Інформація про автора

Степаненко Ольга Петрівна – канд. екон. наук, доцент кафедри інформаційних систем в економіці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

мана (03068, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 54/1, e-mail: olga_stepanenko@email.ua).

Информация об авторе

Степаненко Ольга Петровна – канд. экон. наук, доцент кафедры информационных систем в экономике Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана (03068, Украина, г. Киев, пр. Победы, 54/1, e-mail: olga_stepanenko@email.ua).

Information about the author

O. Stepanenko – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Information Systems in Economics Department of Vadym Hetman Kyiv National Economic University (54/1 Peremohy Ave., 03068, Kyiv, Ukraine, e-mail: olga_stepanenko@email.ua).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Колодизев О. М.

Стаття надійшла до ред.
17.12.2012 р.

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ У МОДЕЛЯХ ДИНАМІКИ ПОШИРЕННЯ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

УДК 330.4:519

Якимова Л. П.

Розроблено прогнозно-аналітичні моделі динаміки поширення недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ), що враховують синергетичний ефект спільного впливу агентів системи НПЗ та засобів масової інформації на суб'єктів пенсійного соціуму, у безперервній та дискретній формах. Процес поширення НПЗ моделюється як лавиноподібний масовий процес. Синергізм, що проявляється у зростанні ймовірності залучення до системи НПЗ під впливом декількох джерел інформації, враховується шляхом введення показників рівня недовіри до інститутів недержавного пенсійного забезпечення. Наведено результати прогнозування динаміки поширення НПЗ в Україні.

Ключові слова: синергетичний ефект, недержавне пенсійне забезпечення, модель, динаміка, прогноз.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В МОДЕЛЯХ ДИНАМИКИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

УДК 330.4:519

Якимова Л. П.

Разработаны прогнозно-аналитические модели динамики распространения негосударственного пенсионного обеспечения (НПО), учитывающие синергетический эффект совместного воздействия агентов системы НПО и средств массовой информации на субъектов пенсионного социума, в непрерывной и дискретной

формах. Процесс распространения НПО моделируется как лавинообразный массовый процесс. Синергизм, проявляющийся в возрастании вероятности привлечения в систему НПО под воздействием нескольких источников информации, учитывается путем введения показателей уровня недоверия к институтам негосударственного пенсионного обеспечения. Приведены результаты прогнозирования динамики распространения НПО в Украине.

Ключевые слова: синергетический эффект, негосударственное пенсионное обеспечение, модель, динамика, прогноз.

SYNERGETIC EFFECT IN MODELS OF DYNAMICS OF THE EXPANSION OF NON-STATE PENSION PROVISION

UDC 330.4:519

L. Yakimova

The prognostic-analytical models of dynamics of non-state pension provision (NPP) expansion are developed taking into account the synergetic effect of the joint influence of NPP system agents and mass media on the subjects of pension sector, in continuous and discrete forms. The process of NPP expansion is modeled as a mass avalanche-type process. Synergism, reflected in the probability growth of involvement into the system of NPP under the influence of multiple information sources, is taken into account by introduction of indicators of the distrust level to NPP institutions. The results of the dynamics forecast of NPP expansion in Ukraine are given.

Key words: synergetic effect, non-state pension provision, model, dynamics, forecast.

Сучасний етап еволюції пенсійного забезпечення характеризується загальною світовою тенденцією – розподілом відповідальності між соціальними партнерами: державою, роботодавцем, робітником – шляхом створення багаторівневих пенсійних систем. Проте індивідуальне та корпоративне недержавне пенсійне забезпечення (НПЗ) не набуває бажаних масштабів. В Україні за станом на 30.06.2012 р. кількість учасників недержавних пенсійних фондів (НПФ) становила 576,1 тис. осіб [1], або 1,26 % наявного населення. Такий стан НПЗ зумовлений комплексом причин, а саме: недовірою населення до фінансових інститутів НПЗ, традиційною орієнтацією на державний патерналізм, низьким рівнем доходів та громадської освіченості щодо НПЗ, що є характерним для багатьох країн світу.

Проблема пенсійного забезпечення є досить науково розглянутою, але питання розвитку недержавних пенсійних систем вимагають глибокого теоретичного дослідження на модельному рівні.

Оскільки процес поширення НПЗ – це складний довготривалий і масовий процес "зараження" населення новою пенсійною ідеологією, а саме самостійним накопиченням на старість через інститути НПЗ, то його дослідження доцільно здійснювати за класичною моделлю епідемії [2] або моделями лавиноподібних процесів [3]. У роботах [4; 5] розроблено моделі динаміки поширення НПЗ, що враховують вікову, соціально-психологічну та рольову

неоднорідність соціуму. Разом з тим у сучасному інформаційному суспільстві кожна людина відчуває на собі вплив декількох джерел інформації, спільна дія яких дає синергетичний ефект.

Метою статті є розробка прогнозно-аналітичних моделей динаміки поширення НПЗ, що враховують синергетичний ефект спільного впливу агентів системи НПЗ та засобів масової інформації на суб'єктів пенсійного соціуму.

Умовно розіб'ємо пенсійний соціум, тобто працездатне населення віком від 15-ти, років чисельністю $N(t)$ у момент t на три групи. Перша група поєднує осіб, які є схильними до самостійного забезпечення старості через фінансові інститути системи НПЗ, але не є учасниками системи. Кількість таких потенційних учасників у момент t позначатимемо через $S(t)$. Друга група – це дійсні учасники системи НПЗ, їх кількість у момент t – $I(t)$. Третя – особи, несприйнятливі до ідеї НПЗ, їх кількість у момент t – $R(t)$. Таким чином, загальна чисельність пенсійного соціуму у момент t :

$$N(t) = S(t) + I(t) + R(t). \quad (1)$$

Оцінимо динаміку визначених груп, припускаючи, що на індивідуума впливає n джерел інформації про НПЗ (агентів НПЗ). Позначимо подію залучення до системи

НПЗ під впливом i -го агента в умовах відособленості його дії $A_i (i = \overline{1, n})$, а незалучення – $\bar{A}_i$. Ймовірність залучення під впливом i -го агента $P(A_i) = p_i$, незалучення – $P(\bar{A}_i) = 1 - p_i$.

Нехай далі A – подія, що полягає у залученні до системи НПЗ індивідуума при одночасній (у короткий проміжок часу Δt) дії декількох агентів, тоді ймовірність залучення індивідуума хоча б одним агентом:

$$P(A) = 1 - P(\bar{A}) = 1 - P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n), \quad (2)$$

де $P(\bar{A})$ – ймовірність незалучення до системи НПЗ при одночасній інформаційній дії n агентів в умовах їх взаємодії (синергії), що визначається таким чином:

$$P(\bar{A}_1 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) = \begin{cases} P(\bar{A}_1) \cdot P(\bar{A}_2) \cdot \dots \cdot P(\bar{A}_n) = \prod_{i=1}^n (1 - p_i) & \text{якщо } \bar{A}_i - \text{незалежні;} \\ P(\bar{A}_1) \cdot P(\bar{A}_2 | \bar{A}_1) \cdot \dots \cdot P(\bar{A}_n | \bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_{n-1}), & \text{якщо } \bar{A}_i - \text{залежні.} \end{cases}$$

Синергетичний ефект має місце, якщо ймовірність добутку подій не дорівнює добутку ймовірностей, тобто $P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) \neq \prod_{i=1}^n (1 - p_i)$, тому його у цьому випадку можна записати як нерівність $P_{\text{synergy}} > P_{\text{independent}}$, тобто $1 - P(\bar{A}) > 1 - \prod_{i=1}^n (1 - p_i)$ або $P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) < \prod_{i=1}^n (1 - p_i)$, звідки

$$P\left(\prod_{i=1}^n (\bar{A}_i)\right) < \prod_{i=1}^n P(\bar{A}_i). \quad (3)$$

Нерівність (3) є природною, оскільки у загальному випадку для потенційного учасника ймовірність не бути залученим до НПЗ 2-м агентом системи, якщо 1-м не був залученим, менше, ніж ймовірність не бути залученим цим агентом за умови, що він є першим джерелом інформації: $P(\bar{A}_2 | \bar{A}_1) < P(\bar{A}_2)$. Аналогічно для 3-ї, ..., n -ї зустрічі з агентом НПЗ: $P(\bar{A}_3 | \bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2) < P(\bar{A}_3)$, ..., $P(\bar{A}_n | \bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_{n-1}) < P(\bar{A}_n)$.

Подібні міркування стосуються й залучення несприйнятливих осіб. Позначимо через λ_{Si} та λ_{Ri} рівні недовіри до інститутів НПЗ (неприйняття ідеї НПЗ) потенційних учасників та несприйнятливих осіб після i -ї зустрічі ($i = \overline{2, n}$). Для спрощення викладення у проміжних формулах використовуватимемо позначення λ_i . Очевидно, що $\lambda_i \in (0, 1)$ для $i = \overline{2, n}$, а $\lambda_1 = 1$. Тоді нерівності можна записати як систему рівнянь:

$$\begin{cases} P(\bar{A}_2 | \bar{A}_1) = \lambda_2 P(\bar{A}_2) \\ \dots \\ P(\bar{A}_n | \bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_{n-1}) = \lambda_n P(\bar{A}_n) \end{cases} \quad (4)$$

Отже, нерівність (3) набуває такого вигляду:

$$P\left(\prod_{i=1}^n (\bar{A}_i)\right) = \prod_{i=2}^n \lambda_i \cdot \prod_{i=1}^n P(\bar{A}_i). \quad (5)$$

Припустимо, що зміна рівня недовіри пропорційна вже досягнутому рівню: $\lambda_{i+1} - \lambda_i = \eta \cdot \lambda_i$, звідки $\lambda_{i+1} = \mu \cdot \lambda_i$, де $\mu = 1 + \eta$ – коефіцієнт скорочення рівня недовіри, тоді $\prod_{i=2}^n \lambda_i = \mu^{\sum_{i=2}^n 1} \cdot \lambda_1^{n-1}$. Оскільки $\sum_{i=1}^{n-1} i = \frac{n \cdot (n-1)}{2}$ (як сума $n-1$ перших членів арифметичної прогресії), то (5) набуває вигляду:

$$P\left(\prod_{i=1}^n (\bar{A}_i)\right) = \mu^{\frac{n(n-1)}{2}} \cdot \prod_{i=1}^n P(\bar{A}_i). \quad (6)$$

Множник перед добутком задовільно відображає феномен різкого зростання ймовірності неприйняття ідеї НПЗ при синергетичній дії – тиску на людину – декількох агентів. Як свідчить практичний досвід агентів страхових компаній, на індивідуума істотно впливають лише перші агенти, подальші майже не впливають, а в деяких випадках навіть спричиняють негативну реакцію – відторгнення самої ідеї НПЗ. Математично це означає, що, починаючи з деякого $i^0 + 1$, має місце наближена рівність: $P(\bar{A}_i | \bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_{i-1}) \approx 1$. Умовою синергії в цьому випадку

буде виконання нерівності $P\left(\prod_{i=1}^k (\bar{A}_i)\right) < \prod_{i=1}^k P(\bar{A}_i)$, $1 < k \leq i^0$.

Разом з тим у сучасному інформаційному суспільстві, окрім фізичних агентів НПЗ, на пересіченого громадянина впливає соціальна реклама – інформаційна реклама, що просуває соціальні програми, послуги організації, місія якої щодо НПЗ – зміна поведінкової моделі суспільства. Введемо коефіцієнт охоплення аудиторії:

$$v = \frac{N_{\text{media}}}{N}, \quad (7)$$

де N_{media} – кількість людей, охоплених інформаційною соціальною рекламою (програмами).

Позначимо ймовірності залучення до системи НПЗ потенційних її учасників та переконання несприятливих осіб під впливом ЗМІ через $p_{S\text{media}}$ і $p_{R\text{media}}$ відповідно. Необхідно підкреслити, що ймовірності залучення та переконання лише під впливом ЗМІ значно менші, ніж при безпосередньому контакті з фізичним агентом НПЗ.

Побудуємо модель динаміки поширення НПЗ в умовах синергії взаємодії ЗМІ та фізичних агентів НПЗ, попередньо визначаючи формули змін сукупностей пенсійного соціуму за період Δt :

$$\Delta S(t) = -\Delta_I S(t) - \Delta_R S(t) + \Delta_S I(t) + \Delta_S R(t), \quad (8)$$

$$\Delta I(t) = \Delta_I S(t) - \Delta_R I(t) - \Delta_S I(t), \quad (9)$$

де $\Delta S(t)$ – прирощення кількості потенційних учасників; $\Delta I(t)$ – прирощення кількості дійсних учасників; $\Delta_I S(t)$ – кількість потенційних учасників, що вступили до системи НПЗ; $\Delta_R S(t)$ – кількість потенційних учасників, що перейшли до сукупності несприйнятливих осіб; $\Delta_S I(t)$ – кількість дійсних учасників, що не остаточно відмовились від ідеї НПЗ; $\Delta_R I(t)$ – кількість дійсних учасників, що остаточно відмовились від НПЗ; $\Delta_S R(t)$ – кількість несприйнятливих осіб, що змінили пенсійну ідеологію.

Нехай ймовірність залучення індивідуума до системи НПЗ її агентами є однаковою p_{S1} , тоді ймовірність

вступу до системи НПЗ потенційного учасника, несприятливого до впливу ЗМІ, а така:

$$p_{SI} = 1 - (1 - p_{S1})^k \cdot \prod_{i=1}^k \lambda_i, \quad (10)$$

де k – кількість контактів, що обчислюється за формулою:

$$k = k(t) = \begin{cases} r \cdot \frac{I(t)}{N(t) - 1}, & \text{якщо } r \cdot \frac{I(t)}{N(t) - 1} \leq i^0; \\ i^0 & \text{у протилежному випадку.} \end{cases} \quad (11)$$

Ймовірність вступу до системи НПЗ потенційного учасника, сприйнятливо до впливу ЗМІ, дорівнюватиме:

$$p_{SI_media} = 1 - (1 - p_{S1})^k \cdot (1 - p_{Smedia}) \cdot \lambda_{Smedia} \cdot \prod_{i=1}^k \lambda_i. \quad (12)$$

Звідки зменшення кількості потенційних учасників системи НПЗ за рахунок вступу до системи за період Δt :

$$\Delta S_I(t) = S(t) \cdot \left[1 - (1 - p_{S1})^k \cdot \mu_s \cdot \frac{k \cdot (k-1)}{2} \cdot [1 - v(1 - (1 - p_{Smedia}) \cdot \lambda_{Smedia})] \right] \cdot \Delta t. \quad (13)$$

Аналогічні міркування проводяться для оцінки скорочення сукупності несприйнятливих осіб за рахунок зміни пенсійної ідеології $\Delta_S R(t)$. Що стосується скорочень груп $\Delta_R S(t)$, $\Delta_S I(t)$, $\Delta_R I(t)$ за період, то є підстави вважати їх пропорційними чисельності цих груп [4], тобто

$$\Delta_R S(t) = p_{SR} \cdot S(t) \cdot \Delta t, \quad (14)$$

$$\Delta_S I(t) = p_{IS} \cdot I(t) \cdot \Delta t, \quad (15)$$

$$\Delta_R I(t) = p_{IR} \cdot I(t) \cdot \Delta t, \quad (16)$$

де p_{SR} – коефіцієнт (інтенсивність) остаточної відмови від ідеї НПЗ для потенційних учасників НПЗ за одиницю часу; p_{IS} – коефіцієнт вибуття дійсних учасників із системи НПЗ, але неостаточної відмови від ідеї НПЗ; p_{IR} – коефіцієнт остаточного вибуття із системи НПЗ за одиницю часу.

Далі, підставляючи формули (13) – (16) у (8) та переходячи до границі при $\Delta t \rightarrow 0$ (для дійсних учасників за формулою (9), для несприйнятливих осіб – за (1)), нескладно отримати моделі динаміки поширення НПЗ, що враховують синергетичний ефект спільного впливу агентів системи НПЗ і ЗМІ на суб'єктів пенсійного соціуму у неперервній та дискретній формах:

$$\begin{cases} \frac{dS(t)}{dt} = -S(t) \cdot \left[1 - (1 - p_{S1})^k \cdot \mu_s \cdot \frac{k \cdot (k-1)}{2} \cdot [1 - v(1 - (1 - p_{Smedia}) \cdot \lambda_{Smedia})] + p_{SR} \right] + I(t) \cdot p_{IS} + R(t) \cdot \\ \cdot [1 - (1 - p_{R1})^k \cdot \mu_R \cdot \frac{k \cdot (k-1)}{2} \cdot [1 - v(1 - (1 - p_{Rmedia}) \cdot \lambda_{Rmedia})]]; \\ \frac{dI(t)}{dt} = S(t) \cdot \left[1 - (1 - p_{S1})^k \cdot \mu_s \cdot \frac{k \cdot (k-1)}{2} \cdot [1 - v(1 - (1 - p_{Smedia}) \cdot \lambda_{Smedia})] \right] - I(t) \cdot [p_{IS} + p_{IR}] \\ \frac{dR(t)}{dt} = \frac{dN(t)}{dt} - \frac{dS(t)}{dt} - \frac{dI(t)}{dt}; \end{cases} \quad (17)$$

$$\begin{cases} S_{t+1} = S_t \cdot \left[(1 - p_{S1})^k \cdot \mu_s \cdot \frac{k_t \cdot (k_t-1)}{2} \cdot [1 - v(1 - (1 - p_{Smedia}) \cdot \lambda_{Smedia})] - p_{SR} \right] + I(t) \cdot p_{IS} + R_t \cdot \\ \cdot [1 - (1 - p_{R1})^k \cdot \mu_R \cdot \frac{k_t \cdot (k_t-1)}{2} \cdot [1 - v(1 - (1 - p_{Rmedia}) \cdot \lambda_{Rmedia})]]; \\ I_{t+1} = S_t \cdot \left[1 - (1 - p_{S1})^k \cdot \mu_s \cdot \frac{k_t \cdot (k_t-1)}{2} \cdot [1 - v(1 - (1 - p_{Smedia}) \cdot \lambda_{Smedia})] \right] + I_t \cdot [1 - p_{IS} - p_{IR}] \\ R_{t+1} = N_{t+1} - S_{t+1} - I_{t+1}. \end{cases} \quad (18)$$

Модель (17) використовується для симуляції сценаріїв розвитку системи НПЗ в країні, один з яких для України наведено на рисунку. Отримані чисельні результати свідчать, що врахування синергетичного ефекту дає більш високі темпи зростання кількості учасників НПЗ та скорочення несприйнятливих осіб на початковому етапі розвитку, а далі – скорочення темпів за рахунок неприйняття інформації "пізніх" агентів.

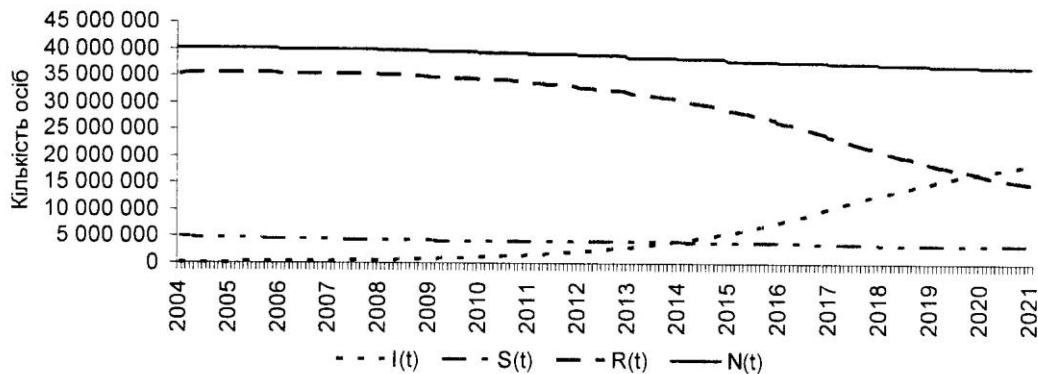


Рис. Прогноз динаміки поширення НПЗ в Україні

Таким чином, моделі (16), (17) та підхід, що застосовано при їх розробці, складають теоретико-методичний базис моделювання динаміки розвитку НПЗ з урахуванням ефекту синергії. Результати прогнозування демонструють інерційність поглядів громадян на забезпечення старості, тому уряду необхідно разом із фінансовими інститутами НПЗ розробляти програми з інформування та навчання громадян щодо можливостей для заощаджень з метою отримання більшого доходу після виходу на пенсію, оскільки державна пенсія в умовах старіння населення не забезпечить гідний рівень життя.

Література: 1. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за перше півріччя 2012 року [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/732.html>. 2. Kermack W. O. A Contribution to the Mathematical Theory of Epidemics / W. O. Kermack, A. G. McKendrick // Proceedings of the Royal Society of London. Series A. – 1927. – Vol. 115. – Pp. 700–721. 3. Данич В. Н. Моделирование быстрых социально-экономических процессов : монография / В. Н. Данич. – Луганск : Изд. Восточноукраинского национального университета им. В. Даля, 2004. – 304 с. 4. Данич В. М. Моделювання динаміки розповсюдження недержавного пенсійного забезпечення у неоднорідному пенсійному соціумі / В. М. Данич, Л. П. Якимова // Бізнес Інформ. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – № 5(1). – С. 81–83. 5. Данич В. М. Динамічні моделі розповсюдження недержавного пенсійного забезпечення / В. М. Данич, Л. П. Якимова // Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : монография / под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизи́ма. – Х. : ФЛП Александрова К. М., ИД "ИНЖЭК", 2011. – С. 187–198.

References: 1. Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia za pershe pivrichchia 2012 roku [Summary of the development of the system of non-state pension provision in the first half of 2012] [Electronic resource] / Derzhavna komisiia z rehulivannia rynkiv finansovykh posluh Ukrainy. – Access mode : <http://www.dfp.gov.ua/732.html>. 2. Kermack W. O. A Contribution to the Mathematical Theory of Epidemics / W. O. Kermack, A. G. McKendrick // Proceedings of the Royal Society of London. Series A. – 1927. – Vol. 115. – Pp. 700–721. 3. Danich V. N. Modelirovanie bystrykh sotsialno-ekonomicheskikh protsessov: monografiya

[Modelling of rapid socioeconomic processes] / V. N. Danich. – Lugansk : Izd. Vostochnoukrainskogo natsionalnogo universiteta im. V. Dallya, 2004. – 304 p. 4. Danich V. M. Modeluvannia dynamiky rozpovsiudzhennia nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia u neodnorodnomu pensiinomu sotsiumi [Modelling the dynamics of expansion of non-state pension provision in the heterogeneous pension socium] / V. M. Danich, L. P. Yakimova // Biznes Inform. – Kh. : VD "INZHEK". – 2011. – No. 5(1). – Pp. 81–83. 5. Danich V. M. Dynamichni modeli rozpovsiudzhennia nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia [Dynamic models of expansion of non-state pension provision] / V. M. Danich, L. P. Yakimova // Sovremennye podkhody k modelirovaniy slozhnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem : monografiya / pod red. V. S. Ponomarenko, T. S. Klebanovoy, N. A. Kizima. – Kh. : FLP Aleksandrova K. M., ID "INZHEK", 2011. – Pp. 187–198.

Інформація про автора

Якимова Лариса Петрівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Донбаського державного технічного університету (94204, Україна, Луганська обл., м. Алчевськ, пр. Леніна, 16, e-mail: l_p_yakimova@mail.ru).

Информация об авторе

Якимова Лариса Петровна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической кибернетики и информационных технологий Донбасского государственного технического университета (94204, Украина, Луганская обл., г. Алчевск, пр. Ленина, 16, e-mail: l_p_yakimova@mail.ru).

Information about the author

L. Yakimova – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economic Cybernetics and Information Technologies Department of Donbas State Technical University (16 Lenin Ave., 94204, Alchevsk, Luhansk region, Ukraine, e-mail: l_p_yakimova@mail.ru).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
20.12.2012 р.

TYPOLOGY AND TYPE DIVERSITY OF LOGISTICS IN THE ECONOMY

UDC 65.012.34

O. Velychko

The expediency of separate distinguishing in types and kinds of entrepreneurial logistics has been grounded. Main reasons of widening the use of the term "business logistics" outside the material flows under current conditions have been defined. Two most universal types of entrepreneurial logistics have been determined. Author's definition

of business logistics types through rational and supporting character of its contemporary manifestation has been provided. Interconnection between types and kinds of logistics in the economy has been revealed. Some classificatory features and types of entrepreneurial logistics have been added.

Key words: entrepreneurial logistics, classification, type, kind, feature, interconnection, economy.

ТИПОЛОГІЯ ТА ВИДОВА РІЗНОМАНІТНІСТЬ ЛОГІСТИКИ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 65.012.34

Величко О. П.

Обґрунтовано доцільність розмежування типів і видів підприємницької логістики. Встановлено основні причини розширення середовища використання терміна "бізнес-логістика" за межі матеріального потоку в сучасних умовах. Визначено два найуніверсальніших типи підприємницької логістики. Наведене авторське тлумачення типів бізнес-логістики через раціоналістичний і забезпечувальний характер її сучасного прояву. Встановлено взаємозв'язок між типами і видами логістики в економіці. Доповнено окремі класифікаційні ознаки та види підприємницької логістики.

Ключові слова: підприємницька логістика, класифікація, тип, вид, ознака, взаємозв'язок, економіка.

ТИПОЛОГИЯ И ВИДОВОЕ РАЗНООБРАЗИЕ ЛОГИСТИКИ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 65.012.34

Величко А. П.

Обоснована целесообразность разграничения типов и видов предпринимательской логистики. Установлены основные причины расширения среды использования термина "бизнес-логистика" вне пределов материального потока в современных условиях. Определены два наиболее универсальных типа предпринимательской логистики. Представлено авторское толкование типов бизнес-логистики через рационалистический и обеспечительный характер ее современного проявления. Установлена взаимосвязь между типами и видами логистики в экономике. Дополнены отдельные классификационные признаки и виды предпринимательской логистики.

Ключевые слова: предпринимательская логистика, классификация, тип, вид, признак, взаимосвязь, экономика.

Any objective phenomenon in science is connected with the process of classification due to which certain type variety is defined and described.

Classification (French, English "classification" derives from Latin "classis" – type and "facio" – make) is a system of distribution of objects (processes, phenomena) by types (groups and so on) according to defining features. Classification is also an action (process) with the meaning of the verb "to classify". As the result of classification at least one type (group) is formed, with minimum one element. Classification can be defined as type formation in creating classes of ob-

jects which closer coincide with the etymology of the word "classification". Though classification to a certain extent is conditional and subjective concerning the subject which forms it and its ability to distinguish features of objects of classification, yet it helps to simplify the speech by allowing us to use narrower and more specific notions [1].

Widespread consequences of classifications are separation of certain types, kinds and levels. Carrying out detailed classificatory analysis and defining precise structural-logistics connections between types and kinds of logistics in the economy are not only of theoretical but also of practical value.

Effectiveness of management and quality of legislation regulating separate aspects of entrepreneurial activity and might depend upon objective respond to such specific issues. Thus, the study of this problem is an actual and important task.

Profound study of separate issues in general logistics theory is reflected in publications by Anikin B. A. [2], D. Bauersocks [3], D. Bade [4], Kalchenko A. G. [5], Krykavskiy Y. V. [6], J. Kolin [7], Lepeyko T. I. [8], Ponomarenko V. S. [8], Ponomaryova Y. V. [9], Sergeyev V. I. [10], Stahanov V. M. [11], Tankov K. M. [8], Frolova L. V. [12] and others.

Most of contemporary researches on classification of logistics are focused on defining its separate levels and types.

In this way one of the approaches implies separation of different levels which define specific hierarchical placement of objects, types and so on.

Besides, Professor Krykavskiy Y. V. classifies logistics by defining six main levels of logistics integration and forms of the logistics system [6].

Typical variety of logistics based on defining separate levels is described by Kalchenko A. G. But his approach has specific differences from the former one. Thus, the scientist believes that it is necessary to distinguish two levels of logistics under modern conditions: macrologistics with tasks to deal with global issues of managing material and informational processes and micrologistics, which studies local problems of managing material and informational flows on the shop-floor level.

Macrologistics includes interbranch processes – logistic processes between different companies, transportation, middlemen on stocking and storage. It may include processes connected with manufacturing, transportation, provision of different types of services. Micrologistics is intrasectoral logistics connected with normal functioning of a certain company. Micrologistics itself is divided into three types: 1) logistics connected with stocking and purchasing goods (stocking logistics); 2) manufacturing logistics; 3) logistics which deals with sales of goods (distributing logistics). If within logistics system there are functions of supply, production, sales, distribution and transportation, consumption and market, the system is called macrologistics [5].

Anikin B. A. and other Russian scientists also define two levels of logistics: micro- and macrologistics. Besides, they are focused on types (spheres) of logistics which are used by majority of western scientists (purchasing, production, distribution, stocking, transportation, information, service and so on) [2].

In the above-mentioned approaches classification of logistics by types and levels integrate functional purpose, scale of the tasks and features of logistics in certain companies and so on.

Meanwhile, system logistics implies that separation of types must include a clearly defined classificatory feature.

According to Frolova L. V., types of logistics must be classified as follows:

- 1) sectoral (entrepreneurial, commercial, industrial, trading, bank, building, touristic, stock-exchange, customs, military);
- 2) resource (informational, financial, personnel, service);
- 3) functional (marketing, purchasing, stocking, transport, manufacturing, distribution, sales) [12].

More structural approach to the classification of logistics is described by Ponomaryova Y. V., who offers to define logistics by the following features:

- 1) areas of management (internal, external);
- 2) type of business activity (purchasing, manufacturing, distribution, transportation, storage, stocking, information);
- 3) scale of tasks (macrologistics, micrologistics) [9].

Stahanov V. M. and Ukraintsev V. B. carried out the typology of logistics by numeral classificatory features. But the types and kinds of logistics are the same. However, Russian scientists claim that general theory of logistics continues to develop in the direction of adequate representation of real

economic processes in logistics models and systems as well as in the direction of improving logistics conceptions [11].

Bondarenko O. S. carried out generalization of classificatory features and types of logistics defined by many researchers. But he defined certain types of logistics considering features of local legislation [13].

Hence, the process of classification of entrepreneurial logistics in professional circles has a rather debatable and arguable and in some cases insufficiently developed character. Moreover, types of logistics as a notion in general theory are either overlooked or identified with kinds which are not very objective. Certain types of logistics require specification of classificatory features and some others require additional positioning.

The main purpose of the study is the definition of the universal types of entrepreneurial logistics and addition of specific types and features of classification as well as specification of interconnection between types and kinds of logistics in modern economy.

A type (Greek "preimage, main image" and so on) is the highest subdivision in systematization (classification) [14; 15]. Hence, the kind of logistics is the lower subdivision in systematization (classification) which itemizes typology of a specific object, phenomenon, process and so on.

Under modern conditions the widening of the usage of the term "entrepreneurial logistics" outside the material flows is connected with its development towards rationalization and provision of business processes in the economy. In its first meaning the entrepreneurial logistics is the object of more attention within scientific-theoretical field, and in the second – it is more often used in practice of running a business. Each of them is based on ideas of separate divisions of military logistics, while rationalistic logistic integrates certain principles of logistics as a science about features and methods of thinking.

Rational logistics is focused on mastering scientific principles, formal models and methods of logistics optimization of economical activity in business and support of decisions in the system of management. Supporting logistics is connected with formation and functioning of different logistics formations (providers, objects, networks, chains, channels and so on) and logistics operations (processes) which create the necessary conditions for the operation of the company.

The author considers that rational and supporting logistics, as its two main manifestations, are on the highest level of the classification of entrepreneurial logistics. Consequently, they form its two universal types. It means that any kind of logistics at the lower level of classification is connected with its rational and supporting types (Figure).

For example macro- and micrologistics can be both rational and supporting. On the other hand, rational and supporting type of logistics integrate supply, manufacturing, sales and other kinds of logistics of enterprise by functional and other meanings.

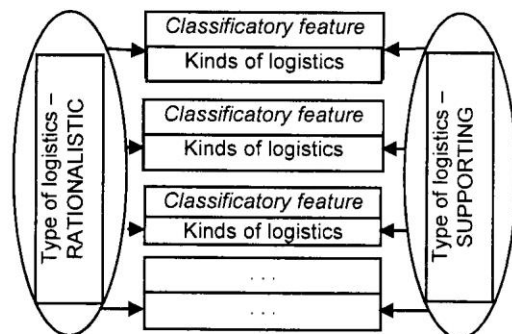


Fig. Connection between types and kinds of entrepreneurial logistics (developed by the author)

Approaches to classification of entrepreneurial logistics of all above-mentioned scientists form separate contribution to increase the level of systematization of type diversity of entrepreneurial logistics. In the meantime it is worth paying attention to actuality of defining such important additional features as degree of unification in carrying out separate functions, time measurement, type of control over logistics chain and origin of sources of logistics maintenance in flow processes (Table).

Table

Specific classificatory features and types of entrepreneurial logistics
(developed by the author)

Classificatory feature	Kind of logistics
By degree of unification in carrying out separate functions	integrated logistics
	specialized logistics
By time measurement	strategic logistics
	tactic logistics
	operative logistics
By sources of logistics maintenance in flow processes	internal logistics (in general interpretation)
	external logistics (in general interpretation)
By type of logistics chain control	corporate logistics
	cooperative logistics

D. Baueresocks and many other American scientists distinguish the term "integrated logistics". This type of logistics evolved in the 1980s. Today due to the system of integrated logistics goods pass through consecutive stages which increases the added value. As a result goods arrive at the necessary place in the required amount and form [3].

According to Frolova L. V. integrated logistics implies unification of different functions of logistics processes and their participants within one logistics system with the purpose of its optimization [12].

J. Colin claims that logistics can integrate distribution, manufacturing and delivery with the purpose of synchronizing rhythms and flows. Such a system is called "integration logistics" and it is often used by leading consumer goods manufacturing companies [7].

However Bondarenko O. S. doubts the actuality of integration logistics separate definition since logistics, which carries out system forming, integrating, regulating and resulting functions, is always integrated [13].

According to the author the term "integration logistics" is nevertheless actual to define along with the term "specialized logistics". In such a way classification must be carried out by means of separate functions unification.

Specialized logistics is logistics which implies relative focus of organization on carrying out a certain logistics function (process).

So, specialized logistics in a big extent can be typical for outside providers (operators), who provide separate logistics services while performing certain narrow functions (transportation, storing and others).

Integrated logistics is logistics which implies integration of several logistic functions (processes) in the process of business activity.

It can be typical for a certain enterprise which independently carries out such processes as supply, support of production and distribution while providing their optimization within the logistical system. Herewith integrated logistics is shown in activity of separate outside providers (operators) which provide complex logistical services aimed at general management of the supply chain.

Taking into account that logistic decisions are made at different levels of organization management, they can be operative, tactic and strategic. It must be shown in the classification of entrepreneurial logistics by a separate feature.

Besides, D. Bauersocks claims that attention of managers goes beyond existing structure of business and tries to include both suppliers and customers. Strategic logistics is defined as the use of concept of logistics and alliances with partners for achieving competitive advantage. A company which chose the right strategy, tries to inform clients about their abilities beforehand, and then it performs what it is expected, with maximum attention and punctuality. Effective strategic logistics demands unification of efforts of the company and main material and service suppliers [3].

To a great extent the term "strategic logistics" is connected with the term "leading logistics", which is also used in American sources.

Tactic and operative logistics are carried out within the existing structure of business and have a shorter measure of time.

According to the author strategic logistics decisions are focused on the direction in activity (cooperation), and have a long-term period.

Tactical logistics decisions are focused on carrying out corresponding measures and have a medium-term period.

Operational logistics decisions are focused on choosing certain actions and have a preferentially short-term period of realization.

Special attention should be paid to classification of logistics into internal and external.

According to Ponomaryova Y. V. internal logistics is aimed at coordination and improvement of business activity, connected with control over flow processes within a company or a corporation. External logistics deals with issues of regulating flow processes, which go beyond frames of activity but are in the field of company's influence [9]. Many other scientists share this point of view.

Meanwhile D. Bade and J. Muller and B. Youd connect internal logistics with insourcing [4].

It means that it is actual to additionally distinguish the essence of internal and external logistics by origin of sources of logistics maintenance in flow processes or in a general meaning.

Then internal logistics is logistics which implies the use of internal sources for carrying out logistical functions (processes).

External logistics is logistics which implies the use external sources for carrying out logistical functions (processes).

The Russian scientist Sergeyev V. I. uses the term "corporate logistics". Also he considers that corporations are legal entities with unlimited time of operation, limited liability of participants, significant volumes of activity, which are widespread in countries with developed economy [10].

In Ukrainian legislation corporate enterprises are different types of economic companies and cooperative societies [16].

However, in professional terminology such term as "cooperative logistics" is often used separately from corporate. In the world and Ukrainian practice the special and widespread representative of the former is service cooperative societies which, unlike corporations, have no target to receive a profit but are created with the purpose of rendering services to their members at cost price.

Both corporate and cooperative logistics are focused on their own mechanism of control over the logistics chain. The latter makes the difference between them despite the fact that both are connected with non-unitary organizations (have more than one owner). That is why such feature as the type of

control over the logistics chain can be basic in classification of logistics as corporate and cooperative.

Hence, corporate logistics is logistics in which consequent stages of supply, production provision and distribution are preferentially within control of one person or several people. Cooperative logistics is logistics in which consequent stages of supply, production provision and distribution are controlled through democratic management and multi-personal equal joint ownership preferentially on the non-profit basis. The purpose of the former is to maximize corporate financial results while the purpose of the latter is to minimize logistical costs and increase profits of owners (members) of a cooperative.

Rational and supporting logistics are basic in the classification of entrepreneurial logistics as its two main manifestations, and consequently form its two universal types. Along with that any kind of logistics, by any classification feature is connected with its rational and supporting types.

In additional differentiation of logistics into kinds it is reasonable to separate or to generalize integrated and specialized logistics (by extent of unification in carrying out separate logistics functions), strategic, tactic and operative logistics (by time measurement), corporate and cooperative logistics (by type of control over the logistics chain) and internal and external logistics in general interpretation (by sources of logistics maintenance of flow processes).

It is essential that the further scientific research should be focused on them.

References: 1. Класифікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Класифікація>. 2. Логістика : учебник / Б. А. Аникин, В. В. Дыбская, А. А. Колобов и др. – 3-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с. 3. Donald J. Bowersox // Council of Logistics Management Fall 1987 Annual Conference Proceedings. – Vol. 1. – OAO Brook, IL : CLM, 1987. – P. 233. 4. Bade D. Technology in the Next Generation of Supply Chain Outsourcing – Leveraging Capabilities of Fourth Party Logistics / D. Bade, J. Mueller, Br. Youd // *Asctet*. – 1999. – Vol. 1. – April. 5. Кальченко А. Г. Логістика [Електронний ресурс] / А. Г. Кальченко. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/3/>. 6. Крикавський С. В. Логістика. Основи теорії : підручник / С. В. Крикавський. – 2-ге вид. – Львів : Національний університет "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2006. – 456 с. 7. Colin J. The Role of Shippers and Transport Operators in the Logistics Chain / J. Colin // European Conference of Ministers of Transport. – Paris, 1987. – P. 13. 8. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент : підручник / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко ; за ред. проф. В. С. Пономаренка. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 482 с. 9. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посібн. / Ю. В. Пономарьова. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с. 10. Сергеев В. И. Корпоративная логистика : учебник / В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 975 с. 11. Стаханов В. Н. Теоретические основы логистики / В. Н. Стаханов, В. Б. Украинцев. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 160 с. 12. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 161 с. 13. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до класифікації логістики на підприємствах України [Електронний ресурс] / О. С. Бондаренко // Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент": збірник наук. праць ; Луцький національний технічний університет. – Вип. 7 (26). – Ч. 1. – Луцьк, 2010. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal>

/soc_gum/en_em/ 2010_7_1/12.pdf. 14. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка [Електронний ресурс] / В. Даль. – Режим доступу : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Dal-term-39724.htm> 15. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Електронний ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступу : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov.htm> 16. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

References: 1. Klyasyfikatsiia [Electronic resource]. – Access mode : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Класифікація>. 2. Logistika [Logistics] : uchebnik / B. A. Anikin, V. V. Dybskaya, A. A. Kolobov et al. – 3-e izd. – M. : INFRA-M, 2008. – 368 p. 3. Donald J. Bowersox. Logistics Strategic Planning for the 1990s / Donald J. Bowersox // Council of Logistics Management Fall 1987 Annual Conference Proceedings. – Vol. 1. – OAO Brook, IL : CLM, 1987. – P. 233. 4. Bade D. Technology in the Next Generation of Supply Chain Outsourcing – Leveraging Capabilities of Fourth Party Logistics / D. Bade, J. Mueller, Br. Youd // *Asctet*. – 1999. – Vol. 1. – April. 5. Kalchenko A. H. Lohistyka [Logistics] [Electronic resource] / A. H. Kalchenko. – Access mode : <http://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/3/>. 6. Krykavskiy Ye. V. Lohistyka. Osnovy teorii [Logistics. Fundamentals of theory] : pidruchnyk / Ye. V. Krykavskiy. – 2-he vyd. – Lviv : Natsionalnyi universytet "Lvivska politehnika", "Intelekt-Zakhid", 2006. – 456 p. 7. Colin J. The Role of Shippers and Transport Operators in the Logistics Chain / J. Colin // European Conference of Ministers of Transport. – Paris, 1987. – P. 13. 8. Ponomarenko V. S. Lohistychnyi menedzhment [Logistic management] : pidruchnyk / V. S. Ponomarenko, K. M. Tankov, T. I. Lepeiko ; za red. prof. V. S. Ponomarenka. – Kh. : VD "INZhEK", 2010. – 482 p. 9. Ponomarova Yu. V. Lohistyka [Logistics] : navch. posibn. / Yu. V. Ponomarova. – 2-he vyd. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2005. – 328 p. 10. Sergeev V. I. Korporativnaya logistika [Corporate logistics] : uchebnik / V. I. Sergeev. – M. : INFRA-M, 2005. – 975 p. 11. Stakhanov V. N. Teoreticheskie osnovy logistiki [Theoretical fundamentals of logistics] / V. N. Stakhanov, V. B. Ukrainsev. – Rostov n/D : Feniks, 2001. – 160 p. 12. Frolova L. V. Lohistychne upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni aspekty [Logistic management of an enterprise: theoretical methodological aspects] : monohrafiia / L. V. Frolova. – Donetsk : DonDUET im. M. Tugan-Baranovskoho, 2004. – 161 p. 13. Bondarenko O. S. Suchasni pidkhody do klasyfikatsii lohistyky na pidpriemstvakh Ukrainy [Modern approaches to logistics classification on enterprises of Ukraine] [Electronic resource] / O. S. Bondarenko // Ekonomichni nauky. Seriya "Ekonomika ta menedzhment": zbirnyk nauk. prats ; Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. – Issue 7 (26). – Vol. 1. – Luts'k, 2010. – Access mode : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_1/12.pdf. 14. Dal V. Tolkoviyy slovar zhivogo velikorusskogo yazyka [Explanatory dictionary of the alive, great Russian language] [Electronic resource] / V. Dal. – Access mode : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Dal-term-39724.htm>. 15. Ozhegov S. I. Tolkoviyy slovar russkogo yazyka [Explanatory dictionary of the Russian language] [Electronic resource] / S. I. Ozhegov, N. Yu. Shvedova. – Access mode : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov.htm>. 16. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Economic Code of Ukraine] [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

Information about the author

O. Velychko – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of Management and Law Department of Dnipropetrovsk State

Agrarian University (25 Voroshylov St., 49600, Dnipropetrovsk, Ukraine,
e-mail: olvel@ukr.net).

Інформація про автора

Величко Олександр Петрович – канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і права Дніпропетровського державного аграрного університету (49600, Україна, м. Дніпропетровськ, вул. Ворошилова, 25, e-mail: olvel@ukr.net).

Інформація об авторе

Величко Олександр Петрович – канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і права Дніпропетровського державного аграрного університету (49600, Україна, г. Дніпропетровск, ул. Ворошилова, 25, e-mail: olvel@ukr.net).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
24.12.2012 р.*

ЗАЛУЧЕННЯ ДОХОДІВ І ЗАОЩАДЖЕНЬ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИТОРІВ У КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

УДК 330.342

Кужелєв М. О.

Розглянуто сутність та економічні аспекти залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України. Проаналізовано основні тенденції розвитку національного ринку фінансових послуг на прикладі ПАТ "Українська біржа", розглянуто питання забезпечення ліквідності біржової торгівлі в умовах динамічного зовнішнього середовища й запропоновано основні підходи до формування ринку корпоративних облігацій, які дозволять залучити грошові доходи та заощадження національних домогосподарств у корпоративний сектор економіки і підвищити загальний рівень інвестиційної активності в країні.

Ключові слова: домогосподарство, приватний інвестор, корпоративний сектор, корпорація, облігація, біржовий індекс.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОХОДОВ И СБЕРЕЖЕНИЙ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ В КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР УКРАИНЫ

УДК 330.342

Кужелєв М. А.

Рассмотрены сущность и экономические аспекты привлечения доходов и сбережений частных инвесторов в корпоративный сектор Украины. Проанализированы основные тенденции развития национального рынка финансовых услуг на примере ПАО "Украинская биржа", рассмотрены вопросы обеспечения ликвидности биржевой торговли в условиях динамической внешней среды и предложены основные подходы к формированию рынка корпоративных облигаций, которые позволят привлечь денежные доходы и сбережения национальных домохозяйств в корпоративный сектор экономики и повысить общий уровень инвестиционной активности в стране.

Ключевые слова: домохозяйство, частный инвестор, корпоративный сектор, корпорация, облигация, биржевой индекс.

ATTRACTING INCOME AND SAVINGS OF PRIVATE INVESTORS TO THE CORPORATE SECTOR OF UKRAINE

UDC 330.342

M. Kuzheliev

The article describes the nature and economic ways of raising incomes and savings of private investors in the corporate sector of Ukraine. The main tendencies in the national market of financial services in the case of JSC "Ukrainian Exchange" have been analyzed. The issues of the liquidity of stock trading in a dynamic environment and the main ways of corporate bond market formation have been proposed, so that to bring income and savings of households to the national corporate sector and to improve the overall level of investment activity in the country.

Key words: household, private investor, corporate sector, corporation bond, stock index.

В умовах динамічного зовнішнього середовища все більшої актуальності набуває необхідність залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України. Це обумовлено рядом причин.

З одного боку, національний кредитний ринок не має змоги надати достатньої кількості ресурсів, особливо довгострокових, для стабілізації економічного стану й фінансування розвитку корпорацій, крім того, ціна ресурсів на цьому сегменті ринку фінансових послуг залишається досить високою. З іншого – ті напрями інвестиційних вкладень, які для приватних інвесторів стали найбільш звичними (депозитний і валютний ринки), мають ряд істотних недоліків: ставки по депозитах не покривають ризику знецінення заощаджень населення; ризик банкрутства банківських установ; високі інфляційні очікування; нестабільність курсів валют першої категорії класифікатора НБУ; економічна криза в Єврозоні – висока ймовірність дефолту в Греції, Іспанії та Італії; ймовірність технічного дефолту в США; нерозвиненість ринку банківських металів і висока маржа по операціях із банківськими металами; високий рівень цін і проблеми з довгостроковим кредитуванням на ринку нерухомості.

У ситуації, що склалася, оптимальним рішенням буде залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор. Це дозволить домогосподарствам диверсифікувати свої інвестиційні вкладення, а також створить конкуренцію ринку банківських послуг, змушуючи банки надавати більш якісні фінансові послуги за більш низькими цінами.

Таким чином, формування механізму залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України – це один із ключових напрямів у системі корпоративних відносин. У той же час в українській економічній науці не приділяється достатньої уваги цим питанням, що стримує розвиток економічної системи в цілому й формування ефективних відносин у трикутнику "держава – приватний інвестор – корпорація". Методологічні основи даної проблеми були закладені в дослідженнях таких вчених, як: К. Маркс, М. Фрідман, Г. Боуен, К. Девіс, Р. Бломстром, Дж. МакГуір, С. Сеті, А. Керолл.

Метою статті є аналіз методологічних основ формування механізму залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України й розробка рекомендацій щодо формування національного ринку корпоративних облігацій.

Інститут приватного інвестора є відносно новим для України і його місце в економічній системі ще не знайшло належного відображення як у національному законодавстві, так і в економічній літературі. Тому доцільно порівняти його з такою економічною категорією, як "домогосподарство".

Незважаючи на те, що даний суб'єкт економічних відносин розглядався як ключовий у працях економістів-класиків, українське законодавство дотепер не дає визначення даному інституту, а у вітчизняній економічній літературі найпоширенішим є таке визначення: домогосподарство – це сукупність фізичних одиниць – резидентів, які мають спільні економічні інтереси, функції, побут і джерела фінансування [1].

Більш повним можна вважати визначення, яке дають Юрій С. І. і Кізіма Т. О.: "Домогосподарство – це господарство, що складається з однієї або більше осіб, що проживають в одному житловому приміщенні, ділять спільний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси (працю, капітал, землю, підприємницький талант) і спільно приймають економічні рішення відносно формування своїх доходів і здійснення витрат з метою задоволення власних матеріальних і духовних потреб" [2, с. 5].

Саме домогосподарства виступають носіями основних економічних інтересів корпорацій, тому що задоволення потреб домогосподарств визначає цільову настанову функціонування корпоративного сектору. При цьому домогосподарства виступають активними учасниками практично на всіх ринках:

на ринку праці – як робоча сила;

на ринку фінансових послуг – як постачальники фінансових ресурсів і споживачі фінансових послуг;

на споживчому ринку – як споживачі товарів та послуг.

Крім того, домогосподарство утворює і відтворює ключовий економічний ресурс – людський капітал [3, с. 33]. Таким чином, домогосподарства займають центральне місце в системі економічних відносин. Однак не слід забувати, що домогосподарство стає інвестором лише тоді, коли в нього з'являються тимчасово вільні кошти, які можна інвестувати в ті або інші активи.

Доходи домогосподарств – це сума коштів і матеріальних благ, отриманих або зроблених домашніми господарствами за певний проміжок часу. Грошові доходи населення включають: оплату праці, доходи від підприємницької діяльності, пенсії, стипендії, різні допомоги, дохо-

ди від власності у вигляді відсотків, дивіденди, ренту, кошти від продажу цінних паперів, нерухомості, продукції сільського господарства, різних виробів, а також доходи від різних послуг, зроблених на стороні [4].

Слід зазначити, що в сучасній вітчизняній літературі й в українському законодавстві практично не приділяється уваги дослідженню сутності такої економічної категорії, як "приватний інвестор". Найбільш часто дана категорія ототожнюється з категорією "інвестор" – це фізична або юридична особа, що вкладає кошти в цінні папери або інші активи [3]. Однак дане визначення не розкриває економічного змісту даної категорії та у ньому не зазначені передумови й мотиви поведінки інвесторів.

Крім того, Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" містить визначення інвесторів у цінні папери: це фізичні або юридичні особи, резиденти й нерезиденти, які отримали право власності на цінні папери з метою одержання доходу від вкладених коштів або одержання відповідних прав, які надаються власникові цінних паперів згідно із законодавством [5]. Даний підхід можна вважати більш повним, тому що він містить мотиви поведінки інвесторів.

Виходячи з усього викладеного, можна дати таке визначення економічної категорії "приватний інвестор": це фізична особа, яка має певну суму тимчасово вільних коштів або майнові права й інвестує їх у різні види фінансових активів з метою одержання прибутку, збереження реальної вартості активів або придбання майнових прав у рамках норм чинного законодавства.

Міжнародна практика свідчить про те, що приватні інвестори формують основу фінансових ресурсів корпоративного сектору – це переважно представники середнього класу, що мають постійні доходи і прагнуть до збереження реальної вартості своїх доходів та заощаджень, а ефективним інструментом приватного інвестування є фондовий ринок.

Вихід на фондовий ринок надає ряд переваг для приватного інвестора: можливість вибору активів для формування портфеля цінних паперів і фінансових деривативів; можливість здійснення операцій на фондовому ринку, маючи незначний обсяг ресурсів; захищеність, прозорість і гарантія виконання укладених угод на організованому сегменті ринку цінних паперів; інформаційна підтримка прийнятих інвестиційних рішень; вибір строків інвестування заощаджень – здійснення угод строком від одного дня до довгострокового інвестування.

Український фондовий ринок перебуває в стадії розвитку. Згідно з даними Національної комісії із цінних паперів і фондового ринку України загальний обсяг біржових контрактів із цінними паперами в 2011 році склав 235 840,07 млрд грн, що вдвічі (на 104,55 млрд грн) більше, ніж аналогічний показник 2010 року [6]. Найбільший обсяг торгів по фінансових інструментах протягом 2011 року зафіксовано з державними облігаціями – 99,13 млрд грн (42,03 % від загального обсягу здійснених операцій), з акціями – на суму 79,43 млрд грн (33,68 %). Крім того, тенденції зростання спостерігаються й відносно емісії цінних паперів. Протягом 2011 року НКЦБФР зареєструвала 558 випусків акцій на суму 57,79 млрд грн, що на 17,2 млрд грн більше, ніж за відповідний період 2010 року [6].

Розглядаючи фондовий ринок України з позиції приватного інвестора, слід особливий акцент зробити на можливостях, які надає даний сегмент ринку фінансових послуг для фізичних осіб. Основні інновації, які на сьогоднішній день дозволяють приватним інвесторам бути активними учасниками фондового ринку, були впроваджені із виходом на фондовий ринок у 2009 році Української біржі. З її приходом уперше були створені сприятливі умови для діяльності фізичних осіб – приватних інвесторів. З'явилися такі елементи, як система гарантій виконання угод і система Інтернет-трейдингу, які стали поступово розбудовуватися й на інших українських майданчиках. Крім цього,

з'явилися нові для українського ринку фінансові інструменти, і на сьогоднішній день доступні операції з такими видами: акції, корпоративні облігації, ОВДП, інвестиційні сертифікати, ф'ючерси та опціони.

Слід зазначити, що світова фінансова криза у 2008 році значно відобразилася на українській економіці: після падіння в жовтні 2008 року на 77,5 % від початку року, продемонструвавши при цьому високу залежність від іноземного капіталу, вона ще зберігає наслідки від кризового стану, такі, як низька ліквідність і капіталізація, волатильність ринку [7]. Так, фондовий ринок за 2009 – 2011 роки демонструє позитивну динаміку зростання (рисунок).

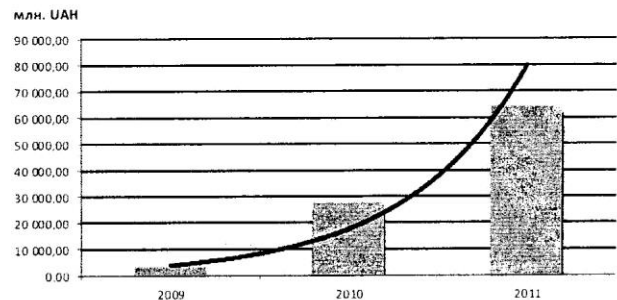


Рис. Обсяг торгів на ПАТ "Українська біржа" за 2009 – 2011 роки

Загальний обсяг торгів на Українській біржі за 1 квартал 2012 року склав 7,3 млрд грн, загальна кількість угод – 480 978. При цьому у 2011 році загальний обсяг торгів на Українській біржі виріс на 133,23 % порівняно з 2010 роком і склав 63,9 млрд грн, а загальна кількість угод збільшилася за рік на 141,88 % і досягла 2 395 514 [6].

Зростання обсягів торгів на фондовому ринку України пояснюється збільшенням обсягів фінансових ресурсів, які інвестуються в цінні папери українських емітентів як вітчизняними, так і іноземними інвесторами, а також зростанням ціни цінних паперів емітентів, з якими укладалися договори.

За підсумками торгів за 2011 рік індекс українських акцій, що розраховується Українською біржею, знизився на -40,3 % – з 2 443,70 до 1 458,87 пункту. При цьому вже на початку 2012 року індекс UX підвищився на 3,8 % – з 1 458,87 до 1 514,35 пункту, таким чином із запізненням повторюючи відновлювальні посткризові тенденції світових індексів [6].

Лідерами обороту у 2011 році стали акції Мотор Січ, обсяг торгів за якими склав 3,7 млрд грн, Алчевський металургійний комбінат – 2,6 млрд грн, Центренерго – 2,1 млрд грн. Частка зазначених цінних паперів в обороті складала 19,16; 13,5 і 10,76 % відповідно (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Лідери обороту на ПАТ "Українська біржа" у 2011 році

Код	Найменування	Обсяг, грн
MSICH	Мотор Січ	3 736 087 061
ALMK	Алчевський металургійний комбінат	2 632 033 801
CEEN	Центренерго	2 096 901 952
UNAF	Укрнафта	1 932 249 173
AVDK	Авдіївський коксохімічний завод	1 405 288 203
USCB	Укрсоцбанк	1 193 657 123
AZST	МК "Азовсталь"	1 191 876 646
ENMZ	Єнакіївський металургійний завод	1 015 977 607
UTLM	Укртелеком	692 704 848
YASK	Ясиніватський коксохімічний завод	533 883 621

При цьому слід зазначити значну волатильність і широкий діапазон значень українських індексів. Так, щодо індексів провідних країн світу, то їх мінливість протягом 2008 – 2011 років була значно нижче (максимальне значення приросту для індексу DJI за станом на 01.10.2009 р. – +13,3 %, тоді як індекс UX за цей час зріс на 110 %).

Такий потенціал фондового ринку України, з одного боку, має високу спекулятивну привабливість, але з іншого – досить високий ступінь ризику для приватних інвесторів. Ще однією проблемою фондового ринку України залишається ліквідність. Найбільший денний оборот на Українській біржі був зафіксований 02.02.2011 р. і склав 456 млн грн, у той час як на РТС (Російська торгова система) денний оборот торгівлі акціями становить щонайменше 1 – 2 млрд дол., а на провідних світових майданчиках значно більше.

Ураховуючи досвід зарубіжних країн і накопичений вітчизняний досвід, проблеми розвитку фондового ринку України можуть вирішуватися таким чином: рівень ліквідності фондового ринку може бути підвищений шляхом розвитку як Інтернет-трейдингу, так і активної участі держави. Розвиток Інтернет-трейдингу – це важіль залучення дрібних і середніх інвесторів на ринок та популяризація торгівлі на ринку як дохідного, цікавого і модного виду діяльності.

Активна участь держави у розвитку фондового ринку дозволить створити ефективний механізм контролю та управління, а також умови для інвестицій коштів недержавних пенсійних фондів та інших організацій. Державні гроші також можуть бути інвестовані в акції вітчизняних підприємств.

Крім того, дотепер в Україні не використовується й потенціал ринку корпоративних облігацій. За підсумками 2009 року ринок корпоративних облігацій скоротився більш ніж у 2 рази, а у 2010 році відбулося скорочення обсягів торгівлі корпоративними бондами на 5,37 % (на 450,41 млн грн) [7].

Позитивним фактором для розвитку ринку корпоративних облігацій України є те, що міжнародні агентства Moody's і Standard & Poor's змінили методику рейтингування і тепер готові виставляти корпоративним позичальникам оцінки вище, ніж країнам їхнього походження. Зараз при присвоєнні рейтингів Standard & Poor's враховує ймовірність введення обмежень на капітальні операції: чим вона менша, тим більше шансів отримати рейтинг, вищий суверенного. Декільком компаніям уже вдалося перевищити рейтинг власних країн. Такий прорив здійснили 25 позичальників із Латинської Америки та Азії [8]. Деякі українські корпорації також могли б розраховувати на отримання високих рейтингових оцінок за умови ефективного формування системи підтримки стратегічних секторів економіки.

Інтеграція національних інвесторів та емітентів у структуру ринку єврооблігацій має стати однією зі стратегічних цілей розвитку вітчизняного ринку. Слід зауважити, що квартальний обсяг ринку єврооблігацій перевищує 1 трлн дол і майже 95 % синдікованих кредитів залучаються саме до боргових інструментів цього ринку [9]. Ринок єврооблігацій складає 60 % обсягу залучених фінансових ресурсів або 80 % обсягу залучень, оформлених борговими цінними паперами.

Проте законодавчі обмеження і досить складна процедура реєстрації випуску єврооблігацій та одержання дозволу на їх оборот за межами України не стимулюють розвиток ринку єврооблігацій у нашій країні. У галузевому

розрізі на ринку корпоративних облігацій беззаперечним лідером серед нефінансових підприємств-емітентів є банківський сектор (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг емітентів корпоративних облігацій за даними ПФТС за станом на 01.03.2012 р. [17]

№	Назва/емітент	Рейтинг
Котирувальний список 2 рівня		
1	Промінвестбанк (серія В)	1
2	Дочірній банк Сбербанку Росії (серія Е)	2
3	ПАТ "Банк Російський Стандарт" (серія В)	3
4	ВТБ Банк (серія С)	4
5	Євро Лізинг (серія В)	5
6	ТОВ "Бізнес-центр" Шевченківський (серія А)	6
7	ЗАТ "Чорноморська транспортна компанія" (серія А)	6
8	Науково-виробничий центр "Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод" (серія А)	7
...	...	...
10	ТОВ "МД Холдинг" (серія А)	9

При зазначених особливостях і тенденціях розвитку національного ринку фінансових послуг не втрачають актуальності ряд проблем, які необхідно вирішувати, виходячи з інвестиційного призначення ринку корпоративних облігацій:

а) обмежена ліквідність ринку, яка проявляється в тому, що і первинний, і вторинний ринки корпоративних облігацій є ринками інституційних, а не індивідуальних інвесторів;

б) складність адекватної оцінки рівня кредитного ризику позичальника та короткі терміни обігу облігацій;

в) наявність прихованих "вбудованих" додаткових умов обігу облігацій, які підвищують ризики для їх власників.

На думку автора, основними напрямками розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні є:

1) формування стабільного макроекономічного та політичного середовища з адекватною законодавчою базою, що регламентує випуск та обіг облігацій, і зваженою податковою політикою держави в цій сфері;

2) розвиток інших сегментів фінансового ринку, що функціонують у єдиній макроекономічній системі (банківських кредитів, акцій, ринку державних цінних паперів);

3) створення ринку корпоративних облігацій із широкою базою емітентів, які здатні обслуговувати зобов'язання за облігаційним боргом, і інвесторів, які бажають вкладати свої капітали в корпоративні облігації.

Таким чином, останнім часом значно підвищилася ефективність функціонування ринку корпоративних облігацій України і відбулася його інтеграція у світовий ринок фінансових послуг. Однак непослідовна і суперечлива державна політика щодо іноземних інвесторів, низький рівень корпоративного управління, відсутність прозорості фінансової звітності підприємств та низка інших причин призвели до того, що корпоративні облігації все ще не виконують функцій інвестиційних інструментів.

Удосконалення законодавства, що регулює випуск, обіг, використання корпоративних облігацій, податкове стимулювання, поліпшення корпоративного управління та формування інфраструктури ринку боргових зобов'язань,

сприятиме підвищенню ефективності функціонування корпоративних облігацій в Україні, що дозволить сформувати міцну основу для довгострокового зростання економіки України, підвищити добробут населення, створити прозорий, справедливий і ефективний фондовий ринок і забезпечити стабільність фінансової системи держави в цілому.

Література: Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування : монографія / [Л. І. Дмитриченко, А. М. Хімченко, М. О. Кужелєв та ін.]. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. – 160 с. 2. Юрій С. І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С. І. Юрій, Т. О. Кізіма // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 3–10. 3. Зухба Е. Н. Институт домохозяйства в системе отношений собственности / Е. Н. Зухба // Наук. праці ДонНТУ. Серія : економіка. – 2009. – № 36-1. – С. 28–34. 4. Сайт державної статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 5. Fama E. Dividend Policy: An Empirical Analysis / E. Fama, H. Babiak // Journal of the American Statistical Association. – 1968. – Vol. 53. 6. Сайт Української біржі. – Режим доступу : <http://www.ux.ua>. 7. Національне рейтингове агентство "Рюрик". – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua>. 8. Офіційний сайт Moody's Investors Service. – Режим доступу : <http://www.moody.com>. 9. Буй Т. Г. Фактори розвитку ринку корпоративних облігацій України / Т. Г. Буй // Наук. записки НаУКМА. – 2007. – Т. 68 : Економічні науки. – С. 12–16. 10. Офіційний сайт Першої фондової торгової системи. – Режим доступу : <http://www.pfts.com>.

References: 1. Korporatyni vidnosyny: metodolohiia doslidzhennia ta mekhanizmy funktsionuvannia : monohrafiia / [L. I. Dmytrychenko, A. M. Khimchenko, M. O. Kuzheliev ta in.]. – Donetsk : Skhidnyi vydavnychiy dim, 2012. – 160 p. 2. Yurii S. I. Finansy domohospodarstv: teoretychni pidkhody do traktuvannia sutnosti / S. I. Yurii, T. O. Kizyma // Finansy Ukrainy. – 2008. – No. 8. – Pp. 3–10. 3. Zukhba E. N. Institut domokhozyaystva v sisteme otnosheniy sobstvennosti / E. N. Zukhba // Naukovi pratsi DonNTU. Serii : ekonomika. – 2009. – No. 36-1. – Pp. 28–34.

4. Сайт державної статистики України. – Access mode : www.ukrstat.gov.ua. 5. Fama E. Dividend Policy: An Empirical Analysis / E. Fama, H. Babiak // Journal of the American Statistical Association. – 1968. – Vol. 53. 6. Сайт Української біржі. – Access mode : <http://www.ux.ua>. 7. Natsionalne reitynhove ahentstvo "Riuryk". – Access mode : <http://www.rurik.com.ua>. 8. Ofitsiyni sait Moody's Investors Service. – Access mode : <http://www.moody.com>. 9. Bui T. H. Faktory rozvytku rynku korporatyvnykh oblihotsii Ukrainy / T. H. Bui // Naukovi zapysky NaUKMA. – 2007. – Vol. 68 : Ekonomichni nauky. – Pp. 12–16. 10. Ofitsiyni sait Pershoi fondovoi torhovoii systemy. – Access mode : <http://www.pfts.com>.

Інформація про автора

Кужелєв Михайло Олександрович – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ "Донецький національний університет" (83001, Україна, м. Донецьк, вул. Університетська, 24, e-mail: m-kristo@ya.ru).

Інформація об авторе

Кужелєв Михаил Александрович – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и банковского дела ГВУЗ "Донецкий национальный университет" (83001, Украина, г. Донецк, ул. Университетская, 24, e-mail: m-kristo@ya.ru).

Information about the author

M. Kuzheliev – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Banking and Finance Department of State HEI "Donetsk National University" (24 Universytetska St., 83001, Donetsk, Ukraine, e-mail: m-kristo@ya.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
24.12.2012 р.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ДІЛОВИХ ЯКОСТЕЙ СПЕЦІАЛІСТІВ У РИНКОВИХ УМОВАХ

УДК 331.108.43:005.9

Семенченко А. В.

Розглянуто процес проведення оцінки персоналу як засобу здобуття необхідної інформації про працівників і кадровий потенціал організації в цілому з погляду зарубіжних і українських вчених, наведено критерії оцінки спеціалістів, згруповано якості оцінки спеціалістів організації, викладено вимоги до проведення ділової оцінки персоналу підприємства, проведено аналіз методів оцінки персоналу, а також запропоновано комплексну систему методів оцінки ділових якостей спеціалістів в умовах ринкової економіки в контексті проблеми раціоналізації виробничого процесу та підвищення ефективності діяльності підприємств і організацій усіх галузей економіки.

Ключові слова: оцінка персоналу, ділові якості спеціалістів, критерії оцінки персоналу, методи оцінки спеціалістів.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДЕЛОВЫХ КАЧЕСТВ СПЕЦИАЛИСТОВ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 331.108.43:005.9

Семенченко А. В.

Рассмотрен процесс проведения оценки персонала как средства получения необходимой информации о работниках и кадровом потенциале организации в целом с точки зрения зарубежных и украинских ученых, представлены критерии оценки специалистов, сгруппированы качества оценки специалистов организации, изложены требования к проведению деловой оценки персонала предприятия, проведен анализ методов оценки персонала, а также предложена комплексная система методов оценки деловых качеств специалистов в условиях рыночной экономики в контексте проблемы рационализации производственного процесса и повышения эффективности деятельности предприятий и организаций всех отраслей экономики.

Ключевые слова: оценка персонала, деловые качества специалистов, критерии оценки персонала, методы оценки специалистов.

ANALYSIS OF METHODS OF SPECIALISTS' PROFESSIONAL QUALITIES ESTIMATION UNDER MARKET CONDITIONS

UDC 331.108.43:005.9

A. Semenchenko

The process of conducting personnel estimation to get necessary information about workers and skilled potential of organization on the whole from the point of view of foreign and Ukrainian scientists is considered. The criteria of specialists' estimation are presented, the qualities of estimation of organization specialists have been grouped, the analysis of personnel estimation methods has been conducted, and also the complex system of methods of estimating the professional qualities of specialists under the conditions of market economy is offered in order to upgrade production process and increase the efficiency activity of enterprises and organizations in all spheres of the economy.

Key words: estimation of personnel, professional qualities of specialists, personnel estimation criteria, methods of specialists' estimation.

Необхідність підвищення ефективності діяльності підприємств і організацій усіх галузей економіки висуває принципово нові вимоги до їх працівників. Чинне законодавство про працю не повною мірою відображає реальність нового часу, хоча робляться спроби його скоректувати і привести у відповідність з вимогами ринкової економіки й ринку праці. Це стосується і регулювання оцінки працівників як одного з найважливіших засобів перевірки рівня їх професійної підготовки, які сприяють раціональнішому використанню творчого потенціалу кожного працівника, що підлягає оцінці, підвищенню результативності його діяльності. Оцінка персоналу як процес здобуття необхідної інформації про працівників і кадровий потенціал організації в цілому справедливо вважається найважливішим компонентом управління, що забезпечує досягнення цілей організації. У руслі даного напрямку роботи особливе значення надається пошуку надійних методів оцінки, а також розробці відповідних оцінних технологій і процедур. Усе перераховане стало підставою для вибору теми статті і зумовило її актуальність.

Мета даної статті – розробка й обґрунтування пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності проведення оцінки ділових якостей персоналу підприємства.

Теоретичною та методологічною основою дослідження послужили праці вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері управління персоналом і трудових правовідносин, таких, як: Журавльов П. В., Кібанов А. Я. [1], Маслов Е. В., Одегов Ю. Г., Травін В. В., Турчинов А. І., Шекшня С. В. та ін. Серед вітчизняних вчених слід виділити праці Колота А. М., Крушельницької Я. В., Козак Н. О., Мартиненко М. В. [2], Близнюка В. В. [3] та ін.

Більшість із цих авторів схиляються до думки, що оцінка персоналу – це цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, вмінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця [1; 3; 4]. Оцінка ділових якостей персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів у праці й відповідає тим вимогам, які випливають з його виробничих завдань. Ділова оцінка якостей персоналу є процедурою,

яку проводять з метою виявлення міри відповідності ділових та особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів праці нормативним вимогам, поставленим цілям. Важливим є визначення критеріїв відбору та оцінки персоналу.

Звичайно, що для всіх категорій посад не може бути єдиних критеріїв, єдиної системи оцінки, але, враховуючи зміст критеріїв, обумовлених спеціалізацією посад, для керівників і спеціалістів можуть бути визначені приблизно однакові їх групи (індикатори оцінки) та система оцінки.

Такими критеріями можуть бути: професійні, ділові, морально-психологічні та інтегральні.

Професійні критерії – це характеристики професійних знань, вмінь, навичок, професійного досвіду працівника, його кваліфікації, результатів праці тощо [5].

Ділові критерії характеризують організованість, відповідальність, ініціативність, підприємливість, ефективність діяльності персоналу та ін.

Морально-психологічні критерії характеризують такі особливості працівника, як здатність до самооцінки, чесність, справедливість, психологічна стійкість.

Інтегральні критерії – це характеристики, які одержують на основі багатьох інших притаманних працівнику якостей і вказують на його авторитет, стан здоров'я, загальну культуру, культуру мислення та мови.

Основними показниками ділової оцінки спеціаліста організації є: результативність праці, професійна поведінка та особистісні якості. Результативність праці оцінюється "жорстким" та "м'яким" показниками. Зміст кожної групи критеріїв якостей залежить від займаної посади працівника, і кожна з них може мати свій набір критеріїв, які слід встановлювати та оцінювати залежно від спеціалізації посади.

Якщо згрупувати оцінні якості спеціалістів організації, можна отримати інформативну таблицю.

Таблиця

Якості оцінки спеціалістів підприємства

Якості оцінки	Групування оцінних якостей
1. Професійні якості	1.1. Професійні знання
	1.2. Професійні вміня та навички
	1.3. Знання документів, що регламентують службову діяльність
	1.4. Здатність до накопичення та оновлення професійного досвіду
	1.5. Сутність реалізації досвіду на займаній посаді
	1.6. Здатність до творчого використання професійного досвіду
2. Ділові якості	2.1. Організованість у практичній діяльності
	2.2. Відповідальність та старанність
	2.3. Ініціатива та підприємливість
	2.4. Самостійність рішень та дій
	2.5. Якість кінцевого результату діяльності
3. Морально-психологічні якості	3.1. Гуманність
	3.2. Здатність до самооцінки
	3.3. Етика поведінки
	3.4. Стиль спілкування
	3.5. Дисциплінованість
	3.6. Справедливість
	3.7. Чесність
	3.8. Здатність адаптуватись до нових умов
	3.9. Лідерство
4. Інтегральні якості	4.1. Авторитарність
	4.2. Інтенсивність (працездатність)
	4.3. Культура мислення і мови
	4.4. Комунікативність
	4.5. Загальна культура
	4.6. Культура роботи з документами

Аналізуючи процедуру оцінки, не слід забувати про вимоги до проведення ділової оцінки персоналу підприємства, які наведені на рисунку.

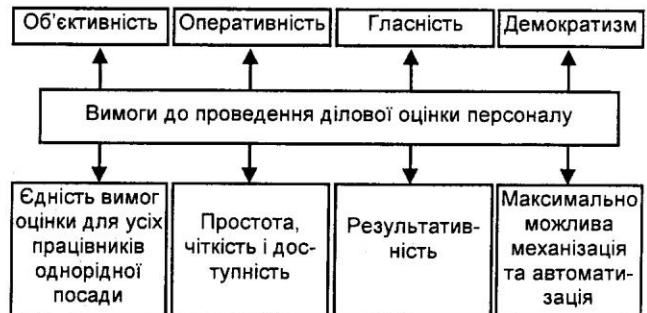


Рис. Вимоги до проведення ділової оцінки персоналу

Об'єктивність – використання достатньо повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності, поведінки, використання достовірної інформаційної бази для розрахунку показників, охоплення досить тривалого періоду роботи й урахування динаміки результатів діяльності протягом цього періоду.

Оперативність – це своєчасність і швидкість оцінки, регулярність її проведення.

Гласність – це широке ознайомлення працівників з порядком і методикою проведення оцінки, доведення її результатів до всіх зацікавлених осіб.

Результативність – обов'язкове та оперативне застосування діючих заходів за результатами оцінки [4].

Слід відмітити, що в цільових, планових і оперативних оцінках, як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці управління, умовно всі існуючі методи об'єднують у три групи: якісні, кількісні та комбіновані.

До групи якісних методів відносять методи біографічного опису, ділової характеристики, спеціальної усної характеристики, еталону, а також метод обговорення. До групи кількісних методів відносять всі методи з кількісною оцінкою рівня якостей працівника. Найбільш поширеними є бальний метод і метод коефіцієнтів.

Комбіновані методи – це методи експертної оцінки, тестування. За результатами оцінки персоналу формуються такі документи: результати тестування (екзамену) професійних знань та вмінь; соціально-психологічний портрет особистості; оцінка ділових і моральних якостей; аналіз шкідливих звичок і захоплень; оцінка рівня виробничої кваліфікації; висновок атестаційної комісії. У цільових і планових оцінках, а також у поточних оцінках умовно розрізняють три групи методів [5]:

кількісні – це всі методи з числовою оцінкою рівня якостей працівника. Серед них найбільш простими та ефективними вважають метод коефіцієнтів і бальний метод. Застосування комп'ютерів і інших засобів обчислювальної техніки дозволяє оперативно проводити розрахунки й у результаті отримувати об'єктивні оцінки праці працівника. Ці методи не тільки прості, але й носять відкритий характер, оскільки дозволяють кожному самостійно порахувати за достатньо строгою методикою "свої коефіцієнти" або "бали", оцінити результативність своєї праці;

якісні – це методи біографічного опису, ділової характеристики, спеціального усного відгуку, еталону, а також оцінки на основі обговорення. Ці оцінки відповідають конкретному набору якостей. Відмічено, що методи біографічного опису, усного відгуку і характеристик у господарській практиці найчастіше застосовуються при наймі і переміщенні працівників, а методи еталону (оцінка фак-

тичних якостей працівника порівняно з моделлю) і дискусій – переважно при призначенні керівників;

комбіновані – широко поширені та різноманітні методи експертної оцінки ступеня прояву певних якостей, спеціальні тести і деякі інші комбінації якісних та кількісних методів.

Методи оцінки персоналу мають відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу, цілям оцінки, бути простими і зрозумілими, включати 5 – 6 кількісних показників, поєднувати письмові та усні завдання.

Методи оцінки поділяються на традиційні та нетрадиційні. Перші сфокусовані на окремого спеціаліста і ґрунтуються на суб'єктивній оцінці керівника або колег. Традиційні методи ефективні у великих ієрархічних організаціях, які працюють в умовах досить стабільного зовнішнього середовища; їхніми недоліками є те, що оцінка дається окремому працівнику без урахування цілей організації, ґрунтується на оцінці керівника, при повному ігноруванні думки колег по роботі, підлеглих, клієнтів і т. д.; орієнтується на минуле (досягнені результати) і не враховується довгострокові перспективи розвитку організації та працівника.

Нетрадиційні методи розглядають робочу групу (підрозділ, колектив) і ставлять акцент на оцінку спеціаліста його колегами і здатність працювати в групі; оцінка окремого працівника і робочої групи проводиться з урахуванням результатів усієї організації, і до уваги береться не тільки успішне виконання сьогодишніх функцій, а й здібності до професійного розвитку та освоєння нових професій і знань. Нетрадиційні методи почали застосовуватись 15 років тому, але вже зараз виступають як "стандартні" методи оцінки в багатьох фірмах світу. У літературних джерелах виділяють цілу систему методів [1; 3; 5], але при проведенні оцінки саме спеціалістів пропонується використовувати такі методи:

метод стандартних оцінок – суть його полягає в тому, що керівник заповнює спеціальну форму, характеризуючи кожен аспект роботи спеціаліста. Це простий і доступний метод, але у нього є ряд особливостей: оцінка має суб'єктивний характер; письмовий відгук керівника у вільній чи встановленій формі; ранжирування спеціалістів на основі попарних порівнянь у межах групи; оцінка відхилення від середнього значення сукупних трудових якостей по групах працівників; оцінка поведінки в критичних умовах; графічне вираження оцінок;

метод алфавітно-числової оцінки (оцінка особистих якостей). Основу алфавітно-числової оцінки спеціалістів складає шкала. Відповідно до неї зіставляються трудові досягнення й особисті якості спеціаліста. При проведенні даної оцінки необхідно визначити, які фактори трудової діяльності та поведінки потрібно оцінити. Далі слід визначити стандарти, згідно з якими будуть вимірюватися ці факти, установити методи їх виміру. Результати оцінки при цьому значною мірою визначаються відношенням керівників до підлеглих, яких оцінюють. У даний час застосовують системи з досить доцільною шкалою оцінок з різними рівнями і підрівнями. Наприклад, деякі американські підприємства використовують систему із семи рівнів оцінок, кожний із них диференційований з урахуванням трьох факторів [1]: А – оцінка спеціаліста методом порівняння його діяльності з обов'язками відповідно до посадової інструкції; В – оцінка того, в якій мірі спеціалісту потрібна допомога і контроль з боку безпосереднього керівника для виконання ним своїх службових обов'язків; С – оцінка професійного досвіду спеціаліста, який він використовує при виконанні виробничих завдань;

метод оцінки за результатами – цей метод оцінки персоналу розглядається як комунікаційний механізм, за допомогою якого керівник та підлеглий зацікавлені в досяг-

ненні виробничих результатів і рівня винагород, що задовольняють обидві сторони. Керівник виконує роль консультанта, а не оцінювача, зосереджуючи увагу не тільки на результатах, які досягнуті, але й на розвитку здібностей, підвищенні кваліфікації, зацікавленості спеціаліста. У даній оцінці активну участь беруть і самі працівники. Наголос робиться на спільному вирішенні проблем, завдань, а зарплата розглядається окремо;

метод вимушеного вибору – експерти вибирають із набору одну характеристику, яка найбільше підходить даному спеціалісту (наприклад, досвід роботи, вміння планувати, організовувати особисту працю, спостережливість);

метод опису – передбачає послідовну ґрунтовну характеристику переваг і недоліків працівника й може комбінуватись з методом вимушеного вибору;

метод вирішальної ситуації – використовується для оцінки виконавців, ґрунтується на описі "правильної" і "неправильної" поведінки спеціаліста в певних ситуаціях, ці описи служать ніби еталоном для зіставлення поведінки працівника, якого оцінюють;

метод оцінки за шкалою – для цього будується шкала від мінімального до максимального значення з певним інтервалом;

метод оцінки на основі детального опису особистості – надаються формулювання характеристик, і для оцінки спеціаліста потрібно вибрати найбільш відповідну до нього;

метод оцінки нормативом роботи, тобто оцінка працівника здійснюється на основі норми на роботу, яку він виконує, у кількості, якості та часі;

оцінка методом комітетів – робота спеціаліста обговорюється в групі. Складається список дій, які оцінюються як позитивно, так і негативно, на основі зіставлення якого з вимогами до працівника або посади робиться висновок з урахуванням "ціни" досягнень;

метод незалежних судів – це оцінка спеціаліста працівниками, які з ним не знайомі (5 – 7 осіб), на основі "перехресного допиту";

метод 360 градусів – спеціаліст оцінюється керівником, колегами і своїми підлеглими. Заповнюється загальна та індивідуальна для кожного форми;

метод моделювання ситуації – створення штучних, але близьких до реальних умов роботи та управлінських ситуацій (підбір ділових паперів, розробка проектів документів, інтерв'ю). Критерієм оцінки є здатність організувати і планувати, гнучкість, стиль роботи, стійкість до стресів;

метод ситуаційного інтерв'ю – претендентам дається опис однакових ситуацій, а потім ставлять запитання щодо їх вирішення;

метод інтерв'ю – претенденту дається завдання провести співбесіди з декількома кандидатами на робочі місця і самому прийняти рішення. Цей метод зорієнтований на перевірку вмінь правильно оцінювати та підбирати працівників;

метод колективного обговорення кандидата на посаду – метод порівняння, коли кандидата порівнюють із реальним спеціалістом, якого прийнято за еталон.

Багато методів оцінки персоналу є вельми дорогими. Тому застосовується як би багатократний відбір кадрів на подальші ступені оцінки. Оцінка результатів праці важлива для переважної більшості спеціалістів. Оцінка ділових і особистих якостей охоплює максимум 50 % спеціалістів – це працівники, у яких виявлені якнайкращі результати праці.

У даній статті значну увагу приділено питанню ділового оцінювання персоналу організації, визначено критерії відбору та оцінки персоналу керівників і спеціалістів: професійні, ділові, морально-психологічні та інтегральні. Удосконалено оцінні якості спеціалістів організації за ра-

хунок їхньої класифікації за певними групами, виявлено та обґрунтовано вимоги до проведення ділового оцінювання персоналу підприємства, досліджено методи оцінки ділових якостей спеціалістів у ринкових умовах. Застосування наведених методів оцінки ділових якостей спеціалістів дозволить підвищити мотивацію праці, інтенсивність праці та продуктивність діяльності як окремих спеціалістів, підприємств, так і підприємства в цілому.

Література: 1. Управление персоналом : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 429 с. 2. Мартиненко М. В. Оцінка персоналу підприємства в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки / М. В. Мартиненко // Економіка розвитку. – 2005. – № 4 (36). – С. 63–65. 3. Близнюк В. В. Методичні підходи до оцінки персоналу / В. В. Близнюк // Вопросы экономики. – 2007. – № 6. – С. 67–74. 4. Ситнік О. Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О. Д. Ситнік // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 84 – 87. 5. Григорьев И. И. Как оценить специалиста? / И. И. Григорьев // Управление персоналом. – 2007. – № 9. – С. 32–36.

References: 1. Upravleniye personalom : uchebnik / pod red. A. Ya. Kibanova. – M. : INFRA-M, 2003. – 429 p. 2. Martynenko M. V. Otsinka personalu pidpriemstva v umovakh sotsialno oriientovanoi rynkovoї ekonomiky / M. V. Martynenko // Ekonomika rozvytku. – 2005. – No. 4 (36). – Pp. 63–65. 3. Blyzniuk V. V. Metodychni pidkhody do otsinky personalu / V. V. Blyzniuk // Voprosy ekonomiki. – 2007. – No. 6. – Pp. 67 – 74. 4. Sytnik O. D. Otsinka personalu v systemi motyvatsii / O. D. Sytnik // Aktualni problemy

ekonomiky. – 2007. – No. 11. – Pp. 84–87. 5. Grigoryev I. I. Kak otsenit spetsialista? / I. I. Grigoryev // Upravleniye personalom. – 2007. – No. 9. – Pp. 32–36.

Інформація про автора

Семенченко Андрій Володимирович – викладач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: semenchenko_av@mail.ru).

Інформація об авторе

Семенченко Андрей Владимирович – преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: semenchenko_av@mail.ru).

Information about the author

A. Semenchenko – lecturer of Human Resources Management and Labour Economics Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: semenchenko_av@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор *Дороніна М. С.*

Стаття надійшла до ред.
15.01.2013 р.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУТНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

УДК 336.1.072.2

Шевчук О. А.

Досліджено підходи до визначення сутності державного фінансового контролю. Сутність державного фінансового контролю запропоновано вивчати комплексно в системі координат: мета – спосіб (засіб) – результат. Проаналізовано підходи до формування системи суб'єктів внутрішнього державного фінансового контролю та найважливіші аспекти взаємодії його з органами зовнішнього державного фінансового контролю. Визначено спільні та відмінні риси зовнішнього і внутрішнього державного фінансового контролю. Державний фінансовий контроль запропоновано розглядати як систему бюджетного, податкового, митного та валютного контролю.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, сутність, бюджетний контроль, податковий контроль, митний контроль, валютний контроль.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СУЩНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

УДК 336.1.072.2

Шевчук О. А.

Исследованы подходы к определению сущности государственного финансового контроля. Сущность государственного финансового контроля предложено изучать комплексно в системе координат: цель – способ (средство) – результат.

Проанализированы подходы к формированию системы субъектов внутреннего государственного финансового контроля и важнейшие аспекты взаимодействия его с органами внешнего государственного финансового контроля. Определены общие и отличительные черты внешнего и внутреннего государственного финансового контроля. Государственный финансовый контроль предложено рассматривать как систему бюджетного, налогового, таможенного и валютного контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, сущность, бюджетный контроль, налоговый контроль, таможенный контроль, валютный контроль.

IDENTIFICATION OF THE STATE FINANCIAL CONTROL ESSENCE

UDC 336.1.072.2

O. Shevchuk

Approaches to determining the nature of the state financial control are considered. The essence of the state financial control is offered to study comprehensively in the coordinate system: goal – way (means) – result. Approaches to the formation of public internal financial control subjects and important aspects of its interaction with the external public financial control are analyzed. Common and distinctive features of the external and internal public financial control are defined. State financial control is proposed to consider as a system of budget, tax, customs and currency control.

Key words: state financial control, essence, budget control, tax control, customs control, currency control.

Спектр поглядів на сутність фінансового контролю доволі широкий. При цьому дослідники акцентують увагу на системі спостереження державними органами виключно фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів. Однак такий підхід звужує як суб'єктний, так і об'єктний ряди фінансового контролю, оскільки, по-перше, фінансовий контроль як такий може здійснюватися не лише державними органами, наділеними законодавством контрольними функціями, а, по-друге, його об'єктом має бути не тільки фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання, а й державних установ, організацій і навіть фізичних осіб.

Проблематикою фінансового контролю в усіх його проявах займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: О. Барановський, І. Басанцов, В. Бессарабов, В. Бурцев, М. Васильєва, О. Курнікіна, А. Мартинов, Є. Мних, В. Родіонова, В. Симоненко, С. Степашин, І. Стефанюк, В. Шевчук, Н. Шевченко, С. Шохін та ін.

Водночас ідентифікація сутності державного фінансового контролю попри численні публікації з даної проблематики все ще залишається логічно незавершеною. Дослідження в системі економічного контролю показують, що термін *"державний фінансовий контроль"* у різних країнах трактують по-різному. Так, наприклад, у США – це *"операційний аудит"*, у Канаді та Великій Британії – *"аудит вигоди використання грошей"*, у Норвегії і Швеції – *"аудит виконання (управління)"*, в Росії – *"державний аудит"* [1].

Аналіз поглядів вчених, викладених в економічній і спеціальній юридичній літературі, дозволяє зробити висновки, що існує кілька точок зору на поняття державного фінансового контролю [2]: 1) *окремий вид діяльності*

органів державного управління; 2) контрольні функції органів державного управління; 3) способи і засоби; 4) сфера діяльності спеціально уповноважених органів держави; 5) діяльність держави.

Пивовар Ю. І. класифікує відповідні наукові підходи з виділенням чотирьох їх основних груп: перша група науковців розглядає державний фінансовий контроль як функцію контролю; друга – вважає недоцільним звужувати контроль лише до способу забезпечення законності і фінансової дисципліни, передбачає наявність зворотного зв'язку, вираженого у впливі контролю на більш раціональне використання фінансових ресурсів; третя – вважає його як діяльність з нагляду та перевірки; четверта – вважає, що державний фінансовий контроль виступає засобом оцінки досягнення мети [3].

Безумовно, наведені погляди неповною мірою відображають сутність державного фінансового контролю. Для чіткого розуміння його сутності, на думку автора, його слід розглядати комплексно в системі координат: мета – спосіб (засіб) – результат.

Мета статті полягає в ідентифікації сутності державного фінансового контролю.

Важливо пам'ятати, що державний контроль не є атрибутом якогось одного, найчастіше тоталітарного, режиму. Він завжди притаманний будь-якій державі, яка прагне забезпечити реалізацію політики, законів й інших актів, охорону державних інтересів. Питання полягає в тому, які існують цілі й механізми контролю, його підтримка в суспільстві, наскільки він допомагає стійкості інститутів держави, забезпеченню прав і свобод громадян, прогресивному соціально-економічному розвитку [4, с. 111].

Змістовно під державним фінансовим контролем розуміють:

економічні відносини з приводу формування й ефективного використання державних фінансових ресурсів і державної власності, що проявляються в діяльності регульованих правовими нормами суб'єктів фінансових правовідносин (органів державної влади, місцевого самоврядування і створених ними структур) з контролю за надходженням, рухом і витрачанням державних (муніципальних) фінансових коштів і державної (муніципальної) власності [5, с. 50];

сукупність економічних та правових відносин, зумовлених дією контрольної функції фінансів і управління, спрямованих на забезпечення законності й ефективності формування, розподілу та використання державних фінансових ресурсів на основі принципів єдності державних фінансів і бюджетної системи [6];

системоформуючу субстанцію в контексті підготовки і прийняття державно-управлінських рішень; системоформуючу основу фінансової політики [7];

контроль, здійснюваний державними органами чи від імені держави в цілях забезпечення єдиної державної фінансової політики і фінансових інтересів держави та її громадян [8, с. 15]; контроль за законністю і доцільністю дій у сфері утворення, розподілу та використання грошових фондів держави і суб'єктів місцевого самоврядування в цілях ефективного соціально-економічного розвитку країни та окремих регіонів [9, с. 101]; контроль над формуванням, відтворенням і використанням національного надбання [10, с. 557];

об'єктивно зумовлену діяльність людини, мета якої – оцінити відхилення параметрів, що фактично реєструються, які характеризують дії держави у фінансово-економічному просторі, від установлених для них норм; не просто механізм відстеження бюджетного процесу, а й моніторинг та аналіз стану економіки й суспільства, спрямований на фінансову оцінку ефективності використання державою виділених їй ресурсів [11, с. 8];

багатоаспектну міжгалузеву систему нагляду наділених контрольними функціями державних і громадських органів за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ і організацій з метою об'єктивної оцінки економічної ефективності цієї діяльності, встановлення законності та доцільності господарських і фінансових операцій та виявлення резервів доходів державного бюджету [12, с. 87]; засновану на нормах фінансового права систему органів і заходів з перевірки законності та доцільності дій у сфері утворення, розподілу й використання грошових фондів держави [13, с. 37]; систему інститутів, інструментів і об'єктів з перевірки законності та доцільності дій в утворенні, розподілі і використанні грошових фондів держави й органів місцевого самоврядування [14, с. 593]; систему одержання, обробки та інтеграції різноманітної інформації про розпорядчі чи виконавчі дії під час планування й здійснення фінансово-господарських операцій, що ініціюють зміни будь-яких елементів державного майна (власності) чи об'єктів державних майнових прав і, відповідно, будь-яких джерел їх формування (фінансування) [15, с. 32]; систему наукових знань [10, с. 84];

форми і способи впливу, які застосовуються суспільством та його групами для регулювання поведінки людей [16, с. 196];

один із етапів бюджетного процесу [17];

функцію держави, що виражається формулою [2]:

$$Y = \Phi(a + b + v + c),$$

де Y – мета державного фінансового контролю;

Φ – функція, що показує напрям, мету, а також діяльність усієї держави в особі всіх органів державної влади,

наділених контрольними повноваженнями у сфері фінансів, у тому числі спеціалізованих у цій сфері;

(a, b, v, c) – завдання, що стоять перед державним фінансовим контролем.

Таким чином, спектр тлумачень змісту державного фінансового контролю дуже широкий: від економічних відносин (сукупності економічних і правових відносин) до об'єктивно зумовленої діяльності людини; сукупності дій і операцій; багатоаспектної міжгалузевої системи нагляду; системи органів і заходів (системи інститутів, інструментів та об'єктів); форм і способів впливу; системи одержання, обробки та інтеграції різноманітної інформації; етапу бюджетного процесу; функції держави і системи наукових знань.

У зв'язку з цим, на думку автора, слід зазначити, що, по-перше, навряд чи правомірно зводити сутність державного фінансового контролю лише до об'єктивно зумовленої діяльності людини; форм і способів впливу, які застосовуються суспільством і його групами для регулювання поведінки людей, а також системи одержання, обробки та інтеграції різноманітної інформації. По-друге, стосовно державного фінансового контролю слід вести мову про контроль не лише формування, відтворення і використання національного надбання, а й про його розподіл. По-третє, тлумачення цього терміна лише як одного з етапів бюджетного процесу істотно звужує уявлення про його сутність, оскільки державний фінансовий контроль включає в себе контроль за виконанням державного бюджету і бюджетів державних позабюджетних фондів, організацією грошового обігу, використанням кредитних ресурсів, станом внутрішнього і зовнішнього державного боргу, державною власністю як джерела доходів, державних резервів, наданням фінансових і податкових пільг і преференцій.

Розуміють під державним фінансовим контролем і контроль, що здійснюється від імені суспільства (платників податків) через уповноважені представницькі органи влади (парламент) з метою економічного, ефективного та результативного витрачання публічних коштів [18]. Однак, на думку автора, неправомірно зводити державний фінансовий контроль лише до контролю парламенту. По-перше, державний фінансовий контроль здійснюється органами, підпорядкованими як представницькій, так і виконавчій владі. По-друге, сам по собі парламент не здійснює державний фінансовий контроль, а лише уповноважує на це спеціально створені під його егідою контролюючі органи. Крім того, видається неповною і теза про контроль лише економічного, ефективного і результативного витрачання публічних коштів, оскільки, по-перше, необхідним є і контроль законності таких витрат, а, по-друге, державний фінансовий контроль не зводиться лише до контролю публічних коштів, а охоплює й державну власність, майнові права, а також податкові й інші фінансові правовідносини фізичних осіб і фінансово-господарську діяльність господарюючих суб'єктів тощо.

Для характеристики державного фінансового контролю в бюджетній сфері використовуються терміни: "фінансовий контроль у бюджетній сфері" [19, с. 240], "бюджетний контроль" [20], "бюджетно-фінансовий контроль" [12, с. 240], "фінансово-бюджетний контроль" [21], "аудит ефективності" [22], "аудит доцільності" [23], "зовнішній аудит бюджетів", "оцінка результатів при бюджетуванні, орієнтованому на результат" [24].

Державний фінансовий контроль за бюджетними видатками розглядається як функція управління, яка є одним з інструментів підвищення ефективності бюджетних видатків, елемент бюджетної політики держави, стадія

бюджетного процесу [25]. А. І. Озеров дуже образно називав контроль останнім, але дуже важливим колесом у бюджетному механізмі держави і зазначав, що контроль став закономірним наслідком розвитку бюджету, що зробило його необхідною ланкою державного господарства [26, с. 622].

Причому окремі науковці ототожнюють поняття "державний фінансовий контроль" і "бюджетний контроль" [10, с. 124]. З такою позицією не можна погодитися, оскільки державний фінансовий контроль за своєю сутністю є значно ширшим за бюджетний, так само як і фінанси – за бюджет. На думку автора, державний фінансовий контроль, крім бюджетного, включає також податковий, митний, валютний контроль, контроль грошового обігу і державного боргу, банківський та страховий контроль, контроль за професійними учасниками фондового ринку, а також контроль за системою ціноутворення в країні та економічною концентрацією (антимонопольний контроль). А відтак об'єктом державного фінансового контролю є:

відносини, що виникають між державою, з одного боку, та юридичними і фізичними особами – з іншого, з приводу виробництва й розподілу (на думку автора, ще й перерозподілу і використання) національного доходу в територіальному та галузевому розрізах і його ефективного використання [10, с. 91];

грошові відносини, що виникають у зв'язку з формуванням фінансових ресурсів у розпорядженні держави та її організацій і використанням цих коштів на задоволення потреб держави та всього суспільства [13, с. 31]; правильність податкових розрахунків і складання податкових декларацій;

фінансова система держави; вартісні пропорції руху ВВП, готівковий грошовий обіг, розрахунки; управління золотовалютними резервами; використання і зберігання дорогоцінних металів та дорогоцінних каменів організаціями і здійснення угод з ними;

грошові, розпорядчі процеси при формуванні і використанні фінансових ресурсів на всіх рівнях бюджетної системи держави [27, с. 107]; обіг коштів державного бюджету та загальнодержавних позабюджетних фондів у банках та інших фінансово-кредитних установах; використання коштів загальнодержавних позабюджетних фондів; моніторинг і аналіз стану економіки та суспільства, спрямовані на фінансову оцінку ефективності використання державою ресурсів, які їй виділяються [11, с. 8];

дотримання одержувачами бюджетних кредитів, бюджетних інвестицій та державних і муніципальних гарантій умов виділення, отримання, цільового використання і повернення бюджетних коштів [28];

рівень непогашеного державного боргу як основний критерій оцінки державної заборгованості, бюджетний дефіцит чи профіцит, імовірність "непередбачуваного", або "умовного" боргу (contingent debt), тобто боргу, вимоги за яким можуть виникнути за умови настання певних подій у майбутньому; боргові й інші зобов'язання держави всіх видів, включаючи державні гарантії тощо, що мають матеріальні наслідки; міжнародні дво- і багатосторонні договори та угоди, що впливають чи можуть у майбутньому вплинути на економічну ситуацію, обґрунтованість і доцільність для економіки країни прийняття на себе державою відповідних зобов'язань [29]; достовірність даних, що стали підставою ухвалення рішень про надання суб'єктам державного управління позик і кредитів, одержаних від іноземних держав, банків чи міжнародних фінансових організацій;

системи бухгалтерського обліку; дотримання єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку та фінансової звітності органів державного управління [30];

рух капіталів: приплив короткострокових капіталів, приплив і відплив яких протягом короткого періоду часу може сягати величезних розмірів; вивезення капіталу; "ефект зараження" національних фінансових систем;

державні цільові програми, національні проекти, державне завдання; державні цільові кредити – позики, що надаються центральним банком під конкретні цільові програми;

функціонування унітарних підприємств; виконання підприємствами державних замовлень, що фінансуються з бюджету; операції з фінансовими ресурсами, котрі здійснюються суб'єктами господарювання та порядок використання яких визначено законодавством [31]; надання індивідуальним підприємцям, підприємствам різних форм власності субсидій, дотацій, кредитів, податкових пільг, а також інших фінансових преференцій; цільове використання коштів, що залишаються в розпорядженні суб'єктів підприємницької діяльності у разі надання їм податкових пільг;

діяльність центрального банку; платоспроможність комерційних банків, страховиків, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, лізингових і фінансових компаній, ломбардів, професійних учасників фондового ринку; виплата мінімальної заробітної плати; діяльність самоврядних фондів; залучення коштів громадян банками і кредитними спілками; реалізація постприватизаційних зобов'язань; достовірність фінансової звітності; грошові операції, що можуть зашкодити фінансовій безпеці держави [31];

економічна концентрація на певних товарних ринках і ринках послуг (створення комерційних організацій; реорганізація комерційних організацій у формі злиття чи приєднання; придбання акцій акціонерного товариства; придбання часток у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю; придбання майна комерційних організацій; придбання прав стосовно комерційних організацій); ціни природних монополій. Проте держава, будучи контролюючим акціонером, має приватні інтереси, що полягають у зростанні бюджетних надходжень, підтримці зайнятості, вирішенні соціальних проблем, реалізація яких спричиняє неефективну роботу корпорації [32];

державна і муніципальна власність, проведення її приватизації; націоналізація приватної власності; нефінансові ресурси, включаючи природні й інтелектуальні, які можуть бути виражені в грошовому еквіваленті;

система прийняття фінансових рішень; управління фінансовими ризиками.

При цьому слід зазначити, що чітке розуміння меж державного фінансового контролю і його об'єктів є важливим питанням у процесі оптимізації бюджетних витрат. Від його вирішення залежить не лише ефективність фінансової діяльності держави, але й побудова системи фінансово-контрольних органів, розподіл компетенції між ними [33].

На макrorівні державний фінансовий контроль здійснюється шляхом регулювання внутрішньодержавного товарно-грошового обміну і формалізується національною валютою, з використанням бюджетних механізмів на основі аналізу статистичної й іншої інформації, і визначає можливості обігу валют інших держав, які ввозяться при міжнародному торговельному обороті.

Мікрорівень фінансового контролю охарактеризований аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства на основі встановлених фінансових показників, таких, як: достатність тих чи інших коштів, ліквідність, платоспроможність, обіговість, рентабельність, структура капіталу й інших показників. Фінансовий контроль з боку дер-

жави за господарською діяльністю суб'єктів підприємництва формалізований даними бухгалтерського обліку і відповідними первинними документами для організації його ведення [34, с. 77].

У світі існують різні підходи до формування системи суб'єктів внутрішнього державного фінансового контролю. Перший підхід пропонується для визначення як "відповідальність третьої сторони". Йдеться про те, що в окремих країнах ЄС міністерство фінансів має найширше коло повноважень щодо розробки проекту бюджету та розподілу коштів серед галузевих міністерств, окрім того, йому належить право прямого втручання в процес формування бюджету на стадії попереднього контролю через своїх службовців, які є в кожному галузевому міністерстві. Другий підхід у розбудові системи органів внутрішнього державного фінансового контролю визначено як "відповідальність керівництва". Він пов'язаний з особистістю відповідальності за контроль щодо витрат бюджетних коштів керівника галузевого міністерства [35].

Найважливіші аспекти взаємодії органів зовнішнього і внутрішнього державного фінансового контролю слід розглядати в контексті чотирьох груп соціальних явищ: *по-перше*, об'єднуючих та загальносприйнятних, зрозумілих для більшості громадян *ідей, поглядів, концепцій, принципів, дефініцій*, що поширюються й сприймаються як елементи суспільної свідомості; *по-друге*, *соціального партнерства* на основі погодження норм, правил, приписів, цінностей, очікувань, тобто на основі так званих *"соціальних інструкцій"* щодо поведінки, дій як керівника, так і підлеглого; *по-третьє*, демократичного, правового розуміння *"соціальної ієрархії"*, нарешті, сучасного усвідомлення *"соціальної організації"*, що відображає рівень узгодженості, упорядкування, організованості підсистеми, єдності дій [35].

Зовнішній і внутрішній державний фінансовий контроль має як спільні, так і відмінні риси (таблиця).

Таблиця

Спільні і відмінні риси зовнішнього і внутрішнього державного фінансового контролю*

Спільні риси	Відмінні риси
• підпорядкованість діяльності органів зовнішнього і внутрішнього державного фінансового контролю єдиній меті; • певна подібність процедур здійснення контролю	• відмінність суб'єктів і об'єктів здійснення контролю; • виконання органами зовнішнього і внутрішнього державного фінансового контролю різних завдань; • відмінність причин і результатів здійснення контролю

* Розроблено автором

У сучасній науковій термінології виокремлюється і поняття *"публічний фінансовий контроль"* як узагальнююча сукупність державного фінансового контролю, а також контролю, здійснюваного органами місцевого самоврядування та іншими суб'єктами за публічними фінансами.

Отже, спектр поглядів на сутність фінансового контролю доволі широкий. Однак визначенням поняття "фінансовий контроль" бракує комплексності, конкретизації форм, інструментів і методів його здійснення; вони обмежують його об'єктний та суб'єктний ряди, підходи до оцінки процесів і явищ (здебільшого превалює виключно кількісна оцінка), часто ігнорують необхідність з'ясування ефективності використання коштів, майна тощо. Неправомірно зводити сутність державного фінансового контролю

лише до об'єктивно зумовленої діяльності людини; форм та способів впливу, які застосовуються суспільством і його групами для регулювання поведінки людей, а також системи одержання, обробки та інтеграції різноманітної інформації. Стосовно державного фінансового контролю слід розглядати контроль не лише за формуванням, відтворенням і використанням національного надбання, а й за його розподілу. Тлумачення цього терміна лише як одного з етапів бюджетного процесу істотно звужує уявлення про його сутність, оскільки державний фінансовий контроль включає в себе контроль за виконанням державного бюджету і бюджетів державних позабюджетних фондів, організацією грошового обігу, використанням кредитних ресурсів, станом внутрішнього і зовнішнього державного боргу, державною власністю як джерела доходів, державних резервів, наданням фінансових і податкових пільг та преференцій. Державний фінансовий контроль за своєю сутністю є значно ширшим за бюджетний, так само як і фінанси – за бюджет. На думку автора, державний фінансовий контроль, окрім бюджетного, включає також податковий, митний, валютний контроль, контроль грошового обігу і державного боргу, банківський та страховий контроль, контроль за професійними учасниками фондового ринку, а також контроль за системою ціноутворення в країні й економічною концентрацією (антимонопольний контроль).

Література: 1. Дусаева Е. М. Государственный аудит в системе экономического контроля / Е. М. Дусаева, Н. С. Шестакова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2009. – № 2. – С. 255. 2. Тепелева А. В. Финансовый контроль как функция государства / А. В. Тепелева // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2008. – № 2. – С. 55. 3. Пивовар Ю. І. Організаційно-правові засади взаємодії міліції і органів фінансового контролю : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 – адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право / Ю. І. Пивовар. – К., 2008. – 21 с. 4. Тихомиров Ю. А. Публичное право / Ю. А. Тихомиров. – М. : Издательство БЕК, 1995. – С. 111. 5. Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики / Ю. М. Воронин. – Мн. : Книжный Дом, 2005. – С. 450. 6. Табунщикова Т. Ф. Становление и развитие муниципального финансового контроля : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / Т. Ф. Табунщикова. – М., 2006. – 24 с. 7. Дмитренко Г. В. Організація і здійснення державного контролю в Україні (фінансово-економічні аспекти) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра наук з держуправління: спец. : 25.00.02 – механізми державного управління / Г. В. Дмитренко. – К., 2011. – 36 с. 8. Мельник М. В. Ревизия и контроль : учебн. пособ. / М. В. Мельник, А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин. – М. : КноРус, 2007. – С. 315. 9. Экономическое право. Хрестоматия. Т. 2 / под общ. ред. В. И. Видяпина. – СПб. : Питер, 2004. – С. 401. 10. Государственный финансовый контроль : учебник / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин и др. – СПб. : Питер, 2004. – 557 с. 11. Рябухин С. Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов / С. Н. Рябухин. – М. : Наука, 2004. – С. 388. 12. Шохин С. О. Бюджетно-финансовый контроль и аудит. Теория и практика применения в России / С. О. Шохин, Л. И. Воронина. – М. : Финансы и статистика, 1997. – С. 587. 13. Родионова В. М. Финансовый контроль / В. М. Родионова, В. И. Шлейников. – М. : ФБК-Пресс, 2002. – С. 437. 14. Государственные и муниципальные финансы / под общ. ред. И. Д. Мацкуляка. – М. : РАГС, 2003. – С. 593. 15. Бурцев В. Б. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: теория и практика / В. Б. Бурцев. – М. :

Дашков и К°, 2002. – С. 32. 16. Современный словарь по общественным наукам / под ред. О. Г. Данильяна, Н. И. Панова. – М. : Эксмо, 2005. – С. 796. 17. Суконников Е. С. Совершенствовать финансовый контроль / Е. С. Суконников // Финансы. – 2002. – № 12. – С. 5. 18. Лин Я. И. Теоретичні основи сутності державного фінансового контролю / Я. И. Лин // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 285. 19. Землин А. И. Бюджетное право. Схемы и комментарии / Землин А. И.; под ред. д.э.н. Е. Ю. Грачевой. – М. : Юриспруденция, 2001. – 240 с. 20. Орлова М. Е. Правовые и организационные проблемы бюджетного контроля / М. Е. Орлова // Вестник КГФЭИ. – 2008. – № 1. – С. 34–37. 21. Смирнова Л. Н. Снижение угроз экономической безопасности государства с помощью системы финансово-бюджетного контроля / Л. М. Смирнова // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2009. – № 1. – С. 104–111. 22. Козенко Ю. А. Аудит эффективности бюджетных расходов в системе государственного финансового контроля / Ю. А. Козенко, Г. В. Федотов // Финансы. – 2007. – № 8. – С. 17–27. 23. Синева Е. Н. Государственный финансовый контроль в управлении регионов / Е. Н. Синева // Финансы и кредит. – 2006. – № 25. – С. 38–41. 24. Синева Е. Н. Особенности финансового контроля при бюджетировании, ориентированном на результат / Е. Н. Синева // Финансы и кредит. – 2007. – № 4. – С. 35–39. 25. Сафонов О. А. Экономическая безопасность как финансово-правовая категория / О. А. Сафонов // Финансовое право. – 2007. – № 7. – С. 2–9. 26. Озеров И. Х. Основы финансовой науки. Бюджет. Формы взимания. Местные финансы. Кредит / И. Х. Озеров. – М. : Изд. "ЮрИнформ-Пресс", 2008. – 622 с. 27. Финансовое право : учебник / под ред. О. Н. Горбуновой. – М. : Юрист, 2001. – С. 507. 28. Демидов М. В. Конституционно-правовые основы и организация деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации / М. В. Демидов // Вестник Владимирского юридического института. – 2009. – № 2. – С. 81. 29. Болдырев Ю. Ю. Методологические основы внешнего государственного финансового контроля : автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика / Ю. Ю. Болдырев. – М., 2007. – 24 с. 30. Рибачук В. Л. Удосконалення організаційного забезпечення ефективності фінансового контролю діяльності органів державного управління [Електронний ресурс] / В. Л. Рибачук. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-1/doc/2/21.pdf>. 31. Стефанюк І. Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 16–17. 32. Shleifer A. Politicians and Firms / A. Shleifer, R. Vishny // Quarterly Journal of Economics – 1994. – Vol. 109. – № 4. 33. Shleifer A. State versus Private Ownership / A. Shleifer // Journal of Economic Perspectives. – 1998. – Vol. 12. – № 4. 34. Крохина Ю. А. Вопросы финансового контроля в программе повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года / Ю. А. Крохина // Академический юридический журнал. – 2011. – № 2. – С. 12. 35. Филипповский М. Л. Трансформация функций финансового контроля / М. Л. Филипповский // Теория и практика общественного развития. – 2006. – № 2. – С. 377. 36. Клімова С. М. Інституціональна організація фінансового контролю на центральному рівні державного управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. спец. : 25.00.01 – теорія та історія державного управління / С. М. Клімова. – Х., 2003. – 19 с.

References: 1. Dusaeva E. M. Gosudarstvennyy audit v sisteme ekonomicheskogo kontrolya / E. M. Dusaeva, N. S. Shestakova // Izvestiya Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. – 2009. – No. 2. – P. 255. 2. Telepneva A. V. Finansovyy kontrol kak funktsiya gosudarstva / A. V. Telepneva // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta MVD Rossii. – 2008. – No. 2. – P. 55. 3. Pyvovar Yu. I. Orhanizatsiino-pravovi zasady vzaiemodii militsii i orhaniv finansovoho kontroliu : avtoref. dys. na zdobuttia nauk.

stupenia kand. yuryd. nauk : spets. 12.00.07 – administratyvne pravo i protses; finansove pravo; informatsiine pravo / Yu. I. Pyvovar. – K., 2008. – 21 p. 4. Tikhomirov Yu. A. Publichnoe pravo / Yu. A. Tikhomirov. – M. : Izdatelstvo BEK, 1995. – P. 111. 5. Voronin Yu. M. Gosudarstvennyy finansovyy kontrol : voprosy teorii i praktiki / Yu. M. Voronin. – Mn. : Knizhnyy Dom, 2005. – P. 450. 6. Tabunshchikova T. F. Stanovlenie i razvitiye munitsipalnogo finansovogo kontrolya : avtoref. diss. na soiskanie uchen. stepeni kand. ekon. nauk : spets. 08.00.10 – finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit / T. F. Tabunshchikova. – M., 2006. – 24 p. 7. Dmytrenko H. V. Orhanizatsiia i zdiisnennia derzhavnoho kontroliu v Ukraini (finansovo-ekonomichni aspekty) : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia dokt. nauk z derzhupravlinnia : spets. 25.00.02 – mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia / H. V. Dmytrenko. – K., 2011. – 36 p. 8. Melnik M. V. Reviziya i kontrol : uchebn. posob. / M. V. Melnik, A. S. Panteleev, A. L. Zvezdin. – M. : KnoRus, 2007. – P. 315. 9. Ekonomicheskoe pravo. Khrestomatiya. – Vol. 2 / pod obshch. red. V. I. Vidyapina. – SPb. : Piter, 2004. – P. 401. 10. Gosudarstvennyy finansovyy kontrol : uchebnik / S. V. Stepashin, N. S. Stolyarov, S. O. Shokhin i dr. – SPb. : Piter, 2004. – 557 p. 11. Ryabukhin S. N. Audit effektivnosti ispolzovaniya gosudarstvennykh resursov / S. N. Ryabukhin. – M. : Nauka, 2004. – P. 388. 12. Shokhin S. O. Byudzhethno-finansovyy kontrol i audit. Teoriya i praktika primeneniya v Rossii / S. O. Shokhin, L. I. Voronina. – M. : Finansy i statistika, 1997. – P. 587. 13. Rodionova V. M. Finansovyy kontrol / V. M. Rodionova, V. I. Shleynikov. – M. : FBK-Press, 2002. – P. 437. 14. Gosudarstvennye i munitsipalnye finansy / pod obshch. red. I. D. Matskulyaka. – M. : RAGS, 2003. – P. 593. 15. Burtsev V. B. Organizatsiya sistemy gosudarstvennogo finansovogo kontrolya v Rossiyskoy Federatsii: teoriya i praktika / V. B. Burtsev. – M. : Dashkov i K°, 2002. – P. 32. 16. Sovremennyy slovar po obshchestvennym naukam / pod red. O. G. Danilyana, N. I. Panova. – M. : Eksmo, 2005. – P. 796. 17. Sukonnikov E. S. Sovershenstvovat finansovyy kontrol / E. S. Sukonnikov // Finansy. – 2002. – No. 12. – P. 5. 18. Lyn Ya. I. Teoretychni osnovy sutnosti derzhavnoho finansovoho kontroliu / Ya. I. Lyn // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2011. – No. 1. – P. 285. 19. Zemlin A. I. Byudzhethnoe pravo. Skhemy i kommentarii / A. I. Zemlin ; pod red. d.e.n. E. Yu. Grachevoy. – M. : Yurisprudentsiya, 2001. – 240 p. 20. Orlova M. E. Pravovye i organizatsionnye problemy byudzhethnoho kontrolya / M. E. Orlova // Vestnik KGFEL. – 2008. – No. 1. – Pp. 34–37. 21. Smirnova L. N. Snizhenie ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva s pomoshchyu sistemy finansovo-byudzhethnogo kontrolya / L. M. Smirnova // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta MVD Rossii. – 2009. – No. 1. – Pp. 104–111. 22. Kozenko Yu. A. Audit effektivnosti byudzhethnykh rashodov v sisteme gosudarstvennogo finansovogo kontrolya / Yu. A. Kozenko, G. V. Fedotov // Finansy. – 2007. – No. 8. – Pp. 17–27. 23. Sineva E. N. Gosudarstvennyy finansovyy kontrol v upravlenii regionov / E. N. Sineva // Finansy i kredit. – 2006. – No. 25. – Pp. 38–41. 24. Sineva E. N. Osobennosti finansovogo kontrolya pri byudzhetrovanii, orientirovannom na rezultat / E. N. Sineva // Finansy i kredit. – 2007. – No. 4. – Pp. 35–39. 25. Safonov O. A. Ekonomicheskaya bezopasnost kak finansovo-pravovaya kategoriya / O. A. Safonov // Finansovoe pravo. – 2007. – No. 7. – Pp. 2–9. 26. Ozerov I. Kh. Osnovy finansovoy nauki. Byudzheth. Formy vzimaniya. Mestnye finansy. Kredit / I. Kh. Ozerov. – M. : Izd. "YurInfor-Press", 2008. – 622 p. 27. Finansovoe pravo: uchebnik / pod red. O. N. Gorbunovoy. – M. : Yurist, 2001. – P. 507. 28. Demidov M. V. Konstitutsionno-pravovye osnovy i organizatsiya deyatelnosti kontrolno-schetnykh organov subyektov Rossiyskoy Federatsii / M. V. Demidov // Vestnik Vladimirskogo yuridicheskogo instituta. – 2009. – No. 2. – P. 81. 29. Boldyrev Yu. Yu. Metodologicheskie osnovy vneshnego gosudarstvennogo finansovogo kontrolya : avtoref. diss. na soiskanie uchen. stepeni kand. ekon. nauk : spets. 08.00.12. – Bukhgalterskiy uchets, statistika / Yu. Yu. Boldyrev. – M., 2007. – 24 p. 30. Rybachuk V. L.

Udoskonalennia orhanizatsiinoho zabezpechennia efektyvnosti finansovoho kontroliu diialnosti orhaniv derzhavnoho upravlinnia [Electronic resource] / V. L. Rybachuk. – Access mode : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-1/doc/2/21.pdf>. 31. Stefaniuk I. B. Derzhavnyi finansovy kontrol: problemy identyfikatsii i vyznachennia systemy / I. B. Stefaniuk // *Finansy Ukrainy*. – 2009. – No. 11. – Pp. 16–17. 32. Shleifer A. Politicians and Firms / A. Shleifer, R. Vishny // *Quarterly Journal of Economics*. – 1994. – Vol. 109. – No. 4. 33. Shleifer A. State versus Private Ownership / A. Shleifer // *Journal of Economic Perspectives*. – 1998. – Vol. 12. – No. 4. 34. Krokhnina Yu. A. Voprosy finansovogo kontrolya v programme povysheniya effektivnosti byudzhetykh raskhodov na period do 2012 goda / Yu. A. Krokhnina // *Akademicheskii yuridicheskii zhurnal*. – 2011. – No. 2. – P. 12. 35. Filippovskiy M. L. Transformatsiya funktsiy finansovogo kontrolya / M. L. Filippovskiy // *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*. – 2006. – No. 2. – P. 377. 36. Klimova S. M. Instytutsionalna orhanizatsiia finansovoho kontroliu na tsentralnomu rivni derzhavnoho upravlinnia : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. nauk z derzh. upr. : spets. 25.00.01 – teoriia ta istoriia derzhavnoho upravlinnia / S. M. Klimova. – Kh., 2003. – 19 p.

Інформація про автора

Шевчук Олег Анатолійович – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансового аналізу і контролю Київського наці-

онального торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Киото, 19, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Информация об авторе

Шевчук Олег Анатольевич – канд. экон. наук, доцент кафедры финансового анализа и контроля Киевского национального торгово-экономического университета (02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Information about the author

O. Shevchuk – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Financial Analysis and Control Department of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Рецензент

канд. екон. наук,
професор Дікань Л. В.

Стаття надійшла до ред.
18.01.2013 р.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УКРАИНЕ

УДК 336.1:332.1(477)

Усков И. В.

Определено, что в условиях трансформации экономики Украины через систему местных бюджетов должно происходить увеличение налогового потенциала территорий, качественное предоставление социальных услуг населению. Доказано, что совершенствование механизма функционирования местных бюджетов, определение направлений их развития является основой роста доходного потенциала территорий. Разработаны комплексные рекомендации по повышению эффективности функционирования местных бюджетов в Украине. Определено, что процесс модернизации местных бюджетов должен предусматривать комплексное развитие механизма их функционирования, проведение обоснованных бюджетных реформ на уровне территориальных образований. Выявлено, что повышение эффективности местных бюджетов должно быть направлено на рационализацию бюджетной системы страны, которая, в свою очередь, должна обеспечить повышение эффективности бюджетного процесса – это создаст предпосылки для развития бюджетного механизма и переориентации системы местных бюджетов на решение комплексных социально-экономических задач на местном уровне.

Ключевые слова: местные органы власти, бюджет территориальных образований, налоги, местные финансы, бюджетно-налоговая децентрализация, механизм организации бюджетной политики.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

УДК 336.1: 332:1 (477)

Усков І. В.

Виявлено, що в умовах трансформації економіки України через систему місцевих бюджетів має відбуватися збільшення податкового потенціалу територій, якісне надання соціальних послуг населенню. Доведено, що вдосконалення механізму функціонування місцевих бюджетів і визначення напрямів їх розвитку є основою зростання дохідного потенціалу територій. Розроблено комплексні рекомендації щодо підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів в Україні. Виявлено, що процес модернізації місцевих бюджетів повинен передбачати комплексний розвиток механізму їх функціонування, проведення обґрунтованих бюджетних реформ на рівні територіальних утворень. Підвищення ефективності місцевих бюджетів має бути спрямоване на раціоналізацію бюджетної системи країни, яка, у свою чергу, повинна забезпечити підвищення ефективності бюджетного процесу – це створить передумови для розвитку бюджетного механізму і переорієнтації системи місцевих бюджетів на вирішення комплексних соціально-економічних завдань на місцевому рівні.

Ключові слова: місцеві органи влади, бюджет територіальних утворень, податки, місцеві фінанси, бюджетно-податкова децентралізація, механізм організації бюджетної політики.

AN INCREASE OF LOCAL BUDGETS FUNCTIONING EFFICIENCY IN UKRAINE

UDC 336.1:332:1(477)

I. Uskov

Under the conditions of Ukrainian economy transformation through the system of local budgets there must be an increase of regional tax potential, high-quality provision of social services to the population. It is proved that improving the mechanism of local budgets functioning and determining their development trends are the basis for the growth of profitable potential of territories. The paper is aimed at the development of complex recommendations to increase the efficiency of local budgets functioning in Ukraine. The process of modernisation of local budgets must foresee the complex mechanism of their functioning, realization of reasonable budgetary reforms at the level of territorial units. The increase of local budgets efficiency must be aimed at rationalization of the budgetary system, which, in turn, must provide the increase of budgetary process efficiency. It will create pre-conditions for developing the budgetary mechanism and reorientation of local budgets system to solving complex socioeconomic tasks at the local level.

Key words: local authorities, regional budget, taxes, local finance, budgetary-tax decentralization, mechanism of fiscal policy.

Местные бюджеты, выступая основным бюджетным фондом местных органов власти, предназначены для перераспределения финансовых ресурсов между отдельными группами населения, отраслями экономики на уровне административно-территориальных единиц. С помощью этих бюджетов местные органы власти осуществляют аккумуляцию бюджетных средств, а именно в виде налоговых и неналоговых поступлений для решения комплексных социально-экономических и экологических задач на местном уровне.

При этом в современных условиях развития финансового потенциала территорий Украины через местные бюджеты не происходит эффективной реализации государственных и местных бюджетных программ.

Это обусловлено неэффективностью реализации бюджетно-налоговых реформ на местном уровне, отсутствием заинтересованности местных органов власти в увеличении доходных источников на подведомственной территории. В условиях трансформации экономики Украины необходимы комплексные мероприятия, направленные на повышение эффективности

функционирования местных бюджетов, реализации через них стратегии улучшения механизма горизонтального и вертикального финансового регулирования на местном уровне.

В современных условиях местные бюджеты должны не только удовлетворять минимальным социальным потребностям населения, но и обеспечивать комплексное и системное развитие бюджетного потенциала всех территориальных образований, осуществлять стимулирование развития предпринимательской деятельности, увеличение объемов инвестиций, повышение эффективности системы межбюджетных отношений.

Повышению эффективности формирования и исполнения местных бюджетов посвящены труды таких ученых, как: Балацкий Е. О., Бондарук Т. Г., Кириленко О. П., Лунина И. О., Лисяк Л. В., Павлюк К. В. [1 – 6]. При этом в их трудах рассматриваются отдельные направления по развитию механизма исполнения местных бюджетов, но не уделяется внимание влиянию реформ на развитие системы местных бюджетов в Украине.

Целью статьи является разработка комплексных рекомендаций по повышению эффективности функционирования местных бюджетов в условиях проводимых социально-экономических реформ.

Развитие системы местных бюджетов должно быть направлено на усиление бюджетно-налоговой децентрализации. Усиление децентрализации будет способствовать увеличению бюджетного потенциала территориальных образований, обеспечению местных органов власти необходимыми финансовыми ресурсами по реализации крупномасштабных социальных и инвестиционных проектов на подведомственной территории.

Использование принципов как бюджетного федерализма, так и бюджетного унитаризма позволит, с одной стороны, обеспечить реальную финансовую самостоятельность местных органов власти, а с другой – усилить государственный финансовый контроль над результативностью и обоснованностью использования бюджетных средств. Основными направлениями повышения эффективности функционирования местных бюджетов должны стать (рисунок).



Рис. Основные направления повышения эффективности функционирования местных бюджетов в Украине (составлено автором)

Итак, возможно выделить ряд основных направлений по преобразованию в части планирования, исполнения, учета и отчетности, оценки и контроля бюджетного процесса, нацеленных на повышение эффективности местных бюджетов, в том числе на увеличение доходов, оптимизацию и повышение эффективности бюджетных расходов.

Таким образом, комплексное и системное реформирование местных бюджетов должно предусматривать:

- закрепление за местными органами власти в полном объеме бюджетобразующих налогов и сборов;
- повышение эффективности функционирования коммунальных предприятий на местном уровне и на основании этого увеличение доходных поступлений в местные бюджеты;
- снижение налоговой нагрузки на все отрасли экономики, предпринимательские структуры на местном уровне;
- создание экономических стимулов по развитию собственного налогового потенциала территорий, увеличение объема государственных инвестиций по поддержке приоритетных отраслей экономики на местном уровне;
- развитие рынка местных займов как эффективного инструмента финансирования приоритетных экономических программ на уровне территориальных образований;
- внедрение системы оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти.

При этом оптимизация расходов местных бюджетов должна предусматривать:

- внедрение системы программно-целевого метода планирования на местном уровне;
- введение реестра расходных обязательств, повышение прозрачности и общественной подконтрольности системы тендерных закупок на местном уровне;
- сокращение количества бюджетных учреждений в области образования, здравоохранения, социальной защиты, функционирующих на уровне административно-территориальных единиц;
- создание эффективной системы мониторинга над целевым и эффективным использованием финансовых ресурсов на уровне территориальных образований.

Построение эффективной системы местных бюджетов должно быть направлено на создание эффективного и обоснованного рынка местных займов. В Украине необходимо создание фонда местного развития, который бы способствовал, с одной стороны, привлечению потенциальных инвесторов на рынок местных займов (облигационных займов и кредитных ресурсов), а с другой – выступал бы гарантом перед инвесторами по обязательствам местных органов власти.

Определенные проблемы в стране в области расходов связаны с передачей государственных полномочий на местный уровень власти без соответствующего финансового обеспечения, что способствует возникновению в регионах определенных социальных и экономических напряжений. На местный уровень власти должны быть переданы такие расходные полномочия, которые эти органы власти, исходя из имеющихся финансовых ресурсов, могут в полном объеме профинансировать.

Эффективное выполнение органами власти разных уровней возложенных на них функций невозможно без установления механизмов их финансового обеспечения и определения финансовой ответственности. Необходимо четкое и исчерпывающее разграничение расходных полномочий по всем предметам совместного ведения,

например, при распределении доходов между уровнями бюджетной системы и осуществлении выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

В целях выполнения функций и задач органов местного самоуправления при проведении оценки расходных обязательств рекомендуется осуществить следующие мероприятия [7; 8]:

- определить объемы, структуру и размеры бюджетных расходов в соответствии с направлениями использования и поставленными целями;
- утвердить перечень мероприятий, программ, проектов, а также категорий получателей бюджетных средств;
- установить конкретный порядок финансового обеспечения и исполнения расходных обязательств;
- утвердить методики оценки стоимости расходных обязательств.

Финансовым органам местных образований следует максимально эффективно планировать деятельность распорядителей бюджетных средств, управлять бюджетными целевыми программами различного уровня, используя реестры расходных обязательств как инструмент бюджетного планирования и анализа. При этом рекомендуется формировать отчеты о результатах и основных направлениях деятельности.

Внедрение новых форм финансирования позволит повысить ответственность за качество предоставления бюджетных услуг, обеспечит концентрацию предоставления большего объема услуг наиболее эффективных поставщиков, а в перспективе повысит конкурентоспособность их предоставления путем привлечения новых поставщиков, включая организации частной формы собственности.

Одним из существенных резервов экономии средств местных бюджетов является, исходя из опыта европейских стран, межмуниципальная кооперация, которая подразумевает объединение усилий нескольких муниципальных образований по совместному предоставлению гражданам муниципальных услуг.

Вторым направлением является повышение эффективности бюджетной политики за счет большей открытости и подконтрольности действий органов местного самоуправления в результате участия общественности в бюджетном процессе, в определении приоритетов бюджетных расходов и оценке качества предоставляемых услуг. В настоящее время деятельность органов местного самоуправления характеризуется недостаточной открытостью мероприятий по реализации бюджетного процесса.

Поэтому общественности бывает достаточно сложно получить представление о том, как реализуются основные этапы бюджетного процесса, кто вовлечен в бюджетный процесс, кто несет ответственность за те или иные действия. Серьезной проблемой является недостаточная доступность бюджетной информации, а также трудный для восприятия формат ее представления. Общественность в широком ее понимании (жители территориального образования, представители деловых кругов и т. д.) не располагает сведениями о направлениях расходования бюджетных средств, полученном эффекте от их использования, соответствии предпринимаемых действий интересам и потребностям населения.

Итак, для совершенствования бюджетных процедур в направлении большей открытости, прозрачности и подконтрольности местным органам власти необходимо осуществить следующие действия:

- разработать и утвердить комплекс мероприятий по вовлечению общественности в бюджетный процесс на всех его этапах;
- ознакомить сотрудников администрации территориального образования с различными формами общественного участия в бюджетном процессе;

- разработать формат публичного представления информации о бюджете в доступном для понимания общественности виде;

- закрепить нормативно-правовым актом решение о публичном распространении бюджетной информации (перечень материалов, сроки и методы распространения).

Третье направление предполагает внедрение программно-целевого принципа при планировании и исполнении бюджета, оценке эффективности бюджетных расходов. Основной смысл программно-целевого подхода заключается в концентрации ресурсов на наиболее приоритетных направлениях социально-экономического развития территории и достижении результатов в установленные сроки, поэтому следует разработать и внедрить систему распределения бюджетных средств по межведомственным программам, нацеленным на решение острых социальных и экономических проблем. Необходимо установить строго конкурентные принципы отбора программ для бюджетного финансирования и систему оценки эффективности их осуществления.

Ориентация на применение программно-целевого подхода позволит обеспечить поддержку стратегического и текущего планирования, определить наиболее эффективные подходы к решению социально-экономических задач, совершенствовать процесс распределения бюджетных ресурсов, установить приоритеты в деятельности администрации, рационализировать процесс принятия решений и повысить прозрачность проводимой бюджетной политики [9, с. 35].

Повышение эффективности расходования бюджетных средств путем внедрения системы мониторинга результативности бюджетных расходов на предоставление социальных услуг позволит отслеживать результаты и эффект от осуществляемой деятельности, своевременно определять успехи (неудачи) и корректировать деятельность по предоставлению бюджетных услуг, осуществлять сравнительный анализ, выявлять тенденции, сравнивать свои показатели с аналогичными показателями других территориальных образований (поиск наилучшего решения проблемы).

Оценка финансового положения и качества управления финансами местных органов власти должна способствовать устранению необоснованного использования ограниченных бюджетных средств, повышению качества формирования и исполнения местных бюджетов, осуществлению межбюджетных отношений на уровне административно-территориальных единиц, созданию эффективных управленцев финансовыми ресурсами в виде местных органов власти.

Создание оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти позволит снизить нерациональное и необоснованное распределение межбюджетных трансфертов, обеспечит заинтересованность местных органов власти в повышении эффективности своей деятельности. Это создаст условия по повышению финансовой свободы местных органов власти в реализации управленческих решений на уровне административно-территориальных образований и в целом будет способствовать повышению эффективности реализации бюджетной политики на местном уровне.

Четвертое направление предполагает установление оперативного контроля над целевым использованием бюджетных средств и ходом исполнения бюджета, повышение точности планирования и обоснованности использования средств бюджетными учреждениями за счет централизованного казначейского управления местным бюджетом.

Пятым направлением является совершенствование методов осуществления закупок для местных нужд. Необходимо развивать финансирование местных закупок и подряда на конкурсной основе и одновременно создавать необходимые условия для честной конкуренции в рамках таких конкурсов. Эта практика направлена на экономию бюджетных средств, повышение степени прозрачности их расходования, исключение возможности злоупотреблений при проведении муниципальных закупок. Одновременное ведение администрацией реестра местных закупок позволит контролировать уровень цен на закупаемые товары и услуги, повысит доступность информации о проведенных закупках.

Для повышения доли конкурсных торгов в местном заказе местным органам власти необходимо создать службу единого заказчика с целью объединения заявок бюджетополучателей на закупки однотипных товаров, вести реестр муниципальных закупок в виде электронной базы данных, разработать четкую и понятную документацию, связанную с проведением конкурсов, с целью расширения круга заинтересованных поставщиков, осуществлять более качественное бюджетное планирование, позволяющее избегать возникновения просроченной задолженности перед поставщиками.

Шестым направлением является реформирование системы коммунальных предприятий и бюджетных учреждений. Смысл подобной реформы заключается в сокращении местного сектора при одновременном повышении его эффективности. Сокращение местного сектора должно происходить за счет перехода части бюджетных организаций в частный сектор на добровольной основе в условиях поэтапного сокращения бюджетной составляющей их финансирования. Это, прежде всего, касается отраслей социальной сферы, особенно здравоохранения и образования.

При этом эффективность проведения реформ в бюджетной сфере непосредственно зависит от правильности и результативности их реализации. Необоснованное сокращение и перепрофилирование больниц, поликлиник, учебных учреждений будет способствовать только усилению безработицы, оттоку молодых высококвалифицированных специалистов за границу, падению престижа педагогических и лечебных специальностей, дальнейшему усилению процессов старения кадров в отраслях образования и здравоохранения. Проводимые реформы в Украине не должны необдуманно способствовать снижению социальных стандартов качества предоставления услуг населения.

Таким образом, результатом повышения эффективности функционирования местных бюджетов должно быть построение рациональной бюджетной системы страны, которая, в свою очередь, должна обеспечить соответствие между расходами и наличием необходимых ресурсов, совершенное правовое регламентирование и создание действенных стимулов для мобилизации бюджетных поступлений, выполнение органами власти и управления своих полномочий в законодательной и исполнительной сферах, регулирование состояния и режима использования ресурсного и экологического потенциалов.

Предложенные автором статьи мероприятия способствуют повышению качественных параметров исполнения местных бюджетов, обеспечивают развитие их механизма, его переориентацию на решение комплексных стратегических задач, направленных на стимулирование деловой активности, осуществление структурных преобразований, повышение инвестиционной привлекательности территориальных образований.

Евроинтеграционные процессы Украины в области местных финансов непосредственно будут зависеть от своевременности и эффективности развития механизма организации местных бюджетов. Дальнейшие научные исследования должны быть направлены на создание эффективного механизма организации местных бюджетов в Украине в условиях проводимых бюджетно-налоговых реформ.

Литература: 1. Балацкий С. О. Бюджет міста у системі фінансів територій : монографія / С. О. Балацкий. – Симферополь : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2011. – 301 с. 2. Бондарук Т. Г. Щодо визначення місцевого самоврядування / Т. Г. Бондарук // Економіст. – 2006. – № 6. – С. 44–46. 3. Кириленко О. П. Фінансова незалежність місцевого самоврядування / О. П. Кириленко // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 34–39. 4. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. О. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23–31. 5. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. – К. : НДФІ, 2009. – 600 с. 6. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с. 7. Бирюков А. Г. Механізми совершенствования бюджетной политики субнациональных властей / А. Г. Бирюков // Финансы. – 2003. – № 2. – С. 6–8. 8. Иванова О. Б. Механізми реалізації оцінки якості управління територіальними фінансами / О. Б. Иванова // Финансы и кредит. – 2004. – № 3(141). – С. 2–6. 9. Иванова Н. Г. Региональная бюджетная политика : монографія / Н. Г. Иванова. – СПб. : Изд. Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2002. – 315 с.

References: 1. Balatskyi Ye. O. Biudzheta mista u systemi finansiv teritorii [A budget of a city in the system of finance of territories] : monohrafiia / Ye. O. Balatskyi. – Simferopol : DVNZ "UABS NBU", 2011. – 301 p. 2. Bondaruk T. H. Shchodo vyznachennia mistsevoho samovriaduvannia / T. H. Bondaruk // Ekonomist. – 2006. – No. 6. – Pp. 44–46. 3. Kyrylenko O. P. Finansova nezalezhnist mistsevoho samovriaduvannia / O. P. Kyrylenko // Finansy Ukrainy. – 2001. – No. 1. – Pp. 34–39. 4. Lunina I. O. Formuvannia mistsevykh biudzhetyv v konteksti zavadan administrativno-terytorialnoi reformy / I. O. Lunina // Ekonomika Ukrainy. – 2006. – No. 1. – Pp. 23–31. 5. Lysiak L. V. Budzhetna polityka u systemi derzhavnoho rehuliuivannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Fiscal policy in the system of government control of socio-economic development of Ukraine] : monohrafiia / L. V. Lysiak. – K. : NDFI, 2009. – 600 p. 6. Pavliuk K. V. Budzheta i budzhetni protsesy v umovakh tranzitivnoi ekonomiky Ukrainy [Budget and budgetary process under the conditions of transitivity economy of Ukraine] : monohrafiia / K. V. Pavliuk. – K. : NDFI, 2006. – 584 p. 7. Biryukov A. G. Mekhanizmy sovershenstvovaniya budzhetnoy polityki subnatsionalnykh vlastey / A. G. Biryukov // Finansy. – 2003. – No. 2. – Pp. 6–8. 8. Ivanova O. B. Mekhanizmy realizatsii otsenki kachestva upravleniya terytorialnymi finansami / O. B. Ivanova // Finansy i kredit. – 2004. – No. 3(141). – Pp. 2–6. 9. Ivanov N. G. Regionalnaya byudzhetnaya politika [Regional budgetary policy] : monografiya / N. G. Ivanov. – SPb. : Izd. Sankt-Peterburgskogo gos. un-ta ekonomiki i finansov, 2002. – 315 p.

Інформація об авторе

Усков Игорь Валерьевич – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов Национальной академии природоохранного

и курортного строительства, докторант Донецкого национального университета (83015, Украина, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 198а, e-mail: uskov_iv@mail.ru).

Інформація про автора

Усков Ігор Валерійович – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Національної академії природоохоронного і курортного будівництва, докторант Донецького національного університету (83015, Україна, м. Донецьк, вул. Челюскінців, 198а, e-mail: uskov_iv@mail.ru).

Information about the author

I. Uskov – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance Department of National Academy of Nature Protection and Resort Building, doctoral student of Donetsk National University (198a Cheliuskintsev St., 83015, Donetsk, Ukraine, e-mail: uskov_iv@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Іванов Ю. Б.

Стаття надійшла до ред.
11.01.2013 р.

СФЕРА ТОРГІВЛІ Й РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

УДК 339.3+658.6+640.43 /1-22(477)

Булах Т. М.

Досліджено стан торгівлі та ресторанного господарства в сільській місцевості України й визначено проблеми їх розвитку. Проведено статистичний аналіз даних Державного комітету статистики, розраховано показники розвитку, проведено структурний аналіз і виявлено основні тенденції розвитку торгівлі та ресторанного господарства на селі.

За результатами зазначеного аналізу визначено бажані напрями їх розвитку та шляхи подолання виявлених проблем. Основну увагу приділено необхідності посилення державного впливу на галузь торгівлі й ресторанне господарство.

Ключові слова: торгівля, товарообіг, магазини, кіоски, ринок, споживання, ресторанне господарство, оптимізація.

СФЕРА ТОРГОВЛИ И РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 339.3+658.6+640.43 /1-22(477)

Булах Т. Н.

Исследовано состояние торговли и ресторанного хозяйства в сельской местности Украины и определены проблемы их развития. Проведен статистический анализ данных Государственного комитета статистики, рассчитаны показатели развития, проведен структурный анализ и обнаружены основные тенденции развития торговли и ресторанного хозяйства на селе.

По результатам отмеченного анализа определены желаемые направления их развития и пути преодоления выявленных проблем. Основное внимание уделено необходимости усиления государственного влияния на отрасль торговли и ресторанное хозяйство.

Ключевые слова: торговля, товарооборот, магазины, киоски, рынок, потребление, ресторанное хозяйство, оптимизация.

TRADE AND RESTAURANT BUSINESS SPHERE IN RURAL AREAS OF UKRAINE: STATE, PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

UDC 339.3+658.6+640.43 /1-22(477)

T. Bulakh

Trade and restaurant business state in rural areas of Ukraine has been studied and the problems of their development have been defined. The statistical analysis of the State Statistics Committee data has been carried out, the indexes of development have been calculated, structural analysis has been held and the main tendencies of trade and restaurant business development in rural areas have been revealed.

According to the results of the mentioned analysis desirable directions of their development and the ways of overcoming the educed problems have been determined. Special attention is paid to the necessity of strengthening the state influence on trade and restaurant industry.

Key words: trade, commodity turnover, shops, stalls, market, consumption, restaurant business, optimization.

Сільська соціальна інфраструктура є матеріальною та організаційною основою задоволення життєвих потреб населення. Проте незадовільні економічні та соціальні умови прискорюють вимирання села, розширюють зони суцільної незаселеності сільських територій, розпорошують і знижують рівень забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури. Для припинення негативних процесів у соціальній інфраструктурі села необхідно здійснити комплекс заходів щодо поліпшення обслуговування сільських жителів, опрацювати практичні кроки збереження та відновлення матеріальної бази соціальної інфраструктури [1], зокрема торгівлі і ресторанного господарства. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага управлінню розвитком торгівлі і ресторанного господарства у сільській місцевості. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: С. Гудзинський, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депоель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч та багато інших. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, ця проблема залишається недостатньо вивченою і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз стану торгівлі і ресторанного господарства у сільській місцевості України, виявлення проблем та надання пропозицій щодо перспектив їх розвитку, враховуючи досвід країн з ринковою економікою.

Однією з основних складових соціальної інфраструктури села є забезпечення якісного обслуговування мешканців сільських територій закладами торговельної сфери. На жаль, протягом останніх десятиріч ситуація з торговим обслуговуванням сільського населення в Україні залишається складною. Це стосується всіх без винятку сільських територій нашої держави. Протягом 1995 – 2011 рр. відбулося значне скорочення об'єктів роздрібно торгівлі. Найбільше скорочення серед об'єктів роздрібно торгівлі мали магазини – тільки протягом 1995 – 2000 рр. відбулося скорочення їх мережі майже удвічі. Кількість магазинів роздрібно торгівлі у сільській місцевості зменшилася від 48,2 тис. од. у 1990 р. до 12,7 тис. од. у 2011 р., або в

3,7 раза, об'єктів торгівлі напівстаціонарних – від 3,5 тис. до 2,8 тис. од., або в 1,2 раза [2].

Забезпеченість населення об'єктами роздрібно торгівлі така: на 10 000 осіб наявного сільського населення припадає 9 магазинів та 2 напівстаціонарних об'єкти. Загальна торговельна площа магазинів у 2011 р. становила 941 тис. кв. м, а з розрахунку на один магазин – 74 кв. м, на 10 000 осіб – 660 кв. м. Хоча згідно із затвердженими ще у 1992 р. нормативами, забезпеченість торговельною площею магазинів у розрахунку на 1 000 жителів має становити 250 кв. м. Для порівняння – в розвинутих країнах фактична забезпеченість населення на 1 000 жителів становить 600 – 800 кв. м. Сільська торговельна мережа характеризується дрібними магазинами, близько половини з них мають лише одного продавця. Понад 1/2 сіл взагалі не мають магазинів, деякі з них обслуговуються заїжджими автолавками, а решта – населення яких змушене отоварюватись у сусідніх селах. Найбільша кількість об'єктів роздрібно торгівлі у Вінницькій (1 324 од.), Київській (1 293 од.), Львівській (863 од.) та Житомирській (794 од.) областях. Різниця в мережі роздрібно торгівлі між містом та селом становить 68 % від загальної кількості підприємств [3]. І хоча вважається, що доступність торговельних закладів повинна відповідати пішохідній доступності 2 – 3 км, у сільській місцевості України радіус доступності магазинів усередньому становить 3,5 км. Найгірша ситуація у Миколаївській (4,85 км), Сумській (4,48 км) та Чернігівській (4,57 км) областях. Згортання мережі роздрібно торгівлі на селі негативно впливає на рівень життя населення, яке не має змоги отримати якісний товар за помірну ціну.

Загалом торгове обслуговування сільських територій відзначається недостатнім рівнем не лише за кількісними, але й за якісними показниками. Типовим для села є невеликий ринок, на якому місцевих жителів майже немає, якщо ж вони там з'являються, то продають переважно фрукти та овочі з підсобного господарства, часом молочну продукцію [4].

Соціальна значущість торгових ринків виявляється в наданні додаткових робочих місць для вивільнених з інших галузей економіки працівників, а також реалізації товарів за нижчими, ніж у торговельних підприємствах, цінами в умовах низьких реальних доходів населення.

Проблемам створення ефективних ринкових систем розподілу продовольства приділяється пріоритетна увага в усіх економічно розвинутих країнах. Особливий інтерес при цьому виявляється до створення системи оптових продовольчих ринків. Наприклад, у Франції діють десятки великих оптових ринків спеціалізованого й універсального характеру, на яких реалізується понад 50 % поголів'я великої рогатої худоби, 75 % овець, 45 % овочів і фруктів. Ціни, які встановлюються на оптових продовольчих ринках, є орієнтиром при визначенні договірних цін і гарантованих закупівельних цін державою. Схожі тенденції характерні для США. Якщо до 1980-х років їхня законодавча база орієнтувалась на підтримку "сімейної ферми", то Закон "Про продовольчу безпеку США" (1985 р.) виділив два стратегічні напрями: перший передбачав розвиток великих господарств, тобто основних виробників товарної продукції; другий – розвиток дрібних і середніх ферм для збереження стабільності в сільських районах. Продаж продукції, що швидко псується, у великих містах і промислових центрах, таких, як: Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Філадельфія, Бостон, Чикаго, Балтімор та ін., в основному здійснюється через оптові продовольчі ринки. Наприклад, тут реалізується близько 40 % плодоовочевої продукції США [5].

В Україні чисельність ринків з продажу споживчих товарів за період 1995 – 2010 рр. зросла у 2,2 раза. Однак в основному це відносно дрібні утворення, зорієнтовані на обслуговування жителів прилеглих територій: середня чисельність працівників ринків становить 12 осіб, середня кількість торгових місць – 321 [6].

Основна частина продавців приїжджають з навближених містечок. Вони торгують продуктами харчування, одягом, взуттям, господарчими товарами та інструментами. Часто торгівля ведеться без дозволів і сертифікатів, тому невідомо, наскільки така продукція відповідає встановленим стандартам якості [1].

Ураховуючи, що транспортне сполучення погане, а більшість селян – пенсіонери, для котрих будь-які поїздки – складна справа, такі маленькі ринки для них – фактично чи не єдина можливість придбати все необхідне для господарства. Якщо через село проходить автомобільна траса, то селяни виставляють біля дороги на продаж городину, фрукти та яйця. Усе це здійснюється без відповідного санітарного контролю та дозволів, проте державних заготівель, куди б можна було здавати вироблену на власному господарстві продукцію, практично немає, єдина альтернатива – віддавати перекупникам продукцію за заниженими цінами [7].

Обсяг роздрібного товарообороту, що є одним із найважливіших показників розвитку торговельної сфери в сільській місцевості, має тенденцію до зростання. Так, у 2011 р. він становив 29,4 млрд грн, що на 20 % більше показника попереднього року. Найвищі темпи зростання були характерні для Дніпропетровської (41,0 %), Київської (28 %), Вінницької (25 %) та деяких інших областей. Має місце й ефективне використання основних засобів даної сфери діяльності. Якщо обсяг товарообороту в розрахунку на одну особу у 2000 р. становив 210 грн, то у 2011 р. – 2 119 грн. Аналіз показника з огляду на регіони свідчить про поглиблення територіальних відмінностей. Якщо у 2000 р. між регіонами з найбільшим і найменшим обсягами різниця становила 4,7 раза, то у 2011 р. найнижчий рівень товарообороту було зафіксовано у Львівській області (350 грн), а це на 83 % менше середньоукраїнського показника, у Сумській (978 грн) – менше на 53,8 %, а найвищий був у Київській області – 7 783 грн. Різниця між найбільшим і найменшим показниками – 22,2 раза. Разом із тим позитивні тенденції в розвитку торгівлі супроводжуються низ-

кою негативних проявів, серед яких наповнення споживчого ринку нелегальною фальсифікованою продукцією низької якості, при цьому інколи така продукція несе пряму загрозу для здоров'я населення. У результаті надходження на ринок великої кількості контрабандної продукції сформувався потужний сектор тіньової економіки, який активно протидіє зусиллям держави щодо формування цивілізованого ринку [3; 5].

Важливим чинником динаміки товарообороту є платоспроможний попит. Економічна криза, зниження обсягів виробництва в реальному секторі економіки, безробіття призвели до зменшення купівельної спроможності населення і значного скорочення фізичного обсягу продажу товарів та послуг. Так, у 2000 р. грошові витрати домогосподарств на продовольчі товари в Україні перевищили 74,1 % загальних видатків. Для порівняння: середньостатистична американська сім'я у вказаному році витратила на продукти харчування близько 11 % свого бюджету. Натомість витрати на непродовольчі товари та послуги скоротилися до 7,5 %. У 2010 р. у домогосподарствах, грошові витрати яких перевищували величину прожиткового мінімуму, на продовольчі товари витратилося 59,9 % сукупних видатків сімейних бюджетів [3; 8].

Однак негативні моменти, що спостерігалися в роздрібній торгівлі протягом останніх 15 років, поряд з іншими чинниками, не могли негативно не позначитися на споживанні населенням основних продуктів харчування.

За період 2000 – 2010 рр. споживання продуктів харчування сільським населенням на одну особу трохи зросло, за виключенням молока та сиру (-0,9 л), картоплі (-3,1 кг), цукру (-0,2 кг) та хліба (-0,2 кг). Відповідно до цього сформувалася енергетична цінність та вміст поживних речовин у харчуванні населення. Це підтверджує, що якість харчування селян, незважаючи на те, що саме вони є виробниками більшості продуктів харчування, за період 2008 – 2010 рр. знизилася. Це пояснюється як зменшенням енергетичної цінності середнього добового раціону на 139 ккал, так і вмістом у ньому вуглеводів. В Україні за показником середньодушового рівня харчування зафіксоване значне відставання від рекомендованих фізіологічних норм споживання продуктів харчування. У більшості населення України харчування не збалансоване за кількістю білків, жирів і вуглеводів.

Калорійність середньодобового раціону в розрахунку на душу населення знизилася з 3 740 ккал у 2000 р. до 3 601 ккал у 2011 р., або майже на 4 %. За загальною калорійністю Україна перевищила раціональні норми споживання, що застосовуються в країнах ЄС, США та ін. [5]. Калорійність на сучасному етапі забезпечується шляхом надмірного споживання рослинних білків, які містяться у хлібних продуктах, і вуглеводів, які містяться в картоплі та цукрі.

Отже, споживчий ринок сільської місцевості України відрізняється обмеженням асортиментом, поглибленою тенденцією щодо проблемності якості продукції та відповідності її стандартам продовольчої безпеки, низькою купівельною спроможністю сільських жителів, а також згортанням мережі підприємств об'єктів роздрібної торгівлі.

Ресторанне господарство як підрозділ сільської соціальної інфраструктури – це загальнодоступна мережа, яка складається з їдалень, закусокних, буфетів, магазинів кулінарних виробів, кафетеріїв, кафе, барів, ресторанів та інших закладів. Діяльність їх спрямована на задоволення потреб споживачів у харчуванні, різноманітних продуктах харчування, а також на раціональне використання вільного часу людини [1].

У 2011 р. мережа ресторанного господарства на селі включала 7,1 тис. об'єктів, що на 30,4 % менше, ніж у

2000 р. Серед регіонів спостерігається значна диференціація у розміщенні об'єктів ресторанного господарства. Найбільша їх кількість у Вінницькій (767 од.), Тернопільській (627 од.) і Волинській (594 од.) областях, найменша – в Запорізькій (91 од.), Луганській (87 од.) та Миколаївській областях (98 од.). Забезпеченість населення на 10 000 осіб наявного сільського населення об'єктами ресторанного господарства становить 5 ресторанів і 265 місць, що на 28,6 і 4,3 % відповідно менше рівня 2000 р. Отже, відбувається поступове згортання їх мережі. Різниця у мережі ресторанного господарства між містом та селом становить 55 % від загальної кількості підприємств [2; 3].

Водночас роздрібний товарооборот ресторанного господарства в сільській місцевості у 2011 р. склав 884 млн грн і зріс протягом 1995 – 2011 рр. на 232 %. Таке динамічне зростання є характерним для всіх без винятку регіонів. Значно нижчі темпи зростання цього показника були у Дніпропетровській (25 %), Луганській (50 %), Миколаївській (33 %) і Херсонській (30 %) областях. Безперечно, значна частина цього зростання зумовлена підвищенням цін, тобто інфляційним чинником.

Забезпеченість сільського населення місцями на підприємствах ресторанного господарства за 2000 – 2011 рр. суттєво зменшилася і становила у 2011 р. 378 тис. місць, що на 65 тис. місць менше, ніж у 2000 р.

Кількість місць у розрахунку на 10 000 населення в регіональному розрізі коливається від 61 місця у Одеській області до 684 у Сумській, а в середньому по Україні – 265 місць [2].

Отже, протягом 2000 – 2011 рр. у сфері ресторанного господарства на селі погіршилися показники ділової активності та фінансової стійкості підприємств. Важливим методом визначення перспектив їх розвитку є проведення сегментації ринку відповідних послуг залежно від характеру споживачів: харчування при навчальних закладах, громадське харчування за місцем роботи, громадське харчування на ринку туристичних послуг тощо, оскільки окремі підсистеми ресторанного господарства, наприклад шкільне харчування, потребують допомоги від регіональної влади, тоді як інші, наприклад ресторанне обслуговування, здатні розвиватися самостійно на ринкових принципах [5]. Зміна системи адміністративного управління призвела до перерозподілу прав і обов'язків регіональних адміністрацій та їх вертикальних взаємовідносин із центральними органами влади і підприємницькими структурами. Якщо раніше централізовано доводилися плани розвитку мережі, забезпечення окремих контингентів працюючих і учнів, то нині, після зупинки значної кількості промислових підприємств і передачі об'єктів соціальної інфраструктури до комунальної власності, питання забезпечення харчування вийшли з-під контролю як керівництва промислових підприємств, так і регіональних органів управління.

Тому розвиток ресторанного господарства у нових умовах господарювання потребує модернізації системи управління як на загальнодержавному та регіональному рівнях, так і на рівні окремих підприємств та організацій.

Отже, нинішня ситуація у сфері торгівлі і ресторанного господарства, що склалася в сільській місцевості України, вимагає такого:

- досягнення збалансованості попиту та пропозицій на ринку предметів споживання;
- задоволення попиту споживачів при високій якості обслуговування і мінімальному рівні витрат, пов'язаних з процесом обігу продукції;
- повніше забезпечення населення в товарах і відповідних послугах;
- покращення якості продукції через вивчення попиту на товар, нарощування темпів зростання товарообігу;

- прискорення просування товару від виробника до споживача;

- поліпшення рівня та технічної оснащеності галузі, вдосконалення форм обслуговування споживачів;

- формування стратегії щодо прискореного впровадження і використання електронних форм введення бізнесу.

Використання нових підходів до розвитку сфери торгівлі та ресторанного господарства, вдосконалення методів державного регулювання дасть змогу відновити і зміцнити інфраструктурний потенціал, оптимізувати фінансові потоки, поліпшити на цій основі рівень задоволення відповідних потреб сільського населення, підвищити роль галузей у забезпеченні комплексного соціального розвитку регіонів, створити передумови для залучення інвестицій.

Література: 1. Орлатий М. К. Проблеми розвитку основних галузей соціально-побутового призначення в сільській місцевості [Електронний ресурс] / М. К. Орлатий. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nrzd/2011_1/14.pdf. 2. Україна в цифрах 2011 : стат. зб. – К. : ДП "ІАА", 2012. – 250 с. 3. Роздрібна торгівля України у 2000 – 2010 роках : стат. зб. – К., 2011. – 191 с. 4. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону) : науково-аналітична доповідь / [В. В. Борщевський, Х. М. Прытула, В. С. Крупін та ін.] ; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2011. – 60 с. 5. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи : монографія / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с. 6. Україна в цифрах 2010 : стат. зб. – К. : ДП "ІАА", 2011. – 250 с. 7. Лазоренко С. Незнищення торгівлі / С. Лазоренко, Н. Бакалова // Нова доба. – 2010. – Червень. 8. Куценко В. І. Соціальний вектор економічного розвитку : монографія / В. І. Куценко ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – К. : Наукова думка, 2010. – 735 с.

References: 1. Orlaty M. K. Problemy rozvytku osnovnykh haluzei sotsialno-pobutovoho pryznachennia v silskii mistsevolosti [Development problems of main social sectors in rural areas] [Electronic resources] / M. K. Orlatyi. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nrzd/2011_1/14.pdf. 2. Ukraina v tsyfrakh 2011 : stat. zb. [Ukraine in figures 2011 : statistical collection]. – K. : DP "IAA", 2011. – 250 p. 3. Rozdrivna torhivlia Ukrainy u 2000 – 2010 rokakh : stat. zb. [Retail trade of Ukraine in 2000 – 2010 : statistical collection]. – K., 2011. – 191 p. 4. Problemy ta perspektivy rozvytku silskykh terytorii Ukrainy (na prykladi Karpatskoho rehionu) : naukovo-analitychna dopovid [Problems and prospects of development of rural territories of Ukraine (on the example of Carpathians region) : scientific and analytical lecture] / [V. V. Borshchevskiy, Kh. M. Prytula, V. Ye. Krupin ta in.]; Instytut rehionalnykh doslidzhen. – Lviv, 2011. – 60 p. 5. Sotsialnyi rozvytok Ukrainy: suchasni transformatsii ta perspektivy : monohrafiya [Social development of Ukraine: modern transformations and prospects : monograph] / S. I. Bandur, T. A. Zaiats, V. I. Kutsenko ta in. ; za zah. red. d-ra ekon. nauk, prof., chl.-kor. NAN Ukrainy B. M. Danylyshyna. – 2-he vyd., dop. i pererob. – Cherkasy : Brama-Ukraina, 2006. – 620 p. 6. Ukraina v tsyfrakh 2010 : stat. zb. [Ukraine in figures 2010 : statistical collection]. – K. : DP "IAA", 2011. – 250 p. 7. Lazorenko S. Neznyshchenna torhivlia [Ineradicable trade] / S. Lazorenko, N. Bakalova // Nova doba. – 2010. – Cherven. 8. Kutsenko V. I. Sostialnyi vektor ekonomichnoho rozvytku : monohrafiya [Social vector of economic development: monograph] / V. I. Kutsenko; za zah. red. d-ra ekon. nauk, prof., ch.-kor. NAN Ukrainy B. M. Danylyshyna. – K. : Naukova dumka, 2010. – 735 p.

Інформація про автора

Булах Тетяна Миколаївна – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (01042, Україна, м. Київ, вул. Чигорина, 57, e-mail: rla79@list.ru).

Информация об авторе

Булах Татьяна Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры международного менеджмента и маркетинга Украинского государственного университета финансов и международной торговли (01042, Украина, г. Киев, ул. Чигорина, 57, e-mail: rla79@list.ru).

Information about the author

T. Bulakh – Ph.D. in Economics, Associate Professor of International Management and Marketing Department of Ukrainian State University of Finance and International Trade (57 Chyhorina St., 01042, Kyiv, Ukraine, e-mail: rla79@list.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до ред.
31.01.2013 р.

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

УДК [336.748.12:338.51](477)

Марцин В. С.

Досліджено інфляційні процеси в Україні у 2008 – 2011 рр. Дано аналіз їх причин та соціально-економічних наслідків. Проаналізовано довгострокові тенденції інфляційних процесів і встановлено, що інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки України.

Надано рекомендації щодо покращення підходів до управління інфляцією в умовах макроекономічної нестабільності. Звернено увагу на неприйнятність застосування жорстких заходів адміністративного впливу під час боротьби із загальним зростанням цін, оскільки такі дії спотворюють усталену модель ринкових відносин та замість позитивного результату можуть викликати зворотний ефект. Це дозволило з позицій наукового підходу виявити додаткові резерви для підвищення ефективності дослідження заходів подолання інфляції. Одержано розуміння і докази того, що в ході проведених досліджень було досягнуто їх мети.

Встановлено, що економічна сутність інфляції полягає у знеціненні грошей, зниженні їхньої купівельної спроможності, дисбалансі попиту і пропозиції, тобто переповненні каналів обігу надлишковими паперовими грошима, не забезпеченими відповідним зростанням товарної маси.

Ключові слова: інфляція як результат, інфляційні процеси як дія, причини інфляції, купівельна спроможність, дисбаланс попиту, дисбаланс пропозиції, рівень безробіття, наслідки інфляції, соціальна напруженість, антиінфляційна стратегія.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК [336.748.12:338.51](477)

Марцин В. С.

Исследованы инфляционные процессы в Украине в 2008 – 2011 гг. Дан анализ их причин и социально-экономических последствий. Проанализированы долгосрочные тенденции инфляционных процессов и установлено, что инфляция является одной из наиболее острых проблем современного развития экономики Украины.

Предоставлены рекомендации для улучшения подходов к управлению инфляцией в условиях макроэкономической нестабильности. Обращено внимание на неприемлемость применения жестких мер административного воздействия во время борьбы с общим ростом цен, поскольку такие действия искажают устойчивую модель рыночных отношений и вместо положительного результата могут вызвать обратный эффект. Это позволило с позиций научного подхода выявить дополнительные резервы для повышения эффективности исследования мер преодоления инфляции. Получены понимание и доказательства того, что в ходе проведенных исследований была достигнута их цель.

Установлено, что экономическая сущность инфляции заключается в обесценивании денег, снижении их покупательной способности, дисбалансе спроса и предложения, то есть переполнении каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Ключевые слова: инфляция как результат, инфляционные процессы как действие, причины инфляции, покупательная способность, дисбаланс спроса, дисбаланс предложения, уровень безработицы, последствия инфляции, социальная напряженность, антиинфляционная стратегия.

SOME APPROACHES TO INFLATION CONTROL AT THE PRESENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

UDC [336.748.12:338.51](477)

V. Marcin

Inflation in Ukraine in 2008 – 2011, its causes and socioeconomic consequences were examined. Long-term trends in inflation processes were analyzed and inflation was found one of the most acute problems of modern economic development of Ukraine.

Recommendations for improving the approaches to the management of inflation in macroeconomic instability were provided. Attention was paid to the inadmissibility of the use of harsh administrative measures to overcome the general rise in prices, since such actions distort the established model of market economy and instead of a positive result may cause the reverse effect. This allowed to reveal additional reserves to increase the efficiency of researching the measures of coping with inflation. The research process proved that its aim had been gained.

It was found that the economic essence of inflation is the devaluation of money, reducing their purchasing power, imbalance of supply and demand that overflow channels of circulation with excess paper money not backed by equal increase in commodity supply.

Key words: inflation as a result, inflation as an action, causes of inflation, purchasing power, demand imbalance, supply imbalance, unemployment, the effects of inflation, social tension, anti-inflationary strategy.

Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки України, що негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям та економічному зростанню.

До найбільш гострого наслідку інфляції можна віднести різке скорочення рівня зайнятості населення. Ще на початку XX ст. американський економіст І. Фішер розкрив

взаємозв'язок між інфляцією та безробіттям. Статистичні дані показували, що у фазі піднесення рівень безробіття знижувався, а темп інфляції, навпаки, зростав. Протилежний хід подій простежувався у фазі спаду – рівень безробіття зростав, а інфляція знижувалася.

Головний ризик полягає в тому, що зростання безробіття набуває структурного характеру. Основний тягар втрат несуть групи, що перебувають у несприятливому становищі на ринку праці, – молодь, некваліфіковані пра-

цівники, а також ті, хто мають неповну зайнятість, тимчасову або нетипову роботу. У результаті утворились сталі групи безробітних, які самостійно та без підтримки держави не зможуть адаптуватися на ринку праці.

Ряд економістів дотримується тієї точки зору, що незначна за розмірами інфляція у розмірі підвищення цін на 2 – 3 %, що супроводжується відповідним зростанням грошової маси, здатна стимулювати виробництво [1, с. 112]. При цьому розширення виробництва буде тим вагомніше, чим більше є незадіяних факторів виробництва. Зростання маси грошей прискорює платіжний оборот, сприяє активізації інвестиційної діяльності. У свою чергу, зростання виробництва призведе до відновлення рівноваги між товарною і грошовою масою при більш високому рівні цін.

Процес цей суперечливий. З одного боку, збільшуються грошові прибутки, розширюються капіталовкладення, а з іншого – зростання цін веде до знецінення невикористаного капіталу. Виграють від цього не усі, а, насамперед, найбільш сильні фірми, що мають сучасне обладнання, найбільш досконалу організацію виробництва. У кращому становищі опиняються соціальні групи, які живуть на нефіксовані доходи, якщо їх номінальні доходи будуть зростати темпом, що перевищує зростання цін.

В економічній практиці суб'єктам господарювання важливо не тільки всебічно і правильно виміряти інфляцію, але й відповідно оцінити її наслідки та адаптуватися до них. З цієї точки зору, перш за все, мають значення структурні характеристики динаміки цін. Під час так званої збалансованої інфляції ціни товарів зростають, зберігаючи колишні співвідношення між собою. Особливе значення при цьому має збалансованість їх загального зростання з цінами на ринку праці. У такому випадку рівень реальних доходів працівників не знижується, хоча накопичені раніше грошові заощадження втрачають свою цінність [2, с. 2].

Говорячи про показники і типи інфляції, варто порушити питання про її наслідки та вплив на економіку. У західних країнах інфляція стала практично невід'ємним атрибутом ринкової системи господарювання. Це дозволяє вести мову не просто про наслідки, а й про деякі специфічні функції інфляції.

Незбалансована інфляція викликає перерозподіл доходів, структурні зміни у виробництві товарів і послуг, оскільки ціни різних товарів постійно змінюються відносно одна одної, причому в різних пропорціях. Особливо швидко зростають ціни на повсякденні товари нееластичного попиту. Як правило, відстають від інших темпи зростання цін на ринках праці, що веде до зниження рівня життя і зростання соціальної напруженості.

З позиції зростання цін розрізняють повзучу (помірну) інфляцію, галопуючу та гіперінфляцію. За ступенем передбачуваності існують очікувана та неочікувана інфляції. За мірою збалансованості зростання інфляцію поділяють на збалансовану та незбалансовану.

Інфляція в Україні протягом 2005 – 2011 рр. була значною. Офіційно вона виходила за межі 10 % – у 2005 р. (10,3 %), у 2006 р. (11,6 %), у 2007 р. (16,6 %), у 2008 р. (22,3 %), у 2009 р. (12,3 %), у 2010 р. (11,8 %) і у 2011 р. (10,9 %) [3, с. 2].

Інфляція зазвичай вимірюється індексом споживчих цін, який одночасно свідчить про зміну життєвого рівня населення. Індекс споживчих цін відображає зміну вартості фіксованого споживчого набору товарів і послуг у поточному періоді щодо попереднього.

Щоб це зрозуміти, вкрай важливо виявити різницю між грошовим, або номінальним, і реальним доходами. Грошовий, чи номінальний, дохід – це кількість грошей, які людина отримує у вигляді заробітної плати, ренти, відсотків або прибутку. Реальний дохід визначається кількістю

товарів і послуг, які можна придбати на суму номінального доходу.

Таким чином, якщо номінальний дохід зростає на 10,0 % протягом даного року, а рівень цін зростає на 5,0 % за той же період, реальний дохід підвищиться приблизно на 5,0 %. І навпаки, 5,0 % підвищення номінального доходу при 10,0 % інфляції знизить реальний дохід приблизно на 5,0 %.

Слід пам'ятати, що сам факт інфляції не обов'язково призводить до зниження особистого реального доходу, або рівня життя. Інфляція знижує купівельну спроможність, а проте реальний дохід, або рівень життя, знизиться тільки в тому випадку, якщо номінальний дохід буде відставати від інфляції. Встановлено, що до найбільш гострих наслідків інфляції можна віднести різке скорочення рівня зайнятості населення.

Інфляція має значні соціально-економічні наслідки. Серед них можна виділити такі, як: порушення розподілу доходу в державі, послаблення державної влади, зниження мотивації до праці та зростання безробіття.

Нарешті, слід відзначити, що інфляція по-різному впливає на перерозподіл залежно від того, чи є вона очікуваною або непередбаченою. У разі очікуваної інфляції одержувач доходу може вжити заходів, щоб запобігти її негативним наслідкам, які в іншому випадку позначаться на його реальному доході. Однак це питання суперечливе, оскільки зазвичай, щоб уникнути втрат, що викликаються знеціненням грошей, виробники, постачальники, посередники підвищують ціни, стимулюючи тим самим інфляцію.

Вельми небезпечна двозначна і тим більше тривозна інфляція. В умовах двозначної інфляції більшість економічних агентів зазнають труднощів з планування доходів і витрат, у результаті чого економічна діяльність тягне до найбільш дохідних і швидкого окупних видів діяльності, і економічний спад стає досить імовірним. Тривала тривозна інфляція веде до поступового згортання взагалі господарської діяльності в більшості секторів економіки, у результаті чого програють майже всі економічні агенти.

Ставши постійним фактором економічного життя, інфляція значно ускладнює систему економічних відносин, вона вимагає до себе постійної уваги і спеціальних заходів з утримання на оптимальному рівні.

Вирішальна характеристика інфляції – це її величина. Ступінь впливу на економіку і на все суспільство залежить саме від рівня інфляції [4, с. 11]. Подолання інфляції – необхідна умова нормального економічного розвитку та ефективного функціонування грошової й фінансової систем. Але зниження інфляції не можна розглядати як самоціль та спосіб автоматичного підйому виробництва. Процеси зниження інфляції та підйому виробництва повинні йти одночасно, оскільки вони один одного обумовлюють. Це особливо актуально для українських умов. Тривала інфляція в Україні – результат невдалої загальної економічної політики, що не забезпечила зростання виробництва, хоча різке обмеження грошової маси і дало тимчасовий ефект зниження інфляції. Важливим тут є темп інфляції. Він показує, на скільки відсотків змінився загальний рівень цін у звітному (поточному) періоді порівняно з базовим (минулим) періодом.

Зростання індексу цін визначає рівень інфляції, а зменшення його – рівень дефляції.

Важливим інструментами дефляційної політики, що активно використовується у світі, є кредитна рестрикція та пряме лімітування (таргетування) випуску готівки в обіг. Однак грошово-кредитну політику варто розглядати не тільки в аспекті скорочення рівня споживання, але і в аспекті її впливу на ВВП [5, с. 1].

Темп інфляції є темпом зміни загального рівня цін і показує ступінь знецінення грошей. Невисокі темпи інфля-

ції сприяють збільшенню прибутків і пожевленню ринкової кон'юнктури і тому можуть позитивно позначатися на економічному розвитку, але при високому рівні зростання цін і тривалому характері інфляція перетворюється на велике економічне зло. Інфляція дезорганізує господарство: нерівномірне зростання цін підсилює диспропорції в економіці, спотворює структуру споживчого попиту, загострює товарний голод, підживляє стимули до накопичення, знецінює їх, веде до зниження реальних доходів населення і розшарування суспільства, падіння рівня життя. В умовах інфляції різко скорочуються інвестиції, особливо довгострокові, що негативно позначається на економічному зростанні.

Інфляція має значні соціально-економічні наслідки. Вона породжує в державі різноманітні проблеми соціально-економічного характеру. Перш за все, це порушення розподілу доходу в державі, послаблення позицій державної влади, зниження мотивації до праці, зростання безробіття [6, с. 1].

У результаті проведеного аналізу сучасних тенденцій інфляції встановлено, що сьогодні для багатьох національних економік все ще актуальною залишається боротьба із загальним зростанням цін та його негативними соціально-економічними наслідками.

За результатами дослідження сутності інфляції, її видів та форм прояву, а також за допомогою сучасних і ретроспективних інфляційних тенденцій в Україні та світі стало можливим застосування в Україні передового міжнародного досвіду у боротьбі з інфляційними процесами.

Серед них основним можна виділити порушення нормального розподілу доходу в державі. Це головний негативний соціальний наслідок інфляції – перерозподіл багатства і доходів, у випадку якщо вони не індексуються, а кредити видаються без урахування індексу цін. Перерозподіл валового внутрішнього продукту та національного доходу відбувається за різними напрямками.

Інфляція спричинює порушення нормального розподілу доходу між громадянами та державою, яка використовує зайву грошову масу як додатковий дохід, і виникає інфляційний податок. Відбувається перерозподіл доходу між домашніми господарствами і державою. Одержувачі доходу у формі заробітної плати втрачають його частину, тому що зменшується середня купівельна спроможність заробітної плати. Держава в той же час отримує дохід від емісії грошей, що дорівнює різниці між сумою номіналів додатково випущених паперових грошей та витратами на їх виготовлення.

Із зростанням рівня цін частка податкових виплат у загальній величині реальних доходів збільшується, породжуючи, таким чином, ефект прогресивного зростання податків. Якщо б податки знаходилися у постійній пропорції до номінальних доходів незалежно від величини останніх, у цьому не було б ніякої проблеми, оскільки в такому випадку люди виплачували б однаковий, не залежний від рівня цін відсоток своїх доходів у вигляді податків. Оскільки норма оподаткування при використанні його прогресивної форми має тенденцію зростати разом з рівнем номінальних доходів, то інфляція, призводячи до зростання номінальних доходів, тим самим збільшує і частку податків у реальних доходах.

Таким чином держава також отримує дохід від оподаткування при прогресивній шкалі прибуткового податку. У випадку застосування прогресивної шкали оподаткування платники податків змушені сплачувати податки та обов'язкові збори до бюджету за зростаючими ставками. Разом з тим держава втрачає частину цього доходу, тому що податки сплачуються через певний проміжок часу, а при інфляції це важливий чинник.

Важкі соціальні наслідки інфляції також виявляються у зниженні реальних доходів громадян та порушенні нормального розподілу доходу між верствами населення. Неоднакове зростання цін призводить до соціального розшарування, посилюється майнова нерівність, що негативно впливає на заощадження і поточне споживання. Інфляція зменшує можливості накопичення. Співвідношення між споживанням і заощадженням населення та суб'єктів господарювання демонструє динаміку збільшення частки споживання.

Протягом 2011 р. порівняно з груднем 2010 р. індекс споживчих цін в Україні коливався в межах 101,0 – 105,9 %. Його максимальне значення було зафіксовано у червні. Варто зазначити, що згідно з офіційними даними Державного комітету статистики інфляція протягом січня-жовтня 2011 р. не перетнула 10,0 % рубіж, що відповідає прогнозним показникам уряду [7, с. 1].

Однак оприлюднення статистичних даних щодо зростання цін у 2011 р. викликало критику та недовіру серед багатьох вітчизняних економістів і журналістів з економічної тематики. Вони заявили про те, що офіційні дані щодо інфляції є істотно заниженими, та звинуватили владу в маніпуляції статистикою.

Офіційно у 2011 р. найбільше зросли ціни на олію та хліб – на 13,3 та 13,0 %, відповідно. Також суттєво подорожчали м'ясо та м'ясопродукти. Подібна ситуація спостерігається і з цінами на рибу та продукти з неї. Тобто найбільше дорожчають продукти харчування, що є товарами першої необхідності, особливо для бідних верств населення.

На думку експертів та журналістів, це робиться для того, щоб ввести в оману суспільство й приховати нездатність уряду стримати зростання цін [8, с. 21].

Під час інфляції скорочуються заощадження в грошовій формі (депозитні вклади в банках) і прискорюється матеріалізація грошей. Адже домогосподарства й підприємства намагаються позбутися грошей, вкладаючи їх у запаси товарно-матеріальних цінностей та нерухомість.

Особливо небезпечна інфляція для осіб із фіксованими доходами (пенсіонерів, утриманців, державних службовців). В умовах інфляції доходи учасників виробництва зростають, а одержувачі трансфертних виплат втрачають частину доходу, оскільки номінальні ставки пенсій та інших соціальних виплат часто не індексуються або це відбувається із запізненням і не компенсує зростання цін.

Люди, які живуть на нефіксовані доходи, можуть виграти від інфляції. Номінальні доходи таких груп населення можуть обігнати рівень цін, або вартість життя, внаслідок чого їхні реальні доходи збільшаться. Життя, зайняті в галузях промисловості і представлені потужними профспілками, можуть домогтися того, щоб їх номінальна заробітна плата зростала разом із рівнем інфляції чи випереджала її.

З іншого боку, від інфляції страждають і деякі наймані робітники. Ті, хто працює в нерентабельних галузях промисловості і позбавлені підтримки сильних профспілок, можуть опинитися в такій ситуації, коли зростання рівня цін випередить зростання їх грошових доходів.

Виграш від інфляції можуть одержати керівники фірм, інші одержувачі прибутків. Якщо ціни на готову продукцію будуть зростати швидше, ніж ціни на ресурси, то грошові надходження фірми зростатимуть швидшими темпами, ніж витрати. Тому деякі доходи у вигляді прибутку будуть обганяти хвилю інфляції.

Під час інфляції відбувається перерозподіл доходу між дебіторами та кредиторами. Дебітори отримують вигоди у результаті знецінення грошової позики. Інфляція, особливо гіперінфляція, яка веде до загострення економічних і соці-

альних протиріч, вимагає від держави проведення заходів з подолання інфляції та стабілізації грошової системи [9, с. 48].

Якщо ставка відсотка не індексується, позичальники повертають борг грошима з меншою купівельною спроможністю. У результаті цього йде перерозподіл доходів від кредиторів до позичальників. Одним з основних дебіторів є держава, що випускає цінні папери (акції, облигації і т. д.). При низьких процентних ставках і високій інфляції реальний розмір державного боргу скорочується. Головною проблемою української економіки все ще залишається відсутність довіри до заяв, узятих зобов'язань, проголошених намірів і планів. Причиною цього є їх неконкретність і, найчастіше, нереалістичність та суперечливість. Хоча без чесного визначення реальних проблем не можна досягти визначених цілей.

На жаль, за показником інфляції Україна посідає одне з найгірших місць у світі. Це послаблює її позиції у суверенних рейтингах, негативно впливає на значення індексів глобальної конкурентоспроможності тощо. Нереалістичність урядових прогнозів сприймається і як неспроможність та неготовність влади боротися й стримувати інфляцію, а отже, призводить до гіршого позиціонування України у міжнародних оцінках [10, с. 1]. Останнім прикладом цього є зменшення рейтингу України агентством Standard&Poors.

В Україні одночасно продовжують діяти (і посилюються) інфляційні очікування внаслідок популістських закликів щодо прискорення підвищення номінальних соціальних стандартів (перенесення терміну підвищення заробітної плати, збільшення номінальної заробітної плати у наступні три роки на 25,0 %, доведення у найближчі роки заробітної плати в Україні до європейських стандартів без абсолютного узгодження з динамікою продуктивності праці тощо) [11, с. 1].

Додаткова емісія грошових коштів, яку виробляє уряд для вирішення своїх нагальних завдань, супроводжується підвищенням цін, що викликає зростання невдоволення різних соціальних груп населення.

Бюджетні виплати (пільги, субсидії, допомоги, заробітні плати в держсекторі) знецінюються. У результаті знижується довіра до програм і заходів, що проводяться державною владою.

Крім того, встановлення заполітизованого, завідомо недостовірного прогнозу інфляції підриває довіру до антиінфляційної політики влади, ще більше розпалюючи цінові очікування громадян. Це призводить до того, що інфляція звужує стимули до трудової діяльності, оскільки підриває можливість працівників у реалізації своїх потреб при підвищених цінах. Адже у такому випадку номінальна зарплата зростає більшими темпами, ніж реальна (табл. 1).

Таблиця 1

Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати в Україні протягом 2001 – 2011 рр. [7, с. 1]

Рік	Номінальна заробітна плата (від грудня поточного до грудня наступного року, %)	Реальна заробітна плата (від грудня поточного до грудня наступного року, %)
2001	127,7	120,4
2002	117,0	115,6
2003	124,4	113,8
2004	127,7	120,8
2005	144,9	131,5
2006	125,2	111,7
2007	131,1	110,3
2008	119,5	97,0
2009	111,6	99,1
2010	120,1	110,5
2011	116,2	111,0

Як видно з даних табл. 1, найбільш суттєве зростання реальної заробітної плати спостерігалось у 2005, 2004 та 2001 рр. У цей час реальні доходи громадян у вигляді заробітної плати зросли на 31,5; 20,8 та 20,4 % відповідно.

Єдиними роками, коли навіть згідно з офіційною статистикою падали реальні доходи порівняно з аналогічним періодом минулого року, стали 2008 та 2009 рр. Саме у цей час спостерігалися одні з найвищих значень індексу споживчих цін за період 2008 – 2010 рр. Тому можна говорити про те, що значну частину номінального збільшення доходів громадян знівелювало зростання цін, що призвело до падіння загального рівня життя.

Спотворення структури і диференціації доходів негативно впливають на мотивацію підприємницької та трудової діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Середня заробітна плата в Україні за деякими видами економічної діяльності за місяць (на грудень відповідного року в розрахунку на одного штатного працівника, грн) [7, с. 1]

Види економічної діяльності	Сільське господарство	Промисловість	Торгівля	Діяльність транспорту та зв'язу	Фінансова діяльність	Державне управління	Освіта	Охорона здоров'я та соціальна допомога	Надання комунальних та інших послуг	Діяльність у сфері культури та спорту
Роки										
2001	151	406	284	460	833	396	224	183	211	
2002	208	556	376	648	1 209	634	317	251	288	
2003	248	680	443	757	1 419	722	421	340	363	
2004	358	851	614	938	1 556	950	519	421	505	
2005	488	1 126	868	1 258	2 036	1 689	848	722	844	
2006	650	1 439	1 065	1 496	2 712	2 144	964	826	1 037	
2007	876	1 852	1 368	1 931	3 676	2 356	1 328	1 140	1 372	
2008	1 147	2 057	1 649	2 324	4 094	3 418	1 692	1 441	1 802	
2009	1 285	2 438	1 742	2 906	4 592	3 071	1 849	1 555	2 113	
2010	1 430	2 580	1 874	2 726	4 601	2 747	1 889	1 631	2 065	
2011	1 800	3 120	2 339	3 138	5 340	3 053	2 081	1 778	2 380	

Як видно з даних табл. 2, найменша середня заробітна плата традиційно спостерігається у сільському господарстві, освіті, охороні здоров'я та соціальній сфері. Тобто найменше заробляють громадяни, що зайняті у галузях народного господарства та утримуються за рахунок державного бюджету. Згідно з офіційною статистикою в Україні найвищі зарплати отримують працівники у фінансовій сфері, державному управлінні та промисловості.

Протягом 2011 р. збереглися тенденції розподілу середньої зарплати між видами економічної діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Середня заробітна плата за місяць в Україні у 2011 р. за деякими видами економічної діяльності (в розрахунку на одного штатного працівника, грн) [7, с. 1]

Види економічної діяльності	Січень	Квітень	Липень	Вересень
1	2	3	4	5
Сільське господарство	1 392	1 713	2 023	2 003
Промисловість	2 747	3 003	3 181	3 279
Торгівля	2 032	2 420	2 383	2 422

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
Діяльність транспорту та зв'язку	2 813	3 125	3 215	3 228
Фінансова діяльність	4 824	5 233	5 750	5 214
Державне управління	2 473	2 777	3 350	3 070
Освіта	1 820	1 940	2 292	2 163
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1 607	1 693	1 828	1 795
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	2 079	2 267	2 489	2 466

Дані табл. 3 показують, що протягом трьох кварталів 2011 р. зберігся нерівномірний розподіл заробітної плати. Зрозуміло, що вплив заробітної плати на зміну цін та інфляційні процеси не можна заперечувати. Разом із тим нинішня заробітна плата, питома вага якої в структурі витрат на виробництво продукції промисловості є не дуже великою, не може бути головним чинником інфляції. Номінальні доходи продовжували збільшуватися неоднаковою мірою, а загальне зростання цін ще більше поглиблювало розшарування суспільства за отримуваними зарплатами та демотивувало для подальшої трудової діяльності.

Це пов'язано з великою диференціацією міжгалузевої заробітної плати, розривом у рівні оплати праці в державному і недержавному секторах економіки, великим відставанням мінімальної заробітної плати від середньої, значною різницею у співвідношенні низькооплачуваних і високооплачуваних категорій працівників у межах окремих галузей та ін.

Слід звернути увагу також на зростання безробіття як чинник макроекономічної нестабільності, що пов'язаний з інфляцією та є одним з її наслідків. У свідомості українців різке зростання цін та безробіття сильно взаємопов'язані. Боротьба з ними як економічним явищем обумовлена необхідністю соціально-економічного захисту громадян. Майже 73,0 % українців бояться різкого підвищення цін. Поряд зі страхом перед інфляцією наших співвітчизників лякають потенційна можливість втрати роботи та подальше безробіття (64,1 %) [11, с. 96].

Таким чином, з викладеного вище видно, що інфляція – це складний багатопрофільний процес, що завдає серйозної шкоди економіці країни, її населенню. Зростання загального рівня цін у даний час тією чи іншою мірою охоплює практично всі країни світу. Боротьба з ним вимагає великих зусиль і матеріальних витрат.

Інфляція неодмінно призводить до кризи державних фінансів унаслідок швидкого знецінення податків та інших надходжень у державну скарбницю та одночасного зростання видаткової частини бюджету. Через інфляцію реальна вартість доходів бюджету постійно зменшується. Тому держава змушена весь час вдаватися до друкарського верстата, щоб компенсувати фінансові втрати від інфляції.

Оскільки зробити це практично неможливо, то державі доводиться зменшувати свої витрати, передусім на соціальні потреби, що додатково загострює соціально-політичну нестабільність у суспільстві. На останній стадії

інфляції зростання емісії стає вже не тільки фінансово не вигідним, а й соціально небезпечним.

Література: 1. Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє / А. С. Гальчинський – К. : Основи, 2009. – 220 с. 2. Висновок щодо виконання Державного бюджету України за дев'ять місяців 2011 року, підготовлений департаментом з питань фінансової та бюджетної політики і затверджений Постановою Колегії Рахункової палати від 21.11.2011 р. № 29-3 [Електронний ресурс]. – К. : Рахункова палата України, 2011. – Вип. 19. – Режим доступу: [//www.ac-rada.gov.ua/img/files/DBU_proekt_2012.pdf](http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/DBU_proekt_2012.pdf). 3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. 4. Губський Б. Конкурентоспроможність української економіки: орієнтири макроекономічної політики в кризових умовах / Б. Губський // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4 – 15. 5. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 рр. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 р. № 1900-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua. 6. Офіційний сайт Центру соціальних досліджень ім. Разумкова. – Режим доступу: www.razumkov.org.ua. 7. Офіційний сайт European Commission. Eurostat. – Режим доступу: www.epp.eurostat.ec.europa.eu. 8. Илларионов А. Реальный валютный курс и экономический рост в Украине / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2008. – № 2. – С. 21. 9. Заблоская И. В. Стабильность денежной единицы: экономико-правовой аспект / И. В. Заблоская, С. М. Андросов, А. В. Медяник // Экономика и право. – 2010. – № 1. – С. 46 – 52. 10. Шумило І. Чи вистачить українській владі мужності у боротьбі з інфляцією? [Електронний ресурс] / І. Шумило // Дзеркало тижня. – № 22. – Режим доступу: www.dt.ua. 11. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – К. : Знання, 2007. – 213 с.

References: 1. Halchynskiy A. S. Ukraine: postup u maibutnie / A. S. Halchynskiy – K. : Osnovy, 2009. – 220 p. 2. Vysnovok shchodo vykonannia Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy za deviat misiatsiv 2011 roku pidhotovleniy departamentom z pytan finansovoi ta biudzhetnoi polityky i zatverdzhenyi Postanovoiu Kolehii Rakhunkovoi palaty vid 21.11.2011 r. No. 29-3 [Electronic resource]. – K. : Rakhunkova palata Ukrainy, 2011. – Vol. 19. – Access mode : www.ac-rada.gov.ua/img/files/DBU_proekt_2012.pdf. 3. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. – Access mode : www.ukrstat.gov.ua. 4. Hubskey B. Konkurentospromozhnist ukrainskoi ekonomiky: oriientyry makroekonomichnoi polityky v kryzovykh umovakh / B. Hubskey // Ekonomika Ukrainy. – 2008. – No. 4. – Pp. 4 – 15. 5. Kontseptsiiia Derzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku investytsiinoi diialnosti na 2011 – 2015 rr. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29.09.2010 r. No. 1900-r. [Electronic resource]. – Access mode : www.rada.gov.ua. 6. Ofitsiyniy sait Tsentru sotsialnykh doslidzhen im. Razumkova. – Access mode : www.razumkov.org.ua. 7. Ofitsiyniy sait European Commission. Eurostat. – Access mode : www.epp.eurostat.ec.europa.eu. 8. Illarionov A. Realnyy valyutnyy kurs i ekonomicheskyy rost v Ukraine / A. Illarionov // Voprosy ekonomiki. – 2008. – No. 2. – P. 21. 9. Zablodskaya I. V. Stabilnost denezhnoy yedynitsy: ekonomiko-pravovoy aspekt / I. V. Zablodskaya, S. M. Androsov, A. V. Medyanik // Ekonomika i pravo. – 2010. – No. 1. – Pp. 46–52. 10. Shumylo I. Chy vystachyt ukrainskii vladi muzhnosti u borotbi z inflatsiieiu? [Electronic resource] / I. Shumylo // Dzerkalo tyzhnia. – No. 22. – Access mode : www.dt.ua. 11. Didkivska L. I. Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky / L. I. Didkivska, L. S. Holovko. – K. : Znannia, 2007. – 213 p.

Інформація про автора

Марцин Володимир Степанович – докт. екон. наук, професор, академік Академії наук вищої освіти України, завідувач кафедри фінансів Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (79000, Україна, м. Львів, вул. Січових Стрільців, 11, e-mail: gnm@lbi.wubn.net).

Информация об авторе

Марцин Владимир Степанович – докт. экон. наук, профессор, академик Академии наук высшего образования Украины, заведующий кафедрой финансов Львовского института банковского дела Университета банковского дела Нацио-

нального банка Украины (79000, Украина, г. Львов, ул. Сечевых Стрельцов, 11, e-mail: gnm@lbi.wubn.net).

Information about the author

V. Marcin – Doctor of Science in Economics, Professor, Academician of the Academy of Sciences for Higher Education of Ukraine, Head of Finance Department of Lviv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (11 Sichovykh Striltsiv St., 79000, Lviv, Ukraine, e-mail: gnm@lbi.wubn.net).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Колодизев О. М.

Стаття надійшла до ред.
28.01.2013 р.

СТРАТЕГІЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

УДК 332.13

Медвідь В. Ю.

У статті встановлено, що інструменти регулювання регіонального розвитку покликані не лише забезпечувати узгодження інтересів і конструктивну взаємодію між різними учасниками суспільних стосунків (органами державної та місцевої влади, населенням і структурами бізнесу), але і згладжувати міжрегіональні відмінності, що мають місце в економічному розвитку. Розглянуто методологічні основи стратегічного планування розвитку регіонів як складової сучасного інструментарію економічного регулювання регіонального розвитку. Визначено, що стратегія регіонального (територіального) розвитку є певним набором регулятивних заходів, спрямованих, у першу чергу, на узгодженість спільних дій у визначенні можливих позитивних перспектив просторово-часових змін у найважливіших параметрах.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, економічне регулювання, інструменти регулювання.

СТРАТЕГИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

УДК 332.13

Медведь В. Ю.

В статье установлено, что инструменты регулирования регионального развития призваны не только обеспечивать согласование интересов и конструктивное взаимодействие между разными участниками общественных отношений (органами государственной и местной власти, населением и структурами бизнеса), но и сглаживать межрегиональные отличия, которые имеют место в экономическом развитии. Рассмотрены методологические основы стратегического планирования

развития регионов как составляющей современного инструментария экономического регулирования регионального развития. Определенно, что стратегия регионального (территориального) развития является определенным набором регулирующих мероприятий, направленных, в первую очередь, на согласованность общих действий в определении возможных позитивных перспектив пространственно-временных изменений в важнейших параметрах.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, экономическое регулирование, инструменты регулирования.

STRATEGY OF TERRITORIAL ECONOMIC DEVELOPMENT: THEORETICAL ASPECT

UDC 332.13

V. Medvid'

The tools of regional development adjustment have been established not only to provide the harmonization of interests and constructive cooperation between different parties of the social relations (the bodies of state and local power, population and business structures) but also to level out interregional differences in economic development. The methodological fundamentals of the strategic planning of the regions' development as a constituent of the modern tools of economic regulation of regional development are considered. The regional (territorial) development strategy has been defined as a set of regulation measures first of all aimed at coordinating the joint actions to specify some potential positive prospects of the spatio-temporal changes in the major parameters.

Key words: region, regional development, economic adjusting, adjusting instruments.

Поглиблення процесу ринкових перетворень в Україні потребує зміни існуючих стереотипів господарювання, методів стратегічного планування, програмування і прогнозування, принципів управління та механізмів реалізації відповідних заходів. Тому в сучасних умовах актуалізується проблема формування стратегічних напрямів економічного регулювання регіонального розвитку. Це спричинено тим, що виникає необхідність у виборі цільових орієнтирів середньо- і довгострокового економічного розвитку, підкріплених чіткими уявленнями про відповідну методологію, а саме: принципи, пріоритети та джерела. Особливого значення набуває врахування рівня спеціалізації економіки окремого регіону, що забезпечує як ефективне функціонування, так і можливий його розвиток. Знання перспектив можливого економічного розвитку регіонів стає вирішальним при формуванні державної регіональної політики або суто регіональної політики. Без формування відповідної стратегії територіального розвитку неможливо побачити й усвідомити найбільш важливі інтереси бізнесу і населення, що визначають кон'юнктуру ринку. Необхідність розробки стратегії спричиняється тією обставиною, що стабільність і передбаченість відділеного майбутнього стають однією з визначальних умов можливого розвитку.

Вивченню та узагальненню проблем стратегічного планування регіонів (територій) і розробці стратегії комплексного просторового розвитку присвячені фундаментальні дослідження українських вчених-регіоналістів. Результати досліджень з даних питань певною мірою розкрито в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних

вчених. Найбільш відомими є роботи Румянцевой З. П., Весніна В. Р., Поповича О. М., Самостроєнко Г. М., А. Широва, А. Груздева, О. Татаркіна, А. Швецова та інших дослідників [1 – 8].

Проте цілісного, інтегрованого теоретичного обґрунтування стратегічного територіального планування економічного розвитку регіону (території) досі не розроблено, тому в трансформаційний період доцільною є необхідність подальшого комплексного дослідження теоретичних та методичних основ регулювання стратегічного планування економічного розвитку регіонів (територій).

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних основ стратегічного планування економічного розвитку регіону (території) в трансформаційний період шляхом узагальнення наявного наукового досвіду щодо складових сучасного інструментарію економічного регулювання регіонального розвитку.

Основними складовими економічного регулювання регіонального розвитку виступають, у міру їх просторово-часового зрізу реалізації, стратегії територіального розвитку, прогнозування і стратегічне планування розвитку територій, програмування та перспективне (індикативне) планування територіального розвитку, а також механізм реалізації відповідних заходів.

Під стратегією прийнято розуміти "мистецтво здійснення якої-небудь діяльності, засноване на точних і далекосяжних прогнозах" [9, с. 767]. Під стратегією розвитку регіону можна розуміти деякий вибір основних напрямів сутнісних змін у структурі продуктивних сил і техніко-

економічних відносин, які складають основу територіально-економічної системи, спрямованих на надання такого стану цій системі, при якому досягаються заздалегідь визначені параметри в просторовому і тимчасовому вимірюванні. У той же час стратегія передбачає спільний задум щодо того, як можна досягти головних цілей вирішення певних проблем, що стоять перед тією або іншою структурою, а саме: суспільством, організацією, окремим суб'єктом тощо. Розробка і реалізація стратегії регіону – це процес не одноразовий, це не компанія, яка може бути проведена від початку до кінця в якісь заздалегідь встановлені терміни. Стратегічне управління за своєю суттю і призначенням є процесом безперервним, що передбачає не лише етапність його виконання, але і взаємодію між етапами по лінії прямого та зворотного зв'язку. А це викликає необхідність своєчасних коректувань рішень, що приймаються, для адаптації до зміни як зовнішнього середовища, так і внутрішніх умов розвитку [1, с. 52].

За своєю структурою будь-яка стратегія – це досить складна конструкція. Елементами стратегії є: система цілей, пріоритети розподілу ресурсів та правила здійснення управлінських дій [2]. У даному випадку структура стратегії представлена стосовно основ менеджменту, науки, яка покликана забезпечувати управління трудовими колективами.

Стосовно регіонального розвитку структура відповідної стратегії може бути подана через такі її складові, як: задум, концепція, місія, цілі та способи реалізації. Якщо задум стратегії розвитку повинен містити основні (ключові) напрями розвитку: характер і хід перетворення, джерела фінансування стратегічних ініціатив, виділення точок зростання [3, с. 53], то концепція (від лат. – розуміння) передбачає певний спосіб розуміння і трактування явища, процесу, включає віддзеркалення основної точки зору на предмет. Власне концепція є деякою сукупністю поглядів, способів розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження відносно вирішальних його характеристик [10, с. 51].

Логічну і методологічну основи стратегії територіального розвитку має складати розуміння того, що господарство регіону – це не простий об'єкт, що складається з кількох елементів, а швидше система, функціонування якої забезпечується безліччю вертикальних і горизонтальних взаємодій. Основу таких взаємодій складають економічні інтереси, тобто сектори, що визначають основні цілі розвитку регіону.

Місія стратегії регіонального розвитку може бути визначена у вузькому і широкому її розумінні [3, с. 53]. Місія в широкому сенсі слова включає філософію регіонального розвитку та його організаційну складову, а саме: влада, бізнес і населення. Названі складові визначають призначення регіонального розвитку, цінності, традиції, звичаї, а також відносини з відповідними структурами. Місія у вузькому сенсі слова характеризує призначення можливого розвитку окремих секторів економіки регіону, встановлює можливі потреби жителів регіону або суб'єктів підприємницької діяльності, можливе технологічне і функціональне призначення окремих підприємств у спільній структурі господарського комплексу.

Цілі в широкому сенсі слова означають деякий кінцевий стан, до якого прагне система, а у вузькому – це ідеальний стан, майбутній результат, що бажаний для людини або колективу. Цілі можуть поділятися на монетарні і немонетарні. На рівні регіону до немонетарних цілей можна віднести показники поліпшення якості життя та екологічного середовища, розвитку галузей рекреації, туризму, відпочинку і т. д. У свою чергу, монетарні регіональні цілі передбачають підвищення рівня економічного розвитку, що вимірюється питомою вагою валового регіонального продукту на душу населення, рівня вживання благ на душу населення, рівня продуктивності праці і т. д. [3, с. 53].

Крім того, за змістовним призначенням цілі можуть розподілятися на економічні, соціальні та політичні. За горизонтом, або періодом дії, можуть розрізнятися короткострокові, середньострокові і довгострокові цілі, а також цілі, що досягаються на певний момент, або точкові, і цілі, що діють протягом конкретного періоду, або траєкторні. За масштабністю цілі можуть підрозділятися на екстремальні, тобто ті, що прагнуть до максимального або мінімального значення, і рівневі, тобто ті, що змінюються на деяку величину. За значущістю для системи і мірою деталізації або, навпаки, узагальнення цілі розділяються на стратегічні, тактичні та оперативні. Індикативний характер регіональних стратегій обумовлює формування й регулювання цілей підприємств і організацій як корпоративного, так і приватного секторів [3].

Способами реалізації стратегії регіонального розвитку виступають уже безпосередньо прогнозування і стратегічне планування розвитку територій, програмування та перспективне (індикативне) планування територіального розвитку.

Стратегія розвитку регіону є складною динамічною системою, ефективність якої залежить як від внутрішніх механізмів формування й реалізації стратегії, так і від способів взаємодії із середовищем на різних стадіях життєвого циклу [4, с. 28]. При цьому вона є своєрідною програмою реалізації комплексу стратегічних пріоритетів, кожен з яких розвивається за своїми законами. Тому стратегія розвитку в цілому, як і її окремі компоненти, може бути описана категоріями теорії життєвого циклу, їх можна уявити як товари, що просуваються на ринок і вимагають відповідного маркетингового забезпечення. Даний підхід передбачає ефективне використання інструментарію маркетингу як при розробці, впровадженні та реалізації стратегії розвитку регіону, так і при управлінні даним процесом [4, с. 29].

Розробка стратегії довгострокового розвитку будь-якої території, в тому числі і регіону, вимагає особливої уваги до таких важливих чинників економічного розвитку, як: виробничий потенціал, ресурсні та інфраструктурні обмеження, просторовий розвиток економіки і т. д. Це дозволяє сформувати необхідну ресурсну базу для вирішення відповідних питань, що забезпечують економічне зростання, проблем подолання інфраструктурних обмежень стійкого розвитку, врахувати регіональну компоненту прогнозу, забезпечити необхідний рівень узгодженості результатів [5, с. 31].

Стратегія економічного розвитку дає можливість визначити спільні і секторальні орієнтири внутрішнього розвитку регіону, врахувати та "примирити" інтереси і стратегічні плани окремих господарюючих суб'єктів, точно зважити й задіяти ресурсний, інфраструктурний і геоелементний потенціали, отримавши таким чином синергетичний ефект для розвитку регіону на тривалий період часу [6, с. 115].

Стратегія розвитку є плановим документом. Він формується в процесі стратегічного розвитку, суть якого полягає в науковій постановці цілей, виборі головних пріоритетів (напрямів) розвитку регіону, визначенні шляхів, якими належить рухатися, відборі потрібних технологій і інститутів, встановленні необхідної секторної структури економіки, а також способів вирішення соціальних питань. Метою стратегічного розвитку є забезпечення достатнього потенціалу для успішного розвитку регіонального соціуму [7, с. 76].

Проте, як свідчить практика, в даний час територіальний розріз регіональних стратегій – це велика рідкість, а там, де він все ж присутній, його якість залишає бажати кращого. Річ у тому, що за своїми цілями, оцінками ситуації, підходами до перспективного розвитку регіонального стратегії повністю є документами регіональної виконавчої влади, які відображають її інтереси та устремління. Відповідно в стосунках з "громадами" органи цієї влади однознач-

но виступають у ролі вищої розпорядливої інстанції, визначаючи орієнтири і джерела розвитку районів, міст та ін. Як правило, мова не йде про рівноправну, систематичну і гармонійну взаємодію регіонального та місцевого рівнів у постановці перспективних завдань і у виборі способів їх вирішення [8, с. 32].

У зв'язку з цим дуже гостро стоїть питання про можливий горизонт стратегій регіонального розвитку, що розробляються. Багато хто вважає, що періодом для розробки стратегій регіонального розвитку повинен виступати часовий відрізок від 10 до 15 років, інші – що такий період повинен складати 20 – 25 років, треті – до 50 років. Вибір того або іншого періоду часу багато в чому повинен визначатися тим, наскільки він забезпечує бажаний рівень ефективності реалізації відповідної стратегії. Для цих цілей може використовуватися, наприклад, розрахунок економічної ефективності реалізації стратегії регіонального розвитку, заснований на співвідношенні здійсненої за даний період часу сукупності змін на суму витрат і втрат, пов'язаних з формуванням та реалізацією стратегії. Виходячи з даного визначення, ефективність стратегії можна визначити в процесі її розробки, реалізації або на дату завершення за будь-якою стратегією, що сформована, або в комплексі [4].

Таким чином, стратегія як інструмент економічного регулювання регіонального розвитку є не лише концептуальним задумом досягнення якої-небудь мети, але й певним набором регулюючих заходів, направлених, у першу чергу, на узгодженість спільних дій у визначенні можливих позитивних перспектив просторово-часових змін у найважливіших параметрах (характеристиках) регіону. Вихідними позиціями розробки стратегії територіального розвитку стають теоретичні, методологічні і методичні положення, керуючись якими можна вибрати найбільш прогресивні напрями, рух яких дозволить значно підвищити конкурентоспроможність регіону. Наукова новизна отриманих результатів полягає в узагальненні теоретичних положень розробки стратегії територіального розвитку, а саме набула подальшого розвитку парадигма територіального розвитку регіонів, заснована на виділенні основних імперативів формування стратегії територіального економічного розвитку, що забезпечує узгодження можливих цілей та інтересів на різних рівнях економіки регіону.

Література: 1. Румянцева З. П. Новые реалии территориального управления / З. П. Румянцева, В. Б. Зотов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 11. – С. 45–57. 2. Веснин В. Р. Основы менеджмента / В. Р. Веснин. – М.: Т.Д. "Элит-2000", 2001. – 440 с. 3. Попович А. М. К вопросу формирования и реализации стратегии развития промышленности региона / А. М. Попович // Экономика и управление. – 2006. – № 2 (23). – С. 52–56. 4. Самостроенко Г. М. Потенциал стратегии развития региона / Г. М. Самостроенко // Инновации. – 2003. – № 9. – С. 27–29. 5. Широков А. Об инструментарию долгосрочного макроэкономического прогнозирования / А. Широков, А. Янговский // Экономист. – 2008. – № 2. – С. 31–44. 6. Груздев А. Стратегия развития региона: цели, преимущества, технология разработки / А. Груздев // Общество и экономика. – 2008. – № 1. – С. 115–120. 7. Татаркин А. Местное самоуправление в системе стратегий социально-экономического развития регионов России / А. Татаркин, В. Бочко // Федерализм. – 2008. – № 4. – С. 69–84. 8. Швецов А. Систематизация инструментов перспективного планирования территориального развития: настоятельная необходимость и конкретные предложения / А. Швецов // Российский экономический журнал. – 2009. – № 5. – С. 12–47. 9. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – Мн. :

Современный литератор, 2003. – 976 с. 10. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий дім "Академія", 2001. – 848 с.

References: 1. Rumyantseva Z. P. Novye realii territorialnogo upravleniya [New realities of territorial management] / Z. P. Rumyantseva, V. B. Zotov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 1999. – No. 11. – Pp. 45–57. 2. Vesnin V. R. Osnovy menedzhmenta / V. R. Vesnin. – M.: T.D. "Elit-2000", 2001. – 440 p. 3. Popovich A. M. K voprosu formirovaniya i realizatsii strategii razvitiya promyshlennosti regiona / A. M. Popovich [On the issue of forming and realizing the strategy of regional industry development] // Ekonomika i upravlenie. – 2006. – No. 2(53). – Pp. 52–56. 4. Samostroenko G. M. Potentsial strategii razvitiya regiona [Potential of regional development strategy] / G. M. Samostroenko // Innovatsii. – 2003. – No. 9. – Pp. 27–29. 5. Shirov A. Ob instrumentarii dolgosrochnogo makroekonomicheskogo prognozirovaniya [On the tool of long-term macroeconomic prognostication] / A. Shirov, A. Yantovskiy // Ekonomist. – 2008. – No. 2. – Pp. 31–44. 6. Gruzdev A. Strategiya razvitiya regiona: tseli, preimushchestva, tekhnologiya razrabotki [Strategy of region development: aims, advantages, technology of development] / A. Gruzdev // Obshchestvo i ekonomika. – 2008. – No. 1. – Pp. 115–120. 7. Tatarkin A. Mestnoe samoupravlenie v sisteme strategiy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov Rossii / A. Tatarkin, V. Bochko [Local self-government in the system of strategies of socioeconomic development of regions of Russia] // Federalizm. – 2008. – No. 4. – Pp. 69–84. 8. Shvetsov A. Sistematizatsiya instrumentov perspektivnogo planirovaniya territorialnogo razvitiya: nastoyatel'naya neobkhodimost i konkretnye predlozheniya / A. Shvetsov [Systematization of instruments of the perspective planning of territorial development: insistent necessity and concrete suggestions] // Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal. – 2009. – No. 5. – Pp. 12–47. 9. Noveysiy slovar inostrannykh slov i vyrazheniy. – Mn.: Sovremennyy literator, 2003. – 976 p. 10. Ekonomichna entsyklopediia : u 3-kh t. Vol. 2 / redkol. : S. V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnyshyi dim "Akademiiia", 2001. – 848 p.

Інформація про автора

Медвідь Вікторія Юріївна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємств Донбаської національної академії будівництва і архітектури (86123, Україна, Донецька обл., м. Макіївка, вул. Державина, 2, e-mail: viktoriyamedved@mail.ru).

Информация об авторе

Медведь Виктория Юрьевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятий Донбасской национальной академии строительства и архитектуры (86123, Украина, Донецкая обл., г. Макеевка, ул. Державина, 2, e-mail: viktoriyamedved@mail.ru).

Information about the author

V. Medvid' – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economy of Enterprises Department of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture (2 Derzhavin St., 86123, Makiivka, Donetsk region, Ukraine, e-mail: viktoriyamedved@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. П.

Стаття надійшла до ред.
31.01.2013 р.

ГАРМОНІЗАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ

УДК [330.332+330.341.1"71"(477)

Бондар-Підгурська О. В.

Гармонізація відносин власності промислових підприємств національної економіки в контексті соціально орієнтованого розвитку має виключне значення для її економічного зростання і технологічного прогресу України. З огляду на це розглянуто інноваційну спрямованість економіки як фарватер для гармонізації відносин власності у промисловості, а оптимальну їх структуру – як культурне середовище для реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі розвитку. На основі дослідження процесів реструктуризації відносин власності в промисловості постсоціалістичних держав автором запропоновано модель оптимізації структури власності в національній економіці у контексті інноваційно-інвестиційного соціально орієнтованого розвитку, що сприятиме сталому існуванню держави, добробуту та стабільності нації.

Ключові слова: реструктуризація, відносини власності, гармонізація, промисловість, інноваційна модель розвитку.

ГАРМОНИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ

УДК [330.332+330.341.1"71"(477)

Бондарь-Подгурская О. В.

Гармонизация отношений собственности промышленных предприятий национальной экономики в контексте социально ориентированного развития имеет исключительное значение для ее экономического роста и технологического прогресса Украины. В силу этого рассмотрена инновационная направленность экономики как фарватер для гармонизации отношений собственности в промышленности, а оптимальная их структура – как культурная среда для реализации инновационной социально ориентированной модели развития. На основе исследования процессов реструктуризации отношений собственности в промышленности постсоциалистических государств автором предложена модель оптимизации структуры собственности в национальной экономике в контексте инновационно-инвестиционного социально ориентированного развития, что будет способствовать устойчивому существованию государства, благополучию и стабильности нации.

Ключевые слова: реструктуризация, отношения собственности, гармонизация, промышленность, инновационная модель развития.

THE HARMONIZATION OF PROPERTY RELATIONS IN INDUSTRY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE SOCIALLY ORIENTED DEVELOPMENT

UDC [330.332+330.341.1"71"(477)

O. Bondar-Podgurskaya

In the context of socially oriented development the harmonization of property relations of industrial enterprises of national economy is critical to economic growth and technological progress of Ukraine. Therefore an innovative orientation of the economy was considered as a channel for the harmonization of the property relations industry and their optimal structure is the cultural environment of implementation of innovative community-oriented development model. A model of optimization of the property relations structure of the national economy in the context of innovative and investment socially oriented development based on studies of the property relations restructuring in the industry of former socialist countries was suggested by the author. Consequently this will contribute to the sustainable existence of the state, welfare and stability of the nation.

Key words: restructuring, property relations, harmonization, industry, innovative model of development.

У період реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України відбуваються відповідні зміни, насамперед, у сфері базових економічних відносин – відносин власності. Різноманітність відносин власності та організаційно-правових форм господарювання розширює економічну самостійність і свободу суб'єктів, створює сприятливі умови для підвищення інноваційної активності підприємницької діяльності, сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Гармонізація відносин власності промислових підприємств національної економіки має виключне значення для економічного зростання і технологічного прогресу країни під час становлення соціально орієнтованих відносин.

Особливу актуальність проблемі гармонізації відносин власності надає необхідність формування моделі відтворення, заснованої на застосуванні нових технологій, що потребує виключної активності держави у питаннях організації, стимулювання, а інколи навіть інвестора у найважливіших пріоритетних сферах та об'єктах. При цьому інструментом гармонізації відносин власності в державі виступає їх реструктуризація.

Різниця стратегій і методів перетворення структури відносин власності в різних країнах переконує у відсутності універсальної моделі її реалізації [1, с. 40], оскільки цілі та умови для економіки кожної країни індивідуальні.

Вирішенню цієї проблеми присвятили свої роботи вітчизняні та зарубіжні вчені, фахівці наукових та державних установ. Серед них: К. Агеева, П. Самуельсон, Ф. Дж. Роджерс, Бажал Ю. М., А. Беляєв, Беляєв Е. В., В. Базілевич, А. Прохоренко, В. Бобров, Л. Верховодова, В. Грінчук, Д. Голубков, В. Зянько, Ю. Князев, В. Кудров, Т. Косова, В. Комаров, Б. Малицький, О. Пасхавер, С. Повний, В. Полтерович, Н. Лутченко, Т. Угаріна, М. Чечетов [2 – 19] та ін. Проте питання гармонізації відносин власності промисловості України в контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку висвітлено не повною мірою.

Так, на думку західних економістів П. Самуельсона та Ф. Дж. Роджерса [3; 4], серед різноманітних форм власності вирішальний вплив робить приватна власність, що пов'язано із задоволенням життєво важливих інтересів індивіда.

Н. Лутченко наголошує, що навіть найбільш розвинений ринок не здатний самостійно вирішити всі соціальні проблеми, і держава повинна втручатися в економіку, формувати національну економічну політику, вирішувати соціальні питання [16]. Однак жоден з авторів не говорить про оптимальне співвідношення структури власності.

Метою статті є розробка моделі оптимізації структури власності промисловості України в контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку на основі аналізу зарубіжного досвіду.

Прикладом складно інтегрованого процесу та якісного перетворення всієї системи соціально-економічних відносин будь-якої країни є реструктуризація відносин власності. Довірившись думці експертів [17, с. 16], під економічною категорією реструктуризації відносин власності будемо розуміти зміну приналежності (персоніфікації) функцій власності між різними суб'єктами (державою, колективом, індивідом) посередництвом різних форм відчуження або довірчого управління державним майном у період формування економіки ринкового типу, що дозволяє розглядати зміну форм власності з огляду на організаційно-правові форми структурування капіталу промислових підприємств. При цьому слід усвідомлювати, що зміна відносин власності не є самоціллю, це один із базисних інструментів побудови певного типу економіки.

З метою гармонізації відносин власності в промисловості України слід розглянути зарубіжний досвід реструктуризації відносин власності окремих постсоціалістичних країн.

Ринкові реформи держав Центральної та Східної Європи (Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини, Латвії, Литви, Естонії) економісти позиціонують як тип адаптаційних моделей, що обумовлено їх повноправним членством у Європейському Союзі з 1 травня 2004 року і свідчить про завершення в цих країнах перехідного періоду.

Важливим висновком фахівця Угаріної Т. А. є те, що більшість структурних перетворень економік пов'язана з пошуком стратегічних інвесторів для масштабного оновлення застарілих виробництв. Це, на думку автора, підтверджує інноваційну спрямованість розвитку країн на перспективу. При цьому державний сектор соціалістичних економік країн Європи спочатку перетворень становив від 70 до 95 %. Ставилось завдання зниження його частки до 20 – 50 % при одночасному вирішенні соціальних і політичних завдань (винятком є Угорщина, в якій безоплатні методи відчуження державного майна були відсутні) [17, с. 17]. Тобто в той час робилася спроба формалізувати процес реструктуризації відносин власності, але конкретних науково обґрунтованих показників у цифрових значеннях не зазначалося.

На відміну від чіткої стратегічної спрямованості завдань держав Центральної та Східної Європи, в колишніх республіках Радянського Союзу зміна структури власності промислових підприємств була спрямована на вирішення саме кон'юктурно-тактичних проблем: 1) пошук ефективного власника в процесі роздержавлення економіки; 2) формування класу приватних власників; 3) реструктуризація активної частини основного капіталу підприємств із залученням зовнішніх і внутрішніх інвесторів; 4) поповнення бюджету [12, с. 31]. Отже, про інноваційну спрямованість реструктуризації відносин власності мова ще не йшла і це вплинуло на подальші результати життєдіяльності країн, задіяних у даному процесі.

Так, трансформаційний шок країн Співдружності Незалежних Держав поглибив розрив у рівні економічного розвитку між ними і країнами Західної Європи, спричинив безліч нових проблем, пов'язаних не тільки з відновленням кризових обсягів виробництва, але і з ходом проведення ринкових реформ, ефективність яких виявилася набагато нижче.

Унікальний досвід Росії за обсягом пільг, кількісним охопленням підприємств і відносно коротким тимчасовим інтервалом її здійснення. Для прикладу: якщо протягом перших двох років реформ тільки 11 % польських державних підприємств зазнали комерціалізації або приватизації, то в Росії за аналогічний період 62,5 % усіх підприємств і організацій опинилися в приватній власності. Іншими словами, як зазначає академік Полтерович В. М., реформи в Польщі аж ніяк не були "шоковою терапією" порівняно з реформами в Росії [7, с. 53–54; 15, с. 10–11].

Поряд із цим масштабні перетворення власності в усіх країнах Центральної та Східної Європи до 1994 року вже були завершені, відзначилася фаза пожевлення економіки, підйом промислового виробництва. Продуктивність праці знайшла позитивну динаміку. Частка випуску приватизованими підприємствами в загальному обсязі ВВП у більшості країн перевищувала 50 %, у Чехії – 65 % проти 5 % у 1989 році. Лише в Польщі частка виробленої в приватному секторі продукції і послуг становила 29 %; трохи нижче, а це не більше 40 %, показник був у Болгарії та Румунії [10, с. 42]. Влучним є висновок Угаріної Т. А. [17, с. 20] щодо формування критичної маси приватного сектору економіки, а також незворотності перетворень у структурі відносин власності. Це, на думку автора, свідчить про можливу конкретну оптимальну межу приватної власності в процесі реструктуризації відносин власності, тобто 61,8 % [20].

Автор дотримується думки, що саме завдяки інноваційній спрямованості окремих постсоціалістичних країн трансформаційний спад змінився зростанням ефективності та конкурентоспроможності виробництва. Так, за період 1994 – 1996 рр. продуктивність праці в економіці Польщі зросла на 13,6 %; Чехії – на 8,1 %; Угорщини – на 10,6 %; Словаччини – на 17,2 %; Румунії – на 26,1 %; Болгарії – на 12,1 %. Бурхливе зростання продуктивності праці у цей період відзначене в країнах Балтії: у Литві – 11,1 %, Естонії – 18,3 %, Латвії – 16 % [17, с. 20]. Тобто зазначений період у цих країнах можна вважати початком економічного зростання за рахунок інвестицій в основний капітал і здійснюваної на цій основі модернізації виробництва.

Проте, на думку автора, слід зазначити спільні тенденції для всіх країн незалежно від етапу та особливостей розвитку, а саме: під час проведення реструктуризації відносин власності на початковому етапі характерний кризовий стан для всіх економік (швидке падіння фізичних обсягів виробництва товарної продукції і послуг, інвестицій та, відповідно, валового внутрішнього продукту) як реакція на організаційно-управлінські нововведення. Так, сукупне зниження обсягів ВВП склало 17 % у Центральній Європі

(Польщі, Чехії, Словаччині, Угорщині), 29 % – у Південно-Східній Європі (Румунії, Болгарії), в країнах колишнього СРСР – 46 %, з урахуванням скорочення виробництва в країнах Балтії. Тобто, якщо говорити більш детально, то зменшення ВВП у країнах Центральної та Східної Європи за період з 1989 по 1993 рр. склало: в Югославії – 59 %; Болгарії – 23,9 %; Угорщині – 18,1 %; Румунії – 23,8 %; Словаччині – 24,9 %; Польщі – 12,4 %; Чехії – 13,1 % [11, с. 21].

Отже, скорочення виробництва, зниження зайнятості і життєвого рівня населення, а також підвищення рівня безробіття та інфляції різною мірою було характерно для всіх країн, але найбільш глибокою криза формування ринкових відносин виявилася для Росії, України й Молдавії [13, с. 76].

Доречність питання перебудови відносин власності в Україні пов'язана з тим, що економіка наприкінці 70-х і початку 80-х минулого століття практично повністю вичерпала свій потенціал екстенсивного розвитку й перейшла в стадію депресії. Політика державної власності протягом десятиліть гальмувала ініціативу та підприємницький потенціал нації, стала причиною виникнення і поглиблення негативних тенденцій у розвитку економіки, відставання в економічному розвитку [5]. За станом на 1992 рік державна форма власності у розподілі промислових підприємств займала 70,2 %, колективна власність (трудовий колектив, господарське товариство, кооператив) – 8,8 %, а змішана (орендовані державні підприємства, об'єднання громадян) – 20,9 %. Обсяги промислової продукції склали 81,8; 2,3 та 15,9 % відповідно [21].

Тобто мова йде про відсутність гармонізації відносин власності у країні. На думку західних економістів П. Самуельсона та Ф. Дж. Роджерса [3; 4], серед різноманітних форм власності вирішальний вплив робить приватна власність, що пов'язано, як правило, з мотиваційними аспектами підприємницької діяльності, в тому числі й інноваційної, і задоволенням життєво важливих інтересів індивіда.

У країнах з ринковою економікою право власності є основою суспільного розвитку. Володіння і грамотне розпорядження власністю сприяє відродженню промисловості, підвищує зацікавленість до підприємницької діяльності, дозволяє повною мірою використовувати потенціал як власника, так і підприємця. При цьому у справі підприємця міститься відповідь на питання щодо спрямованості його економічних інтересів. Мотивація власника та інтелектуальний потенціал реалізуються у сфері інноваційного підприємництва на підприємствах малого бізнесу та інноваційно впроваджувальних фірмах.

Крім того, слід зазначити, що актуалізація уваги до приватизації як "до одного з основних інструментів державної політики в українському суспільстві обумовлена глобалізаційними, економічними, соціальними і політичними змінами" [6].

Важливо наголосити, що головна мета роздержавлення та приватизації в Україні визначається як "створення багатокладної соціально орієнтованої економіки", досягти яку передбачалося шляхом створення "сприятливого економічного та законодавчого середовища" [18].

Однак процеси роздержавлення і приватизації в Україні призвели до глибокої ринкової трансформації економічної структури країни, в якій уже на початок 2005 року частка державних підприємств та організацій державної форми власності склала 4,4 %. Можна констатувати загальну розбалансованість економічної стратегії держави України, викликану недосконалістю інституціонального та організаційно-правового оформлення відносин власності в умовах трансформаційних змін [19].

До всього ж, на думку багатьох фахівців, метод масової приватизації не зміг забезпечити залучення у виробництво реальних інвестицій, необхідних для реалізації

завдань структурної перебудови, бо його основним завданням став перерозподіл власності. На тлі загального скорочення приросту ВВП з 1994 – 1996 рр. спостерігається збільшення частки випуску продукції приватизованими підприємствами у валовому внутрішньому продукті Росії (до 60 %), України (до 50 %) та Казахстану (до 40 %).

Як зазначають авторитетні науковці Пасхавер О. Й., Верховодова Л. Т., Агеева К. М. [2, с. 20] практика здійснення приватизації в Україні швидко розчарувала суспільство. Позитивні, а багато в чому й утопічні, очікування населення увійшли в суперечність із реальними ринковими економічними. Розчарування методами й результатами проведення приватизації було ще більшим. До типових моментів, які підсилювали негативне сприйняття приватизації населенням, можна віднести такі:

1) приватизація створила умови, але автоматично не сприяла відновленню діяльності підприємств і збільшенню доходів працівників; 2) приватизація супроводжувалася різким розшаруванням населення. Власність на приватизоване майно і доходи від нього дуже швидко концентрувалися в адміністрації підприємств або інвесторів-аутсайдерів; 3) розподіл державного майна здійснювався не зовсім прозоро, на користь наближених до влади бізнес-груп; 4) населення не змогло ефективно використати свої приватизаційні сертифікати. Воно стало жертвою численних трагедій, які масово й безконтрольно не виконували своїх зобов'язань. Отримані акції, як правило, не приносили доходу. На думку автора, ці факти дають підставу дійти висновку, що приватизація не виконала одну з найважливіших умов соціально орієнтованої економіки – задоволення ЖВІ українського суспільства.

Взявши до уваги той факт, що вплив технологічного прогресу на темпи економічного зростання в теперішній час досягає 87,5 % [5, с. 29; 14, с. 8], тобто орієнтація на науково-технічний прогрес і високотехнологічні виробництва сприяли зростанню рейтингу конкурентоспроможності економік європейських держав, можна зробити висновок: гармонізація відносин власності можлива за умов орієнтації на формування високотехнологічних виробництв під час реструктуризації відносин власності.

Крім того, слід зазначити, що проблема реструктуризації відносин власності великих підприємств, у тому числі в стратегічно важливих галузях економіки, протягом 90-х років XX століття була для постсоціалістичних країн гостро дискусійною, але в міру наближення їх до членства в Європейському Союзі перетворилася в риторичну. Головні труднощі даного етапу полягають у залученні стратегічних інвесторів, оскільки виробничі "гіганти" відрізнялися не тільки хронічною збитковістю, але були обтяжені великою соціальною інфраструктурою, застарілим обладнанням та надмірною зайнятістю. Так, наприклад, в Угорщині енергетичні і транспортні компанії виставлялися на торги п'ять-шість разів [22, с. 34]. На думку автора, існуючу проблему поглиблювало недостатнє місце в управлінні окремих країн Східноєвропейських Незалежних Держав, зокрема України, для якої вже на перших етапах формування ринкових відносин у державі виникла необхідність у корпоратизації великих і середніх державних підприємств [11, с. 61]. Надалі ця тенденція стала домінуючою: за період з 1992 по 2000 роки було акціоновано більше 80 % загальної кількості об'єктів державної власності, з яких більше 78 % – великі промислові підприємства [23, с. 68]. У даний час у країні функціонують понад 26 568 акціонерних товариств.

Крім того, дану проблему підсилило негативне ставлення населення до приватизації великих підприємств. Настрої населення і передвибірні обвинувачення опози-

цією влади взаємодіяли в режимі самозбудження. У результаті негативне ставлення до великої приватизації значно збільшилося (рис. 1).

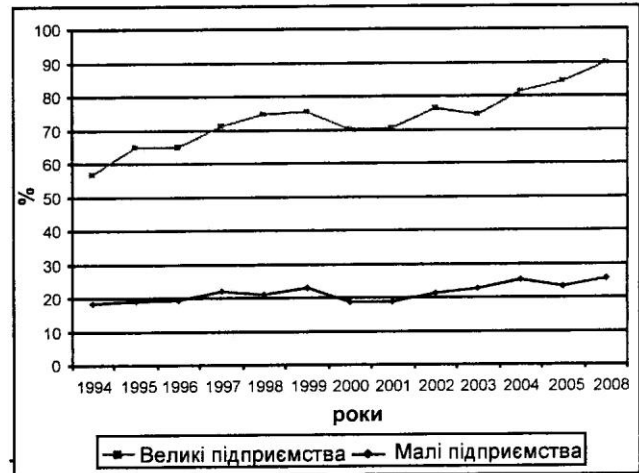


Рис. 1. Частка населення, що негативно ставиться до приватизації в 1994 – 2008 роках, у % до загального числа опитаних на початок року*

* Побудовано автором на основі даних джерела [2, с. 20]

Частка населення, що негативно ставиться до приватизації великих підприємств, зросла з 38,4 % на початок 1994 року до 60,9 % на початок 2005 року. Наміри повернути у державну власність об'єкти замовної приватизації в лютому 2006 року підтримували 71,4 % громадян, а негативно поставилися до таких планів лише 4,5 % [2, с. 20].

В. Дубровський, О. Пасхавер, Л. Верховодова та Б. Блащик [2, с. 24], наголошують на тому, що, довівши свою значущість як фактора ринкової трансформації та економічного зростання, приватизація прогнала як соціальний процес. З розширенням масштабів приватизації та ознайомлення населення з цим процесом негативні оцінки неухильно посилюються, причому в найбільшому ступені стосовно великих підприємств. При цьому дослідники дійшли висновку, що в Україні цей процес набув форми переділу власності, надзвичайного стану, що сам по собі є ознакою революції. Його необхідно нейтралізувати в першу чергу [2, с. 40]. Тобто, на думку автора, згідно з теорією оптимального управління [24] необхідно чітко виокремити обмежуючі критерії в структурі відносин власності з метою гармонізації даного процесу задля запобігання кризовим ситуаціям у державі.

Виходячи із ситуації, що склалася, автор пропонує актуалізувати питання щодо необхідності структурної оптимізації відносин власності в Україні саме сьогодні – в період реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку з позиції соціально орієнтованої економіки (рис. 2).

Запропонована автором структурна схема ґрунтується на правилі золотого перерізу [20] і законі аналогій, дозволяє, враховуючи можливості державної власності, усунути окремі соціально-економічні суперечності, концентрувати в загальнонаціональному масштабі достатні ресурси, необхідні для реалізації великих інноваційних проєктів, і контролювати велику частину економічних ресурсів шляхом виведення їх з-під егиди приватного капіталу і ринку, прагнучи, таким чином, подолати відсталість і запізнювання в розвитку національної економіки.

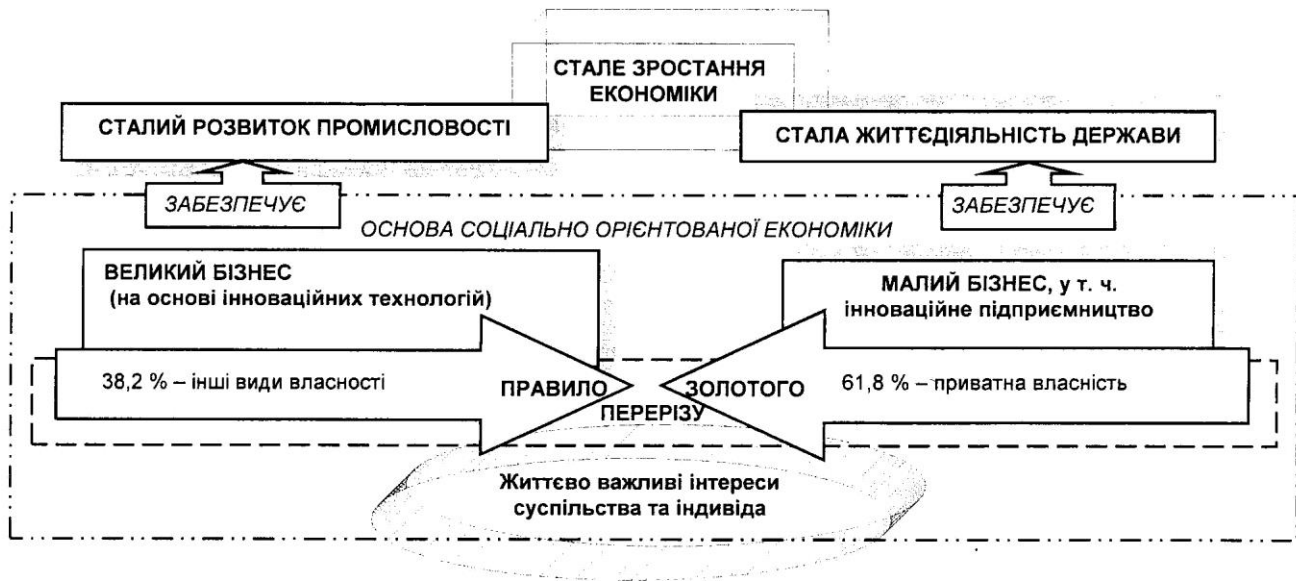


Рис. 2. Модель оптимізації структури відносин власності в контексті інноваційної соціально орієнтованої економіки (розроблено автором)

Тобто інноваційна спрямованість економіки є фактором для гармонізації відносин власності у промисловості, а оптимальна їх структура – культурним середовищем реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі розвитку.

При цьому слід зазначити, що гармонізація відносин власності в промисловості передбачає їх максимальну узгодженість при формуванні соціально-економічних механізмів, яка полягає в досягненні балансу інтересів зацікавлених сторін (цілі) – учасників відносин власності – за рахунок (принципи) оптимізації структури форм власності у промисловості, а також мінімізації величини трансакційних витрат, чіткості та визначеності прав власності, забезпечення свободи обігу прав власності, що загалом сприятиме сталому зростанню економіки країни (критерій).

Крім цього, ринкова трансформація відносин власності не є самоціллю на сучасному етапі розвитку України. Йдучи на ринок, ми робимо крок назустріч цивілізації і добробуту. Але потрібно враховувати, що навіть найбільш розвинений ринок не здатний сам по собі вирішити всі соціальні проблеми. Держава повинна втручатися в економіку, формувати національну економічну політику, вирішувати соціальні питання. Програми подолання безробіття, запобігання забрудненню навколишнього середовища, освітні, культурно-просвітницькі, охорони здоров'я та інші, розробляє держава і бере участь у їх реалізації [16].

Отже, вивчення зарубіжного досвіду дозволило дійти висновку, що зміна спаду ВВП та ВВП на економічне зростання відбувається завдяки реструктуризації відносин власності в країнах, які обрали інноваційний шлях розвитку, тобто їх орієнтиром стали науково-технічний прогрес і високотехнологічне виробництво. Стабільність економічного розвитку забезпечується та органічно пов'язана з якістю зростання, оптимізацією відносин власності, а також формуванням нових організаційно-правових форм концентрації капіталів. При цьому державі належить провідна роль, оскільки ринкові механізми на стадії становлення мають недостатні регулюючі впливи. Причому якщо структурна перебудова в контексті інноваційних соціально орієнтованих аспектів виступає неминучим етапом економіки перехідного періоду з метою досягнення сталого економічного зрос-

тання, то зміна структури відносин власності, формування приватного способу привласнення є методом трансформації системи суспільних відносин України, а також інституційним типом структурних перетворень.

Таким чином, трансформація відносин власності в державі – це складний процес, який стосується всіх сторін суспільного життя. Запропонована автором модель оптимізації структури відносин власності в національній економіці повинна сприяти інноваційному розвитку промисловості, успішному вирішенню соціально-економічних питань, а також сталому існуванню держави та соціальній стабільності. При цьому однією з основних складових успіху на шляху розвитку постіндустріальної країни є органічне поєднання інтересів влади і суспільства, що сприятиме мінімальному розшаруванню населення. Це питання буде розроблятися в наступних дослідженнях автора.

- Література:** 1. Беляев Э. В. Трансформация: у каждой страны уникальный путь / Э. В. Беляев // Социологические исследования. – 2002. – № 10. – С. 37–45. 2. Пасхавер О. Й. Приватизація та реприватизація в Україні після "помаранчевої" революції / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агесва. – К.: Міленіум, 2006. – 106 с. 3. Самуэльсон П. А. Экономика / Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. – 18-е изд. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2007. – 1358 с. 4. Роджерс Ф. Дж. ИБМ. Взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг / Ф. Дж. Роджерс; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 278 с. 5. Бажал Ю. М. Экономическая теория технологических zmian: навч. посібн. / Ю. М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с. 6. Гринчук В. Экономические проблемы реформирования отношений собственности в Украине в свете зарубежного опыта / Гринчук В. – Одесса, 2003. – С. 13. 7. Голубков Д. Ю. Краткая история российской приватизации / Д. Ю. Голубков // Бизнес, прибыль, право. – 2001. – № 2. – С. 49–57. 8. Зянько В. Власність як основний інститут забезпечення ефективного функціонування ефективного підприємництва / Зянько В. // Наукові праці ДонНУЕТ. Серія: економічні науки. – Вип. 31–32. – С. 105–110. 9. Князев Ю. О проблеме социального выбора / Ю. Князев // Общество и экономика. – 2006. – № 6. – С. 5–37. 10. Кудров В. Центральная и Восточная Европа: десять лет пере-

мен / В. Кудров // Общественные науки и современность. – 2001. – № 1. – С. 34–48. 11. Кудров В. Экономика "трех Европ" / В. Кудров // Общество и экономика. – 2005. – № 2. – С. 3–43. 12. Косова Т. Инвестиционные аспекты приватизационной политики / Т. Косова, С. Повний // Экономика Украины. – 2005. – № 6. – С. 30–37. 13. Комаров В. Инвестиции в СНГ / В. Комаров // Экономика Украины. – 2003. – № 2. – С. 74–82. 14. Малицкий Б. А. Неoliberalizm i krizis innovatsionnogo razvitiya ekonomiki. Formula krizisa / Б. А. Малицкий. – К. : Феникс, 2009. – 64 с. 15. Полтерович В. М. Общество перманентного перераспределения: роль реформ / В. М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2005. – № 5. – С. 10–11. 16. Лутченко Н. В. Актуальні проблеми трансформації відносин власності як інноваційна складова ринку України [Електронний ресурс] / Н. В. Лутченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Politology/2008.pdf. 17. Угарина Т. А. Экономический механизм реструктуризации отношений собственности в промышленности Республики Беларусь / Т. А. Угарина ; под науч. ред. В. И. Герасимовой. – Мн. : Право и экономика, 2009. – 177 с. 18. Чететов М. Трансформация отношений собственности в Украине (правовой аспект) / Чететов М. // Экономика Украины. – 2005. – № 9. – С. 9. 19. Чететов М. Государственное регулирование и государственное предпринимательство: мифы и реальность / М. Чететов, И. Жадин // Экономика Украины. – 2004. – № 12. – С. 11. 20. Сороко Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем. Введение в общую теорию гармонии систем / Э. М. Сороко. – 2-е изд. – М. : Эдиториал УРСС, 2006. – 264 с. 21. Статистичний щорічник "Народне господарство України у 1992 році". – К. : Техніка, 1993. – С. 255. 22. Цветков В. Финансово-промышленные группы: накопленный опыт и тенденции развития / В. Цветков // Экономист. – 2004. – № 3. – С. 42–52. 23. Асемоглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // Эковест. – 2006. – № 2. – С. 180–248. 24. Национальная безопасность Республики Беларусь. Современное состояние и перспективы / М. В. Мясникович, П. Г. Никитенко, Г. Т. Кулаков и др. – Мн. : ИООО "Право и экономика", 2003. – 562 с. 25. Паніна Н. Українське суспільство: соціологічний моніторинг 1994–2005 / Н. Паніна. – К., 2005. – С. 21.

References: 1. Belyaev E. V. Transformatsiya: u kazhdoy strany unikalnyy put / E. V. Belyaev // Sotsiologicheskie issledovaniya. – 2002. – No. 10. – Pp. 37–45. 2. Paskhaver O. Y. Pryvatyzatsiia ta reprivatyzatsiia v Ukraini pislia "pomaranchevoi" revoliutsii / O. Y. Paskhaver, L. T. Verkhovodova, K. M. Aheieva. – K. : Milenium, 2006. – 106 p. 3. Samuelson P. A. Ekonomika / P. A. Samuelson, V. D. Nordhaus. – 18-e izd. – M. : Izdatelskiy dom "Vilyams", 2007. – 1358 p. 4. Rodzhers F. Dzh. IBM. Vzgl'yad iznutri. Chelovek – firma – marketing / F. Dzh. Rodzhers ; per. s angl. – M. : Progress, 1990. – 278 p. 5. Bazhal Yu. M. Ekonomichna teoriia tekhnologichnykh zmin : navch. posibn. Yu. M. Bazhal. – K. : Zapovit, 1996. – 240 p. 6. Grinchuk V. Ekonomicheskie problemy reformirovaniya otnosheniy sobstvennosti v Ukraine v svete zarubezhnogo opyta. / V. Grinchuk. – Odessa, 2003. – P. 13. 7. Golubkov D. Yu. Kratkaya istoriya rossiyskoy privatizatsii / D. Yu. Golubkov // Biznes, pribyl, pravo. – 2001. – No. 2. – Pp. 49–57. 8. Zianko V. Vlasnist yak osnovnyi instytut zabezpechennia efektyvnoho funktsionuvannia efektyvnoho pidpriemnytstva // Naukovi pratsi DonNUET. Seriya : ekonomichni nauky / V. Zianko. – Vol. 31-2. – Pp. 105–110. 9. Knyazev Yu. O probleme sotsialnogo vybora / Yu. Knyazev // Obshchestvo i ekonomika. – 2006. – No. 6. – Pp. 5–37. 10. Kudrov V. Tsentralnaya i vostochnaya Evropa : desyat let peremen / V. Kudrov // Obshchestvennye nauki i sovremennost. – 2001. – No. 1. – Pp. 34–48. 11. Kudrov V. Ekonomika "trekh Evrop" / V. Kudrov // Obshchestvo i ekonomika. – 2005. – No. 2. – Pp. 3–43. 12. Kosova T. Investitsionnye aspekty privatizatsionnoy

politiki / T. Kosova, S. Povnii // Ekonomika Ukrainy. – 2005. – No. 6. – Pp. 30–37. 13. Komarov V. Investitsii v SNG / V. Komarov // Ekonomika Ukrainy. – 2003. – No. 2. – Pp. 74–82. 14. Malitskiy B. A. Neoliberalizm i krizis innovatsionnogo razvitiya ekonomiki. Formula krizisa / B. A. Malitskiy. – K. : Feniks, 2009. – 64 p. 15. Polterovich V. M. Obshchestvo permanentnogo pereraspredeleniya: rol reform / V. M. Polterovich // Obshchestvennye nauki i sovremennost. – 2005. – No. 5. – Pp. 10–11. 16. Lutchenko N. V. Aktualni problemy transformatsii vidnosyn vlasnosti yak innovatsiina skladova rynku Ukrainy // [Electronic resource] / N. V. Lutchenko. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Politology/2008.pdf. 17. Ugarina T. A. Ekonomicheskiy mekhanizm restrukturalizatsii otnosheniy sobstvennosti v promyshlennosti Respubliki Belarus / T. A. Ugarina ; pod nauch. red. V. I. Gerasimovoy. – Mn. : Pravo i ekonomika, 2009. – 177 p. 18. Chechetov M. Transformatsiya otnosheniy sobstvennosti v Ukraine (pravovoy aspekt) / M. Chechetov // Ekonomika Ukrainy. – 2005. – No. 9. – P. 9. 19. Chechetov M. Gosudarstvennoe regulirovanie i gosudarstvennoe predprinimatelstvo: mify i realnost / M. Chechetov // Ekonomika Ukrainy. – 2004. – No. 12. – P. 11. 20. Soroko E. M. Zolotyie secheniya, protsessy samoorganizatsii i evolyutsii sistem. Vvedenie v obshchuyu teoriyu garmonii sistem / E. M. Soroko. – 2-e izd. – M. : Editorial URSS, 2006. – 264 p. 21. Statystichnyi shchorichnyk "Narodne hospodarstvo Ukrainy u 1992 rotsi". – K. : Tehnika, 1993. – P. 255. 22. Tsvetkov V. Finansovo-promyshlennyye gruppy : nakoplenyy opyt i tendentsii razvitiya / V. Tsvetkov // Ekonomist. – 2004. – No. 3. – Pp. 42–52. 23. Asemoglu D. Instituty kak fundamentalnaya prichina dolgosrochnogo ekonomicheskogo rosta / D. Asemoglu, S. Dzhonson, Dzh. Robinson // Ekovest. – 2006. – No. 2. – Pp. 180–248. 24. Natsionalnaya bezopasnost Respubliki Belarus. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy / M. V. Myasnikovich, P. G. Nikitenko, G. T. Kulakov i dr. – Mn. : IOOO "Pravo i ekonomika", 2003. – 562 p. 25. Panina N. Ukrainske suspilstvo: sotsiologichnyi monitorynh 1994–2005 / N. Panina. – K., 2005. – P. 21.

Інформація про автора

Бондар-Підгурська Оксана Василівна – канд. екон. наук, доцент кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі" (36007, Україна, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, e-mail: ksycha101@yandex.ru).

Інформація об авторе

Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна – канд. экон. наук, доцент кафедры бизнес-администрирования и внешнеэкономической деятельности ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" (36007, Украина, г. Полтава, ул. Ковалев, 3, e-mail: ksycha101@yandex.ru).

Information about the author

O. Bondar-Podgurskaya – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Business Administration and Management of Foreign Economic Activity of the Higher Educational Institution of Ukrainian Union of Cooperative Societies "Poltava University of Economics and Trade" (3 Koval St., 36007, Poltava, Ukraine, e-mail: ksycha101@yandex.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
26.11.2012 р.

ЗАХИСТ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ТА ФІЗИЧНИХ ОСІБ МІЖНАРОДНИМ СУДОМ

УДК 341.645.5

Кононенко В. П.

Стаття присвячена дослідженню проблеми захисту економічних інтересів держави та фізичних осіб у Міжнародному суді. Встановлено, що добросовісне виконання державами міжнародних договорів з економічних питань безпосередньо впливає на стан їх економіки. Тому необхідно використовувати міжнародні механізми захисту інтересів держави, в тому числі й судові. Захист економічних інтересів фізичних осіб відбувається складніше: коли держава допускає на свою територію іноземні капіталовкладення чи іноземних громадян, вона зобов'язується забезпечити їм захист закону. Зроблено висновок, що такі зобов'язання не мають абсолютного характеру: щоб подати позов у зв'язку з порушенням цих зобов'язань, держава повинна довести своє право на це. Підставою для звернення до Суду ООН за захистом економічних інтересів держави є наявність відповідної міжнародної угоди, сторони якої узгодили таку можливість.

Ключові слова: прецедент, міжнародна угода, Суд ООН, дипломатичний захист, економічні інтереси.

ЗАЩИТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ МЕЖДУНАРОДНЫМ СУДОМ

УДК 341.645.5

Кононенко В. П.

Статья посвящена исследованию проблемы защиты экономических интересов государства и физических лиц в Международном суде. Установлено, что добросовестное выполнение государствами международных договоров по экономическим вопросам непосредственно влияет на состояние их экономики. Поэтому необходимо использовать международные механизмы защиты интересов государства, в том числе и судебные. Защита экономических интересов физических лиц происходит сложнее: когда государство допускает на свою территорию иностранные капиталовложения или иностранных граждан, оно обязуется обеспечить им защиту закона. Сделан вывод, что такие обязательства не имеют абсолютного характера: чтобы предъявить иск в связи с нарушением этих обязательств, государство должно доказать свое право на это. Основанием для обращения в Суд ООН за защитой экономических интересов государства является наличие соответствующего международного соглашения, стороны которого согласовали такую возможность.

Ключевые слова: прецедент, международное соглашение, Суд ООН, дипломатическая защита, экономические интересы.

THE PROTECTION OF ECONOMIC INTERESTS OF THE STATE AND INDIVIDUALS IN THE INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE

UDC 341.645.5

V. Kononenko

The article is devoted to the problem of protecting the economic interests of the state and individuals in the International Court of Justice. It is established that diligent fulfilment of international treaties on economic issues directly affect the state of their economy. Therefore it is necessary to use international mechanisms of protecting the state interests, including the judiciary. The protection of economic interests of individuals is more complicated: when the state admits into its territory foreign investments or foreign citizens, it is obligated to provide them with protection of law. It is concluded that such obligations are not absolute: to sue for violations of these obligations, the state must prove its right to do that. The ground for appeal to the Court of Justice to protect the economic interests of the state is the appropriate international agreement with the parties agreed to such a possibility.

Key words: case, an international agreement, the UN Court, diplomatic protection, economic interests.

Сучасна Україна має на меті поступову економічну інтеграцію і глибокий політичний діалог із Європейським Союзом, а також входження в європейський правовий простір. Цьому сприяє схвалена в червні 2004 р. Європейська політика сусідства, спрямована на тісну співпрацю між розширеним Євросоюзом і країнами-сусідами, в тому числі й з Україною, а тому необхідно докласти всіх зусиль, щоб національне право відповідало праву ЄС і вимогам міжнародних договорів. Крім обов'язків щодо виконання міжнародних угод, держава повинна використовувати і права, які з них випливають. Необхідність захисту на міжнародному рівні економічних інтересів держави і фізичних осіб, з одного боку, і складність міжнародних судових процедур, особливості джерел права, невизначеність правової природи рішень міжнародних судів, у тому числі й з процесуальних питань – з іншого, породжують проблеми, пов'язані з ефективним представництвом вказаних інтересів у міжнародних судових інстанціях.

Правову природу рішень міжнародних судів розглядають у своїх працях такі сучасні українські правознавці, як: Андріанов К. В., Беніцький А. С., Буткевич В. Г., Зайцев Ю. Є., Капустинський В. А., Кострицький В. В., Мазур М. В., Маляренко В. Т., Стефанюк В. С., Тагієв С. Р. та інші, а також російські фахівці Водяніков О. Ю., Зімненко Б. Л., Марченко М. М. і західні науковці Л. Вільдхабер, М. де Сальвіа та ін.

Питання судової правотворчості й суддівського права вивчають українські вчені Козюбра М. І., Мережка О. О., Погрібняк С. П., Скаун О. Ф., Спасибо-Фатеева І. В., Тимченко Л. Д., Шевчук С. В., російські Алексєєв С. С., Коркунов М. М. і західні – Ж.-Л. Бертель, Р. Давід, Г. Кельзен та ін.

Мета дослідження полягає у з'ясуванні юридичної природи рішень міжнародних судів, аналізі можливості захисту економічних інтересів держави і фізичних осіб Міжнародним судом ООН, розгляді практики Суду з відповідної категорії справ.

Добросовісне виконання державами міжнародних договорів з економічних питань безпосередньо впливає на стан економіки держави. З іншого боку, порушення умов договорів або їх безпідставне анулювання однією сторо-

ною, коли друга зробила відповідні дії з метою виконання своїх зобов'язань і, як наслідок, зазнала збитків, не сприяють дружнім стосункам держав, стабільності міжнародних відносин. Щоб завадити подібним негативним наслідкам, міжнародне право сприяє збереженню чинності договорів, у зв'язку з чим і підстави для анулювання міжнародних угод не прийнято тлумачити розширювально. Наприклад, коли в ході розгляду в Суді ООН справи стосовно проекту Габчикова-Надьмарош (Угорщина проти Словаччини) Угорщина висунула п'ять аргументів на підтримку правомірності її повідомлення про припинення дії Договору (наявність крайньої необхідності, неможливість виконання Договору, корінна зміна обставин, істотне порушення Договору іншою стороною і поява нових норм міжнародного екологічного права), Суд у рішенні від 25 вересня 1997 р. вказав, що навіть якщо й буде встановлена наявність крайньої необхідності, вона не є підставою для припинення Договору. На неї можна посилалися лише з метою звільнення від відповідальності держави, що не виконала положення будь-якого договору. Розглянувши решту аргументів, Суд ООН також відкинув їх і зробив висновок, що, незважаючи на те, що ні Угорщина, ні Словаччина не змогли виконати свої зобов'язання за Договором 1977 р., їх обопільно протиправна поведінка не поклала край дії Договору і не призвела до його припинення [1].

Захист економічних інтересів фізичних осіб Міжнародним судом ООН пропонується розглянути на прикладі справи компанії "Барселона трекшн, лайт енд пауер лімітед" (Бельгія проти Іспанії) від 5 лютого 1970 р.

Дана справа була ініційована у зв'язку з розглядом питання про банкрутство зареєстрованої в Канаді барселонської компанії, що діяла в Іспанії. Метою позову було одержання відшкодування за збиток, що, за твердженням Бельгії, був завданий бельгійським громадянам – власникам акцій компанії – в результаті дій Іспанії, що суперечать міжнародному праву.

Компанія "Барселона трекшн, лайт енд пауер лімітед" була зареєстрована в 1911 р. у Торонто (Канада), де знаходилося її головне відділення. З метою створення і розвитку потужностей для виробництва електроенергії та

мережі розподільної електропередачі в Каталонії (Іспанія) вона створила ряд дочірніх компаній, частина яких була зареєстрована в Канаді, а частина – в Іспанії. У 1936 р. ці компанії забезпечували задоволення значної частини потреб Каталонії в електроенергії. Компанія випустила кілька серій облігацій, в основному у фунтах стерлінгів. У 1936 р. використання облігацій "Барселона трекшн" було припинено через громадянську війну в Іспанії. Після війни іспанська влада не дозволила вільне переміщення іноземної валюти, необхідної для використання стерлінгових облігацій. Згодом, коли Бельгія опротестувала ці дії, іспанський уряд заявив, що переміщення не може бути дозволене, якщо не буде доведено, що іноземна валюта йде на оплату боргів, які утворилися в результаті реального імпорту іноземного капіталу в Іспанію.

У 1948 р. три іспанських власники стерлінгових облігацій компанії "Барселона трекшн" звернулися до суду м. Реус (провінція Таррагона) із проханням оголосити компанію банкрутом через те, що вона не виплачує відсотків за облігаціями. 12 лютого 1948 р. суд вирішив оголосити компанію банкрутом і конфіскувати її майно, а також майно двох її дочірніх компаній. Відповідно до цього рішення керівництво компаній було передане іспанським директорам. Незабаром після цього подібні заходи були започатковані і в інших дочірніх компаніях. Ними були введені в обіг нові акції, що у 1952 р. на публічному аукціоні були продані нещодавно зареєстрованій компанії "Фуеркас електрикас де Каталунья С. А. (Фекса)", яка почала повністю контролювати це підприємство в Іспанії. Суд відзначив, що, коли держава допускає на свою територію іноземні капіталовкладення чи іноземних громадян, вона зобов'язується забезпечити їм захист закону і бере на себе зобов'язання, що стосуються режиму їхнього перебування в цій державі. Однак такі зобов'язання не мають абсолютного характеру. Щоб почати позов у зв'язку з порушенням цих зобов'язань, держава повинна довести своє право на це. Для цього потрібно, по-перше, обґрунтувати вказане право, яке може реалізуватися на підставі окремих міжнародних договорів, що передбачають створення міжнародного арбітражу між відповідними сторонами, передачу спору до Міжнародного суду, що діє на постійній основі, або компромісарного (арбітражного) застереження, що додається до міждержавних угод із загальних питань. По-друге, слід використати, за необхідності, всі досудові процедури (вичерпання національних засобів правового захисту, проведення міжнародних переговорів). По-третє – коректно сформулювати предмет позову, обґрунтувати вимоги відповідними нормами міжнародного права та підтвердити їх належними доказами.

Щодо економічних інтересів фізичних осіб, треба звернути увагу на те, що збиток, завданий компанії, зазвичай завдає збитків і її акціонерам, однак це не означає, що і компанія, і її акціонери автоматично отримують право вимагати компенсації по суду. У випадку порушення інтересів акціонера діями, спрямованими проти компанії, тільки до неї він може звернутися з вимогою вжити відповідних заходів. Із дій, що порушують права компанії, не впливає відповідальності перед акціонерами, навіть якщо це стосується їхніх інтересів. На думку Суду, збиток інтересам акціонерів, завданий у результаті обмеження прав компанії, не є достатньою підставою для ухвалення рішення за позовом. Не існує такої норми міжнародного права, що надавала б подібне право державі, громадянами якої є акціонери цієї компанії. Держава може висувати претензії, коли мова йде про капіталовкладення її громадян за кордоном, оскільки таким капіталовкладенням, що є частиною національних економічних ресурсів цієї держави, завдається збиток у результаті порушення права

держави забезпечувати своїм громадянам визначений правовий режим.

Суд ООН зауважив, що прийняття концепції дипломатичного захисту акціонерів як таких відкриє двері для претензій з боку різних держав, які конкурують між собою, що може створити ситуацію нестійкості в міжнародних економічних відносинах. Відповідно 15 голосами проти одного Суд ООН відхилив позов бельгійського уряду [1]. Як бачимо, Суд ООН відмовив у захисті економічних інтересів фізичних осіб. Та чи встановив він тим самим нову норму міжнародного права щодо відсутності права на дипломатичний захист їх економічних інтересів? Онуфрієва Л. П. і Бекашев К. О. переконують, що Міжнародний суд ООН, як і будь-яка судова установа взагалі, є не правотворчим, а правозастосовчим органом, внаслідок чого його рішення не створюють нових норм міжнародного права. Рішення цього Суду не є та й не можуть бути джерелами міжнародного права, але вони обов'язкові для застосування тими державами, чий спір розглядався. Держави як основні суб'єкти міжнародного права ніколи у своїх діях не керуватимуться судовими рішеннями [2, с. 26]. Шаммасова Л. Р. стверджує, що Міжнародний суд ООН виступає як правозастосовчий орган, який у своїх рішеннях застосовує міжнародні норми, що вже об'єктивно існують, а не створює їх [3, с. 18].

На думку Самхарадзе Д. Г., повноваження й функції Суду ООН визначаються винятково його Статутом. Виходячи з цього, Суд ООН не має права претендувати на те, щоб його рішенням надавалося більше значення, ніж установлене цим документом. Незважаючи на те що його рішення користуються величезним авторитетом у міжнародному праві, вони не мають характеру прецеденту, а служать лише актами застосування норм у конкретній справі. Рішення Суду ООН є обов'язковим для держав, що беруть участь у спорі, але ця обставина не може бути підставою для ухвалення аналогічного рішення з наступної справи, подібного змісту, хоча й потрібно відзначити, що такі рішення беруться до уваги і сторонами – учасниками спору, і цим Судом. На доказ того, що Суд ООН не займається створенням норм міжнародного права, Самхарадзе Д. Г. наводить ст. 59 його Статуту, де чітко проголошено, що рішення Суду є обов'язковим лише для сторін, що беруть участь у справі, і лише в даній справі. Суд ООН може використовувати свої рішення як допоміжний засіб для визначення правових норм. Його рішення є доказом для визначення наявності або відсутності тих чи інших принципів і норм. А надавати Суду ООН правотворчої ролі – означає йти далі норм його ж Статуту, який чітко заперечує його правотворчу функцію і вказує на допоміжний характер рішень цього Суду [4, с. 13–14].

Таким чином, підставою для звернення до Суду ООН за захистом економічних інтересів держави є наявність відповідної міжнародної угоди, сторони якої узгодили таку можливість. Щоб подати позов у зв'язку з порушенням інтересів фізичних осіб Міжнародним судом ООН, держава повинна довести своє право на це.

Література: 1. Офіційний сайт Міжнародного Суду ООН. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/icj/index.htm>. 2. Международное публичное право : учебник / под ред. К. А. Бекашева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК "Велби", Проспект, 2003. – 640 с. 3. Шаммасова Л. Р. Международно-правовой обычай в современном международном праве : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / Л. Р. Шаммасова. – Казань, 2006. – 28 с. 4. Самхарадзе Д. Г. Источники современного международного права / Д. Г. Самхарадзе // Международное публичное и частное право. – 2006. – № 5 (32). – С. 11–17.

References: 1. Ofitsiyni sait Mizhnarodnoho Sudu OON. – Access mode : <http://www.un.org/russian/icj/index.htm>. 2. Mezhdunarodnoe publichoe pravo : uchebnyk / pod red. K. A. Bekiasheva. – 2-e izd. ; pererab. i dop. – M. : TK "Velbi", Prospekt, 2003. – 640 p. 3. Shammassova L. R. Mezhdunarodno-pravovoy obychay v sovremennom mezhdunarodnom prave : avtoref. diss. ... kand. yurid. nauk / L. R. Shammassova. – Kazan, 2006. – 28 p. 4. Samkharadze D. G. Istochniki sovremennogo mezhdunarodnogo prava / D. G. Samkharadze // Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo. – 2006. – No. 5 (32). – P. 11–17.

Інформація про автора

Кононенко Валерій Петрович – канд. юр. наук, прокурор прокуратури Київського району міста Харкова (61002, Україна, м. Харків, вул. Сумська, 76, e-mail: valik52005@ukr.net).

Информация об авторе

Кононенко Валерий Петрович – канд. юр. наук, прокурор прокуратуры Киевского района города Харькова (61002, Украина, г. Харьков, ул. Сумская, 76, e-mail: valik52005@ukr.net).

Information about the author

V. Kononenko – Ph.D. in Law, attorney of prosecutor's office of Kyivskyi District of Kharkiv (76 Sumska St., 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: valik52005@ukr.net).

Рецензент

канд. юр. наук,
доцент Сергієнко В. В.

Стаття надійшла до ред.
11.12.2012 р.

СУТНІСТЬ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖГАЛУЗЕВИХ ВІДНОСИН В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

УДК 338.242

Томілін О. О.

Досліджено питання сутності механізму регулювання міжгалузевих економічних відносин в агропромисловому комплексі. Розглянуто методологічні підходи до трактування міжгалузевих економічних відносин та міжгалузевих економічних зв'язків. На основі літературних джерел проведено аналіз міжгалузевих економічних відносин і міжгалузевих економічних зв'язків. Крім того, визначено спільні та відмінні ознаки міжгалузевих зв'язків і міжгалузевих відносин у системі агропромислового комплексу. З метою досягнення розподільчих відносин між учасниками вертикально-інтегрованого формування в агропромисловому комплексі запропоноване вдосконалення основних його напрямів.

Ключові слова: міжгалузеві зв'язки, міжгалузеві відносини, агропромисловий комплекс.

СУЩНОСТЬ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

УДК 338.242

Томилин А. А.

Исследованы вопросы сущности механизма регулирования межотраслевых экономических отношений в агропромышленном комплексе. Рассмотрены методологические подходы к трактовке межотраслевых экономических отношений и межотраслевых связей. На основе литературных источников проведен анализ межотраслевых экономических отношений и межотраслевых связей. Кроме того, определены общие и отличительные признаки межотраслевых связей и межот-

расловых отношений в системе агропромышленного комплекса. С целью достижения распределительных отношений между участниками вертикально-интегрированного формирования в агропромышленном комплексе предложено совершенствование основных его направлений.

Ключевые слова: межотраслевые связи, межотраслевые отношения, агропромышленный комплекс.

THE ESSENCE OF INTERBRANCH RELATIONS REGULATION MECHANISM IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX

UDC 338.242

O. Tomilin

The issues of interbranch economic relations regulation mechanism in agroindustrial complex are examined. The methodological approaches concerning the interpretation of interbranch economic relations and interbranch economic connections are considered. On the basis of literary sources the author carried out the analysis of interbranch economic relations and interbranch economic connections. Besides that general and distinctive features of interbranch connections and interbranch relations are identified in the agroindustrial complex. The improvement of its main directions is suggested to develop the distributive relations between the participants of the vertically integrated formation in agroindustrial complex.

Key words: interbranch relations, interbranch connections, agroindustrial complex.

Актуальність теми дослідження, висвітленої у статті, пов'язана з необхідністю вдосконалення організації регулювання розвитку агропромислового комплексу (АПК) України.

Наукова новизна результатів статті полягає у розгляді сутності та визначенні особливостей міжгалузевих зв'язків і відносин АПК.

Практичне значення результатів обумовлене спрямованістю роботи на вдосконалення механізму інтеграції АПК до системи міжгалузевих відносин з іншими секторами національної економіки.

Розвиток агропромислового комплексу вимагає вдосконалення методології дослідження міжгалузевих відносин: від теоретичної інтерпретації явища необхідно перейти до безпосереднього проектування моделей ефективності міжгалузевих відносин. Проблеми розв'язання системи міжгалузевих зв'язків, як свідчить досвід економічно розвинених країн світу, сприяє підвищенню ефективності функціонування всіх галузей агропромислового комплексу. Процес реформування агропромислового комплексу зумовлює необхідність формування нової системи економічних відносин в агропромисловій сфері. Саме у державному регулюванні аграрного сектору економіки існують істотні проблеми, які пов'язані з відсутністю досвіду використання механізмів регулювання міжгалузевих відносин.

Формування міжгалузевих відносин в аграрному секторі економіки знайшло своє відображення в наукових працях Андрійчука В. Г., Березівського П. С., Валентинова В. Л., Зіновчука В. В., Ільчука М. М., Макаренка П. М., Мацибори В. І., Трегубчука В. М., Саблука П. Т., Яценка В. М. та ін. Проте недостатньо глибоко вивчені проблеми регулювання міжгалузевих відносин в агропромисловому комплексі та шляхи їх подолання.

Розвиток національної економіки за останній час характеризується прогресуючим ускладненням його галу-

зевої структури. На думку автора, ускладнення галузевої структури відбувається у зв'язку з розширенням і зміцненням економічних відносин між різними секторами економіки та диференціації галузей у більш вузькій спеціалізації. Важливу роль у системі регулювання економіки відіграє підтримка цінової рівноваги, рівня цін, оскільки саме розбалансування цінового механізму призводить до негативних руйнівних наслідків.

На думку Діброви А. Д., механізм – це цілісна система, діалектична сукупність взаємопов'язаних, взаємообумовлених принципів, вихідні положення, основні правила впливу державних органів на економіку з урахуванням конкретних умов господарювання з метою забезпечення її ефективного функціонування. Дотримання науково обґрунтованих принципів забезпечує ефективне виконання державою своїх економічних функцій [1, с. 481]. За визначенням Саблука П. Т., економічний механізм – це практичний вираз системи виробничих відносин як сукупності економічних важелів і регуляторів виробництва, а також сполучної ланки між продуктивними силами, виробничими відносинами й політикою держави [2, с. 8]. На думку Мочерного С. В., економічне регулювання – це цілеспрямовані дії різних суб'єктів господарської діяльності, що забезпечують розвиток економіки, використання економічних законів, узгодження інтересів і вирішення економічних суперечностей. Сутність механізму економічного регулювання значною мірою збігається із самим поняттям господарського механізму як системи управління економікою з використанням економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, оптимального розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів і узгодження економічних інтересів основних класів та соціальних груп [3, с. 220].

Найбільш життєво необхідною галуззю в структурі сільського господарства є аграрний сектор, оскільки саме

він забезпечує продовольчу незалежність нашої країни. Особливості формування й розвитку агропромислового комплексу обумовлюють особливе положення даної сфери господарювання. Економічна криза останніх років не обійшла стороною і сільське господарство, вона негативно вплинула на становище агропромислового комплексу. Існуючі моделі ринкових економічних відносин в аграрному секторі не забезпечують ефективного формування та розвитку міжгалузевих відносин в агропромисловому комплексі і, як наслідок, призводять до погіршення економічних показників сільськогосподарського виробництва. Унаслідок специфічних умов сільськогосподарського виробництва агропромисловий комплекс має менші прибутки, ніж в інших галузях економіки.

У наукових працях існує багато методологічних підходів до трактування міжгалузевих економічних відносин та міжгалузевих економічних зв'язків. У таблиці наведено наукове розуміння сутності міжгалузевих зв'язків та міжгалузевих відносин. Основною характеристикою економічної організації агропромислового комплексу є принципи побудови системи міжгалузевих відносин. Нееквівалентність міжгалузевих відносин – це проблема національного масштабу. На думку автора, за рахунок поглиблення вертикальних відносин між товаровиробниками і несільськогосподарськими суб'єктами можливо практично вирішити проблему нееквівалентності. Деякі автори вважають, що держава має величезні можливості впливу на процеси цінового регулювання і контролю за переміщенням рівнів та структури цін, за дією усього цінового механізму в напрямі досягнення еквівалентності товарно-грошового обміну і цінових паритетів. Нині в усіх високорозвинутих країнах світу ціни в тій чи іншій мірі знаходяться під регулюючим впливом не тільки ринку, але й держави [4, с. 184].

1	2	3
4	Міжгалузеві зв'язки забезпечують створення сприятливих умов для взаємодії галузей національної економіки в процесі постачання сировини й матеріалів та при збуті готової продукції; для забезпечення зростання ефективності коопераційних зв'язків [12, с. 152]	Можна вирізнити такі типи відносин за властивостями галузей: 1) наявність тісних виробничих, комерційних та інших зв'язків; 2) вирішення актуальних економічних проблем; 3) об'єднання ланок у єдину виробничо-технологічну систему; 4) випуск взаємопов'язаної продукції; 5) виконання певної функції в економічній системі; 6) загальне управління [13, с. 5]
5	Міжгалузеві зв'язки – це економічні взаємовідносини між галузями матеріального виробництва з приводу виробництва й розподілу продукції, що проявляються в потоках матеріальних цінностей та послуг з одних галузей в інші [14]	Міжгалузеві відносини в умовах ринкової економіки повинні враховувати розвиток процесів спеціалізації, концентрації, кооперації та інтеграції агропромислового виробництва [15, с. 125]
6	Міжгалузеві зв'язки – це економічні зв'язки між підприємствами різних галузей економіки [16]	Формування економічно справедливих і обґрунтованих міжгалузевих відносин в агропромисловому виробництві – це визначальна передумова його ефективного розвитку на післяреформеному етапі [17]

Таблиця

Загальна характеристика міжгалузевих зв'язків та міжгалузевих відносин (розроблено автором на основі праць [3; 5 – 17])

№	Міжгалузеві зв'язки	Міжгалузеві відносини
1	2	3
1	Міжгалузеві зв'язки становлять сукупність взаємовідносин між незалежними господарюючими суб'єктами різних галузей у процесі їх спільної діяльності у виробництві [5, с. 197]	Міжгалузеві відносини мають ґрунтуватися на вільному ціноутворенні в поєднанні з державним регулюванням і посиленням антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергетичні носії та послуги для товаровиробників [6; 7; 8, с. 3–10]
2	Міжгалузеві зв'язки відображають як загальну закономірність розвитку і взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин, так і територіальні й галузеві особливості їх прояву [9, с. 25]	Дотримання еквівалентності міжгалузевих відносин між сільським господарством і переробними галузями АПК розширить мережу узгоджувальних комісій по цінах і доходах у сировинних зонах інтегрованих формувань [10, с. 223]
3	Міжгалузеві зв'язки – це техніко-економічні відносини і зв'язки між галузями щодо спеціалізації та кооперації виробництва й обміну діяльністю внаслідок суспільного поділу праці, які втілюються в кооперованих постановках продукції [3, с. 509]	Забезпечення еквівалентності міжгалузевих відносин в АПК потребує розробки організаційно-економічних заходів державного регулювання [11, с. 252]

Існує чимало дискусій стосовно державної підтримки та втручання в господарську діяльність підприємств агропромислової сфери. В умовах, що виникли в сільському господарстві упродовж багатьох років, іншого шляху подолання сільськогосподарськими товаровиробниками гострого дефіциту фінансових ресурсів в умовах деіндустріалізації виробництва, великих боргів і обмеженого або зовсім відсутнього доступу до довгострокових кредитів просто не було через надмірне відсторонення держави від ефективного регулювання доходів аграрного сектору. Тому надходження капіталу із зовнішніх джерел відіграло і продовжує відігравати здебільшого позитивну роль у розвитку сільського господарства. Інша річ, що така форма капіталізації сільського господарства обов'язково повинна бути економічно врегульованою і контрольованою державою [18, с. 49].

Завданням держави не є безпосереднє втручання в господарську діяльність підприємств, щоб не ліквідувати стимули, імпульси до високоефективної та продуктивної роботи. Сучасна державна політика відносно господарства має базуватися на прагненні такого використання інструментів господарської політики, що знаходяться в руках держави, яке б вивільняло нові сили, відкривало нові можливості і закривало неперспективні шляхи [19, с. 232 – 135].

На думку автора, невідкладним завданням фінансово-економічного блоку управління державою повинно бути створення сприятливих соціально-економічних умов на селі й передусім у напрямі розвитку агропромислових формувань. Державне регулювання повинно налагодити такі міжгалузеві відносини між сферами виробництва, заготівлі, зберігання, переробки та торгівлі, які б забезпечували стосунки вертикальної інтеграції партнерів. В основу таких відносин повинна бути покладена взаємна спільність економічних інтересів учасників однієї продукції вертикалі.

Автор вважає, що саме рівень розвитку міжгалузевих відносин формує у сучасних умовах стратегічну

основу сталого економічного зростання сільського господарства країни. Незважаючи на те, що аналіз міжгалузевих економічних відносин завжди був одним із головних завдань економічної науки, актуальність даної

проблеми значно зростає на сучасному етапі розвитку економіки. Спільні та відмінні ознаки міжгалузевих зв'язків і міжгалузевих відносин у системі АПК подані на рисунку.

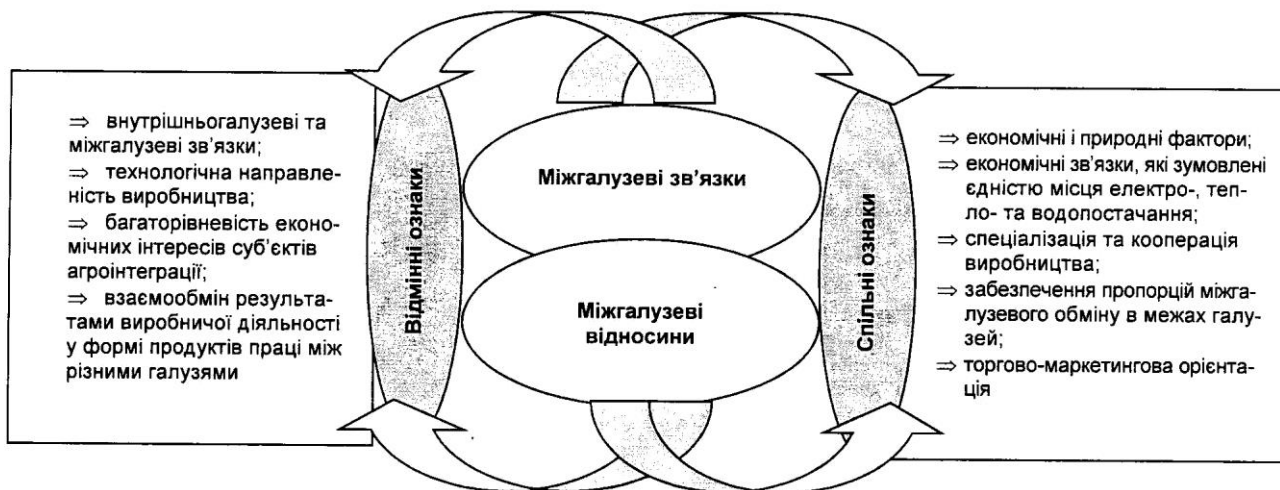


Рис. Спільні та відмінні ознаки міжгалузевих зв'язків та міжгалузевих відносин у системі АПК (розроблено автором)

На думку автора, спільними ознаками міжгалузевих зв'язків та міжгалузевих відносин є:

- економічні і природні фактори;
 - економічні зв'язки, які зумовлені єдністю місця електро-, тепло- та водопостачання;
 - спеціалізація та кооперація виробництва;
 - забезпечення пропорцій міжгалузевого обміну в межах галузей;
 - торгово-маркетингова орієнтація.
- До відмінних ознак можна віднести:
- внутрішньогалузеві та міжгалузеві зв'язки;
 - технологічну направленість виробництва;
 - багаторівневість економічних інтересів суб'єктів агроінтеграції;
 - взаємообмін результатами виробничої діяльності у формі продуктів праці між різними галузями.

На думку деяких авторів, створення певної моделі, яка передбачала б об'єднання зусиль виробників сільськогосподарської продукції, її переробників, продавців і споживачів, має ґрунтуватися на засадах логістичних підходів, що не знайшло широкого розповсюдження у практичній діяльності підприємств різних галузей, у тому числі й аграрної сфери. Логістична система у сільськогосподарському виробництві використовує синергійні зв'язки підприємств, пов'язаних технологіями, транспортуванням, переробкою, реалізацією тощо аграрної продукції і передбачає оптимізацію управління матеріальними потоками. Усі проміжні ланки (від виробника до споживача) поєднуються єдиною метою – забезпечити потреби споживачів з урахуванням їхніх часових, цінових, якісних, кількісних, асортиментних та інших вимог. Коли вимоги споживачів стають пріоритетними для всіх ланок просування продукції, підприємства мають створити умови оптимального управління матеріалопотоками [20, с. 25–30].

Сприяє розвитку інтегрованих відносин в аграрній економіці підвищення ролі самого сільського господарства в розвитку і поглибленні міжгалузевих зв'язків у межах АПК. Вироблена в цій сфері економіки продукція надходить як сировина в ряд галузей промисловості для переробки, причому частка сільськогосподарської продукції, що використовується для промислової переробки, постій-

но зростає і нині перевищує 60 %. Зважаючи на досвід індустріально розвинутих країн, у яких даний показник досягає 90 %, та враховуючи сучасні тенденції прискореного розвитку переробної промисловості, можна передбачити, що в майбутньому роль сільського господарства як постачальника сировини збільшуватиметься [21].

У науковій літературі існує велика кількість теорій і думок щодо моделей пропорційності та збалансування розвитку галузей економіки. Деякі автори виділяють основні три моделі: таблиця Ф. Кене; теорія відродження К. Маркса; міжгалузевий баланс В. Леонтьєва [22, с. 16–18].

Пропорції суспільного виробництва – це кількісне співвідношення, домірність частин, сфер і підрозділів суспільного виробництва [23, с. 1066]. Енгельс В. А. визначив три рівні інтеграції частин і цілого: виникнення системи зв'язків між частинами; втрата частинами своїх первісних ідентифікаційних якостей при входженні до складу цілого; поява у новоствореній цілісності нових властивостей, обумовлених як властивостями частин, так і виникненням нових систем зв'язків [24].

Як відомо, метою регулювання є стимулювання підприємства. За даними економічної енциклопедії [3, с. 218], регулювання – це спосіб та механізм підпорядкування чогонебудь певній планомірній організації дій та впорядкування.

Система регулювання цін, передусім це стосується оптових фермерських цін, проте іноді і роздрібних, спрямована на таке: досягнення стабілізації цін та їхніх коливань у порівняно вузькому "коридорі"; підтримування фермерських цін на рівні, що дає змогу товаровиробникам вести розширене відтворення; регулювання обсягів і структури виробництва [25, с. 358]. Більшість результатів наукових досліджень збігаються в тому, що забезпечення еквівалентних міжгалузевих обмінних процесів має ґрунтуватися на вільному ціноутворенні, але з обов'язковим державним регулюванням. Крім того, необхідний контроль за цінами на енергетичні носії, матеріально-технічні ресурси, послуги для товаровиробників з боку Антимонопольного комітету України, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сферах державних закупівель. Для аграрного сектору економіки принципове значення має меха-

нізм міжгалузевих відносин, який тісно пов'язаний з економічним механізмом.

Регулювання нееквівалентності міжгалузевих відносин шляхом ініціативної конструктивізації відносин між несільськогосподарськими суб'єктами та безпосередньо із сільськогосподарськими товаровиробниками слід вважати цілком природним процесом.

Розвиваючи зміст поняття "агропромислова інтеграція" в широкому сенсі, дослідники мають на увазі розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями та підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Посилення таких зв'язків в останні роки є закономірним явищем. У процесі поглиблення суспільного поділу праці сільське господарство самостійно вже не може забезпечувати умови власного відтворення. Це зумовлено тим, що розвиток даної галузі все більшою мірою залежить від промисловості, яка постачає селу необхідні засоби виробництва. Їх питома вага в структурі складових матеріальних ресурсів знаходиться в межах 35 – 38 % [26, с. 3 – 5]. Економічний аналіз функціонування АПК показує, що Україна відноситься до країн з найнижчим рівнем державної підтримки умов відтворення у сільському господарстві з розрахунку на 1 га ріллі. Як наслідок, господарства переходять на моновиробництво окупної, як правило, експортоорієнтованої продукції, руйнуються сівозміни та деградують ґрунти. Значна частина працездатного населення витісняється із сільськогосподарських підприємств в особисті селянські господарства. Посилюються безробіття та міграційні процеси. За межею бідності перебуває 17,1 % сільських домогосподарств, частка селян з доходами нижче прожиткового мінімуму складає 42,7 %. Рівень оплати праці у сільському господарстві на 40 % нижчий середнього по економіці. У 14 тис. сільських населених пунктах (49 %) відсутні будь-які виробничо-управлінські підрозділи. Інвестиції на розвиток соціальної сфери села становлять лише 7,6 млрд грн/рік, що набагато нижче потреби в них [27]. Саблук П. Т. виділяє такі переваги агропромислової інтеграції: забезпечується єдиний процес виробництва, закупівлі, зберігання й переробки продукції; створюються більш сприятливі умови для широкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу; досягається скорочення управлінського апарату; створюються умови для поєднання інтересів усіх учасників АПК; виникає можливість організації виробництва на основі ефективної економії усіх ресурсів; забезпечується оптимальне поєднання територіального та галузевого управління [28].

На думку деяких науковців, з метою досягнення розподільчих відносин між учасниками вертикально-інтегрованого формування в АПК пропонується вдосконалення основних його напрямів: уніфікація управлінської звітності учасників об'єднання, розвиток механізму внутрішнього обліку і звітності; вдосконалення договірної системи, розробка кодексу корпоративного поведінки; розвиток системи фінансово-економічного планування; впорядкування системи внутрішньогрупових взаєморозрахунків, формування і розподіл прибутку, централізованих фондів; упровадження ефективної системи оплати праці працівників від госпрозрахункового доходу, прогресивної системи; перерозподіл функціональних областей і повноважень з управління внутрішньогруповими потоками (фінансовими, матеріальними та інформаційними); оптимізація відповідальності; оптимізація дивідендної політики об'єднання, системи податкового фінансування; розробка претензійного механізму, якщо перевищують системи економічних санкцій; упровадження і розвиток механізмів внутрішнього

госпрозрахунку; оптимізація рівня централізації управління змінно-розподільчими відносинами; розвиток механізмів майнової взаємозалежності учасників об'єднання (структури власності). Урахування всіх запропонованих напрямів паритетного механізму розподільчих відносин дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств агропромислового виробництва [29, с. 221–222]. Деякі автори вважають, що справедливий розподіл прибутків між учасниками продуктової вертикалі відповідно до їх внеску у створення нової вартості можна реалізувати лише у вертикально інтегрованих структурах, коли їх учасники поєднані між собою єдиною власністю [30, с. 184–185]. Вертикальна інтеграція має місце тоді, коли товаровиробники єдиного технологічного ланцюга об'єднуються через різні механізми під єдиною власністю, тоді як вертикальна координація виникає за умов, коли відносини між такими товаровиробниками регулюються лише контрактами [16, с. 42].

На думку автора, можна виділити три основні інструментарії регулятивного впливу міжгалузевих відносин у галузі аграрного сектору національної економіки:

- регулювання цін і доходів з боку держави;
- підтримка сільськогосподарського товаровиробника;
- удосконалення механізму вертикальної координації.

Таким чином, сутність механізму регулювання міжгалузевих відносин в агропромисловому комплексі полягає в застосуванні інтеграції у формі вертикальної координації. Автор вважає, що невідпрацьованість механізму регулювання міжгалузевих відносин в агропромисловому комплексі призводить до зниження ефективності галузі та значного спаду аграрного виробництва. Питання державного регулювання економіки повинні бути направлені на покращення міжгалузевих економічних відносин в економіці. Крім того, необхідно невідкладно провести економічну реформу в системі заготівлі та реалізації аграрної продукції. Еволюційне подолання проблеми нееквівалентності можливе при умові істотного вдосконалення інституційних механізмів вертикальних відносин.

Перспективною подальших наукових досліджень є вдосконалення механізму інтеграції агропромислового комплексу до системи міжгалузевих відносин з іншими секторами національної економіки.

Література: 1. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов // Энциклопедический словарь. – М., 2004. – С. 481. 2. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3–10. 3. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / [Мочерний С. В., Ларіна Я., Устенко О. А. та ін.] ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с. 4. Лукинов И. И. Эволюция экономических систем / И. И. Лукинов. – М. : ЗАО "Изд. "Экономика", 2002. – 567 с. 5. Старшинська Л. В. Розвиток інтеграційних відносин у продовольчому комплексі [Електронний ресурс] / Л. В. Старшинська, В. Г. Цишевський // Економіка. – 2010. – № 36. – С. 197–200. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npnuhkt/2010_36/NP-36-41.pdf. 6. Саблук П. Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє : у 3-х т. Т. 2: Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення / П. Т. Саблук. – К. : ІАЕ, 2001. – 484 с. 7. Ситник В. П. Трансформація АПК в ринкові умови / В. П. Ситник. – К. : ІАЕ, 2002. – 518 с. 8. Шпичак О. М. Теоретичні основи еквівалентного обміну в АПК / О. М. Шпичак // Економіка АПК. – 2000. – № 9. – С. 3–10. 9. Гайдуцкий П. И. Межотраслевые связи в агропромышленном комплексе / П. И. Гайдуцкий. – К. : Вища школа, 1988. – С. 29. 10. Гудак В. В.

Механізм ціноутворення в аграрному секторі як чинник забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств / В. В. Гудак // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 7(26). – С. 223. 11. Гагалюк Т. В. Роль вертикальної координації у збалансуванні міжгалузевих відносин в АПК / Т. В. Гагалюк, В. Л. Валентинов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 250–259. 12. Горшкова Л. А. Аналіз структури економічної безпеки металургійної галузі України / Л. А. Горшкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2012. – Вип. 18/1. – С. 146–160. 13. Милько І. П. Теоретичні основи формування міжгалузевих зв'язків у рекреаційному комплексі : зб. наук. праць [Електронний ресурс] / І. П. Милько // Економічні науки. Серія "Економічна теорія та економічна історія. – 2009. – Вип. 6 (23). – Ч. 2. – С. 1–9. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2009_6_2/8.pdf. 14. Зведені показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/zp_u.html. 15. Бойко Б. В. Теоретичні основи формування міжгалузевих відносин в АПК / Б. В. Бойко // Наука й економіка. – 2009. – Т. 2. – № 3 (15). – С. 125–128. 16. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-495.html>. 17. Щеглова А. М. Проблеми забезпечення еквівалентності економічних відносин аграрних підприємств [Електронний ресурс] / А. М. Щеглова // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2009. – № 6. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_6/articles/A.M.Shcheglova.pdf. 18. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 40–54. 19. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М. : Начала-Пресс, 1991. – 335 с. 20. Хорунжий М. Й. Агропромислові формування як засіб продовольчої безпеки України / М. Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 25–30. 21. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с. 22. Валентинов В. Л. Регулювання міжгалузевих відносин в системі аграрної політики / Валентинов В. Л. – К. 2003. – 332 с. 23. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1984. – 1 600 с. 24. Энгельгардт В. А. Интегрализм – путь от простого к сложному в познании явлений жизни / В. А. Энгельгардт // Вопросы философии. – 1970. – № 11. – С. 103–115. 25. Державне регулювання економіки : підручник / [І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка та ін. ; за ред. І. Р. Михасюка] ; Львівський національний університет ім. І. Франка. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с. 26. Малік М. Й. Кооперація в сільському господарстві України: стан і перспективи / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 3–7. 27. Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 28. Саблук П. Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. Л. Валентинов. – К. : ІАЕ, 2002. – 294 с. 29. Нестеренко С. А. Забезпечення еквівалентності інтегрованих формувань розподільчих відносин як механізм підвищення їх конкурентоспроможності / С. А. Нестеренко // 36. наук. праць Таврійського держ. агротехнолог. ун-ту. – 2011. – № 2 (14). – С. 209–222. 30. Панасюк Б. Я. Проблеми в АПК: причини і можливості вирішення : Матеріали дев'ятих річних зборів Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників "Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку" (Київ, 26–27 квітня 2007 р.) / Б. Я. Панасюк ; Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки". – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2007. – С. 177–185.

References: 1. Sovremennaya rynochnaya ekonomika. Gosudarstvennoe regulirovanie ekonomicheskikh protsessov // Entsiklopedicheskiy slovar. – M., 2004. – P. 481. 2. Sabluk P. T. Ekonomichnyi mekhanizm APK u rynkoviy systemi hospodariuvannia / P. T. Sabluk

// Ekonomika APK. – 2007. – No. 2. – Pp. 3–10. 3. Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk : u 2-kh t. Vol. 1 / [Mochernyi S. V., Larina Ya., Ustenko O. A. ta in.] ; za red. S. V. Mochernoho. – Lviv : Svit, 2005. – 616 p. 4. Lukinov I. I. Evolyutsiya ekonomicheskikh sistem / I. I. Lukinov. – M. : ZAO Izd. "Ekonomika", 2002. – 567 p. 5. Starshynska L. V. Rozvytok intehratsiinykh vidnosyn u prodovolchomu kompleksi [Electronic resource] / L. V. Starshynska, V. H. Tsyshchyskyi // Ekonomika. – 2010. – No. 36. – Pp. 197–200. – Access mode : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npukht/2010_36/NP-36-41.pdf. 6. Sabluk P. T. Aharna ekonomika i polityka v Ukraini: pidsumky mynuloho ta pohliad u maibutnie: u 3-kh t. Vol. 2: Aharna ekonomika v umovakh demokratychnoho derzhavotvorennia / P. T. Sabluk. – K. : IAE, 2001. – 484 p. 7. Sytnyk V. P. Transformatsiia APK v rynkovi umovy / V. P. Sytnyk. – K. : IAE, 2002. – 518 p. 8. Shpychak O. M. Teoretychni osnovy ekvivalentnoho obminu v APK / O. M. Shpychak // Ekonomika APK. – 2000. – No. 9. – Pp. 3–10. 9. Gaydutskiy P. I. Mezhotraslevye svyazi v agropromyshlennom komplekse / P. I. Gaydutskiy. – K. : Vyshcha shkola, 1988. – P. 29. 10. Hudak V. V. Mekhanizm tsinoutvorennia v aharnomu sektori yak chynnyk zabezpechennia dokhidnosti silskohospodarskykh pidpriemstv / V. V. Hudak // Innovatsiyna ekonomika : vseukrainskyi naukovo-vyrobnychiy zhurnal. – 2011. – No. 7(26). – P. 223. 11. Hahaliuk T. V. Rol vertykalnoi koordynatsii u zbalansuvanni mizhhaluzevykh vidnosyn v APK / T. V. Hahaliuk, V. L. Valentynov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 9 (99). – Pp. 250–259. 12. Horoshkova L. A. Analiz struktury ekonomichnoi bezpeky metalurhiinoi haluzi Ukrainy / L. A. Horoshkova // Ekonomichnyi visnyk Pereiaslav-Khmelnytskoho derzhavnogo pedahohichnoho universytetu im. H. Skovorody. – 2012. – Vol. 18/1. – Pp. 146–160. 13. Mylko I. P. Teoretychni osnovy formuvannia mizhhaluzevykh zviazkiv u rekreatsiinomu kompleksi : zb. nauk. prats [Electronic resource] / I. P. Mylko // Ekonomichni nauky. Seriya "Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia. – 2009. – Vop. 6 (23). – Ch. 2. – Pp. 1–9. – Access mode : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2009_6_2/8.pdf. 14. Zvedeni pokaznyky [Electronic resource]. – Access mode : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/zp_u.html. 15. Boiko B. V. Teoretychni osnovy formuvannia mizhhaluzevykh vidnosyn v APK / B. V. Boiko // Nauka i ekonomika. – 2009. – Vol. 2. – No. 3 (15). – Pp. 125–128. 16. Ekonomichna entsyklopediia [Electronic resource]. – Access mode : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-495.html>. 17. Shcheglova A. M. Problemy zabezpechennia ekvivalentnosti ekonomichnykh vidnosyn ahrarykh pidpriemstv [Electronic resource] / A. M. Shcheglova // Naukovyi visnyk Luhanskoho natsionalnoho ahramoho universytetu. – 2009. – No. 6. – Access mode : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_6/articles/A.M.Shcheglova.pdf. 18. Andriichuk V. H. Kapitalizatsiia silskoho hospodarstva: identyfikatsiia i motyvy zdiisnennia / V. H. Andriichuk // Ekonomika APK. – 2006. – No. 1. – Pp. 40–54. 19. Erkhart L. Blagosostoyanie dlya vseh / L. Erkhart. – M. : Nachala-Press, 1991. – 335 p. 20. Khorunzhyi M. I. Ahropromyslovi formuvannia yak zasib prodovolchoi bezpeky Ukrainy / M. I. Khorunzhyi // Ekonomika APK. – 2008. – No. 10. – Pp. 25–30. 21. Andriichuk V. H. Ekonomika ahrarykh pidpriemstv : pidruchnyk / V. H. Andriichuk. – 2-he vyd., dop. i pererob. – K. : KNEU, 2002. – 624 p. 22. Valentynov V. L. Rehuliuuvannia mizhhaluzevykh vidnosyn v systemi aharnoi polityky / Valentynov V. L. – K., 2003. – 332 p. 23. Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar / gl. red. A. M. Prokhorov. – 3-e izd. – M. : Sov. entsiklopediya, 1984. – 1 600 p. 24. Engelgardt V. A. Integratizm – put ot prostogo k slozhnomu v poznaniy yavleniy zhizni / V. A. Engelgardt // Voprosy filosofii. – 1970. – No 11. – Pp. 103–115. 25. Derzhavne rehuliuuvannia ekonomiky : pidruchnyk / [I. Mykhasiuk, A. Melnyk, M. Krupka ta in. ; za red. I. R. Mykhasiuka] ; Lvivskyi natsionalnyi universytet im. I. Franka. – 2-he vyd., vypr. i dop. – K. : Atika, Elha-N, 2000. – 592 p. 26. Malik M. I. Kooperatsiia v silskomu hospodarstvi Ukrainy: stan i perspektivy / M. I. Malik // Ekonomika APK. – 2005. – No. 12. – Pp. 3–7. 27. Sait Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy. –

Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 28. Sabluk P. T. Formuvannia mizhhaluzevykh vidnosyn: problemy teorii ta metodolohii / P. T. Sabluk, M. Y. Malik, V. L. Valentynov. – K. : IAE, 2002. – 294 p. 29. Nesterenko S. A. Zabezpechennia ekvivalentnosti intehrovanykh formuvan rozpodilchyykh vidnosyn yak mekhanizm pidvyshchennia yikh konkurentospromozhnosti / S. A. Nesterenko // Zb. nauk. prats Tavriiskoho derzh. ahrotekhnoloh. un-tu. – 2011. – No. 2 (14). – Pp. 209–222. 30. Panasiuk B. Ya. Problemy v APK: prychny i mozhlyvosti vyrishennia : Materialy deviatykh richnykh zboriv Vseukr. konhresu vchenykh ekonomistiv-ahramnykiv "Finansovi problemy formuvannia i rozvytku ahramnoho rynku", (Kyiv, 26 – 27 kvitnia 2007 r.) / B. Ya. Panasiuk; Natsionalnyi naukovyi tsentr "Instytut ahramnoi ekonomiky". – K. : NNTs "Instytut ahramnoi ekonomiky", 2007. – Pp. 177–185.

Інформація про автора

Томілін Олексій Олександрович – канд. с.-г. наук, доцент кафедри економіки та менеджменту, директор Полтавської філії ПВНЗ "Європейський університет" (36021, Україна, м. Полтава, вул. Алмазна, 2а, e-mail: postmaster@poltava.e-u.in.ua).

Информация об авторе

Томилин Алексей Александрович – канд. с.-х. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, директор Полтавского филиала ЧВУЗ "Европейский университет" (36021, Украина, г. Полтава, ул. Алмазная, 2а, e-mail: postmaster@poltava.e-u.in.ua).

Information about the author

O. Tomilin – Ph.D. in Agriculture, Associate Professor of Economics and Management Department, Director of Poltava branch of PHEI "European University" (2a Almazna St., 36021, Poltava, Ukraine, e-mail: postmaster@poltava.e-u.in.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
29.01.2013 р.

ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХУВАЛЬНИКІВ – ЮРИДИЧНИХ ОСІБ – У КОНТЕКСТІ НОВАЦІЙ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

УДК 336.368

Шірінян Л. В.

Розглянуто зв'язки між страховими преміями, страховими відшкодуваннями та оподаткуванням страхувальників – юридичних осіб – у контексті новацій Податкового кодексу України. Обґрунтовано як позитивні, так і негативні ефекти страхування та пов'язаного з ним оподаткування. Запропоновано включати до складу витрат платника податку – юридичної особи – витрати на страхування ризиків, пов'язаних зі страховим захистом працівників з низьким рівнем доходу, для яких підприємство – юридична особа – є основним місцем роботи. Показано, що оподаткування страховиків за ставкою 3 % з обороту призводить до нерівності учасників страхового ринку щодо сплати податків. Розглянуто проблеми мінімізації податкових зобов'язань підприємств через страхові компанії.

Ключові слова: страхувальники, платники податків, Податковий кодекс, добровільне страхування, юридичні особи, база оподаткування, прибуток, дохід, витрати, бюджет, співробітники з низьким рівнем доходів, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, мінімізація податків підприємств.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРАХОВАТЕЛЕЙ – ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ – В КОНТЕКСТЕ НОВАЦИЙ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ

УДК 336.368

Ширинян Л. В.

Рассмотрены связи между страховыми премиями, страховыми возмещениями и налогообложением страхователей – юридических лиц – в контексте новаций Налогового кодекса Украины. Обоснованы как положительные, так и отрицательные

эффекты страхования и связанного с ним налогообложения. Предложено включать в состав расходов плательщика налога – юридического лица – затраты на страхование рисков, связанных со страховой защитой работников с низким уровнем дохода, для которых предприятие – юридическое лицо – является основным местом работы. Показано, что налогообложение страховщиков по ставке 3 % с оборота приводит к неравенству участников страхового рынка относительно уплаты налогов. Рассмотрены проблемы минимизации налоговых обязательств предприятий через страховые компании.

Ключевые слова: страхователи, налогоплательщики, Налоговый кодекс, добровольное страхование, юридические лица, база налогообложения, прибыль, доход, расходы, бюджет, работники с низким уровнем доходов, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, минимизация налогов предприятий.

TAXATION OF INSURED – LEGAL ENTITIES – IN ACCORDANCE WITH THE UKRAINE TAX CODE INNOVATIONS

UDC 336:368

L. Shirinyan

The relationships between the insurance premiums, insurance compensations and the taxation of the insured – legal entities – according to the Ukraine Tax Code innovations have been considered. The positive as well as negative effects of the insurance and corresponding taxation have been substantiated. The expenditure for risk hedging related to full-time low-income workers insurance has been offered to be included into the taxpayer's expenses. It is shown that the 3 % taxing of insured from the income leads to the inequality of the insurance market participants with respect to the tax payments. The problems of the minimization of tax requirements of enterprises by means of insurance companies have been discussed.

Key words: insured, taxpayers, Tax code, voluntarily insurance, legal entities, assessment basis, income, profit, charges, budget, low-income workers, minimum wage, subsistence line, minimization of enterprises taxes.

З розвитком фінансового ринку України все більше суб'єктів підприємницької діяльності стають страхувальниками. У своїй діяльності страхувальники – платники податків – мають справу з видами страхування, які відносять до загальнообов'язкового державного соціального та обов'язкового страхування. Ці види страхування відображені не в Законі України "Про страхування" [1], а в інших законодавчих актах [2; 3]. Крім того, страхувальники – платники податків – можуть скористатися страховим захистом у рамках добровільних видів страхування. Платники податку – учасники страхового ринку – повинні враховувати особливості оподаткування страхових операцій. Саме тому актуальним є аналіз впливу страхових платежів і страхових виплат на визначення бази оподаткування юридичних осіб з позицій Податкового кодексу України [4].

Проблеми оподаткування у страхуванні більшою мірою для страховиків обговорювалися в працях вітчизняних вчених: Василенко А. В., Вовчак О. Д., Гаманкової О. О., О. Кисельової, Козоріз Г. Г., Охріменко О. О., Приходька В. С., Ротової Т. А., Руденко К. С., Шелехова К. В., і зарубіжних вчених: Гвозденка А. А., Шахова В. В. та ін. [5 – 7]. На питання оподаткування безпосередньо премій і відшкоду-

вань страхувальників – юридичних осіб – дослідники практично не акцентують уваги, за деяким винятком, говорячи про це у контексті оподаткування прибутку підприємств [8; 9]. Науковці і практики звертають увагу на те, що багато суб'єктів підприємницької діяльності використовують страхування як спосіб ухилення від сплати податків [10; 11].

Метою статті є встановлення зв'язків між оподаткуванням страхувальників – юридичних осіб, страховими преміями і відшкодуваннями в контексті новацій Податкового кодексу України (далі – Кодексу) [4; 12].

У сучасному ринковому середовищі підприємства мають потребу у відшкодуванні збитків, пов'язаних із знищенням майна, компенсацією недоотриманого прибутку тощо. Задовольнити таку потребу підприємство може шляхом передачі частини відповідальності за наслідки ризикових подій страховикові, сплачуючи йому страхову премію.

Об'єктом оподаткування юридичних осіб, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, є прибуток (ПР) із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів (Д) звітного періоду на витрати (В) у вигляді собівартості реалізованих товарів, виконаних

робіт, наданих послуг та суми інших витрат звітного податкового періоду:

$$PR = D - B. \quad (1)$$

В Україні ставка податку для юридичних осіб згідно з розділом XX "Перехідні положення" Кодексу становить: 23 % – з 1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно; 21 % – з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно; 19 % – з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно; 16 % – з 1 січня 2014 року [4; 12].

Доходи, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються з доходу від операційної діяльності та інших доходів. До складу витрат (B) відносять також і витрати:

- на страхування ризиків фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з платником податку, обов'язковість якого передбачена законодавством;
- із страхування фінансових, кредитних та інших ризиків платника податку, пов'язаних із провадженням ним господарської діяльності, в межах звичайної ціни страхового тарифу відповідного виду страхування, що діє на момент укладання такого страхового договору, за винятком страхування життя, здоров'я або інших ризиків, пов'язаних з діяльністю фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з платником податку, обов'язковість якого не передбачена законодавством, або будь-яких витрат із страхування сторонніх фізичних чи юридичних осіб [4].

Як пільгові умови оподаткування для платників податків – юридичних осіб – можна розцінювати положення статті 142.2 Кодексу, згідно з яким якщо відповідно до договору довгострокового страхування життя або будь-якого виду недержавного пенсійного забезпечення платник цього податку зобов'язаний сплачувати за власний рахунок добровільні внески на страхування (недержавне пенсійне забезпечення) найманої ним фізичної особи, то такий платник податку має право включити до складу витрат кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком) суму таких внесків, загальний обсяг якої не перевищує 25 % заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди.

Якщо наймана особа доручає роботодавцю здійснювати внески на довгострокове страхування життя, або будь-який вид недержавного пенсійного забезпечення, або на пенсійний вклад чи рахунки учасників фондів банківського управління за рахунок витрат на оплату праці такої найманої особи, включених до складу витрат платника податку, такий роботодавець не включає суму зазначених внесків до складу своїх витрат.

До прийняття змін до законодавства про пенсійну реформу, а саме щодо впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, платник податку має право включити до витрат кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком) суму внесків на обов'язкове страхування життя або здоров'я працівників у випадках, передбачених законодавством, а також внесків, визначених абзацом другим пункту 142.2 статті 142 цього Кодексу, загальний обсяг яких не перевищує 15 % заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди.

Найбільш поширеними для вітчизняних підприємств є витрати на добровільне страхування майна підприємства.

У Кодексі перелічені деякі види обов'язкового і добровільного страхування. Витрати на страхування віднесені до затрат подвійного призначення, тобто для визнання їх витратами обов'язково повинен бути зв'язок із господар-

ською діяльністю підприємства, що має бути підтверджено відповідними документами.

Дослідимо, як впливає страхування на доходи і витрати підприємства та сплату податків за допомогою ситуаційних моделей.

Модельний приклад 1. Припустимо, що підприємство отримало дохід $D = 60\,000$ грн, а витрати склали $15\,000$ грн. Тоді прибуток (PR) становитиме $PR = D - B = 45\,000$ грн, а податок на прибуток – 21 % PR, тобто $9\,450$ грн.

Якщо таке підприємство застрахує власне майно і сплатить страхові премії (СП) у розмірі $10\,000$ грн, то фінансовий результат діяльності зміниться: загальні витрати становитимуть $B' = B + СП = 25\,000$ грн, прибуток зменшиться і становитиме $PR' = 35\,000$ грн, а сума сплати податку на прибуток підприємства – 21 % $PR' = 7\,350$ грн:

$$PR' = D - B' = D - B - СП. \quad (2)$$

Зі страхових премій страховик, що страхує ризики такого підприємства, сплачує податок у розмірі 3 % від суми страхових премій отриманих (нарахованих) протягом звітного періоду, що дорівнює для даного випадку 300 грн. Усього до державного бюджету буде сплачено податків на суму $7\,350 + 300 = 7\,650$ грн. Це значення є меншим, ніж $9\,450$ грн, що сплачувало б підприємство в бюджет без страхування. На перший погляд, це є негативним наслідком, оскільки держава недоотримала податкових надходжень, а підприємство зменшило власний прибуток.

Детальне дослідження виявляє, що страхування і пов'язане з ним оподаткування мають як позитивний, так і негативний ефект для підприємств та для держави (таблиця). Це пов'язано з тим, що підприємства зацікавлені у збереженні прибутку у власному розпорядженні. Державі, у свою чергу, доводиться розв'язувати одночасно багато завдань: з одного боку, створити сприятливі умови для страхового захисту фізичних та юридичних осіб, з іншого – забезпечити наповнення державного бюджету через податкові надходження.

Таблиця

Позитивний і негативний ефект страхування та пов'язаного з ним оподаткування (складено автором)

Позитивний ефект	Негативний ефект
1	2
Для підприємства	
дає змогу підприємству зменшити базу оподаткування	зменшує розмір прибутку підприємства
передає частину відповідальності за ризики страховикам	збільшує витрати підприємства
відшкодовує збитки у разі настання страхового випадку	підприємство може вдаватися до зменшення прибутку до нульового значення з метою ухилення від оподаткування
страховий захист працівників підприємства створює стимули для підвищення продуктивності праці	
Для працівників підприємства	
надає страховий захист за рахунок роботодавця у вигляді сплати страхових премій	сума страхового платежу оподатковується у фізичної особи на загальних підставах як заробітна плата фізичної особи, що може призвести до втрати соціальних пільг і податкових знижок у звітному податковому періоді
створює мотивацію і покращує моральний клімат на підприємстві	
відшкодовує збитки у разі настання страхового випадку	збільшує розмір оподаткованого доходу таких працівників у звітному податковому періоді

Закінчення таблиці

1	2
Для держави	
покращує рівень страхового захисту фізичних і юридичних осіб	зменшує обсяг податкових надходжень до бюджету
формує вхідні грошові потоки страховика, що забезпечує податкові надходження до бюджету	режим оподаткування страховиків (3 % з обороту) забезпечує менший приплив коштів до бюджету, ніж оподаткування прибутку підприємств
збільшує коло гравців на фінансовому ринку	створює нові канали поширення і схеми страхового шахрайства
переводить кошти та активи держави у більш мобільний приватний сектор, що збільшує обсяг інвестицій в економіку країни	переводить кошти та активи держави у приватний сектор з ризиком втрати і виведення за кордон

На кожному підприємстві завжди працюють різні за доходами категорії працівників. Особлива увага має бути приділена співробітникам з низьким рівнем доходів, соціальних захист яких має обмеження внаслідок незадовільного стану соціального бюджету країни. Оскільки витрати на добровільне страхування ризиків, пов'язаних з діяльністю фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з платником податку, не відносять до складу витрат, то підприємство не зацікавлено у таких витратах. Доцільно дати можливість підприємству забезпечити додатковий захист працівників з низьким рівнем доходів шляхом сплати страхових премій на їх користь і дозволити включати такі витрати до складу витрат платника податку – юридичної особи.

Для цього необхідно внести зміни у Кодекс, а саме статтю 140.1.6 розділу 3 Кодексу слід розширити і доповнити таким пунктом: для працівників з низьким рівнем доходу (в межах 1,4 прожиткового мінімуму або 1,4 мінімальної заробітної плати в країні на момент укладання такого страхового договору), що перебувають у трудових відносинах з платником податку – юридичною особою – та для яких це місце роботи є основним, включити до складу витрат платника податку витрати на страхування життя, здоров'я або інших ризиків таких фізичних осіб, обов'язковість яких не передбачена законодавством з розрахунку не більше одного договору страхування за рік на одну фізичну особу. Пропозиція не стосується довгострокового страхування життя, довірчого управління або будь-якого виду недержавного пенсійного забезпечення, для яких діють пільгові умови оподаткування, наведені вище згідно зі статтею 142.2 Кодексу. Страхові премії сплачуються юридичною особою за таку фізичну особу за письмовим зверненням фізичної особи, що подається до платника податку – юридичної особи – не частіше одного разу на рік.

Сума сплачених підприємством страхових премій за рік на користь названих незаможних категорій працівників не повинна:

1) перевищувати суми 1,4 прожиткового мінімуму або 1,4 мінімальної заробітної плати у розрахунку на місяць у країні на момент укладання такого страхового договору;

2) включатися до оподаткованого доходу платників податків – працівників – у відповідному податковому періоді, коли сплачено страхові премії.

Відповідна пропозиція щодо страхувальників – фізичних осіб – з низьким рівнем доходу (в межах 1,4 прожитко-

вого мінімуму або 1,4 мінімальної заробітної плати в країні на момент укладання такого страхового договору), що перебувають у трудових відносинах з платником податку – юридичною особою – та для яких це місце роботи є основним, передбачає внесення змін до статті 164.2.16 розділу 4 Кодексу.

Слід звернути увагу, що надана пропозиція стосовно добровільного страхування ризиків працівників підприємства може охоплювати діяльність таких фізичних осіб як на виробництві, так і поза його межами. Якщо застрахований працівник має право одночасно на отримання одних і тих же видів допомоги, йому надається право вибору відповідного виду допомоги за однією з підстав.

Результатом наведеної пропозиції може бути незначне зменшення податкових надходжень до бюджету з боку підприємства, але з'являться позитивні економічні ефекти для підприємства і працівників (див. таблицю). У кінцевому підсумку відповідальність за відшкодування передається до страховиків, а тому держава звільняє себе від грошових витрат у разі настання страхового випадку, що є мотивацією для впровадження наведеного підходу.

На практиці часто застосовується подібний підхід для добровільного страхування, наприклад страхування здоров'я і від нещасного випадку, працівників малих підприємств, але він має суттєві недоліки та межує з шахрайством. Спочатку за рахунок коштів нерозподіленого прибутку сплачуються страхові компанії страхові премії за працівників – фізичних осіб, що відображається у складі інших витрат. Оскільки до складу витрат платника податку – юридичної особи – такі витрати не включаються, то на його базу оподаткування це не впливає. Підприємство оформляє у банку картку на довірену особу (часто нею виступає безпосередньо керівник підприємства), на рахунок якої надходять гроші страхового відшкодування, якщо станеться страховий випадок. Довірена особа передає страхове відшкодування фізичній особі в "конверті", а отже, ця сума не включається до складу доходів фізичної особи і не оподатковується. Тобто спостерігаємо ухилення від сплати податку з боку фізичної особи, що стимулюється роботодавцем, оскільки він зацікавлений у розподілі страхового відшкодування між ним і працівником.

Фактично дана пропозиція дасть змогу легалізувати подібну схему через юридичну особу за основним місцем роботи фізичної особи та захистити незаможних працівників офіційно.

Якщо умови страхування передбачають виплату страхового відшкодування на користь платника податку – страхувальника, то застраховані збитки (ЗЗ), яких зазнав такий платник податку у зв'язку з веденням господарської діяльності, включаються до його витрат (В) за податковий період, у якому він зазнав збитків $B' = B + ЗЗ$, а будь-які суми страхового відшкодування (СВ) зазначених збитків включаються до доходів (Д) такого платника податку за податковий період їх отримання: $Д'' = Д + СВ$. Тобто страхування змінює величину прибутку такої юридичної особи:

$$ПР'' = Д'' - В'' = Д - В + СВ - ЗЗ - СП. \quad (3)$$

Модельний приклад 2. Для порівняння знову розглянемо приклад 1, додавши до нього факт настання страхового випадку після сплати страхових внесків. Припустимо, що фактичні збитки підприємства становили $ЗЗ = 23\ 000$ грн, а страхове відшкодування $СВ = 12\ 000$ грн. Тоді витрати визначатимуться як $B' = B' + ЗЗ = 25\ 000$ грн + $23\ 000$ грн = $48\ 000$ грн, дохід (Д'') становитиме $Д'' = Д + СВ = 60\ 000$ грн + $12\ 000$ грн = $72\ 000$ грн, прибуток $ПР''$ визначатиметься: $ПР'' = Д'' - В'' = 72\ 000$ грн – $48\ 000$ грн =

= 24 000 грн, а податок на прибуток такого підприємства – 21 % ПР", тобто 5 040 грн. Усього буде сплачено податків до бюджету $5\,040 + 300 = 5\,340$ грн. Отже, страховий випадок призвів до суттєвих втрат і зменшив прибуток та податкові надходження від страхувальника – юридичної особи. При цьому страховик, що надавав послуги страхування, також зменшив обсяги страхових резервів (резервів незароблених премій) і тому сплачене страхове відшкодування у майбутньому спричинить зменшення розміру зароблених страхових премій і вже не збільшить дохідну частину такого страховика.

Модельний приклад 3. Якщо підприємство у прикладі 1 не сплатило б страхових премій і страхування не відбулося, але збитки $33 = 23\,000$ грн. мали місце подібно до прикладу 2, ситуація була б іншою: витрати $B''' = B + 33 = 15\,000$ грн + $23\,000$ грн = $38\,000$ грн, дохід $D = 60\,000$ грн, прибуток $PR''' = D - B''' = 60\,000$ грн – $38\,000$ грн = $22\,000$ грн, а податок на прибуток такого підприємства становитиме 21 % ПР", тобто 4 620 грн. У такому випадку одержуємо прибуток і податкові надходження менші, ніж зі страхуванням (приклад 2), що доводить переваги страхового захисту. Крім того, якщо послугами страхування юридичні особи не користуються, то фактична кількість гравців на фінансовому ринку зменшується, диверсифікація коштів у різні галузі економіки відсутня (див. таблицю).

Юридична особа – платник єдиного податку. Кодекс виділяє в розділі XIV спеціальні податкові режими для платника єдиного податку згідно зі спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності. Для такої юридичної особи податок визначається загальними доходами, а ставка податку може відрізнитися залежно від величини доходу і тому виникає потреба у розрахунку доходу такого платника податку. Згідно з Кодексом доходом юридичної особи – платника єдиного податку – є будь-який дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій (готівковій та/або безготівковій), матеріальній або нематеріальній формах.

За Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", що втратив чинність у 2010 році, юридичні особи могли відносити на витрати лише 5 % від коштів, спрямованих на ризикове страхування. Навіть з урахуванням 5 % стримуючої норми щодо віднесення страхування на витрати замовника через страхові компанії мінімізувався прибуток значної кількості підприємств з подальшим спрямуванням цих коштів на конвертацію або за кордон [11]. За даними Державної податкової служби України, до прийняття Податкового кодексу у 2009 році і в першому півріччі 2010 році було викрито страхових схем на більш ніж 2,3 млрд грн.

З прийняттям Податкового кодексу претендентів на подібні страхові схеми в країні не поменшало. По-перше, це непублічні промислові компанії та холдинги, які мають змогу побудувати схему перестрахування від України до офшорних страхових компаній. По-друге, це бізнес, який часто вимушений давати хабарі або виплачує заробітну плату "в конвертах" і потребує готівки [11]. По-третє, це так звані кептивні страхові компанії, які обслуговують підприємства, керівниками яких є родичі або особи, що знаходяться у близьких стосунках.

Модельний приклад 4. Схема мінімізації податкових зобов'язань через страхові компанії може працювати таким чином. Припустимо, підприємство планує застрахувати своє виробниче обладнання вартістю 70 млн грн. Страховик, діяльність якого контролює підприємство ("кептивна" страхова компанія), надає відповідну послугу, причому розглядає її як високоризикову і за завищеним тарифом 30 % приймає платіж у сумі 21 млн грн. Власник обладнання

відносить 21 млн грн на витрати, суттєво зменшуючи прибуток. Податок з цієї суми платить лише страхова компанія в розмірі 3 %, тобто 420 тис. грн. Головним чинником ухилення від сплати податків за таким підходом залишається оподаткування страхових премій страховиків, а не прибутку від страхової діяльності.

Отже, страхування у модельному прикладі 4 відбувається за завищеними тарифами, страховий платіж включається до складу витрат підприємства – платника податку, що зменшує базу оподаткування [7; 9]. Далі гроші проходять по ланцюжку перестрахування за кордон або перетворюються у готівку.

Поширеною практикою є ухилення від сплати податків шляхом приховування об'єктів оподаткування при достроковому припиненні дії договору страхування працівників за рахунок коштів підприємств, установ і організацій. Згідно з Кодексом суми грошей, повернуті страховою компанією, видані як заробітна плата, підлягають оподаткуванню без сплати ПДВ. Саме тому з метою приховування факту повернення страхових сум на підприємство через установи банку керівництво підприємства може доручити окремій особі одержати ці гроші по довіреності безпосередньо в страховій компанії [13, с. 94].

Можливі випадки, коли керівники підприємств з метою приховування об'єктів від оподаткування частину прибутків перераховуватимуть на розрахункові рахунки страхових компаній у рахунок сплати внесків за договорами страхування життя або короткострокового страхування осіб, що працюють на підприємстві за угодами (договорами). Повернуті суми через страхові компанії виплачуються як заробітна плата, з якої стягується лише прибутковий податок у розмірі 15 % (17 %) [6, с. 45].

Крім того, як уже було зазначено, за рахунок витрат підприємство може сплачувати страхові премії за своїх найманих працівників за договорами довгострокового страхування життя та будь-якого виду недержавного пенсійного забезпечення. У страховика згідно зі статтею 156 Кодексу такі види страхування оподатковуються за ставкою 0 % прибутку від страхової діяльності. Саме тому підприємство – платник податку – може використовувати цю норму для уникнення сплати податку на прибуток у певний податковий період: зменшити прибуток до нуля в певний звітний період і збільшити доходи в інший зручний для підприємства час.

Модельний приклад 5. Припустимо, що підприємство прийняло рішення про страхування своїх працівників за колективним договором недержавного пенсійного забезпечення. Сума страхових премій становить 20 000 грн. Якщо таке підприємство отримало дохід 100 000 грн, а витрати склали 50 000 грн, тоді прибуток становитиме 50 000 грн, а податок на прибуток – 10 500 грн. Без страхування прибуток становив би 70 000 грн, а податок на прибуток був би більшим і дорівнював 14 700 грн. Різниця становить 4 200 грн.

Щодо страховика, то у нього не виникає податкових зобов'язань, адже доходи від страхування додаткової пенсії оподатковуються за нульовою ставкою. Фактично підприємство може навіть не перераховувати коштів, а у себе за податковим обліком збільшити витрати. Якщо таке станеться, то підприємство заплатить страховику лише комісійну винагороду за послуги. Потім договір достроково розривається, підприємство отримує викупну суму, а комісійна винагорода страховика є невеликою і фактично не суттєво впливає на обсяги податкових надходжень до бюджету. Кодекс передбачає пеню для підприємства, якщо договір довгострокового страхування життя чи з недержавного пенсійного забезпечення в перші п'ять років

його дії розривається, в розмірі 120 % облікової ставки Національного банку України. Підприємство зобов'язано буде включити до складу своїх доходів за відповідний звітний період суму сплачених премій з урахуванням пені, однак у звітний період цього не буде, держава не отримує близько 4 200 грн.

Ще одним із способів приховування об'єктів оподаткування є оформлення договорів страхування працівників за рахунок коштів підприємств у залік взаєморозрахунків. Для цього посадові особи підприємств, установ і організацій укладають договори страхування своїх працівників за рахунок коштів підприємства, розраховуючи на те, що страхові платежі внесуть підприємства-партнери в залік взаєморозрахунків. Це дає змогу не показувати страхові премії в бухгалтерському обліку підприємства-страхувальника.

На практиці також може скластися ситуація, коли з метою оптимізації оподаткування підприємство-страхувальник може включити до витрат страхові платежі зі страхування майна одним чи кількома страховиками на страхову суму, що перевищує вартість цього майна. Така поведінка є неправомірною, оскільки страхове відшкодування не може перевищувати дійсної вартості майна [14].

Отже, аналізуючи Податковий кодекс України щодо оподаткування страхувальників – платників податків, що є юридичними особами, треба виходити з того, чи дає він змогу виконати ключові завдання, які стоять перед державою: наповнення бюджету й стимулювання економічної активності суб'єктів страхового ринку, забезпечення соціальних гарантій для населення. Включення до складу витрат платника податку – юридичної особи – витрат на страхування ризиків, пов'язаних зі страховим захистом працівників з низьким рівнем доходу, для яких підприємство – юридична особа – є основним місцем роботи, створює економічні стимули як для працівників підприємства, так і для самого підприємства та держави.

Результати дослідження виявляють як позитивні, так і негативні ефекти страхування та пов'язаного з ним оподаткування страхувальників – юридичних осіб. Оподаткування страховиків 3 % з обороту призводить до появи різноманітних схем мінімізації юридичними особами-страхувальниками податкових зобов'язань через страхові компанії. Така проблема залишається не розв'язаною доти, доки не відбудеться переходу страховиків до загальної системи оподаткування прибутку.

Подальші дослідження слід спрямувати на пошук шляхів удосконалення оподаткування страховиків, страхувальників – фізичних осіб – та страхових посередників.

Література: 1. Про внесення змін до Закону України "Про страхування": Закон України № 2745-III від 04.10.2001 р. // *Голос України*. – 2001. – № 207 (2707). – С. 10–13. 2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України № 1058-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>. 3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України № 1533-III від 02.03.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>. 4. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 5. Василенко А. В. Оподаткування інвестиційної діяльності страхових компаній / А. В. Василенко // *Прометей*. – 2005. – № 3 (18). – С. 128–131. 6. Кисельова О. Чинний порядок оподаткування доходів, отриманих страховиками від здійснення операцій з

технічними резервами / О. Кисельова // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2006. – № 9. – С. 36–49. 7. Шіринян Л. В. Удосконалення організації фінансів та оподаткування страхових компаній України / Л. В. Шіринян // *Економіка України*. – 2010. – № 6. – С. 55–66. 8. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємництво): навч. посібн. / О. О. Охріменко. – К.: Міжнародна агенція "BeeZone", 2005. – 416 с. 9. Гаманкова О. О. Оподаткування страховиків податком на прибуток як важіль державного регуляторного впливу / О. О. Гаманкова, Д. В. Гаманков // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка"*. – 2011. – Вип. 126. – С. 5–7. 10. Богута Н. Страхові податки: уся справа у грошах [Електронний ресурс] / Н. Богута // *Дзеркало тижня*. – 2005. – № 24. – 25 червня. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/strahovi_podatki_usya_sprava_v_groshah-43772.html. 11. Сидорчук О. Податкові аспекти страхових схем оптимізації [Електронний ресурс] / О. Сидорчук // *Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку*. – 2011. – № 7/8 – С. 20–21. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:G4gy_jnrlNUJ:www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/138.html. 12. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України № 4014-VI від 04.11.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/podatkovye-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/zakoni-ukraini-za-2011-rik/53460.html>. 13. Гера П. Т. Правовий режим оподаткування в Україні / П. Т. Гера. – К.: Юрінком, 1997. – 144 с. 14. Задорожний О. Страхова виплата за пошкоджені основні засоби: податковий облік [Електронний ресурс] / О. Задорожний // *Вісник Податкової служби України*. – 2012. – № 2. – 13 січня. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/125>.

References: 1. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro strakhuvannia": Zakon Ukrainy No. 2745-III vid 04.10.2001 r. [On introducing the changes into the Law of Ukraine "On Insurance": Law of Ukraine No. 2745-III dated 04.10.2001] // *Holos Ukrainy*. – 2001. – No. 207 (2707). – Pp. 10–13. 2. Pro zahalnooboviazkove derzhavne pensiiine strakhuvannia: Zakon Ukrainy No. 1058-IV vid 09.07.2003 r. [On obligatory retirement insurance: Law of Ukraine No. 1058-IV dated 09.07.2003] [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>. 3. Pro zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia na vypadok bezrobittia: Zakon Ukrainy No. 1533-III vid 02.03.2000 r. [On obligatory state social insurance in case of unemployment: Law of Ukraine No. 1533-III dated 02.03.2000] [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>. 4. Podatkovi Kodeksi Ukrainy: Zakon Ukrainy No. 2755-VI vid 02.12.2010 r. [Tax Code: Law of Ukraine No. 2755-VI dated 02.12.2010] [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 5. Vasylenko A. V. Opodatkuvannia investytsiinoi diialnosti strakhovykh kompanii [Taxing of the investment activity of insurance companies] / A. V. Vasylenko // *Prometei*. – 2005. – No. 3 (18). – Pp. 128–131. 6. Kyselova O. Chynnyi poriadok opodatkuvannia dokhodiv, otrymanykh strakhovykamy vid zdiisnennia operatsii z tekhnichnymy rezervamy [The order in force of taxing of incomes, obtained due to operational activity with technical reserves] / O. Kyselova // *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. – 2006. – No. 9. – Pp. 36–49. 7. Shirinian L. V. Udoshkonalennia orhanizatsii finansiv ta opodatkuvannia strakhovykh kompanii Ukrainy [Improvement of the organization of finance and taxing of insurance companies of Ukraine] / L. V. Shirinian // *Ekonimika Ukrainy*. – 2010. – No. 6. – Pp. 55–66. 8. Okhrimenko O. O. Strakhovi zakhyt: menedzhment, marketynh, ekonomika bezpeky (turystke pidprymnytstvo): navch. posibn. [Insurance protection: management, marketing, economics of security (tourist entrepreneurship): manual] / O. O. Okhrimenko. – K.: Mizhnarodna

ahentsia "BeeZone", 2005. – 416 p. 9. Hamankova O. O. Opodatkuvannia strakhovyktiv podatkom na prybutok yak vazhil derzhavnoho rehuliatornoho vplyvu [Taxing of insurers by the profit tax as the state regulation leverage] / O. O. Hamankova, D. V. Hamankov // Visnyk Kiiivskoho natsionalnoho Universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriiia "Ekonomika". – 2011. – Vol. 126. – Pp. 5–7.

10. Bohuta N. Stakhovi podatky: usia sprava u hroshakh [Insurance taxes: all is money] [Electronic resource] / N. Bohuta // Dzerkalo tyzhnia. – 2005. – No. 24. – 25 chervnia. – Access mode : http://dt.ua/ECONOMICS/strahovi_podatki_usya_sprava_v_groshah-43772.html.

11. Sydorchuk O. Podatkovi aspekty strakhovykh skhem optymizatsii [Tax aspects of insurance scheme optimization] // Ukraina finansova: informatsiino-analitychnyi portal Ukrainskoho ahenstva finansovoho pozvytku. – 2011. – No. 7/8 – Pp. 20–21 [Electronic resource] / O. Sydorchuk. – Access mode : [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:G4gy_jnr1NUJ:www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/138.html.12.Pro_vnesennia_zmin_do_Podatkovoho_kodeksu_Ukrainy_ta_deiakyykh_inshykh_zakonodavchykh_aktiv_Ukrainy_shchodo_sproshchenoi_systemy_opodatkuvannia_obliku_ta_zvitnosti:_Zakon_Ukrainy_No._4014-VI_vid_04.11.2011_r.\[On_introducing_the_changes_into_Tax_Code_of_Ukraine_and_some_legislative_acts_of_Ukraine_related_to_the_simplified_system_of_taxing_accounting_and_reporting:_Law_of_Ukraine_No._4014-VI_dated_04.11.2011\]\[Electronic_resource\].-Access_mode:_http://sts.gov.ua/podatkovoe-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/zakoni-ukraini-za-2011-nr/53460.html](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:G4gy_jnr1NUJ:www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/138.html.12.Pro_vnesennia_zmin_do_Podatkovoho_kodeksu_Ukrainy_ta_deiakyykh_inshykh_zakonodavchykh_aktiv_Ukrainy_shchodo_sproshchenoi_systemy_opodatkuvannia_obliku_ta_zvitnosti:_Zakon_Ukrainy_No._4014-VI_vid_04.11.2011_r.[On_introducing_the_changes_into_Tax_Code_of_Ukraine_and_some_legislative_acts_of_Ukraine_related_to_the_simplified_system_of_taxing_accounting_and_reporting:_Law_of_Ukraine_No._4014-VI_dated_04.11.2011][Electronic_resource].-Access_mode:_http://sts.gov.ua/podatkovoe-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/zakoni-ukraini-za-2011-nr/53460.html).

13. Heha P. T. Pravovyi rezhym opodatkuvannia v Ukraini [Legal regime of taxing in Ukraine] / P. T. Heha. – K. : Yurinkom, 1997. – 144 p.

14. Zadorozhnyi O. Strakhova vyplata za poshkodzheni osnovni zasoby: podatkovyi oblik [Insurance compensation for damaged capital assets: tax account] [Electronic resource] / O. Zadorozhnyi // Visnyk Podatkovoї sluzhby Ukrainy. – 2012. – No. 2. – 13 lichnia. – Access mode : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/125>.

Інформація про автора

Шіринян Лада Василівна – канд. екон. наук, доцент, докторант відділу фінансових ринків Державної навчально-наукової установи "Академія фінансового управління" Науково-дослідного фінансового інституту Міністерства фінансів України (04119, Україна, м. Київ, вул. Дегтярівська, 38-44, e-mail: ladashirinyan@ukr.net).

Информация об авторе

Ширинян Лада Васильевна – канд. экон. наук, доцент, докторант отдела финансовых рынков Государственного учебно-научного учреждения "Академия финансового управления" Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов Украины (04119, Украина, г. Киев, ул. Дегтяревская, 38-44, e-mail: ladashirinyan@ukr.net).

Information about the author

L. Shirinyan – Ph.D. in Economics, Associate Professor, doctoral student of Financial Markets Department of State Educational and Scientific Institution "Academy of Financial Management" of the Research Financial Institute under the Ministry of Finance of Ukraine (38-44 Dehtiarivska St., 04119, Kyiv, Ukraine, e-mail: ladashirinyan@ukr.net).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Іванов Ю. Б.

Стаття надійшла до ред.
18.01.2013 р.

ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

УДК 658.155.018

Нагайчук В. В.

Статтю присвячено визначенню впливу якості прибутку підприємства на ефективність його функціонування. Досліджено погляди вчених-економістів щодо сутності поняття "якість прибутку" з точки зору економічної категорії, наведено авторське тлумачення поняття "якість прибутку" та з'ясовано питання впливу якості прибутку підприємства на ефективність його функціонування. Встановлено, що якість прибутку й ефективність функціонування підприємства є взаємопов'язаними та взаємозалежними чинниками. Доведено, що стабільні якісні прибутки підприємства є істотним чинником впливу на ефективність його функціонування.

Ключові слова: ефективність, прибуток, якість, якість прибутку підприємства, вплив, чинники.

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

УДК 658.155.018

Нагайчук В. В.

Статья посвящена определению влияния качества прибыли предприятия на эффективность его функционирования. Исследованы взгляды ученых-экономистов относительно сущности понятия "качество прибыли" с точки зрения экономической категории, дано авторское толкование понятия "качество прибыли" и рассмотрен вопрос влияния качества прибыли предприятия на эффективность его функционирования. Установлено, что качество прибыли и эффективность функционирования предприятия являются взаимосвязанными и взаимозависимыми факторами. Доказано, что стабильная качественная прибыль предприятия является существенным фактором влияния на эффективность его функционирования.

Ключевые слова: эффективность, прибыль, качество, качество прибыли предприятия, влияние, факторы.

THE INFLUENCE OF QUALITY OF ENTERPRISE PROFIT ON THE EFFICIENCY OF ITS FUNCTIONING

UDC 658.155.018

V. Nahaichuk

The article is devoted to determination of influence of quality of enterprise profit on the efficiency of its functioning. The author investigates the views of scientists-economists in relation to the essence of the concept "quality of profit" from the point of view of economic category, author's interpretation of the concept "quality of profit" is given and the question of influence of quality of enterprise profit on the efficiency of its functioning is discussed. It is established that quality of profit and efficiency of functioning of an enterprise are interrelated and interdependent factors. It is proven that a stable and high quality enterprise profit is the substantial factor of influence on the efficiency of its functioning.

Key words: efficiency, profit, quality, quality of enterprise profit, influence, factors.

Ефективність функціонування та рівень розвитку підприємства залежать від того, чи має воно прибуток, величина і рівень якості якого є достатнім для підтримання умов, що сприяють забезпеченню стабільного функціонування та розвитку підприємства і створюють можливості інвестування коштів на довгостроковий період для розширення виробництва.

Прибуток синтезує всі сторони діяльності підприємства та наочно відображає ефективність його діяльності: зміну доходів, величину витрат, рівень використання ресурсів у процесі виробничої діяльності підприємства. У процесі виробництва підприємство створює додану вартість, що включає в себе витрати живої праці та накопичення. Підприємство одержує прибуток тільки після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Прибуток формується під впливом вели-

кої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно.

До зовнішніх факторів впливу відносять: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, інфляційні процеси, державне регулювання діяльності підприємств та ін. Особливе значення має рівень, динаміка та коливання платоспроможного попиту, оскільки він визначає стабільність одержання прибутку.

До чинників внутрішнього характеру, під впливом яких формується прибуток, належать: обсяг та якість продукції, що випускається й реалізується, рівень собівартості та інших витрат, ціна продукції, технічний стан виробничих фондів, рівень організації праці та виробництва, якість менеджменту різних рівнів.

Сьогодні, коли більшість підприємств працює збитково, великої значущості набуває необхідність дослідження проблем формування, розподілу та використання прибутку з точки зору якості, що є основою для пошуку шляхів покращення ефективності діяльності, підвищення прибутків підприємств та забезпечення їх стабільності в конкурентному ринковому середовищі. Тому основний акцент сьогодні ставиться на результат діяльності підприємства з точки зору задоволення економічних і соціальних потреб власників, працівників та держави.

Окремі аспекти окресленої проблеми висвітлюються в працях таких вчених, як: І. Бланк, Ф. Бутинець, О. Зінченко, Є. Мних, Н. Подлужна, А. Турило, О. Чимириш та ін.

Метою статті є визначення впливу якості прибутку підприємства на ефективність його функціонування.

Перш ніж з'ясувати питання впливу якості прибутку підприємства на ефективність його функціонування, необхідно розкрити сутність поняття "якість прибутку". Почнемо з того, що якість – це філософська категорія. Вважається, що категорія "якість" вперше була проаналізована Арістотелем ще в III ст. до н. е.

Філософське визначення якості, надане Г. Гегелем у XIX ст., заключається в тому, що якість є, у першу чергу, тотожною з буттям впевненості про те, що щось перестав бути тим, що воно є, коли втрачає свою якість [1, с. 13]. Якість, як вважав Г. Гегель, – це перша, найабстрактніша категорія, з якої починається осягнення будь-якого об'єкта.

Ще видатні німецькі філософи та економісти К. Маркс, Ф. Енгельс зазначали, що якість – це "індивідуальний спосіб відображення властивостей одного об'єкта у взаємодії з іншими об'єктами" [2, с. 570]. Ф. Енгельс, спираючись на закон філософії про те, що первинним є матерія, предмет, а вторинним – їх властивості, які визначаються їхніми якість, писав, що "існують не якості, а лише предмети, що наділені якістю" [3, с. 547].

Вирішальний вплив на сучасну теорію і практику забезпечення якості мали роботи таких всесвітньо відомих спеціалістів, як: У. Шухарт, Е. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум, К. Ісікава, Г. Тагуті та ін. Роботи цих авторів лягли в основу професійної концепції якості, вони стали класичними.

Сучасна наукова думка вже не обмежується філософським трактуванням категорії "якість". Якість у сучасному розумінні є багатогранною категорією. Науково-технічний прогрес та еволюція суспільства сприяли розповсюдженню її використання. Сьогодні якість – це і технічна характеристика, і характеристика економічної доцільності функціонування будь-якого процесу.

Найчастіше у вітчизняній економічній літературі використовуються такі поняття, як якість продукції та якість праці.

Якість продукції – це об'єктивна характеристика продукції, що формується внаслідок трудової діяльності осіб, зайнятих проектуванням, виготовленням і експлуатацією продукції. Як і будь-який інший процес, формування й підтримання якості продукції вимагають управління для досягнення бажаних результатів і забезпечення стабільності [4, с. 15].

Є багато визначень поняття "якість продукції", серед яких найточніше сформульоване визначення цього поняття Європейською організацією з контролю якості: "Продукція вважається хорошою якості, якщо при мінімальних витратах протягом усього її життєвого циклу вона максимально сприяє здоров'ю і щастю людей, які залучені до її проектування й відновлення (повторного використання) за умови мінімальних витрат енергії та інших ресурсів і при допустимій (прийнятній) дії на навколишнє середовище і суспільство" [1, с. 15].

При цьому це поняття неодмінно пов'язується зі стандартизацією, сертифікацією та підтвердженням відповідності. Термін "якість продукції" оцінює споживчі характеристики матеріальних цінностей. Однак більша кількість продукту та складових елементів процесу його виробництва перебуває в нематеріальному стані, тому в умовах ринкової економіки сфера застосування даного поняття значно розширилася.

У науковій економічній літературі все частіше використовуються такі поняття, як якість інформації, фінансового стану, управління, прибутку тощо.

Поняття якості прибутку виникло через потребу надати базу для порівняння прибутку різних підприємств та збагнути з метою оцінки відмінності в якості [5, с. 546].

М. Баканов, Л. Бернстайн, І. Бланк, Ф. Бутинець, О. Зінченко, В. Мелетьєва, Є. Мних, Н. Подлужна, А. Турило, О. Чимириш та ін. вважають за необхідне визначити окремо економічні категорії "прибуток" та "якість прибутку", а вивчення якості прибутку здійснювати за багатьма критеріями. При цьому слід відзначити, що увага як науковців, так і практиків спрямована переважно на вдосконалення механізму управління величиною прибутку, при цьому поза увагою залишаються питання, пов'язані з управлінням якістю прибутку.

Дослідивши погляди вчених-економістів щодо сутності поняття "якість прибутку" з точки зору економічної категорії, автором зроблено висновок, що кожний підхід має свої переваги та недоліки.

Так, одні вчені [5, с. 546, 551; 6, с. 315] якість прибутку пов'язують з проблемою достовірності й реальності звітності та частотою зміни облікової політики, однак вони не акцентують уваги на джерелах формування прибутку.

Інші вчені [7, с. 501] вважають, що якість прибутку – це узагальнена характеристика джерел формування прибутку, однак перспектива отримання його в подальшому періоді і можливість використання в інвестиційній та фінансовій діяльності ними не розглядається.

Водночас серед науковців [8] існує ще така точка зору, згідно з якою якість прибутку визначається як характерний стабільний рівень прибутку, а також ступінь використання господарських резервів для його досягнення. Стабільні прибутки мають високу якість та можуть легко прогнозуватися на перспективу. Такий підхід передбачає визначення основних аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства, які забезпечать не тільки зростання прибутковості, але й будуть впливати на його стабільність у майбутньому періоді.

Деякі вчені [9, с. 107–108] переконані, що саме інноваційний чинник лежить в основі забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, що є основним джерелом швидкого та стабільного зростання якості прибутку підприємства.

Науково-технічний прогрес і процес інноватизації на підприємстві трансформуються в той чи інший організаційно-технічний рівень, який, у свою чергу, виступає у вигляді конкретного якісного потенціалу його соціально-економічного розвитку. Ступінь реалізації даного потенціалу визначає рівень якості виробничо-господарського процесу на підприємстві. Важливим чинником забезпечення необхідного організаційно-технічного рівня підприємства і реалізації його потенціалу виступає якісний склад персоналу даного підприємства. Ефективність поєднання матеріально-технічного і кадрового потенціалу на підприємстві визначає якість системи економічних відносин, а все разом у кінцевому підсумку реалізується в тому чи іншому рівні якісного розвитку підприємства. Якісний розвиток підприємства знаходить своє економічне відображення в кінцевих економічних результатах, а саме в якості прибутку підприємства [10, с. 27].

Розглянувши погляди вчених на сутність економічної категорії "якість прибутку", автор переконався, що єдиної думки стосовно цього поняття на сьогоднішній день не існує, хоча всі наведені визначення мають вагому значущість.

На думку автора, якість прибутку підприємства варто розглядати як такий рівень прибутку підприємства, що визначає його спроможність забезпечити потреби стабільного функціонування, стійкого економічного зростання та розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Досліджуючи сутність поняття "якість прибутку", важливо враховувати основну відмінність в ознаках категорії "якість" для матеріальних і нематеріальних об'єктів, для конкретних та абстрактних величин. Якість прибутку є абстрактною величиною, оскільки вона визначається не через конкретні властивості, як для будь-якого виду матеріального товару, а через опосередковані ознаки. Такими опосередкованими ознаками можуть бути перманентні зміни в діяльності підприємства, які позитивно чи негативно впливають на рівень його розвитку під дією внутрішніх та зовнішніх факторів.

Досліджуючи вплив якості прибутку на ефективність функціонування підприємств спиртової промисловості Вінниччини, автором було встановлено, що якість прибутку й ефективність функціонування підприємства є взаємопов'язаними та взаємозалежними чинниками.

У процесі аналізу складових, що формують абсолютну величину прибутку та відповідно рівень його якості, можна зробити висновок, що основним показником оцінки якості прибутку підприємства слід вважати частку прибутку від основної діяльності у величині фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, оскільки саме прибуток від основної діяльності є основним джерелом формування прибутку підприємства. Тому коефіцієнт якості прибутку підприємства слід вимірювати відношенням прибутку від основної діяльності до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування:

$$K_{\text{яп}} = \frac{\text{ПОД}}{\text{ПЗД}}, \quad (1)$$

де ПОД – прибуток від основної діяльності;

ПЗД – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Розрахунок коефіцієнта якості прибутку здійснювався за таких логічних обмежень: якщо обидва показники для розрахунку коефіцієнта додатні, то коефіцієнту присвоюється знак "+"; якщо хоча б один із показників або обидва показники, що задіяні у розрахунку, від'ємні, то коефіцієнту присвоюється знак "-". За таких умов шкала

оцінювання якості прибутку підприємства буде приймати відповідні значення: $K_{\text{яп}} \leq 0$ – неприйнятна якість прибутку підприємства; $0 < K_{\text{яп}} \leq 1$ – оптимальна якість прибутку підприємства; $K_{\text{яп}} > 1$ – допустима якість прибутку підприємства.

Якщо збитки отримані від основної або неосновної, а саме іншої операційної, фінансової та інвестиційної, діяльності, або від усіх видів звичайної діяльності, тобто $K_{\text{яп}} \leq 0$, якість прибутку є неприйнятною.

Оптимальною є якість прибутку підприємства за умови $0 < K_{\text{яп}} \leq 1$. Дотримання цієї умови вказує на те, що до складу прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, окрім прибутку від основної діяльності, ввійшла алгебраїчна сума прибутку, а не збитку, за іншими видами діяльності підприємства.

Якщо $K_{\text{яп}} = 1$, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування формується повністю за рахунок прибутку від основної діяльності, якому характерна максимальна стабільність, тоді як прибутки від інших видів діяльності характеризуються значним рівнем нестабільності. Основна діяльність пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції та є головним джерелом формування прибутку підприємств спиртової промисловості.

Ситуація, при якій $K_{\text{яп}} > 1$, свідчить про те, що в процесі формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування із суми отриманого прибутку від основної діяльності покривалося від'ємне сальдо доходів і витрат від інших видів діяльності. Це спричинило зростання коефіцієнта якості понад 1, що вказує на зниження якості прибутку підприємства.

Групування спиртових заводів за шкалою кількісного оцінювання якості прибутку (таблиця) вказує на те, що з кожним роком якість прибутку спиртових заводів погіршується, зменшується кількість підприємств з допустимою та оптимальною якістю прибутку і стрімко збільшується кількість підприємств, які мають неприйнятну якість прибутку, що є результатом неефективної, збиткової діяльності.

Ефективна діяльність підприємства є головним інструментом досягнення поставленої мети – отримання стабільних прибутків, які забезпечать зростання та розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

Ефективність є складовою розвитку підприємства. Від неї залежать рівень і динаміка його розвитку. Економічна ефективність охоплює та відображає всю економіку підприємства, тобто всі види його діяльності в сукупності. Така сукупність видів діяльності в їх єдності й утворює економічну діяльність підприємства, яка, у свою чергу, оцінюється економічною ефективністю.

Таблиця

Групування спиртових заводів Вінниччини за шкалою кількісного оцінювання якості прибутку за 2005 – 2011 рр.*

Спиртові заводи	Якість прибутку																				
	Допустима $K_{\text{яп}} > 1$							Оптимальна $0 \leq K_{\text{яп}} \leq 11$							Неприйнятна $K_{\text{яп}} \leq 0$						
	Роки																				
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Бершадський	1	1,8	1,2	1,1	1,1															-1,7	-1
Бджільнянський							1	0,7									-0,8	-0,9	-1	-2,6	-1
Мартинівський	1,3	1,3									1	1	1				-1				-1
Немирівський	1,1	1,1	1,3	1,2	1,3	1,1															-18
Овечацький	1,5		1,1	1		1,3		1				1									-1
Чечельницький															-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Барський	3,0									0,8						-1,9		-0,9	-1	-1	-1
Гайсинський	1,5	1,4	1,3															-0,3	-1	-1	-0,7
Тростянецький		1										1			-0,9		-1	-1		-0,3	-1
Уладівський												1	1	1	-1,5	-1	-1	-1			
Юрковецький							1									-1	-1	-1,1	-1,1	-1,2	-1

*Розраховано автором на основі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини за 2005 – 2011 рр.

Економічний ефект у вигляді прибутку безпосередньо пов'язаний з усіма економічними ресурсами підприємства та виникає в процесі їх безпосереднього використання. Тому від стану ресурсів, їх збалансованості та ефективного використання залежить ефективність усієї виробничо-господарської діяльності підприємства. Конкретний розмір та якість прибутку підприємства утворюються в процесі його економічної діяльності.

Стабільні якісні прибутки підприємства є істотним чинником впливу на ефективність його функціонування. Тому саме ці два процеси – вплив ефективності діяльності на якість прибутку підприємства та одночасний вплив якості прибутку на ефективність функціонування підприємства – є основою успішної діяльності та розвитку підприємства.

Література: 1. Шаповал М. І. Менеджмент якості [Текст] : підручник / М. І. Шаповал. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, КОО, 2007. – 471 с. 2. Маркс К. Сочинения [Текст] / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 23. – М., 1937. – 570 с. 3. Маркс К. Сочинения [Текст] / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 20. – М., 1937. – 547 с. 4. Бичківський Р. Управління якістю [Текст] : навч. посібн. / Р. Бичківський. – Львів : Львівська політехніка, 2000. – 239 с. 5. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л. А. Бернстайн ; пер. с англ. ; научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеев ; гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 624 с. 6. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібн. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с. 7. Бланк И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с. 8. Баканов М. И. Оценка качества прибыли торгового предприятия [Электронный ресурс] / М. И. Баканов, В. В. Мелетьева // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – № 4. – Режим доступа : <http://www.manage.ru/marketing>. 9. Турило А. М. Показники і критерії оцінки якості прибутку на стадії його формування в системі менеджменту підприємства [Текст] / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 106–115. 10. Зінченко О. Існуючі підходи до вимірювання якості прибутку підприємства і концептуальні засади її дослідження [Текст] / О. А. Зінченко // Наука й економіка. – 2011. – № 2 (22). – С. 24–28.

References: 1. Shapoval M. I. Menedzhment yakosti [Tekst] : pidruchnyk / M. I. Shapoval. – 3-tie vyd. ; vypr. i dop. – K. : Znannia, KOO, 2007. – 471 p. 2. Marks K. Sochineniya [Tekst] / K. Marks, F. Engels. – Vol. 23. – M., 1937. – 570 p. 3. Marks K. Sochineniya [Tekst] / K. Marks, F. Engels. – Vol. 20. – M., 1937. –

547 p. 4. Bychkivskiy R. Upravlinnia yakistiu [Tekst] : navch. posibn. / R. Bychkivskiy. – Lviv : Lvivska politekhnika, 2000. – 239 p. 5. Bernstain L. A. Analiz finansovoy otchetnosti: teoriya, praktika i interpretatsiya [Tekst] / L. A. Bernstain ; per. s angl. ; nauchn. red. perevoda chl.-korr. RAN I. I. Eliseev, gl. redaktor serii prof. Ya. V. Sokolov. – M. : Finansy i statistika, 1996. – 624 p. 6. Ekonomichnyi analiz [Tekst] : navch. posibn. / za red. prof. F. F. Butyntsia. – Zhytomyr : Ruta, 2003. – 680 p. 7. Blank I. A. Upravlenie prybylyu [Tekst] / I. A. Blank. – K. : Nika-Tsentr, 1998. – 544 p. 8. Bakanov M. I. Otsenka kachestva prybyli trgovogo predpriyatiya [Electronic resource] / M. I. Bakanov, V. V. Meletyeva // Audit i finansovyy analiz. – 2002. – No. 4. – Access mode : <http://www.manage.ru/marketing>. 9. Turylo A. M. Pokaznyky i kryterii otsinki yakosti prybutku na stadii yoho formuvannia v systemi menedzhmentu pidpriemstva [Tekst] / A. M. Turylo, O. A. Zinchenko // Finansy Ukrainy. – 2008. – No. 10. – Pp. 106–115. 10. Zinchenko O. A. Isnuuchi pidkhody do vymiruvannia yakosti prybutku pidpriemstva i kontseptualni zasady yii doslidzhennia [Tekst] / O. A. Zinchenko // Nauka i ekonomika. – 2011. – No. 2 (22). – Pp. 24–28.

Інформація про автора

Нагайчук Вікторія Валеріївна – викладач кафедри "Фінанси і кредит" Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету (21017, Україна, м. Вінниця, вул. Гонти, 37, e-mail: nagaichukv@mail.ru).

Інформація об авторе

Нагайчук Виктория Валерьевна – преподаватель кафедры "Финансы и кредит" Винницкого института экономики Тернопольского национального экономического университета (21017, Украина, г. Винница, ул. Гонты, 37, e-mail: nagaichukv@mail.ru).

Information about the author

V. Nahaichuk – lecturer of Finance and Credit Department of Vinnytsia Institute of Economics of Ternopil National University of Economics (37 Honty St., 21017, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: nagaichukv@mail.ru).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
07.02.2013 р.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ "БАНКІВСЬКА ПОСЛУГА" ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ

УДК 336.717

Колодізева С. О.

У статті розглянуто та проаналізовано основні підходи як закордонних, так і вітчизняних авторів до визначення поняття "банківська послуга", адже в науковій літературі відсутня однозначна дефініція даного поняття. Досліджено суперечно-

сті стосовно визначення змісту поняття "банківська послуга" — одного з основних понять, яким оперують банківські установи в процесі своєї діяльності. Узагальнено теоретичні положення щодо визначення сутності поняття банківської послуги та на основі розглянутих підходів виявлено основні й визначальні ознаки, які притаманні даному поняттю. Результати проведеного дослідження можуть бути використані в майбутньому для уточнення цього фундаментального для банківської діяльності поняття.

Ключові слова: банківська послуга, фінансова послуга, банківська операція, банківська діяльність, фінансова потреба клієнта.

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ "БАНКОВСКАЯ УСЛУГА" И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЮ

УДК 336.717

Колодизева С. О.

В статье рассмотрены и проанализированы основные подходы как зарубежных, так и отечественных авторов к определению понятия "банковская услуга", ведь в научной литературе отсутствует однозначная дефиниция данного понятия. Исследованы противоречия относительно определения содержания понятия "банковская услуга" — одного из основных понятий, которым оперируют банковские учреждения в процессе своей деятельности. Обобщены теоретические положения по определению сущности понятия банковской услуги и на основе рассмотренных подходов выявлены основные и определяющие признаки, присущие данному понятию. Результаты проведенного исследования могут быть использованы в будущем для уточнения этого фундаментального для банковской деятельности понятия.

Ключевые слова: банковская услуга, финансовая услуга, банковская операция, банковская деятельность, финансовая потребность клиента.

THE ESSENCE OF "BANKING SERVICE" CONCEPT AND BASIC APPROACHES TO ITS DETERMINATION

UDC 336.717

S. Kolodizieva

The article reviews and analyzes the main approaches of both foreign and domestic authors to the definition of "banking service" because the scientific literature contains no clear definition of this concept. The contradictions concerning the definition of the term "banking service", one of the basic concepts, which banks operate in their work have been studied. Theoretical provisions for determining the nature and the notion of banking services have been generalized and on the basis of these approaches the major defining features that are inherent in this concept have been identified. The results of this research can be used in the future to clarify this notion fundamental for banking.

Key words: banking service, financial service, banking operation, banking, financial needs of customers.

Згідно із Законом України "Про банки та банківську діяльність" [1] банк є юридичною особою, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати відповідні операції, що пов'язані з наданням банками різноманітних послуг. Вітчизняне законодавство не містить конкретного визначення поняття "банківська послуга", хоча в текстах нормативних актів воно зустрічається, а у закордонній та вітчизняній науковій літературі відсутній єдиний підхід щодо визначення даного поняття.

Теоретичні засади визначення сутності поняття "банківська послуга" активно досліджувались як у закордонній, так і у вітчизняній науковій літературі та знайшли своє відображення у працях таких закордонних і російських науковців, як: Іванов О. М., Перехожов В. А., Тосунян Г. А. [2 – 4] та ін. Вітчизняні вчені також проявили зацікавленість у висвітленні теоретичних засад поняття банківської послуги, результати чого знайшли свій прояв у наукових здобутках таких економістів, як: І. Безклубий, Брегеда О. А., О. Дзюблюк, Мещеряков А. А., Перепечай Н. М., Телінгер М. Ю. [5 – 10] та ін.

Вченими широко висвітлюються різноманітні підходи щодо визначення сутності поняття "банківська послуга", однак у науковій літературі відсутній підхід, що дозволив би виявити всі основні характеристики даного поняття.

Метою статті є розробка теоретичних положень щодо визначення сутності поняття банківської послуги та виявлення ознак, що притаманні даному поняттю.

Закордонні вчені вважають приймання вкладів і надання кредитів основою банківської діяльності та зазначають, що сьогодні діяльність банків характеризується різноманітністю послуг, винагорода за надання яких забезпечує постійно зростаючу частину ресурсів банківських установ [10]. Таке визначення акцентує увагу на сучасних тенденціях диверсифікації та зростання обсягів надання банківських послуг населенню, що обумовлює зростання їх вкладу в дохід банківських установ. Автори розглядають процес надання банківських послуг окремо від основної діяльності банку, від активно-пасивних операцій банків.

У науковій літературі виокремлено концепцію, відповідно до якої до складу банківських послуг входить окремий, порівняно вузький сегмент діяльності банку. При цьому послугою вважається діяльність банківської установи, яка безпосередньо не пов'язана з активними і пасивними операціями. Існує думка, що банківські послуги – це посередницькі операції банків, головною ознакою яких є отримання банком доходу у вигляді комісійних за обслуговування [11]. Брегеда О. А. розглядає поняття "банківська послуга" як набір упорядкованих дій банку, які безпосередньо не є пов'язаними із формуванням та використанням ресурсів банку і не несуть ризику їх втрати [6].

Інші автори визначають банківські послуги як набір упорядкованих дій банку, пов'язаних з обслуговуванням клієнтів, у процесі яких працівники банку створюють, а клієнти банку споживають додану вартість без додаткового накопичення наявної вартості та без посилення ризику втрати активів [5].

Розглянуті трактування поняття банківської послуги так чи інакше відокремлюють його від поняття банківської операції, а процес надання банківських послуг не включають в основну діяльність банку.

На відміну від розглянутих підходів до визначення банківської послуги, більшість авторів розглядають банківську послугу в складі основної діяльності банку як форму задоволення фінансової потреби клієнта банку (у кредиті, розрахунково-касовому обслуговуванні, гарантіях, купівлі, продажу і зберіганні цінних паперів, іноземної валюти тощо) [11].

Російський вчений Іванов О. М. визначає банківську послугу як комплексну діяльність банку, спрямовану на створення оптимальних умов для залучення тимчасово

вільних ресурсів і задоволення потреб клієнтів при проведенні банківських операцій та отримання прибутку [2].

Як виявив аналіз наукових джерел, дослідженням теоретико-прикладних аспектів поняття банківської послуги займалися російські вчені [4], на думку яких, банківські послуги – це сукупність спрямованих на задоволення потреб інших осіб та здійснюваних із метою отримання прибутку угод, виключне право на здійснення яких надається кредитним організаціям. Банківська послуга визначається як одна чи кілька операцій банку, що задовольняють певні потреби клієнта, та як проведення банківських операцій за дорученням клієнта, на користь останнього, за певну плату [12]. У літературі зазначається, що процес виробництва банківських послуг на практиці здійснюється у формі відповідних операцій – депозитних, кредитних, інвестиційних тощо. Завершення операції й означає надання відповідної послуги клієнтам [12].

Також банківські послуги пов'язують із забезпеченням переміщення грошей з рахунку на рахунок й утворенням грошових фондів [11].

Перепечай Н. М. поняття "банківська послуга" визначає як результат комплексної діяльності банку, який становить економічні блага для задоволення певних потреб людини при проведенні банківських операцій. Специфіка банківської послуги полягає в тому, що потреба клієнта є первинною, а надання послуги може виконуватися без участі клієнта за допомогою певних банківських технологій із дотриманням стандартів у межах діючого законодавства [9].

Наведені підходи до визначення банківської послуги підкреслюють її інтеграцію в основну діяльність банку та характеризують її роль у формуванні фінансових потоків банку.

Також у науковій літературі зустрічаються й інші дефініції поняття "банківська послуга", деякі з яких розрізняються, а деякі – все ж таки містять близьке за економічним змістом наповнення та характеризуються спільними ознаками, що властиві досліджуваному поняттю. Окремі підходи щодо визначення сутності поняття "банківська послуга" наведені у таблиці.

Таблиця

Підходи щодо визначення сутності поняття "банківська послуга"

	Банківська послуга	Дефініція
		форма мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних, вкладних та інших операцій, для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [13]
		підсумок діяльності співробітників банку щодо задоволення потреб клієнта і результат виконання банківських операцій [11]
		діяльність банку, спрямована на задоволення потреби клієнтів у прирості та отриманні додаткових ресурсів, проведенні розрахунків, зберіганні й інформаційному забезпеченні [3]
		це різноманітні дії на фінансовому ринку, грошові операції, які здійснюються банками за окрему плату за дорученням та в інтересах своїх клієнтів, також дії, які мають на меті вдосконалення та підвищення ефективності банківського підприємництва [8]
		це комплекс упорядкованих, пов'язаних з обслуговуванням клієнта дій банку, що не потребують руху накопиченої вартості, а пов'язані лише з рухом доданої вартості [12]
		це кінцевий результат функціонування банків щодо задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із рухом грошових коштів або провадженням додаткових видів діяльності, що відображаються поза балансом; передбачає здійснення певних операцій та має на меті задоволення потреб клієнта [7]

Аналіз наведених визначень банківської послуги (див. таблицю) підтверджує висновок про те, що існують два загальних підходи щодо визначення даного поняття. Перший з них полягає в тому, що банківські послуги є близькими за змістом до банківських операцій, що є основним напрямом діяльності банку. Представники іншої ж точки зору схильні досить чітко розмежовувати "операції" та "послуги" банківських установ. При цьому слід зазначити, що більшість визначень поняття "банківська послуга", що надаються у науковій літературі, здійснюються на основі використання поняття "банківська операція".

У Законі України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" [14] базовим терміном виступають "фінансові послуги", що визначаються як "операції із фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, із метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів". Тобто, відповідно до наведеного визначення, до складу фінансових послуг належать банківські послуги.

Результати дослідження наукових джерел [2 – 13] засвідчують, що існує певне протиріччя стосовно визначення змісту одного із основних понять, яким оперують банківські установи в процесі своєї діяльності, а саме поняття "банківська послуга".

Встановлено, що деякі з науковців пов'язують поняття "банківська послуга" із комплексом упорядкованих дій банку, які не пов'язані із формуванням та використанням ресурсів банку і не несуть ризику їх втрати [5; 6; 12]. Інші дослідники характеризують банківські послуги як кінцевий результат діяльності банку, пов'язаний із задоволенням потреб клієнтів [7; 9]. Також має місце дефініція досліджуваного поняття, що пов'язана із формою мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів [11]. Доволі поширеними є визначення, що, по суті, отожднюють та наповнюють схожим змістом поняття "банківська послуга" та "банківська операція" [10].

Метою функціонування будь-якого банку є отримання ним доходу, при цьому певна група дослідників акцентує увагу на тому, що в результаті надання послуг банк отримує доходи саме у формі комісій.

Однак, незважаючи на розбіжності у поглядах сучасних дослідників та недоліки вітчизняного законодавства у сфері банківської діяльності, все ж таки можливим є виокремлення загальних рис, що характерні для поняття "банківська послуга". Автор вважає, що банківським послугам притаманні такі ознаки:

1) платність. Низка науковців підкреслюють, що основним доходом від надання банківських послуг є комісії, але плата за надання послуг, зокрема кредитних послуг, може включати також і відсотки за користування ресурсами банку, тобто у цьому випадку формується як комісійний, так і процентний доходи банку. Також у деяких випадках банки можуть надавати послуги на безоплатній основі, що, перш за все, надає їм можливості для залучення нових клієнтів, розширювати асортимент своїх послуг, тим самим підвищувати рівень обслуговування та, як результат, збільшувати банківські ресурси;

2) задоволення потреб клієнтів. Незважаючи на існуючі розбіжності та деякі труднощі стосовно визначення поняття "банківська послуга", усі науковці схильються до того, що в результаті надання банком своїх послуг відбу-

вається задоволення потреб клієнта у банківському обслуговуванні останнього. Наскільки ж якісно і якою мірою будуть задоволені потреби клієнта, залежить, перш за все, від наявності комплексного обслуговування та рівня якості надання банківських послуг;

3) залежність від інформаційно-технологічного забезпечення банку. Для клієнта надзвичайно важливим є співвідношення функціонального аспекту якості, а саме того, що він отримує від банківської послуги, та технологічного аспекту, тобто того, як клієнт отримує цю послугу. При цьому важливу роль відіграє саме рівень оснащення новітніми інформаційними технологіями банку. Завдяки можливості спростити сам процес надання тієї чи іншої банківської послуги клієнт отримує максимальний результат для себе, витрачаючи мінімальний час з найменшими витратами коштів;

4) участь у формуванні руху грошових потоків. Основним напрямом діяльності банку є саме управління грошовими потоками, що виникають у процесі надання банківських послуг, що, врешті-решт, складає основу загальної системи управління банківської діяльності. Упровадження та використання дієвого механізму, що забезпечує ефективне керування грошовими потоками, є головним завданням банківської установи;

5) необхідність розробки технологічного процесу. Технологія надання банківської послуги може бути специфічною для кожного банку, може визначати конкурентоспроможність банківської послуги на ринку фінансових послуг та характеризувати банківську послугу як певний банківський продукт;

6) фінансовий характер. Відповідно до вітчизняного законодавства [14] банківські послуги є фінансовими послугами, що надаються банківськими установами та перелік яких наведено у законодавстві.

У результаті узагальнення основних підходів вітчизняних та закордонних вчених стосовно дефініції поняття "банківська послуга" було виявлено основні й визначальні ознаки, які притаманні для банківської послуги, що може бути корисним для уточнення цього фундаментального для банківської діяльності поняття у майбутньому.

Література: 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>. 2. Иванов А. Н. Инвестиционные и консультационные услуги иностранных банков / А. Н. Иванов // Деньги и кредит. – 2009. – № 5. – С. 61–65. 3. Перехожев В. А. Современные подходы к пониманию категории "Банковский продукт", "Банковская услуга" и "Банковская операция" / В. А. Перехожев // Финансы и кредит. – 2002. – № 21. – С. 23–32. 4. Тосунян Г. А. Банковское право Российской Федерации. Т. 2 / Г. А. Тосунян. – М. : Юрист, 2005. – 402 с. 5. Безклубий І. Співвідношення понять "банківська послуга", "банківський правочин" і "банківська операція" / І. Безклубий // Право України. – 2004. – № 8. – С. 65–72. 6. Брегеда О. А. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / О. А. Брегеда. – К., 2002. – 16 с. 7. Дзюблук О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації стратегії розвитку в Україні / О. Дзюблук // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 41–49. 8. Мещеряков А. А. Дискусійні проблеми визначення сутності банку і банківського продукту в сучасних умовах / А. А. Мещеряков // Вісник Дніпровського державного

фінансового економічного інституту. – 2003. – № 2(10). – С. 68–72. 9. Перепечай Н. М. Перспективи розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг / Н. М. Перепечай // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 133–139. 10. Телінгер М. Ю. Сутність та особливості визначення поняття "банківська послуга" / М. Ю. Телінгер // Прометей. – 2011. – № 1(34). – С. 233–235. 11. Трохименко В. І. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг / В. І. Трохименко // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2010. – № 2. – С. 76–81. 12. Комісарчик О. В. Банківські послуги та їх специфіка в роздрібному банківництві / О. В. Комісарчик // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 430–437. 13. Шевцова М. Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М. Ю. Шевцова, Ю. О. Солодовник // Вісник Дніпровського університету. – 2011. – № 5(2). – С. 149–155. 14. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України № 2664-III від 12.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.

References: 1. Pro banky i bankivsku diyalnist : Zakon Ukrainy No. 2121-III vid 07.12.2000 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/>. 2. Ivanov A. N. Investitsionnye i konsultatsionnye uslugi inostrannykh bankov / A. N. Ivanov // Dengi i kredit. – 2009. – No. 5. – Pp. 61–65. 3. Perekhov V. A. Sovremennye podkhody k ponimaniyu kategoriy "Bankovskiy produkt", "Bankovskaya usługa" i "Bankovskaya operatsiya" / V. A. Perekhov // Finansy i kredit. – 2002. – No. 21. – Pp. 23–32. 4. Tosunyan G. A. Bankovskoe pravo Rossiyskoy Federatsii [Banking Law of the Russian Federation] Vol. 2 / G. A. Tosunyan. – M. : Yurist, 2005. – 402 p. 5. Bezklubyi I. Spivvidnoshennia poniat "bankivska posluha", "bankivskiy pravochyn" i "bankivska operatsiia" / I. Bezklubyi // Pravo Ukrainy. – 2004. – No. 8. – Pp. 65–72. 6. Breheda O. A. Rynok bankivskykh posluh v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku : avtoref. dys. kand. ekon. nauk : spets. 08.04.01 "Finansy, hroshovy obih i kredyt" [The market of banking services in Ukraine: current state and prospects of development : abstract of dissertation for the scientific degree of the candidate of economic sciences in the specialty 08.04.01 "Finance, Monetary Circulation and Credit"] / O. A. Breheda. – K., 2002. – 16 p. 7. Dziubliuk O. Rynok bankivskykh posluh: teoretychni aspekty orhanizatsii stratehii rozvytku v Ukraini / O. Dziubliuk // Finansy Ukrainy. – 2005. – No. 6. – Pp. 41–49. 8. Meshcheriakov A. A. Dyskusiini problemy vyznachennia sutnosti banku i bankivskoho produktu v suchasnykh umovakh / A. A. Meshcheriakov // Visnyk Dniprovskoho derzhavnoho finansovoho ekonomichnoho instytutu. –

2003. – No. 2(10). – Pp. 68–72. 9. Perepechai N. M. Perspektivy rozvytku rynku netradytsiinykh bankivskykh posluh / N. M. Perepechai // Finansy Ukrainy. – 2009. – No. 3. – Pp. 133–139. 10. Telinher M. Yu. Sutnist ta osoblyvosti vyznachennia poniattia "bankivska posluha" / M. Yu. Telinher // Prometei. – 2011. – No. 1(34). – Pp. 233–235. 11. Trokhymenko V. I. Sutnist ta struktura suchasnoho rynku bankivskykh posluh / V. I. Trokhymenko // Ekonomika. Problemy ekonomichnoho stanovlennia. – 2010. – No. 2. – Pp. 76–81. 12. Komisarchyk O. V. Bankivski posluhy ta yikh spetsyfika v rozdrubnomu bankivnytstvi / O. V. Komisarchyk // Formuvannia rynkovoї ekonomiky. – 2010. – No. 23. – Pp. 430–437. 13. Shevtsova M. Yu. Rynok bankivskykh posluh: dynamika rozvytku ta sehmentatsii / M. Yu. Shevtsova, Yu. O. Solodovnyk // Visnyk Dniprovskoho universytetu. – 2011. – No. 5(2). – Pp. 149–155. 14. Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehulivannia rynkiv finansovykh posluh : Zakon Ukrainy No.2664-III vid 12.07.2001 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.

Інформація про автора

Колодізева Світлана Олегівна – аспірант кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: kolodizev@rambler.ru).

Информация об авторе

Колодизева Светлана Олеговна – аспирант кафедры управления финансовыми услугами Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: kolodizev@rambler.ru).

Information about the author

S. Kolodizieva – postgraduate student of the Department of Financial Service Management of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kolodizev@rambler.ru).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
25.01.2013 р.*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 657.471.76

Орлова А. Ю.

Проанализированы изменения нормативной базы оценки себестоимости продукции промышленных предприятий Украины за продолжительный период в рамках бухгалтерского и налогового учета. Обоснованы рекомендации по совершенствованию научно-методического подхода к оценке себестоимости промышленной

и машиностроительной продукции в части определения амортизационных отчислений. Аргументирована необходимость исключения метода уменьшения остаточной стоимости как из П(С)БУ 7, так и из Налогового кодекса и введения метода с аналогичным названием, но в интерпретации МСФО (IAS) 16, которая кардинально отличается. Он не только заменит метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости, но в случае необходимости даст широкие дополнительные возможности для ускорения амортизации. Подчеркнута и необходимость дальнейшего совершенствования нормативной базы оценки себестоимости продукции промышленных предприятий в разрезе ассортимента.

Ключевые слова: себестоимость производственная и полная, бухгалтерский, налоговый и управленческий учет, ускоренная и неускоренная системы амортизации.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.471.76

Орлова А. Ю.

Проаналізовано зміни нормативної бази оцінки собівартості продукції промислових підприємств України за тривалий період у рамках бухгалтерського та податкового обліку. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення науково-методичного підходу до оцінки собівартості промислової та машинобудівної продукції в частині визначення амортизаційних відрахувань. Аргументовано необхідність виключення методу зменшення залишкової вартості як із П(С)БО 7, так і з Податкового кодексу і введення методу з аналогічною назвою, але в інтерпретації МСФЗ (IAS) 16, яка кардинально відрізняється. Він не тільки замінить метод прискореного зменшення залишкової вартості, але у випадку необхідності дасть широкі додаткові можливості для прискорення амортизації. Підкреслено й необхідність подальшого вдосконалення нормативної бази оцінки собівартості продукції промислових підприємств у розрізі асортименту.

Ключові слова: собівартість виробнича та повна, бухгалтерський, податковий і управлінський облік, прискорена та неприскорена системи амортизації.

SOME ASPECTS OF IMPROVING THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE COST OF INDUSTRIAL ENTERPRISES PRODUCTION

UDC 657.471.76

A. Orlova

The changes in the regulatory assessment of the cost of Ukrainian industrial enterprises production for a long-term period in accounting and tax accounting have been analysed. Recommendations as for improving the scientific and methodological approach to assessing the cost of industrial and engineering products in terms of determining amortization charges are substantiated. The author proves the necessity of excluding the "method of reducing the residual value" both from the Accounting Standard and the Tax Code, and introducing the method of the same name, but in IFRS (IAS) 16 interpretation, which is completely different. It will not only replace the "rapid method for reducing the residual value", but will provide the ample opportunities of accelerated depreciation in case of need. The necessity of further improvement of the regulatory framework for the assessment of production costs of industrial enterprises in the context of the range has been emphasized.

Key words: production and total cost, accounting, tax and management accounting, accelerated and non-accelerated depreciation systems.

Во время затяжного мирового экономического кризиса для промышленных предприятий возросла актуальность обоснованной оценки фактической себестоимости производимой продукции, работ, услуг (далее – продукции) каждого вида. Это обусловлено тем, что определяющим фактором при принятии решения о приобретении товара юридическими и физическими лицами значительно чаще стала выступать более низкая цена, а не его более высокое качество. Для гибкого же управления ценами и ассортиментом выпускаемой продукции предприятие должно с достаточной точностью определять себестоимость изделия каждого вида. Вместе с тем существуют проблемы в теоретическом и методическом обеспечении такой оценки.

Проблеме оценки себестоимости производимой продукции посвящены работы Ю. Бригхэма, Дж. Хьюстона, Т. Гарисона, Э. Норина, П. Брюера, А. Филинкова, Шеремета А. Д., Иванова Ю. Б., Котлярова Е. И., Грищенко О. В., Ж. Ришара и других ученых. Однако имеются еще недостаточно разработанные аспекты этой многогранной проблемы. Цель данной работы состоит в анализе содержащихся в нормативных документах Украины научно-методических подходов к оценке себестоимости промышленной и машиностроительной продукции в рамках бухгалтерского и налогового учета, а также в выявлении возможных путей их совершенствования.

С 1991 по 1996 гг. в Украине действовали "Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) на предприятиях СССР" [1, с. 3–39]. В 1996 г. опубликовано "Типовое положение по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности", утвержденное Кабмином Украины (далее – "Типовое положение 1996 г.") [2]. Этот документ, как и предыдущий, делал акцент на определение производственной и полной себестоимости промышленной продукции каждого вида, производимой на предприятии, на основе отражения всех прямых и косвенных расходов. В 2000 г. Минфином Украины было утверждено "Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 "Затраты" (далее – П(С)БУ 16), которое определяет методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о затратах предприятия и ее раскрытия в финансовой отчетности [3]. П(С)БУ 16 основано на распространенном в промышленно развитых странах методе "директ-костинг" (direct-cost). Изначально в 30-е гг. XX в. этот метод был основан на учете в себестоимости продукции только прямых переменных затрат. Совершенствование его происходило в направлении выделения из косвенных затрат переменных элементов и прибавления их к прямым затратам. Например, по степени охвата числа статей затрат на предприятиях в англосаксонских странах в различные периоды времени Жак Ришар выделил 4 методических подхода к оценке себестоимости реализованной продукции [4, с. 57–58].

После введения в действие П(С)БУ 16 не было отменено "Типовое положение 1996 г.". Эти существенно отличающиеся методическими подходами и терминологией документы действовали до 2002 года параллельно. Так, например, П(С)БУ 16 регламентирует расчет производственной себестоимости, которая в соответствии с "Типовым положением 1996 г." может быть определена как неполная производственная себестоимость без общехозяйственных (административных) затрат. В 2002 г. "Типовое положение 1996 г." было отменено, хотя многие предприятия продолжа-

ли пользоваться этим документом. На взгляд автора, его не следовало отменять, а продолжать совершенствовать, пояснив сферу его применения в рамках бухгалтерского учета.

Необходимо рассмотреть основные рекомендации П(С)БУ 16. В соответствии с п. 7 "расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, для получения которого они осуществлены. Расходы, которые невозможно прямо связать с доходом определенного периода, отображаются в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены". Такой подход соответствует международным стандартам бухгалтерского учета, которые после 2001 г. стали называть "Международные стандарты финансовой отчетности" (МСФО).

Согласно п. 11 П(С)БУ 16 себестоимость реализованной на протяжении отчетного периода продукции состоит из ее производственной себестоимости, нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов и сверхнормативных производственных расходов. При этом отсутствует четкое определение сверхнормативных производственных расходов. Производственная же себестоимость продукции включает в себя: прямые материальные расходы; прямые расходы на оплату труда; другие прямые расходы; переменные общепроизводственные и постоянные распределенные общепроизводственные расходы. Производственную себестоимость продукции рекомендовано уменьшать на справедливую стоимость сопутствующей продукции, которая реализуется, и на стоимость продукции, которая используется на самом предприятии, по оценке возможного ее использования. Эта рекомендация появилась только в декабре 2002 г., хотя существовала в "Типовом положении 1996 г."

В соответствии с П(С)БУ 16 перечень и состав статей калькулирования производственной себестоимости продукции устанавливаются предприятием. Согласно п. 17 затраты, связанные с операционной деятельностью, которые не включаются в себестоимость реализованной продукции, делятся на административные расходы, расходы на сбыт и прочие операционные расходы. Таким образом, в соответствии с этой рекомендацией термин "себестоимость реализованной продукции" отражает только ее неполную производственную себестоимость.

По мнению автора, в П(С)БУ 16 рассматривается порядок определения суммарной себестоимости реализованной продукции всех видов за определенный период и отсутствуют рекомендации по калькулированию полной себестоимости реализованной продукции каждого вида. Аналогично обстоит дело и в промышленно развитых странах. Там также на основе налогового законодательства и стандартов бухгалтерского учета рассчитывают суммарную себестоимость реализованной продукции всех видов за определенный период (финансовый учет), а для оценки себестоимости продукции отдельных видов используют управленческий учет [5, с. 14–15]. В Украине П(С)БУ 16 необоснованно приписывали функцию определения себестоимости реализованной предприятием продукции конкретных видов, для которой оно не предназначено.

Ситуация несколько улучшилась после ввода в действие в 2011 г. Налогового кодекса Украины. При этом следует учитывать, что в Налоговом кодексе вообще не рассматриваются и не должны рассматриваться вопросы оценки себестоимости реализованной предприятием про-

дукции отдельных видов. Его анализ показывает, что рекомендации по определению налогооблагаемой прибыли, полученной предприятием за отчетный период, в значительной мере приблизились к П(С)БУ 16 в части терминологии, а также порядка оценки себестоимости реализованной продукции всех видов. Хотя и имеются отдельные отличия.

В условиях широкого использования в Украине и других странах систем ускоренной амортизации следует различать фискальную и фактическую (экономическую, бухгалтерскую) величину амортизационных отчислений. Фискальная величина амортизационных отчислений рассчитывается по нормам и правилам, содержащимся в Налоговом кодексе, в том числе и в соответствии с ускоренными системами начисления. При этом в первые годы или в течение всего амортизационного периода искусственно завышаются суммы амортизационных отчислений по сравнению с действительными темпами износа средств труда. Разрешенное законодательством искусственное завышение сумм амортизационных отчислений вызывает завышение в налоговом учете по сравнению с бухгалтерским себестоимости реализованной продукции всех видов за определенный период, а следовательно, занижение налогооблагаемой прибыли предприятия и налога на прибыль. В последующие же годы суммы амортизационных отчислений, наоборот, искусственно занижаются. Поэтому фискальная ускоренная амортизация выгодна только для рентабельных предприятий и должна использоваться только для расчета величин налогооблагаемой прибыли и налога на прибыль. Нерентабельные же предприятия не будут иметь никаких преимуществ от ускоренной амортизации и сейчас имеют право от нее отказаться.

В период же с 1997 по 2000 гг. для фискальных целей и для определения себестоимости продукции действующими тогда нормативными актами ошибочно предписывалось использовать одни и те же преимущественно ускоренные системы амортизации. К сожалению, некоторые предприятия и до сих пор продолжают поступать точно так же. При этом рентабельные предприятия за счет этого завышают фактическую себестоимость своей продукции и занижают не только налогооблагаемую, но и фактическую прибыль. Завышение фактической себестоимости продукции снижает возможности рентабельного предприятия осуществлять гибкую политику ценообразования и в полной мере реализовывать свои конкурентные преимущества. Убыточные же предприятия завышают не только фактическую себестоимость своей продукции, но и свои убытки, что приближает момент их банкротства. Для оценки действительных затрат предприятия, связанных с производством продукции, следует рассчитывать фактические величины амортизационных отчислений на конкретном предприятии в соответствии с неускоренной системой начисления.

Нормы и методы неускоренной фактической (бухгалтерской) амортизации должны определяться на предприятии на основании ожидаемых фактических сроков службы до списания конкретных средств труда. Согласно П(С)БУ 7 "Основные средства" и МСФО этот срок службы назван сроком полезного использования [3; 6]. В П(С)БУ 7 рекомендовано использовать те же методы начисления амортизации, что и в Налоговом кодексе: прямолинейный, метод уменьшения остаточной стоимости, метод ускорен-

ного уменьшения остаточной стоимости, кумулятивный, производственный. При этом предприятия имеют право выбирать любой из этих методов. Но, к сожалению, до сих пор в нем отсутствует описание цели фактической (бухгалтерской) амортизации. Она, по мнению автора, заключается в определении действительных темпов утраты средствами труда стоимости и фактических величин амортизации неускоренными системами за каждый период их использования. Кроме того, представляется целесообразным исключить метод уменьшения остаточной стоимости как из П(С)БУ 7, так и из Налогового кодекса. В соответствии с этим методом годовая норма амортизации (H_g) в процентах зависит от срока полезного использования объекта или минимально допустимого срока амортизации (T_n), соотношения его ликвидационной (S_n) и первоначальной (S_0) стоимостей. В П(С)БУ 7 и Налоговом кодексе ее рекомендовано определять по следующей формуле:

$$H_g = \left(1 - \sqrt[T_n]{\frac{S_n}{S_0}}\right) \cdot 100. \quad (1)$$

Поскольку на величину ликвидационной стоимости (S_n) в Налоговом кодексе нет никаких ограничений, то можно подобрать такое значение S_n , при котором годовая норма амортизации (H_g) окажется выше, чем методом ускоренного уменьшения остаточной стоимости при одинаковом значении минимально допустимого срока полезного использования объекта или срока амортизации. Можно это рассмотреть на следующем примере.

Первоначальная стоимость средства труда – 150 тыс. грн, ликвидационная стоимость – 3 840 грн, а минимально допустимый срок амортизации объекта – 4 года. Годовая норма амортизации (H_g) для этого средства труда составит:

$$H_g = \left(1 - \sqrt[4]{\frac{3840}{150000}}\right) \cdot 100 = \left(1 - \sqrt[4]{0,0256}\right) \cdot 100 = 60 \%. \quad (2)$$

Согласно методу ускоренного уменьшения остаточной стоимости начисление амортизации производится аналогично, однако годовая норма амортизации рассчитывается по другой формуле:

$$H_g = \frac{100 \cdot 2}{T_n} = \frac{100 \cdot 2}{4} = 50 \%. \quad (3)$$

Годовая норма амортизации по методу ускоренного уменьшения остаточной стоимости оказалась на 20 % меньше, чем по методу уменьшения остаточной стоимости. Такой же разрыв будет и на уровне ежемесячных норм амортизации. При изменении срока полезного использования или амортизации объекта с четырех до пяти лет величина разрыва между нормами амортизации составит 50 %. Не дает этот метод никаких преимуществ и с точки зрения П(С)БУ 7. Более того метод, основанный на формуле (1), отсутствует в международных стандартах. В МСФО (IAS) 16 "Основные средства" под таким названием используется по сути другой метод. Согласно ему нормы амортизации рассчитывают как произведение норм, применяемых при прямолинейном методе для данного срока полезного использования или амортизации

объекта на определенный коэффициент (1; 1,5; 2; 3 и т. п.). Поэтому используемый в П(С)БУ 7 и Налоговом кодексе метод с названием "метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости" является одним из его вариантов, то есть методом уменьшения остаточной стоимости по двойной норме. Отсюда следует, что даже название "метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости" в отечественных нормативных документах выбрано неудачно. В России, например, также в соответствии с МСФО (IAS) 16 "Основные средства" используют 3 метода: линейный, уменьшаемого остатка и единиц производства продукции (производственный) [3]. МСФО (IAS) 16 рекомендует пересматривать срок полезного использования объекта и метод амортизации не реже одного раза в год.

Налоговый кодекс Украины в отличие от П(С)БУ 7 ограничивает возможности предприятий по выбору методов, сроков амортизации и порядка переоценки объектов основных средств, так как от этого зависят размеры налога на прибыль. Так, например, в нем установлены минимально допустимые сроки амортизации средств труда каждой группы в пределах от 2 до 20 лет. Минимально допустимый срок амортизации в 2 года установлен для ЭВМ, других машин для автоматической обработки информации, связанных с ними средств считывания или печати информации, компьютерных программ, телефонов, микрофонов и раций, стоимость которых превышает 2 500 грн. Максимальное значение минимально допустимого срока амортизации в 20 лет предусмотрено для зданий. Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости может применяться предприятиями только к объектам основных средств, которые входят в группы 4 (машины и оборудование) и 5 (транспортные средства).

В современных условиях каждое предприятие, зарегистрированное в Украине, должно обязательно вести налоговый и бухгалтерский учет, а управленческий учет – по желанию. При этом важно более точно оценивать себестоимость отдельных видов продукции. Каждая отрасль промышленности имеет свою специфику. Например, до 2002 г. на отечественных машиностроительных предприятиях с единичным и мелкосерийным типом производства нормативными документами было рекомендовано применять позаказный метод, а на предприятиях с серийным и массовым типом производства – попроцессный метод [1, с. 17]. Такой же подход реализован и в управленческом учете промышленно развитых стран [5; 7; 8].

Предложенное совершенствование научно-методического подхода к оценке себестоимости промышленной и машиностроительной продукции в части определения амортизационных отчислений как в рамках бухгалтерского, так и налогового учета позволит повысить ее точность. Это даст возможность предприятиям более эффективно управлять ценами, ассортиментом выпускаемой продукции и реализовывать свои конкурентные преимущества. Аргументирована необходимость исключения метода уменьшения остаточной стоимости как из П(С)БУ 7, так и из Налогового кодекса. Вместо него следует ввести метод с аналогичным названием, но в интерпретации МСФО (IAS) 16. Он успешно заменит и используемый в отечественных нормативных документах метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости. Существующая в Украине методическая база для определения фактической

или ожидаемой себестоимости промышленной и машиностроительной продукции в разрезе ассортимента нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Литература: 1. О составе затрат и единых нормах амортизационных отчислений: сборник нормативных документов с комментариями. – М. : Финансы и статистика, 1992. – С. 3–30. 2. Типовое положение по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности // Бухгалтерский учет и аудит. – 1996. – № 7. – С. 2–60. 3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства". Приложение № 8 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 г. № 160н [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139647>. 4. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж. Ришар ; пер. с франц. под ред. Л. П. Бельх. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с. 5. Гарисон Р. Управленческий учет / Р. Гарисон, Э. Норин, П. Брюер ; пер. с англ. О. В. Чумаченко. – 11-е изд. – К. : Companion Group, 2007. – 1024 с. 6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.biz-consulting.com.ua/?file=about/library/msfo>. 7. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс / Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон ; пер. с англ. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 544 с. : ил. – (Серия "Классический зарубежный учебник"). 8. Серебренников Г. Г. Основы управления затратами предприятия : учебн. пособ. / Г. Г. Серебренников. – 2-е изд., стер. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 80 с. 9. Иванов Ю. Б. Реформированная себестоимость (калькулирование в промышленности) / Ю. Б. Иванов, Е. В. Котляров // Украинский деловой еженедельник "Бизнес". Раздел "Бухгалтерия, право, налоги, консультации". – 2001. – № 20/1. – С. 45–515. 10. Мякота В. Себестоимость продукции от выпуска до реализации / В. Мякота. – Х. : Фактор, 2002. – 264 с. – (Б-ка "Фактора"). 11. Орлов П. А. Влияние государственной амортизационной политики на формирование конкурентных преимуществ промышленных предприятий и оценку их затрат на производство и реализацию продукции / П. А. Орлов, С. П. Орлов, А. Ю. Орлова // Конкурентоспособность: проблемы науки та практики : монография / під ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С., д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х. : ФОП Павленко О. Г. ; ВД "ІНЖЕК", 2010. – 376 с. – С. 232–256. 12. Управленческий учет : учебн. пособ. / под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с. 13. О налогообложении прибыли предприятий : Закон Украины от 22.05.97 г. (с изменениями и дополнениями) // Урядовий кур'єр. – 1997. – 12 червня. 14. Податковий кодекс України (зі змінами, внесеними згідно із законами) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13–14, 15–16, 17. – Ст. 112. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755>. 15. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 "Основные средства", утверждено Приказом Министерства финансов Украины от 27 апреля 2000 года № 92, зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 18 мая 2000 года под № 288/4509 (с изменениями и дополнениями, последнее из которых внесено приказом Министерства финансов Украины от 31 мая 2012 года № 658) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbu/psbu7/>. 16. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 "Затраты", утверждено Приказом Министерства финансов Украины № 318

от 31.12.99 г. (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu16/>.

References: 1. O sostave zatrat i edinykh normakh amortizatsionnykh otchisleniy: sbornik normativnykh dokumentov s kommentariyami. – M.: Finansy i statistika, 1992. – Pp. 3–30. 2. Tipovoe polozhenie po planirovaniyu, uchetu i kalkulirovaniyu sebestoimosti produktii (rabot, uslug) v promyshlennosti // Bukhgalterskiy uchët i audit. – 1996. – No. 7. – Pp. 2–60. 3. Mezhdunarodnyy standart finansovoy otchetnosti (IAS) 16 "Osnovnye sredstva". Prilozhenie No 8 k Prikazu Ministerstva finansov Rossiyskoy Federatsii ot 25.11.2011 g. No 160n [Electronic resource]. – Access mode : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139647>. 4. Rishar Zh. Audit i analiz hozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya / Zh. Rishar; per. s frants. pod red. L. P. Belykh. – M.: Audit, YuNITI, 1997. – 375 p. 5. Garison R. Upravlencheskiy uchët / R. Garison, E. Norin, P. Bryuer; per. s angl. O. V. Chumachenko. – 11-e izd. – K.: Companion Group, 2007. – 1 024 p. 6. Mezhdunarodnyy standart finansovoy otchetnosti (IAS) 16 "Osnovnye sredstva" [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.biz-consulting.com.ua/?file=about/library/msfo>. 7. Brighem Yu. Finansovyy menedzhment. Ekspress-kurs / Yu. Brighem, Dzh. Khyuston; per. s angl. – 4-e izd. – SPb.: Piter, 2007. – 544 p.: il. – (Seriya "Klassicheskiy zarubezhnyy uchebnik"). 8. Serebrennikov G. G. Osnovy upravleniya zatratami predpriyatiya: uchebn. posob. / G. G. Serebrennikov. – 2-e izd., ster. – Tambov: Izd-vo Tamb. gos. tehn. un-ta, 2009. – 80 p. 9. Ivanov Yu. B. Reformirovannaya sebestoimost (kalkulirovanie v promyshlennosti) / Yu. B. Ivanov, E. V. Kotlyarov // Ukrainskiy delovoy ezhenedelnik "Biznes". Razdel "Bukhgalteriya, pravo, nalogi, konsultatsii". – 2001. – No. 20/1. – Pp. 45–515. 10. Myakota V. Sebestoimost produktii ot vypuska do realizatsii / V. Myakota. – Kh.: Faktor, 2002. – 264 p. – (B-ka "Faktora"). 11. Orlov P. A. Vliyanie gosudarstvennoy amortizatsionnoy politiki na formirovanie konkurentnykh preimushchestv promyshlennykh predpriyatiy i otsenku ikh zatrat na proizvodstvo i realizatsiyu produktii / P. A. Orlov, S. P. Orlov, A. Yu. Orlova // Konkurentosposobnost: problemy nauki ta praktyky: monohrafiia; pid red. d-ra ekon. nauk, prof. Ponomarenka V. S., d-ra ekon. nauk, prof. Kyzyma M. O., d-ra ekon. nauk, prof. Tyshchenka O. M. – Kh.: FOP Pavlenko O. H.; VD "INZhEK", 2010. – 376 p. – Pp. 232–256. 12. Upravlencheskiy uchët: uchebn. posob. / pod red. A. D. Sheremeta. – M.: ID FBK-PRESS, 2000. – 512 p. 13. O nalogooblozhenii pribyli predpriyatiy: Zakon Ukrainy ot 22.05.97 g. (s izmeneniyami i dopolneniyami)

// Uriadovyi kurier. – 1997. – 12 chervnia. 14. Podatkovyi kodeks Ukrainy (zi zminamy, vnesenymy zhidno iz zakonomy) [Electronic resource] // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). – 2011. – No. 13–14, 15–16, 17. – St. 112. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755>. 15. Polozhenie (standart) bukhgalterskogo ucheta 7 "Osnovnye sredstva", utverzhdeno Prikazom Ministerstva finansov Ukrainy ot 27 aprelya 2000 goda No. 92, zaregistrirovano v Ministerstve yustitsii Ukrainy 18 maya 2000 goda pod No 288/4509 (s izmeneniyami i dopolneniyami, poslednee iz kotorykh vneseno Prikazom Ministerstva finansov Ukrainy ot 31 maya 2012 goda No. 658) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu7/>. 16. Polozhenie (standart) bukhgalterskogo ucheta 16 "Zatraty", utverzhdeno Prikazom Ministerstva finansov Ukrainy No 318 ot 31.12.99 g. (s izmeneniyami i dopolneniyami) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu16/>.

Информация об авторе

Орлова Алла Юрьевна – аспирант кафедры налогообложения Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: kafeomart@hneu.edu.ua).

Інформація про автора

Орлова Алла Юріївна – аспірант кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: kafeomart@hneu.edu.ua).

Information about the author

A. Orlova – postgraduate student of Taxation Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kafeomart@hneu.edu.ua).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
14.02.2013 р.*

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

МОНІТОРИНГ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 334.716.000.7

Філіппова С. В.

Черкасова С. О.

Подано наукове обґрунтування використання компетентно-орієнтованого підходу в рамках формування ефективної системи управління процесом організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Визначено основні ознаки класифікації компетенцій в управлінській діяльності та послідовність етапів проведення аналізу й оцінювання рівня управлінських компетенцій персоналу з метою формування економічного інструментарію управлінського моніторингу конкурентоспроможності промислових підприємств. Сформовано перелік компетенцій за ступенем їх значущості для персоналу, залученого до процесу забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств у рамках апробації запропонованої методики оцінювання рівня управлінських компетенцій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, промислове підприємство, управлінські компетенції, моніторинг, організаційно-економічне забезпечення, конкурентні переваги, конкурентоспроможний потенціал.

МОНІТОРИНГ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНИВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 334.716.000.7

Филиппова С. В.

Черкасова С. А.

Представлено научное обоснование использования компетентно-ориентированного подхода в рамках формирования эффективной системы управления процессом организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности

промышленных предприятий. Определены основные признаки классификации компетенций в управленческой деятельности и последовательность этапов проведения анализа и оценивания уровня управленческих компетенций персонала с целью формирования экономического инструментария управленческого мониторинга конкурентоспособности промышленных предприятий. Сформирован перечень компетенций по степени их значимости для персонала, вовлеченного в процесс обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий в рамках апробации предложенной методики оценивания уровня управленческих компетенций.

Ключевые слова: конкурентоспособность, промышленное предприятие, управленческие компетенции, мониторинг, организационно-экономическое обеспечение, конкурентные преимущества, конкурентоспособный потенциал.

MONITORING AND MEASURING INSTRUMENTS FOR PERSONNEL MANAGEMENT COMPETENCY IN THE CONTEXT OF PROVIDING INDUSTRIAL ENTERPRISES' COMPETITIVENESS

UDC 334.716.000.7

S. Filippova
S. Cherkasova

The scientific rationale for the use of competence-oriented approach in creating an effective process control system of organizational and economic competitiveness support of industrial enterprises is provided. The main attributes of management skills classification and the sequence of steps for the analysis and evaluation of the staff managerial skills level in order to create the economic management tools of industrial enterprises competitiveness monitoring are defined. The list of competences according to the degree of their importance for the personnel involved in process of ensuring competitiveness of the industrial enterprises within approbation of the offered technique of estimation of level of administrative competences is created.

Key words: competitiveness, industrial enterprise, managerial skills, monitoring, organizational and economic support, competitive advantages, competitive potential.

У сучасних умовах господарювання забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств на ринку можливе лише за умови формування їх стійких конкурентних переваг, що сприятимуть досягненню та підтриманню певного рівня їх конкурентоспроможності (КС), зокрема на засадах використання нових форм і методів управління розвитком людських ресурсів. Сучасна парадигма управління людськими ресурсами засвідчує актуальність використання компетентно-орієнтованого підходу, що характеризується формуванням різноманітних класифікацій компетенцій в управлінській діяльності з метою побудови ефективної системи управління процесом організаційно-економічного забезпечення КС промислових підприємств. При цьому під процесом забезпечення КС слід розуміти вид управлінської діяльності, що є складовою частиною процесу управління підприємством при одночасному урахуванні чинників впливу на його КС, що мають природу зовнішнього та внутрішнього походження й фактично виступають інструментами впливу на неї. Ґрунтовний аналіз існуючих наукових підходів до класифікації компетенцій управлінського персоналу, зокрема в рамках забезпечення КС промислових підприємств, засвідчив, що на сьогодніш-

ній день немає єдиної точки зору щодо виробки системного та узгодженого їх переліку, створення відповідного аналітичного інструментарію їх моніторингу та оцінювання.

Варто зазначити, що серед науковців не існує загальноприйнятого визначеного поняття "управлінська компетенція". Ряд авторів пропонує розглядати компетенції підприємства і невід'ємну складову його стратегічних активів, що відображає комплекс колективного знання, досвіду та здатностей підприємства, що в поєднанні з унікальною технологією дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмінність підприємства у певному ринковому оточенні [1 – 4]. Інші автори пропонують під компетенціями підприємства розуміти особливий інформаційний ресурс, що містить досвід, знання та навички про спосіб організації, управління ресурсами і бізнес-процесами (здатностями) для досягнення встановлених цілей [5; 6].

Іноді поняття "компетенція" трактують як здатність об'єкта ефективно взаємодіяти зі своїм оточенням [7]. Звідси випливає, що саме компетенції управлінського персоналу забезпечують ефективність конкурентної взаємодії підприємства з оточенням, доцільну раціональність

Закінчення табл. 1

його поводження в конкурентному середовищі, що сприяє формуванню конкурентних переваг та забезпеченню бажаного рівня конкурентоспроможності.

Якщо розглядати підприємство як ієрархічну систему прийняття управлінських рішень, необхідно визначити, що для кожного управлінського рівня можна виокремити специфічні компетенції, що забезпечують появу чи підсилення конкурентних переваг підприємства у цілому.

Слід зауважити, що в чисельних наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячених проблематиці визначення, аналізу й оцінюванню компетенцій управлінського персоналу [3; 4; 7 – 10], особлива увага приділяється саме базовим (загальним) компетенціям, під якими слід розуміти компетенції, що ґрунтуються на інтелектуальних, комунікативних, емоційних та вольових якостях людини й відображають глибинні особисті її якості, які є основою для оволодіння спеціальними знаннями [2].

Отже, враховуючи важливість та високу актуальність вирішення проблемних питань відносно визначення, класифікації, аналізу та оцінювання компетенцій управлінського персоналу, зокрема в рамках забезпечення КС промислових підприємств, слід відзначити недостатній ступінь практичної спрямованості існуючих наукових публікацій з цієї проблематики.

Метою дослідження є розробка та обґрунтування застосування методичного інструментарію моніторингу й оцінювання управлінських компетенцій персоналу промислових підприємств у рамках формування механізму організаційно-економічного забезпечення їх КС.

Вивчення та аналіз існуючих підходів до класифікації компетенцій управлінського персоналу промислових підприємств (табл. 1) дає змогу узагальнити та визначити основні їх види.

Таблиця 1

Ознаки класифікації компетенцій персоналу підприємств

Ознаки класифікації	Види компетенцій
1	2
1. Об'єкт (носії) компетенцій	компетенції підприємства (корпоративні); групові; "індивідуальні" компетенції (індивідуумів)
2. Тип джерела компетенцій	внутрішні (матеріальні та нематеріальні активи, НДДКР, технології, бізнес-процеси, персонал, оргструктура та корпоративна культура, інформаційні системи); зовнішні (відносини з мікросередовищем (з постачальниками, споживачами, конкурентами, контактними аудиторіями))
3. Рівень формування	ресурсні; комплементарні (взаємодоповнюючі); стратегічні
4. База (основа) формування	засновані на: технологіях, відносинах, знаннях, вміннях і навичках (ноу-хау), досвіді
5. Можливість імітації	компетенції, що піддаються імітації; унікальні компетенції
6. Стадія життєвого циклу підприємства	стандартні (відпрацьовані) компетенції (стандарты діяльності галузі, ринку); провідні компетенції, що зберігають свою силу в даний момент, але в майбутньому можуть бути імітованими конкурентами; стійкі компетенції (ключові компетенції, що не піддаються імітації зі сторони конкурентів)
7. Сфера прояву	пов'язані з доступом на ринок (відносини з конкурентами); пов'язані з довірою з боку споживачів; засновані на внутрішніх ресурсах і навичках

1	2
8. Цілі оцінювання компетенцій (закладені в основі цілісної моделі професійної компетентності)	когнітивні (використання знань з теорії та досвіду); функціональні (вміння та ноу-хау); особистісні (поведінкові); етичні (особиста думка та професійні цінності, здатність приймати засновані на них рішення в робочих ситуаціях); мета-компетенції (здатність справлятися з непевністю)
9. Вплив на процес забезпечення КС	професійні; функціональні; інформаційно-методичні; інтелектуальні; соціальні; компетенції прийняття рішень

Звідси випливає, що наведені ознаки класифікації компетенцій персоналу підприємств дозволяють дійти висновку, що в сучасних умовах господарювання компетенції виступають як основний чинник при розробці конкурентної стратегії промислових підприємств з метою забезпечення їх конкурентоспроможності за рахунок створення стійких конкурентних переваг і досягнення організаційно-економічних цілей у довгостроковій перспективі.

Управлінські компетенції щодо конкурентоспроможності слід розглядати як здатність підприємства мобілізувати та повною мірою використовувати свої внутрішні умови, що становлять сукупність взаємозалежних ресурсів та бізнес-процесів, які формують конкурентоспроможний потенціал на основі наявних управлінських знань, вмінь і навичок із застосуванням основних логістичних принципів управління, таких, як: комплексність, системність, гнучкість, цілеспрямованість, варіантність та оптимізація. Вони виступають як чинник забезпечення синергізму складових конкурентоспроможності підприємства, саме тому їх доцільно обрати вихідним елементом розробки концепції ланцюгового моніторингу конкурентоспроможності промислового підприємства у процесі формування її організаційно-економічного забезпечення.

Управлінські компетенції є необхідною умовою формування конкурентної стратегії забезпечення бажаного рівня КС та конкурентної позиції підприємства, виконання дій якої обумовлює розвиток стійких конкурентних переваг, дозволяє оцінити його внутрішні можливості (конкурентоспроможний потенціал), досягти конкурентостійкості й конкурентного статусу в довгостроковій перспективі за рахунок необхідної конкурентної поведінки.

Щодо визначення впливу управлінських компетенцій на процес забезпечення КС промислових підприємств, то пропонується об'єднати їх функціональні та структурні класифікаційні ознаки та класифікувати як професійні знання (професійні компетентності), функціональні, інформаційно-методичні, інтелектуальні та соціальні компетенції й компетенції, пов'язані з прийняттям рішень.

Для забезпечення довгострокового розвитку підприємства та його стійких конкурентних переваг найбільше значення мають професійні знання, або професійна компетенція, які представлені такими складовими:

1. Знання про інформаційні ресурси, зовнішні чинники, формування потреб споживачів, обмеження конкурентоспроможного потенціалу, використання інструментів стратегічного управління при різних умовах зміни середовища.

2. Знання про основні завдання формування, організації та управління системою забезпечення КС підприємства.

3. Знання про методики аналізу та контролю, оцінювання ефективності заходів щодо забезпечення КС підприємства [8].

Функціональна компетенція – це ключові функції управління конкурентною взаємодією, що розкривають основні напрями прийняття управлінських рішень та визначаються здатностями підсистем підприємства здійснювати функції максимально ефективним способом.

Інформаційно-методична компетенція – це знання та вміння щодо використання сукупності методів, інформаційних технологій, програмного забезпечення, відповідних методичних підходів та розробок для реалізації функцій управління конкурентною взаємодією.

Інтелектуальна компетенція – це сформована база знань та вмінь, що дає можливість ефективно їх використовувати в професійній діяльності, формуючи інтелектуальний досвід діяльності людини.

Соціальна компетенція – це здатність щодо відповідальності в ухваленні професійних рішень, яка характеризує здібності до взаємодії.

Виходячи з викладеного, управлінські компетенції можна оцінити за ступенем виконання стратегічних (ключових) компетенцій, що, з одного боку, розкриває глибину реалізації функцій управління процесом забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства, а з іншого – оцінює якість їхньої реалізації, яка залежить від рівня застосування методичних підходів щодо вирішення управлінських задач на основних етапах формування механізму організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності:

$$P_{ук} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \times O_i}{\sum_{i=1}^n K_i \times O_{\max i}} \times 100 \%,$$

де $P_{ук}$ – показник рівня управлінських компетенцій підприємства;

$i=1,2,\dots,n$ – кількість компетенцій, що піддаються ранжируванню;

K_i – значущість i -ї компетенції;

O_i – експертна оцінка рівня i -ї компетенції (якості реалізації функцій управління);

$O_{\max i}$ – максимальна експертна оцінка рівня i -ї компетенції.

Дослідження особливостей реалізації компетентно-орієнтованого підходу в рамках оцінювання рівня управлінських компетенцій за запропонованою методикою здійснювалися на базі 12 підприємств машинобудування Південного регіону різних форм власності.

Аналіз і оцінювання управлінських компетенцій персоналу розглянутих підприємств здійснювалися у такій послідовності (табл. 2).

Результати експертного оцінювання методом апріорного ранжирування в рамках визначення рівня управлінських компетенцій персоналу розглянутих підприємств машинобудування наведені в табл. 3.

Оцінювання управлінських компетенцій запропоновано виконувати за параметрами та шкалою оцінки, яка має два рівні наповнення – якісне та кількісне:

якісне – це перелік параметрів компетенції та їхня градація;

кількісне – це чисельне визначення якісної градації, яке можна обирати варіативно, залежно від кваліфікації та навичок експерта (табл. 4).

Таблиця 2

Послідовність етапів проведення аналізу й оцінювання управлінських компетенцій персоналу досліджуваних підприємств

Етап аналізу й оцінювання управлінських компетенцій	Зміст робіт етапу
1. Ідентифікація взаємозв'язку внутрішніх чинників процесу забезпечення КС	Визначення та аналіз здатностей підприємства на основі ідентифікації ключових бізнес-процесів та аналізу оптимальності організаційної структури управління
2. Визначення переліку зовнішніх чинників процесу забезпечення КС	Складання переліку ключових факторів успіху в галузі (фактори забезпечення успіху в конкурентній боротьбі на ринку)
3. Експертне оцінювання управлінських компетенцій	Генерування, ранжирування, формування ієрархії існуючих компетенцій, виявлення та аналіз ключових компетенцій, оцінювання впливу управлінських компетенцій персоналу в послідовності основних стадій організаційно-економічного забезпечення КС підприємства
4. Визначення взаємозв'язку (взаємозалежностей) внутрішніх чинників процесу забезпечення КС у рамках визначення керуючого впливу	Моделювання внутрішньої структури взаємозв'язків і взаємозалежностей між існуючими ресурсами та управлінськими компетенціями з метою формування відповідного керуючого впливу
5. Визначення взаємозв'язку внутрішніх та зовнішніх чинників процесу забезпечення КС	Складання матриці рівнів компетенції та ключових факторів успіху з позначенням важливості компетенцій для тих чи інших ключових факторів успіху
6. Обробка та інтерпретація розрахунків	Визначення конкурентних переваг підприємства та оцінювання рівня його КС

Таблиця 3

Результати експертного оцінювання визначення рівня управлінських компетенцій персоналу підприємств, залученого до процесу забезпечення їх КС

Компетенції	Результати				
	Діапазон оцінок		Мода	Медіана	Коефіцієнт значущості / коефіцієнт значущості найбільш важливих факторів
	мін	макс			
1	2	3	4	5	6
1. Професійні компетенції					
1.1. Рівень освіти	14	17	14	15	0,0342/0,0392
1.2. Досвід роботи	11	15	11,12	12	0,0411/0,0471
1.3. Відповідність освіти займаним посаді	19	24	22	22	0,0181
1.4. Система підвищення кваліфікації	25	30	28	28	0,0043
1.5. Здатність до організації та планування роботи	12	15	14	14	0,0376/0,0432

1	2	3	4	5	6
2. Функціональні компетенції					
2.1. Рівень підготовки у визначеній функціональній сфері	1	10	–	4,5	0,0578/0,0663
2.2. Вміння застосовувати знання та навички у визначеній функціональній сфері на практиці	3	13	7	7,5	0,0500/0,0574
2.3. Рівень функціональної підготовки	18	25	18	21,5	0,0201
2.4. Рівень підготовки у сфері стратегічного менеджменту	17	25	20	20,5	0,0213
2.5. Вміння застосовувати інструменти стратегічного менеджменту в практичній діяльності	1	11	8	7	0,0540/0,0620
3. Інтелектуальні компетенції					
3.1. Здатність до аналітичного мислення	1	4	2	2	0,0635/0,0729
3.2. Здатність до використання комплексного підходу	25	30	25,26	26,5	0,0069
3.3. Здатність навчатися	20	25	22,24	22,5	0,0170
3.4. Дослідницькі навички	7	11	11	10	0,0471/0,0541
3.5. Здатність створювати нові ідеї (креативність)	8	19	12	12	0,0405/0,0465
4. Інформаційно-методичні компетенції					
4.1. Навички управління інформацією	13	19	13	14,5	0,0342 0,0392
4.2. Здатність створювати інструкції, стандарти	7	14	10	10	0,0460/0,0528
4.3. Аналіз, впровадження та використання сучасних інформаційних систем	1	7	2	3,5	0,0603/0,0692
4.4. Здатність відстеження змін у законодавчій і нормативній базі	18	24	21	21	0,0207
4.5. Швидкість обробки отриманої інформації	23	29	25	25	0,0103
5. Соціальні компетенції					
5.1. Знання етики ділового спілкування	23	28	25,28	25,5	0,0098
5.2. Вміння запобігати та вирішувати конфлікти	9	13	9,11,12	11	0,0440/0,0504
5.3. Вміння швидко та правильно передавати інформацію	6	14	10,11	10	0,0463/0,0531
5.4. Вміння налагоджувати комунікації	13	17	15	15	0,0351/0,0402
5.5. Здатність спілкуватися з фахівцями з інших сфер	21	30	23	26	0,0098
6. Компетенції прийняття рішень					
6.1. Вміння швидко приймати рішення	1	5	3	3	0,0626/0,0719
6.2. Здатність працювати та приймати рішення самостійно	13	18	15,16	15,5	0,0333/0,0382
6.3. Вміння діяти відповідно до ситуації (адаптивність)	10	19	–	15,5	0,0339/0,0389
6.4. Вміння діяти в умовах невизначеності або ризику	22	30	27	27	0,0075
6.5. Здатність оцінити отримані результати та виявити причинно-наслідкові зв'язки	6	10	10	8	0,0500/0,0574

Таблиця 4

Кількісна інтерпретація оцінки рівня управлінських компетенцій персоналу

Рівень	Характеристика рівня	Інтервал кількісної оцінки	Лінгвістичні оцінки	Бальні оцінки	Найменування градації	Оцінка за шкалою Харрінгтона	
						числові інтервали	середня числова оцінка
Нульовий	Повна некомпетентність	0 – 0,2	Погано	1	Дуже низька	0,0 – 0,2	0,10
Перший	Низький рівень компетентності	0,2 – 0,4	Достатньо	2	Низька	0,2 – 0,37	0,28
Другий	Середній рівень компетентності	0,4 – 0,6	Задовільно	3	Середня	0,37 – 0,63	0,50
Третій	Високий рівень компетентності (високий рівень застосування вмінь та навичок)	0,6 – 0,8	Добре	4	Висока	0,63 – 0,8	0,71
Четвертий	Дуже високий рівень компетентності (рівень відмінної майстерності)	0,8 – 1,0	Дуже добре (відмінно)	5	Дуже висока	0,8 – 1,0	0,90

У процесі апробації запропонованої методики було визначено, що в результаті апіорного ранжирування 30-ти управлінських компетенцій за ступенем їх значущості для персоналу, залученого до процесу забезпечення КС машинобудівного підприємства, експертною групою було визначено, що

найбільш важливими компетенціями за ступенем їх значущості є компетенції прийняття рішень (4 з 19-ти найбільш важливих), і однакову значущість розподілено між професійними, функціональними, інтелектуальними, інформаційно-методичними та соціальними (по 3 компетенції з 19-ти найбільш важливих).

Проведені дослідження дають підстави зробити висновки, що використання компетентно-орієнтованого підходу в рамках управління процесом забезпечення КС промислових підприємств дозволяє вважати створення стійких конкурентних переваг підприємств результатом розвитку управлінських компетенцій їх персоналу та представляє підприємства як ієрархічну систему прийняття рішень. Відповідно, зміст управлінської компетенції персоналу підприємства визначено як здатність створювати більш високу порівняно з конкурентами споживчу цінність у результаті використання комбінації накопичених знань, вмінь, навичок, досвіду, технологій тощо при реалізації ключових бізнес-процесів із застосуванням основних логістичних принципів управління, таких, як: комплексність, системність, гнучкість, цілеспрямованість, варіантність та оптимізація.

У ході досліджень було визначено, що в рамках реалізації механізму формування та забезпечення КС промислових підприємств рекомендується здійснювати моніторинг та оцінювання управлінських компетенцій персоналу підприємств за основними етапами організаційно-економічного забезпечення КС, кожен з яких вимагає різних компетенцій.

Тому слід контролювати три групи компетенцій: 1) що здійснюють важливий вплив; 2) що здійснюють дуже важливий вплив; 3) майже необхідні. Це обмежує коло об'єктів моніторингу та оцінки на кожному з етапів, знижує трудомісткість розрахункових операцій, концентрує увагу саме на необхідних компетенціях і сприяє підвищенню якості управління процесом організаційно-економічного забезпечення КС промислового підприємства.

Запропонована класифікація управлінських компетенцій за визначенням впливу на процес забезпечення КС може бути використана для визначення рівня компетенцій персоналу з урахуванням ієрархічності системи управління в рамках підвищення якості управління процесом організаційно-економічного забезпечення КС промислових підприємств. Сформований перелік компетенцій за ступенем їх значущості для персоналу, залученого до процесу забезпечення КС машинобудівного підприємства, не виключає можливостей його додаткового розширення, що є цілком імовірним у зв'язку з різноманітністю підходів до класифікації компетенцій. Проте цінність запропонованої методики полягає у виявленні особливостей застосування компетентно-орієнтованого підходу саме в рамках управління процесом забезпечення КС промислових підприємств, що забезпечить їх систему управління комплексом методичних інструментів і механізмів, які розвивають науково-методичні та прикладні засади моніторингу КС промислових підприємств і вдосконалюють механізм її організаційно-економічного забезпечення.

Перспективами подальших досліджень є розробка економічного інструментарію моніторингу ефективності механізмів забезпечення КС галузі машинобудування та її підприємств на макрорівні управління.

Література: 1. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня [Текст] / Г. Хамел, К. К. Прахалад; пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. – 288 с. 2. Симченко Н. О. Інструментарій оцінки базових компетенцій управлінського персоналу організації / Н. О. Симченко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2009. – № 24. – С. 186–190. 3. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Проблеми науки. – 2004. – № 7. – С. 23–28. 4. Верба В. А. Діагностика компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Фор-

мування ринкової економіки: зб. наук. пр. – 2007. – Вип. 18. – С. 166–172. 5. Гарашенко Н. М. Компетентний напрямок в теорії стратегії підприємства / Н. М. Гарашенко // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції "Теорія управління організацією: стан та перспективи" (6–7 квітня 2000 р.). – К.; Трускавець: НТУУ "КПІ"; КНЕУ; ДДПУ, 2000. – С. 36–37. 6. Белякова Г. Я. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия [Электронный ресурс] / Г. Я. Белякова, Е. В. Сумина // Электронный журнал "Исследовано в России". – Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>. 7. Симченко Н. О. Оцінювання компетенційних профілів керівників в ієрархії управління / Н. О. Симченко // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – 2010. – № 25. – С. 126–132. 8. Балабанова І. Конкурентна компетенція підприємства: сутність і методика діагностики / І. Балабанова // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 1. – С. 79–86. 9. Ефремов В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 8–33. 10. Митрохіна Ю. П. Компетентність збутового персоналу як ключовий фактор успіху підприємства в сучасних умовах / Ю. П. Митрохіна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського: науковий журнал. Сер.: Економічні науки. – Донецьк: РВВ ДОНУЕТ, 2009. – № 3. – С. 67–71.

References: 1. Khmel G. Konkuriруя za budushchee. Sozdanie rynkov zavtrashnego dnya [Competing for the Future. Creating tomorrow's markets] [Text] / G. Khmel, K. K. Prahalad; per. s angl. – M.: ZAO "Olimp-Biznes", 2002. – 288 p. 2. Simchenko N. O. Instrumentarii otsinky bazovykh kompetentsii upravlinskoho personalu orhanizatsii [Tools for assessing the basic organization management competencies] / N. O. Simchenko // Zbiryk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. – 2009. – No. 24. – Pp. 186–190. 3. Verba V. A. Problemy identyfikatsii kompetentsii pidpriemstva [Problems of identifying enterprise competencies] / V. A. Verba, O. M. Hrebeshkova // Problemy nauky. – 2004. – No. 7. – Pp. 23–28. 4. Verba V. A. Diahnostyka kompetentsii pidpriemstva [Diagnosis of enterprise competencies] / V. A. Verba, O. M. Hrebeshkova // Formuvannia rynkovoї ekonomiky: zb. nauk. pr. – 2007. – Vol. 18. – Pp. 166–172. 5. Harashchenko N. M. Kompetentsiinyi napriamok v teorii stratehii pidpriemstva [Competence-oriented direction in the theory of enterprise strategy] / N. M. Harashchenko // Materialy VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii: "Teoriia upravlinnia orhanizatsiiei: stan ta perspektyvy" (6–7 kvitnia 2000 r.) – K.: Truskavets: NTUU "KPI"; KNEU; DDPU, 2000. – Pp. 36–37. 6. Belyakova G. Ya. Klyuchevye kompetentsii kak osnova ustoychivogo konkurentnogo preimushchestva predpriyatiya [Core competencies as a basis for sustainable competitive advantages of the company] [Electronic resource] / G. Ya. Belyakova, Ye. V. Sumina // Elektronyy zhurnal "Issledovano v Rossii". – Access mode: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>. 7. Simchenko N. O. Otsiniuvannia kompetentsiinykh profiliv kerivnykh v iierarkhii upravlinnia [Assessment of competence profiles of leaders in the management hierarchy] / N. O. Simchenko // Ekonomichnyi visnyk NTU "KPI". – 2010. – No. 25. – Pp. 126–132. 8. Balabanova I. Konkurentna kompetentsiia pidpriemstva: sutnist i metodyka diahnostyky [Competitive enterprise competence: the nature and methods of diagnosis] / I. Balabanova // Visnyk TNEU. – 2008. – No 1. – Pp. 79–86. 9. Yefremov V. S. Klyuchevaya kompetentsiya organizatsii kak obyekt strategicheskogo analiza [The key competence of the organization as an object of policy analysis] / V. S. Yefremov, I. A. Khanykov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2002. – No. 2. – Pp. 8–33. 10. Mytrokhina Yu. P. Kompetentnist zbutovoho personalu yak kliuchoviy faktor uspihu pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Competence of marketing staff as a key success factor in today's business environment]

/ Yu. P. Mytrokhina // Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhana-Baranovskoho : naukovyi zhurnal. Ser. : Ekonomichni nauky. – Donetsk : RVV DonNUET, 2009. – No. 3. – Pp. 67–71.

Інформація про авторів

Філіппова Світлана Валеріївна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Одеського національного політехнічного університету (65044, Україна, м. Одеса, пр. Шевченка, 1, e-mail: kafedra_oia@mail.ru).

Черкасова Світлана Олександрівна – канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Одеського національного політехнічного університету (65044, Україна, м. Одеса, пр. Шевченка, 1, e-mail: cherkeska@gmail.com).

Информация об авторах

Филиппова Светлана Валерьевна – докт. екон. наук, профессор, заведующая кафедрой учета, анализа и аудита Одесского национального политехнического университета (65044, Украина, г. Одесса, пр. Шевченко, 1, e-mail: kafedra_oia@mail.ru).

Черкасова Светлана Александровна – канд. экон. наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита Одесского национального политехнического университета (65044, Украина, г. Одесса, пр. Шевченко, 1, e-mail: cherkeska@gmail.com).

Information about the authors

S. Filippova – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit of Odesa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., 65044, Odesa, Ukraine, e-mail: kafedra_oia@mail.ru).

S. Cherkasova – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit of Odesa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., 65044, Odesa, Ukraine, e-mail: cherkeska@gmail.com).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор *Отенко І. П.*

*Стаття надійшла до ред.
30.11.2012 р.*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ СПРИЯННЯ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.45:621(477.44)

**Карачина Н. П.
Вітюк А. В.**

Проаналізовано існуючу ситуацію із надходженням інвестицій на підприємства, виокремлено та узагальнено основні проблеми, з якими стикаються інвестори. Обґрунтовано стратегічні можливості та шляхи сприяння інвестиційній діяльності підприємств через призму таких основних факторів, як політична ситуація, застосування лізингу, розмір оподаткування, доступність банківського кредитування, бюрократичні процедури, організація інвестування. Зокрема, запропоновано відмінити процедуру податкового арешту і податкової реалізації майна, рекомендується для підприємств збільшити обсяг задекларованих доходів і кількість працівників, щоб підприємства могли скористатися положенням Податкового кодексу і застосовувати ставку 0 % для платників податку на прибуток. Автори вважають недоцільною і пропонують переглянути вимогу банків для підприємств, що отримують валютні кредити, здійснювати експортну діяльність.

Оскільки зазначені кроки повинні характеризуватися комплексним підходом до регулювання умов діяльності підприємства, пропонується зобразити їх у вигляді основних програмно-цілевих блоків та загальної системи заходів сприяння інвестиційній діяльності.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, оподаткування, лізинг, кредитування.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРЫ СОДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 338.45:621(477.44)

*Карачина Н. П.
Витюк А. В.*

Проанализирована существующая ситуация с поступлением инвестиций на предприятия, выделены и обобщены основные проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы. Обоснованы стратегические возможности и пути содействия инвестиционной деятельности предприятий через призму таких основных факторов, как политическая ситуация, применение лизинга, размер налогообложения, доступность банковского кредитования, бюрократические процедуры, организация инвестирования. В частности, предложено отменить процедуру налогового ареста и налоговой реализации имущества, рекомендуется для предприятий увеличить объем задекларированных доходов и количество работников, чтобы предприятия могли воспользоваться положением Налогового кодекса и применять ставку 0 % для плательщиков налога на прибыль. Авторы считают нецелесообразным и предлагают пересмотреть требование банков для предприятий, получающих валютные кредиты, осуществлять экспортную деятельность.

Поскольку указанные шаги должны характеризоваться комплексным подходом к регулированию условий деятельности предприятия, предлагается представить их в виде основных программно-целевых блоков и общей системы мер содействия инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, налогообложение, лизинг, кредитование.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MEASURES OF PROMOTING INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES

UDC 338.45:621(477.44)

*N. Karachyna
A. Vitiuk*

The analysis of current situation of investment flow at the enterprises has been held, as well as the main problems faced by investors have been determined and summarized. Strategic opportunities and ways of facilitating the investment activity of enterprises have been identified in terms of such basic factors as: the political situation, the leasing use, the amount of taxation, the availability of bank lending, the bureaucratic procedures, the organization of investment. In particular, it has been suggested to cancel the procedure of tax arrest and tax sale of property and has been recommended for the companies to increase the declared income and the number of employees so that to use the Tax Code provision and to apply the rate of 0 % for income tax. The authors consider it inappropriate and propose to revise the bank requirement for the companies that receive foreign currency loans, to conduct export activity.

Since these steps should comprise comprehensive approach to the regulation of the conditions of the company's activity it has been proposed to present them as basic program and target blocks and overall system of measures for investment provision.

Key words: investment activity, taxation, leasing, credit.

Стабільний розвиток виробництва в довгостроковому періоді забезпечується шляхом інвестиційної діяльності. Проблема сталого розвитку економіки України та розробка заходів сприяння інвестиційній діяльності всіма галузями на сучасному етапі є особливо актуальними. Необхідність поступального розвитку підприємств потребує систематизації заходів сприяння інвестиційній діяльності підприємств. Пріоритетним інструментом в активізації інвестиційної діяльності бізнесу є комплексний підхід до управління як узагальнений набір доступних для управлінців важелів і методів організаційного та економічного характеру.

Питаннями організаційно-економічного забезпечення інвестиційного процесу на підприємствах в Україні займається ряд науковців, серед яких доцільно виділити В. Гейця, С. Теслю, О. Вінника, О. Шкільнюк, І. Бланка, П. Гайдуцького, Б. Губського, В. Черваньова, А. Пересаду, О. Данілова, В. Мельник та ін. Зважаючи на різноспрямованість проведених досліджень та швидку зміну умов зовнішнього середовища, доцільно розробити узагальнену систему організаційно-економічних заходів сприяння інвестуванню.

Метою статті є розробка практичних організаційно-економічних заходів щодо здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах з огляду на вдосконалення державного регулювання таких економічних процесів, як кредитування, оподаткування та використання лізингу.

У ринковій економіці вирішальною умовою розвитку і забезпечення життєздатності підприємств будь-якого профілю є ефективність вкладення капіталу в той чи інший інвестиційний проект.

Подальший розвиток української економіки, її місце у світовому господарстві епохи глобалізації та трансформації значною мірою залежать від обсягів, спрямованості та можливості ефективного використання інвестиційних потоків у країні. З огляду на зазначені обставини важливим завданням є подальше наукове обґрунтування організаційно-економічних заходів щодо активізації інвестування на основі дослідження проблем, характеристик та наслідків (рис. 1), до яких вони призводять і які ускладнюють процес інвестування.

Одним із найпоширеніших методів розширення інвестиційної діяльності є використання лізингу. Лізингові послуги надаються як державними, так і приватними лізинговими компаніями. Лізингові ставки, під які компанії надають техніку, коливаються в межах 15 – 17 % річних, а деякі лізингові компанії пропонують навіть 8 – 10 % та просту типову процедуру договору, однак це є відвертим лукавством [1].

За умовами лізингу матеріальні блага під заставу не надаються – лізингодавець залишається власником предмета лізингу до кінця строку договору. Ця умова надзвичайно важлива для середнього й малого бізнесу, який не має "зайвих" активів для застави [2]. Але, зважаючи на існування приватних лізингових компаній, вони у своїй діяльності використовують усі інструменти з метою захисту своїх інтересів.

У разі виявлення значного ризику відтоку коштів на інші підприємства групи лізингова компанія вимагає поруку від найбільш платоспроможних учасників групи, що автоматично скорочує можливості підприємства в укладанні угоди, адже навряд чи інше підприємство буде готовим поручитися своїм майном за інше підприємство, така норма є практично нездійсненною і має бути замінена простою підвищеною ставкою.

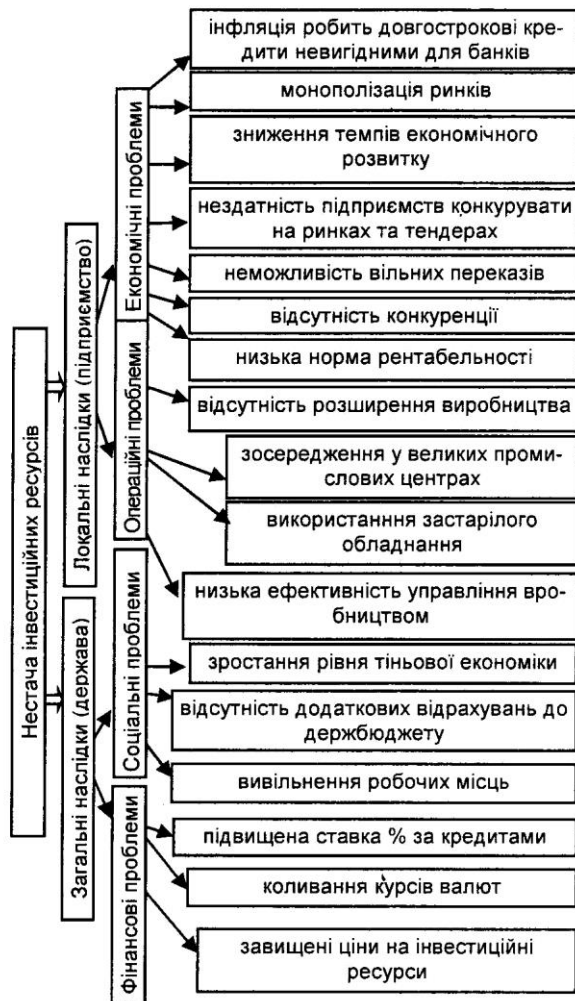


Рис. 1. Спектр проблем інвестування в Україні (узагальнено автором на підставі опрацьованих літературних джерел [3 – 9])

Сукупність державних заходів щодо впровадження фінансового лізингу як одного із пріоритетних напрямів оновлення матеріально-технічної бази є, без сумніву, важливими, однак не врегульованими залишаються питання відмови від договору лізингу. Відмова від договору лізингу вважається, відповідно до Закону України "Про фінансовий лізинг", вчиненою з моменту, коли інша сторона довідалася або могла довідатися про таку відмову [10]. Однак не визначено способу, який інша сторона може довідатися про відмову від договору, і строку, протягом якого вона "повинна" дізнатись, а такий незначний нюанс може мати наслідком просрочені платежі на великі суми. Пропонується додати пункт про те, що відмова набирає чинності через 3 календарних дні, враховуючи дату повідомлення та вихідні.

Незважаючи на обмеженість лізингових операцій, на ринку України вже присутня більшість світових брендів, і сподіватися на появу нових лізингових компаній не доводиться, адже суми інвестицій цього бізнесу за франшизою починаються з декількох мільйонів доларів і програми або стратегії регіонального рівня не зможуть лізингових титанів змінювати свої правила гри.

Розвиток лізингу може допомогти або, навпаки, зашкодити лізингоотримувачу, що пояснюється бажанням надавати обладнання лише певної фірми-виробника з дисконтом. У такій ситуації покладатися на компетенцію працівників фірми-лізингодаця не варто, тут вигода підприємця підпорядковується виключно закону теорії ймовірності, коли необхідні, наприклад, просто автомобілі для торгових представників, без принципових вимог до комплектації або є необхідність в автомобілі для перевезення спеціального багажу з визначеним набором технічних характеристик. Звідси стає зрозумілим, що всі вимоги до техніки, в тому числі й цінові, краще викладати у заявці й не піддаватися на маркетингові маніпуляції.

Необхідно в договорі лізингу також зазначити особливі або форс-мажорні умови. Для прикладу ДТП або поломка внаслідок людського фактора. Згідно із самою ідеєю лізингу, предмет, який є несправним, має бути заміненим, однак лізингова компанія відповідає лише за заміну, яка має бути зроблена внаслідок зносу, в такій ситуації права підприємця знову є незахищеними.

Авторами пропонується також чітко обговорювати з лізинговою компанією строки пошуку нею предмета лізингу та досягнення взаємовигідних умов. Необхідний час для того, щоб техніка була виготовлена на заводі, доставлена в Україну, розмитнена, зареєстрована і застрахована. Інколи переговори можуть тривати місяцями, якщо ще додати термін монтажу, навчання персоналу і введення в експлуатацію обладнання, вийде досить довгий термін, за який може зіпсуватися або сировина, або змінитися кон'юнктура ринку.

Якщо підприємство уклало лізингову угоду в іноземній валюті, автори підтримують пропозицію Ю. Луців [11] щодо необхідності забезпечення на законодавчому рівні можливості перекредитування лізингових компаній з валютного кредиту на кредит гривневий за курсом гривні до іноземної валюти, який був дійсний на час укладання кредитного договору, та на відсоткову ставку, яка діяла для гривневих кредитів, на цей самий час. Але тут виникає проблема компенсації різниці, на яку досить проблематично знайти кошти.

Не менш болючою залишається проблема зі сплатою ПДВ для імпортного обладнання. Оскільки за фінансового лізингу право власності переходить лізингоодержувачу, його можна розглядати як різновид торговельної операції. Отже, у процесі розмитнення обладнання необхідно є сплата ПДВ, оскільки обладнання купується для продажу.

Серед причин, що стримують розвиток лізингу, є обмежена платоспроможність підприємств. Для системного використання лізингу він має забезпечувати постачання не лише одного елемента, а певного технологічного комплексу із сукупності машин. По-перше, це забезпечить підприємство повним оновленням технології, по-друге – збільшить кількість і швидкість обороту обігових коштів лізингової компанії, за рахунок чого можна знизити вартість лізингової послуги. Для наочності слід згадати, що лише винагорода лізингодавця становить 8 – 30 %, залежно від об'єкта лізингу, а ще додається премія за ризик, комісія за консалтингові, юридичні, маркетингові, технічні та інші послуги. Оскільки лізингові компанії використовують здебільшого позичкові кошти – 80,82% [12, с. 30], вони мають сплачувати за користування ними, що, у свою чергу, піднімає загальну вартість послуги. З метою здешевлення рекомендується користування послугами, що є дочірніми або безпосередньо пов'язані з банками.

Науковцями [13, с. 111] обґрунтовується, що встановлення мінімального строку фінансового лізингу на межі 60 % амортизації дає можливість скоротити реальні періоди здійснення інвестицій через лізинг з 8 – 10 років до 4 –

6 років. Такий підхід вигідний як інвестору, так і лізингоодержувачу, оскільки останній може викупити об'єкт лізингу, не очікуючи завершення терміну його амортизації, й отримати від цього певні економічні переваги, однак це лише в теорії, оскільки на практиці реальна тривалість лізингового договору складає 1 – 2 роки, а у випадку купівлі високотехнологічного обладнання – 5 років. Звідси практичною порадою для виробників є вимога продовження лізингових операцій більш ніж на 3 роки.

У випадку, коли продукція була виготовлена на основі предмета лізингу для експорту, підприємство-лізингоотримувач пропонується звільнити від податків і зборів, установлених на експорт товарів.

Крім високої суто фінансової сторони договору лізингу, негативний відбиток накладає нотаріальна реєстрація договорів лізингу у 5 % від суми операції. Така постановка питання, коли лізингоотримувач платить тричі (% банку + винагороду лізинговій компанії + оформлення) підвищує ціну лізингу. Трудомісткість документального оформлення договору лізингу пропонується прирівняти до державної реєстрації юридичної особи, коли сплачується державний збір, розмір якого становить десять неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, – 170 грн, що повністю може окупили затрачені ресурси.

Розвиток ринкових механізмів дозволяє широко використовувати кредитування для фінансування інвестиційних проектів. Незважаючи на розширення мережі комерційних банків, показники якості активів українських банків залишаються низькими. За оцінками агентства Moody's, середній по системі рівень проблемних кредитів до кінця 2012 року складе 35 % від загального обсягу виданих кредитів, при цьому на кінець 2011 року цей показник становив 40 %. Зважаючи на обмежену кількість коштів у банках, вимоги щодо їх отримання стануть більш жорсткими [14].

У Постанові НБУ № 461 від 06.08.2009 р. "Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів" [15] під час роботи з позичальником банкам рекомендується вживати заходів, спрямованих на створення прийнятних умов для забезпечення виконання позичальником взятих на себе зобов'язань та поводитися з позичальником із розумінням, намагатися спільними зусиллями вирішити питання забезпечення повернення позичальником заборгованості, насправді ж ситуація виглядає інакше. Для прикладу розглянемо АТ "Укресімбанк" [16], 100 % акцій якого належать державі в особі Кабінету Міністрів. Лише для початкового отримання кредиту підприємство має забезпечити банк довідкою та документами про дотримання нормативних вимог із соціальних та екологічних питань. Логічно є пропозиція змінити таке становище. В Україні функціонує Державна екологічна інспекція та Санітарно-епідеміологічна служба, на які покладені функції контролю.

Іншим важливим і суперечливим обмеженням, яке автори пропонують відмінити, є вимога довідки про відсутність змін у керівному складі позичальника. Обґрунтування такого положення, звичайно, є різними. З одного боку, банк, звичайно, хоче впевнитися в стабільному розвитку підприємства, а з іншого – якщо інвестиційний проект є великим за обсягом і специфічним, його розробкою й управлінням має керувати компетентна особа, що автоматично призведе до необхідності кадрових змін.

На окреме тлумачення заслуговує пункт "Інші документи", який, крім додаткового формального клопоту, відкриває можливості для додаткової "подяки" за прийняте рішення про початок кредитування. В умовах необхідності інвестиційних коштів такі вимоги від державної структури, не кажучи вже про комерційні, ще більше обмежують можливості розширеного відтворення.

За наявності проблем із поверненням кредитів виробничим інноваційним підприємствам пропонується *вва-*

сти відстрочку кредитного платежу, який не був здійснений, на термін відвантаження виготовленої продукції і відповідної її оплати на суму необхідного чергового кредитного платежу без нарахування пені.

Більшість кредитних договорів включають можливість одностороннього підвищення банками відсоткової ставки, банки таким чином прагнуть убезпечити себе від гіперінфляції. Оскільки в Україні функціонує Державний комітет статистики, який регулярно висвітлює рівень інфляції, автори пропонують встановити рівність між розміром інфляції і можливим збільшенням відсоткової ставки за кредитом. У такому разі підприємці, які брали кредит, будуть мати приблизний і бажано законодавчо закріплений орієнтир.

Проблеми вітчизняної банківської системи відомі: труднощі у використанні можливості інвестування за рахунок кредитів пов'язані з невисокою питомою вагою довгострокових коштів у пасивах банків. Водночас кошти на розрахункових та депозитних рахунках наявні в окремих підприємств – передовиків галузі. Оскільки в одних гроші є, а іншим вони необхідні, логічним є бажання правильно цими коштами скористатися. Особливо, на думку авторів, доцільною була б така співпраця в рамках кластерних утворень. Такий погляд пояснюється, з одного боку, гарними зв'язками між підприємствами й надійністю та тривалістю їх співпраці, а, по-друге, в разі неможливості одного підприємства відповісти за своїми зобов'язаннями перед іншими, боргові претензії можуть бути погашені за рахунок майбутніх поставок продукції, виконання пуско-налагоджувальних робіт, технічного обслуговування. Обидва підприємства будуть мати партнерів – покупців або постачальників, і маржа банку залишиться на підприємствах.

Зрозуміла й чітка система оподаткування є результатом, на який повинні спрямовуватися всі зусилля податкових органів. Побудова передбачуваної податкової системи – це важливий крок у процесі припливу капіталу. Пріоритетом податкової політики є забезпечення поточних податкових надходжень до бюджетів, однак це негативно впливає на інвестиційний процес, мотиви й поведінку національних та іноземних інвесторів. Інвесторів лякають не ставки податків, які були суттєво зменшені прийняттям Податкового кодексу, а надмірний податковий контроль інспекторів. Інспектори "змушені" ставити питання, поки не будуть знайдені недоліки. Досить частими є заяви бізнесменів про те, що податкові інспектори відмовляються приймати декларації із заявленими збитками.

Українська промисловість характеризується виробництвом продукції з високою часткою доданої вартості, тому іншим аспектом є налагодження прозорості процедури повернення податку на додану вартість. Оскільки практика автоматичного повернення ПДВ розпочалася лише з 1 березня 2011 року, пропонується встановити солідарну відповідальність за розрахунками за ПДВ між підприємством та державою. Мається на увазі встановлення відповідальності за несвоєчасне відшкодування ПДВ із боку держави у вигляді штрафних санкцій [17]. Невідшкодування ПДВ позбавляє підприємства оборотних коштів, однак в такій ситуації держава може допомогти їм замовленнями.

До прийняття Верховною Радою Податкового кодексу 2500 нормативно-правових актів визначали порядок оподаткування в країні. Така їх надмірна кількість, ускладненість, а подекуди і двозначність породжує конфлікти, непорозуміння та штрафні санкції щодо підприємців; з прийняттям кодексу заплутане податкове середовище суттєво не змінилося. З метою врегулювання суперечностей ряду нормативно-правових актів пропонується створити єдиний державний інформаційний центр або сайт з повною базою податкових роз'яснень та можливістю здійснення online-консультацій бухгалтерів.

Частково забезпечити інвестиційну діяльність може встановлення пільгового оподаткування для суб'єктів підприємницької діяльності, які інвестуються із внутрішніх джерел. Відсоткову ставку, на яку буде знижено податки для конкретного підприємства, пропонується обирати на рівні середньої рентабельності галузі.

Важливим кроком покращення інвестиційного середовища є регулювання податкових ставок та методів надання підприємствам, що займаються інноваційними технологіями, податкових пільг. Важливим кроком у цьому напрямі стало прийняття Податкового кодексу України. Зазначений документ запроваджує поступове зменшення ставки податку на прибуток. Однак, зважаючи на проведenu рейтингову оцінку підприємств [18, с. 79], що ґрунтується на конкретному наборі фінансових показників, на основі яких оцінюється комплексна ефективність діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини, можна зробити висновок про складне фінансове становище більшості підприємств, тобто рівень оподаткування у 30 % із них є надто високим, тому необхідним є його зниження.

Оскільки було запроваджено процедуру податкового арешту і податкової реалізації майна, автори вважають її недоцільною і пропонують відмінити. У результаті таких заходів майно підприємства може бути арештоване на 96 годин, в усіх, без винятку, випадках підприємство зазнає збитків через невиконання зобов'язань. За наявності потенційної можливості для відшкодувань із бюджету вони, по-перше, будуть несвоєчасними, по-друге, процедура їх повернення є складною, крім того, вони не зможуть повернути репутацію підприємству. Ситуація виглядає так, що навіть у випадку добросовісного функціонування підприємство може зазнати збитку, адже відповідальності в податкових інспекторів немає.

Вкрай негативним є становище підприємців у системі, де запроваджується подвійна відповідальність за одне порушення. Платник податків одночасно може бути оштрафований за внесення до податкової декларації перекручених даних про суми отриманих доходів, якщо такі дії спричинили заниження суми оподаткованого доходу, та за визначення податковим органом суми податкового зобов'язання з вини платника, тобто якщо має місце недоїмка. У більшості випадків якщо має місце одна із цих підстав для притягнення до відповідальності платника податку, то можна застосовувати і другу причину фактично за один проступок і, відповідно, накласти два штрафи, тому така норма має бути видалена з ПКУ або законодавчо узгоджена [19].

У Податковому кодексі зазначено, що на період з 1 січня 2011 року до 1 січня 2016 року застосовується ставка 0 % для платників податку на прибуток, які протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років) задекларували щорічний обсяг доходів у сумі, що не перевищує три мільйони гривень, та в яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала двадцяти осіб. На думку авторів, це положення необхідно суттєво розширити. Якщо взяти для прикладу продукцію машинобудування, то один виріб або системний комплекс тут має високу собівартість і велику працємисткість, жодне з підприємств машинобудування не зможе скористатись такими пільгами. Зважаючи на високу технологічність і вартість матеріалів, суттєво зростає собівартість, а з огляду на складність операційних циклів та високу частку інноваційної продукції, розробкою якої займаються науково-дослідні відділи, які створювалися роками, жоден із критеріїв для отримання ставки в 0 % не буде виконано. Крім того, щоб отримати ставку в 0 %, підприємство не може здійснювати виробництво продукції на давальницькій сировині, що певною мірою обмежує мож-

ливість диверсифікації діяльності підприємства. Тому автори пропонують:

1) зняти застереження стосовно заборони на використання давальницької сировини;

2) збільшити обсяги доходів підприємств, що займаються інноваційними проектами;

3) чітко обмежити кількість працівників, необхідно прописати їх кількість відповідно до посад, що дозволить визначити рівень технологічності виробництва (зі збільшенням кількості інженерів-конструкторів технологічність має підвищуватись) та усуне можливість уникнення додаткових для підприємств платежів до Пенсійного фонду та виплати заробітної плати в конвертах.

З метою стимулювання залучення системних інвестицій на реалізацію інфраструктурних проектів до Податкового кодексу необхідно внести положення, що спрямовані на стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності. Вказане завдання можна вирішити шляхом запровадження норм про спеціальний режим оподаткування, який має поширюватися на суб'єктів господарювання, які реалізують у встановленому законодавством України затверджені інфраструктурні інвестиційні та інноваційні проекти. Такий спеціальний режим оподаткування повинен передбачати:

1) звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість на нове виробниче обладнання (облад-

нання, яке закуповується безпосередньо у виробника або його представника й не перебувало в користуванні третіх осіб), яке використовується у виробничій (операційній) діяльності й аналоги якого не виготовляються в Україні;

2) звільнення від сплати податку на прибуток, одержаний від реалізації інвестиційного проекту, протягом трьох років з моменту отримання першого прибутку;

3) звільнення від плати за землю (за умови, якщо в результаті інфраструктурного інвестиційного проекту здійснюється нове будівництво об'єктів виробничого призначення).

Комплексний підхід до формування організаційно-економічних заходів сприяння інвестуванню в машинобудування включає систему регулювання параметрів діяльності підприємства, яку варто розглядати як комплексну модель основних програмно-цільових блоків, що забезпечують механізм інвестиційної діяльності в машинобудівній галузі, яку можна зобразити у вигляді рис. 2. Оскільки в основу кожного інвестиційного проекту покладені інвестиційні ресурси, на які найбільший вплив мають можливість використання лізингу, розмір оподаткування та доступність кредитування, вони і є визначальним чинником інвестиційної діяльності підприємства.

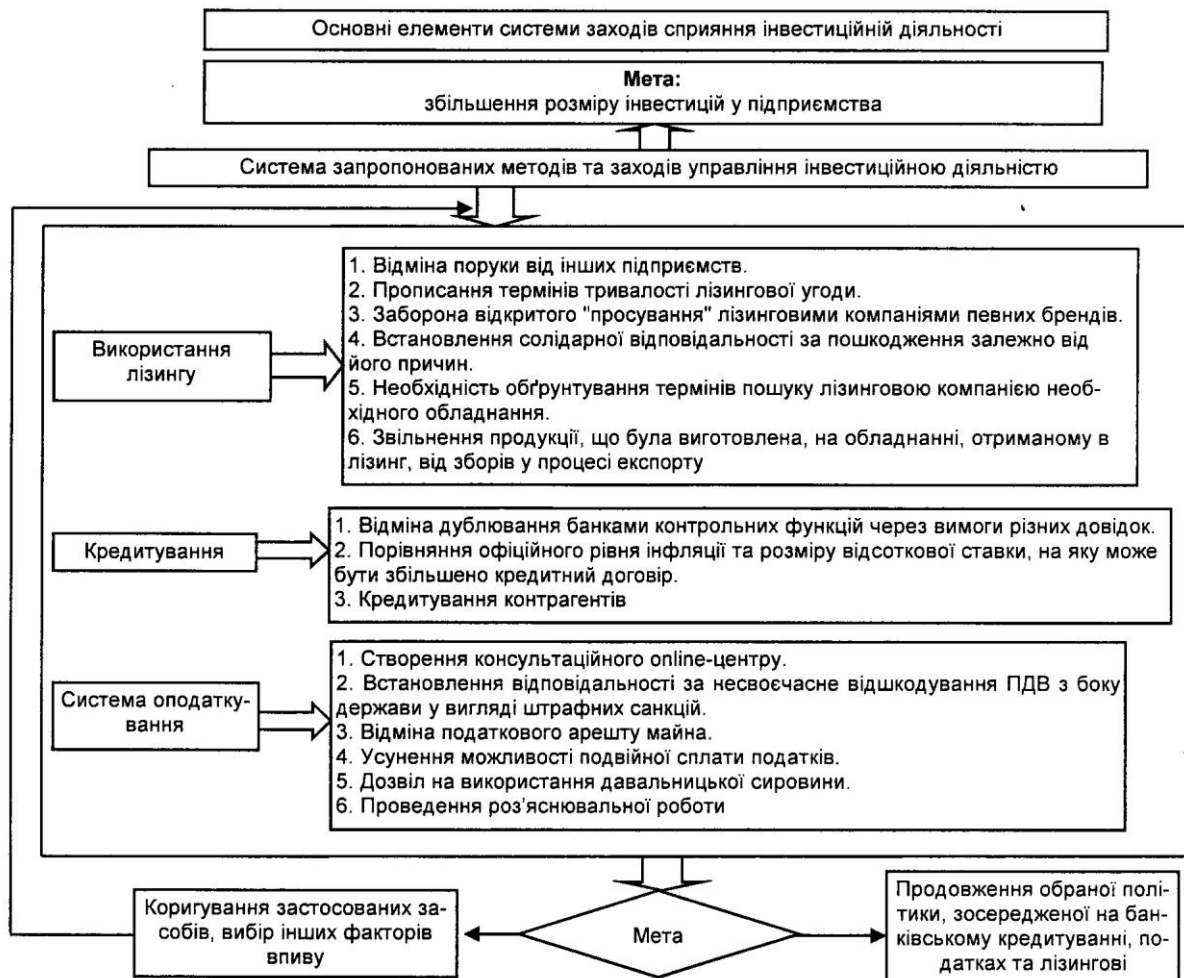


Рис. 2. Система заходів сприяння інвестиційній діяльності

Розробка організаційно-економічних заходів, виходячи з наявних умов та факторів впливу на розвиток підприємства чи галузі, відповідно до спеціальних програм розвитку чи особливих режимів формує власну концепцію використання наявних умов, ресурсів, можливостей, заходів для отримання оптимального й ефективного результату діяльності підприємства. Інвестиційна політика повинна передбачати активні заходи щодо формування основних джерел інвестицій за рахунок коректного прописання лізингових угод: відміну вимоги різних довідок банками, кредитування контрагентів, відміну податкового арешту майна, усунення можливості подвійної сплати податків, проведення роз'яснювальної роботи та ін. Такий перелік основних заходів зробить можливим швидкий розвиток виробництва і забезпечить доступ до фінансових ресурсів.

Література: 1. Дудчик О. Ю. Оптимізація державного лізингу в аграрному секторі України [Електронний ресурс] / О. Ю. Дудчик. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-212/financial-cash-flow-and-credit-212/13417-212-495>. 2. Шевченко К. Методи розрахунку лізингових платежів [Електронний ресурс] / К. Шевченко. – Режим доступу: http://leasinginukraine.com/ua/publications/financial_issues/?pid=330. 3. Дашій Н. В. Державне регулювання інвестиційної діяльності галузевого рівня / Н. В. Дашій // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 16. – С. 3–5. 4. Івахненко І. С. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І. С. Івахненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2. – С. 7–9. 5. Кабанов В. Г. Активізація фінансових інвестицій як складова стратегії стабілізації та зростання економіки / В. Г. Кабанов // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 39–47. 6. Худавердієва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України / В. А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 62–71. 7. Чумаченко М. Проблеми інвестування реструктуризації промисловості України [Електронний ресурс] / М. Чумаченко, О. Амоша. – Режим доступу: http://irr.org.ua/pe/statija99_2.php. 8. Горюнова К. С. Проблеми залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України / К. С. Горюнова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 12. – С. 167–172. 9. Альмераї А. Проблеми венчурного інвестування в Україні / А. Альмераї // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 3. – С. 11–15. 10. Ляхова О. О. Особливості визначення вартості лізингової послуги / О. О. Ляхова // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 10. – С. 29–30. 11. Корінев В. Л. Сутність та види лізингу для підприємства / В. Л. Корінев // Держава та регіони. – 2011. – № 1. – С. 108–112. 12. Moody's прогнозує проблеми для банків і економіки України в цілому [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.dt.ua/ECONOMICS/moodys_prognozue_problemi_dlya_bankiv_i_ekonomiki_ukrayini_v_tsilomu-103109.html. 13. Постанова НБУ № 461 від 06.08.2009 р. "Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0461500-09>. 14. Крейдич І. М. Перспективи розвитку інвестиційного процесу в Україні / І. М. Крейдич // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 14. – С. 6–7. 15. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=335%2f94%2d0%2b2%2d1%80>. 16. Кредити [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eximb.com/ukr/personal/loans/>. 17. Проект Податкового кодексу України, зареєстрований за № 2215 від 14.03.2008 р., що внесений народними депутатами України Катеринчуком М. Д., Ляпіною К. М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://shop.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF1PJ00A.html. 18. Карачина Н. П. Комплексне дослідження розвитку машинобудівних підприємств Вінницької області / Н. П. Карачина, А. В. Вітук,

І. Ф. Острий // Збірник наукових праць Черкаського технологічного університету. – 2011. – Ч. III. – № 28. – С. 73–80. 19. Молдован О. Податковий кодекс в дії: перші проблеми та конфліктні моменти [Електронний ресурс] / О. Молдован. – Режим доступу: <http://www.uspp.org.ua/kodeks/9.podatkoviy-kodeks-v-dii-pershi-problemi-ta-konfliktni-momenti.htm>.

References: 1. Dudchik O. Yu. Optymizatsiia derzhavnoho lizynhu v ahranomu sektori Ukrainy [Optimization of state leasing investments in agrarian sector of Ukraine] [Electronic resource] / O. Yu. Dudchik. – Access mode: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-212/financial-cash-flow-and-credit-212/13417-212-495>. 2. Shevchenko K. Metody rozrakhunku lizynhovoykh platezhiv [Methods for calculating leasing payments] [Electronic resource] / K. Shevchenko. – Access mode: http://leasinginukraine.com/ua/publications/financial_issues/?pid=330. 3. Datsii N. V. Derzhavne rehuliuвання investytsiinoi diialnosti haluzevoho rinvia [State regulating of investment activity of industry level] / N. V. Datsii // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2010. – No. 16. – Pp. 3–5. 4. Ivakhnenko I. S. Investytsiina diialnist v Ukraini: suchasnyi stan ta mozhlyvosti ii aktyvizatsii [Investment activity in Ukraine; present situation and opportunities of its activation] / I. S. Ivakhnenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2010. – No. 2. – Pp. 7–9. 5. Kabanov V. H. Aktyvizatsiia finansovykh investytsii yak skladova stratehii stabilizatsii ta zrostantia ekonomiky [Activization of finance investments as a part of a strategy of economy stabilization and increasing] / V. H. Kabanov // Finansy Ukrainy. – 2010. – No. 5. – Pp. 39 – 47. 6. Khudaverdiieva V. A. Stratchiia zaluchennia inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy [Strategy of attracting foreign investments into the economy of Ukraine] / V. A. Khudaverdiieva // Finansy Ukrainy. – 2010. – No. 6. – Pp. 62–71. 7. Chumachenko M. Problemy investuvannia restrukturyzatsii promyslovosti Ukrainy [Problems of investment and restructuring of Ukrainian industry] [Electronic resource] / M. Chumachenko, O. Amosha. – Access mode: http://irr.org.ua/pe/statija99_2.php. 8. Horiunova K. S. Problemy zaluchennia inozemnykh investytsii v ahrarny sektor ekonomiky Ukrainy [Problems of attracting foreign investments into agrarian sector of economy of Ukraine] / K. S. Horiunova // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2009. – No. 12. – Pp. 167 – 172. 9. Almerai A. Problemy venchurnoho investuvannia v Ukraini [Problems of venture investment in Ukraine] / A. Almerai // Visnyk KNTEU. – 2009. – No. 3. – Pp. 11–15. 10. Liakhova O. O. Osoblyvosti vyznachennia vartosti lizynhovoї posluhy [Features of determining the cost of leasing service] / O. O. Liakhova // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2012. – No. 10. – Pp. 29–30. 11. Koriniev V. L. Sutnist ta vydy lizynhu dlia pidpriemstva [Essence and types of leasing for companies] / V. L. Koriniev // Derzhava ta rehiony. – 2011. – No. 1. – Pp. 108–112. 12. Moody's prohozuie problemy dlia bankiv i ekonomiky Ukrainy v tsilomu [Moody's predicts problems for banks and the economy of Ukraine in general]. [Electronic resource]. – Access mode: http://news.dt.ua/ECONOMICS/moodys_prognozue_problemi_dlya_bankiv_i_ekonomiki_ukrayini_v_tsilomu-103109.html. 13. Postanova NBU No. 461 vid 06.08.2009 r. "Pro zakhody shchodo zabezpechennia pohashennia kreditiv" [Resolution of NBU No. 461 of 06.08.2009 "On measures to ensure the repayment of loans"] [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0461500-09>. 14. Kreidych I. M. Perspektyvy rozvytku investytsiinoho protsesu v Ukraini [Prospects for development of investment process in Ukraine] / I. M. Kreidych // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2009. – No. 14. – Pp. 6–7. 15. Pro opodatkovannia prybutku pidpriemstv: Zakon Ukrainy No. 334/94-VR vid 28.12.1994 r. [Law of Ukraine No. 334/94-VR of 28.12.1994 "On Corporate Income Tax"] [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=335%2f94%2d0%2b2%2d1%80>. 16. Kredyty [Credits] [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eximb.com/ukr/personal/loans/>.

17. Projekt Podatkovoho kodeksu Ukrainy, zareiestrovanyi za No. 2215 vid 14.03.2008 r., shcho vnesenyi narodnymy deputatamy Ukrainy Katerynychukom M. D., Liapinoiu K. M. [Project of Tax Code of Ukraine, registered under the No. 2215 dated 14.03.2008, entered by the deputies of Ukraine Katerynychuk M. D., Liapina K. M. [Electronic resource]. – Access mode : http://shop.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF1PJ00A.html. 18. Karachyna N. P. Kompleksne doslidzhennia rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv Vinnytskoi oblasti [A comprehensive study of machine-engineering enterprises in Vinnytsia region] / N. P. Karachyna, A. V. Vitiuk, I. F. Ostroi // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho tekhnolohichnoho universytetu. – 2011. – Vol. III. – No. 28. – Pp. 73 – 80. 19. Moldovan O. Podatkovi kodeks v dii: pershi problemy ta konfliktni momenty [Tax Code in action: the first problems and conflict moments] / O. Moldovan [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.uspp.org.ua/kodeks/9.podatkoviy-kodeks-v-dii-pershi-problemi-ta-konfliktni-momenty.htm>.

Інформація про авторів

Карачина Наталія Петрівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету (21021, Україна, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 95, e-mail: karachina-natalija@rambler.ru).

Вітюк Анна Валеріївна – здобувач кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету (21021, Україна, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 95, e-mail: A.Vityuk@rambler.ru).

Інформация об авторах

Карачина Наталья Петровна – докт. экон. наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента и моделирования в экономике Винницкого национального технического университета (21021, Украина, г. Винница, ул. Хмельницкое шоссе, 95, e-mail: karachina-natalija@rambler.ru).

Витюк Анна Валерьевна – соискатель кафедры менеджмента и моделирования в экономике Винницкого национального технического университета (21021, Украина, г. Винница, ул. Хмельницкое шоссе, 95, e-mail: A.Vityuk@rambler.ru).

Information about the authors

N. Karachyna – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management and Modelling in Economics of Vinnytsia National Technical University (95 Khmelnytske Shose St., 21021, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: karachina-natalija@rambler.ru).

A. Vitiuk – postgraduate student of the Department of Management and Modelling in Economics of Vinnytsia National Technical University (95 Khmelnytske Shose St., 21021, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: A.Vityuk@rambler.ru).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
20.12.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ ДИСКОНТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

УДК 330.322.5:336.53

Овсянникова Я. О.

У статті розглянуто проблему визначення ставки дисконтування для проведення оцінки ефективності проектів публічно-приватного партнерства (ППП). Визначено неоднозначність розрахунку та застосування ставок дисконтування у міжнародній практиці оцінки проектів PPP. Розкрито особливості визначення та розрахунку відповідних ставок дисконтування для учасників партнерств в Україні. Зазначено, що важливо застосовувати різні ставки дисконтування відповідно до характеру проекту. Крім того, з метою врахування проектних ризиків та їхнього розподілу між учасниками необхідно також використовувати різні ставки дисконтування відповідно до інтересів окремих партнерів.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, оцінка ризиків, ставка дисконтування, метод дисконтованих потоків.

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ
ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

УДК 330.322.5:336.53

Овсянникова Я. А.

В статье рассмотрена проблема определения ставки дисконтирования для проведения оценки эффективности проектов публично-частного партнерства (ПЧП). Определена неоднозначность расчета и применения ставок дисконтирования в международной практике оценки проектов ПЧП. Раскрыты особенности определения и расчета соответствующих ставок дисконтирования для участников партнерств в Украине. Отмечается, что важно применять различные ставки дисконтирования соответственно характеру проекта. Кроме того, с целью учета проектных рисков и их распределения между участниками необходимо также использовать разные ставки дисконтирования в соответствии с интересами отдельных партнеров.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, оценка рисков, ставка дисконтирования, метод дисконтированных потоков.

THE FEATURES OF DETERMINING THE DISCOUNT RATE IN THE CONTEXT
OF ASSESSING THE EFFICIENCY OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP

UDC 330.322.5:336.53

I. Ovsianynkova

The paper deals with the problem of determining the discount rate to assess the efficiency of public private partnership (PPP). The ambiguity of the application of discount rates in the international practice of PPP estimation is identified. The features of the definition and calculation of the discount rates for partnerships' participants in Ukraine are revealed. The importance of implementation of different rates according to the character of the project is stated. Besides, with the aim of taking into account the project risks and distributing them among the participants it is necessary to use different discount rates according to the interests of the participants.

Key words: public private partnership, risk assessment, the discount rate, the method of discounted flows.

На сучасному етапі економічного розвитку країни публічно-приватне партнерство (ППП) набуває значної популярності як якісно новий інструмент залучення інвестицій для реалізації великомасштабних проектів. Проте проекти ППП відрізняються від звичайних інвестиційних проектів, тому оцінка ефективності повинна відповідати особливостям та принципам ППП. Відповідно, ставка дисконтування в процесі проведення оцінки проектів ППП значно впливає на результати аналізу ефективності проекту, а отже, й на прийняття відповідного інвестиційного рішення. Адже у світі зустрічаються непоодинокі випадки невдалих проектів, які завдають великих збитків уряду цих країн, тому з поширенням ППП в Україні поряд з економічним розвитком країни виникає загроза зазнати ще й значних збитків. За таких обставин дане питання є особливо актуальним як у теоретичному, так і в практичному розумінні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що окремі аспекти досліджуваного напрямку знайшли відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема С. Грея, А. Дамодарана, Дж. Холла,

К. Д'яконова, Т. Куриленко, В. Хрустальнової [1 – 4], а також у практичних рекомендаціях щодо оцінки проектів ППП різних країн [5 – 10]. Однак складність даного питання та недостатність його розроблення у наукових публікаціях зумовлює потребу у подальшому поглибленні досліджень у даному напрямі.

З огляду на це метою статті є визначення особливостей встановлення та розрахунку ставки дисконтування проектів ППП у сучасних умовах з урахуванням зарубіжного досвіду, а також обґрунтування рекомендацій щодо її визначення в контексті комплексної оцінки ефективності вітчизняних проектів ППП.

Фінансування великих інфраструктурних проектів вимагає якісного розробленого плану майбутніх капітальних витрат, очікуваних доходів і витрат, видатків, податків і зобов'язань за проектом. Слід зазначити, що точно передбачити майбутні грошові потоки практично неможливо, особливо коли мова йде про довгострокові та великомасштабні проекти, такі, як проекти ППП. Різні інвестиційні

проекти мають різний рівень ризикованості – різний ступінь невизначеності майбутніх грошових потоків. Тому при проведенні оцінки ефективності проекту головним завданням є визначення та оцінка ризику зміни фактичних грошових потоків від прогнозованих. В інвестиційному аналізі використовують різні підходи для вирішення даного питання, проте найбільш поширеним серед експертів підходом є метод дисконтованих потоків (Discounted Cash Flow (DCF)), основним показником якого є ставка дисконтування, що відображає вартість грошей з урахуванням фактора часу та ризику, тобто приводить майбутні грошові потоки до теперішнього часу. Вартість проекту (Net Present Value (NPV)) обчислюється за формулою:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+r_p)^1} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r_p)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r_p)^t}, \quad (1)$$

де CF_t – очікувані грошові потоки проекту за рік t ;
 r_p – ставка дисконтування.

Коректний вибір ставки дисконтування не тільки гарантує високу точність показників ефективності, а й забезпечить адекватність проведених розрахунків економічним умовам того ринкового середовища, в якому проект планується бути втілений. Проте в практиці інвестиційного аналізу не існує єдиного правила вибору чи методики розрахунку ставки дисконтування. У кожному конкретному випадку вибір ставки дисконтування залежить від сукупного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища інвестиційного проекту [1, с. 46].

На думку автора, найбільш об'єктивним та комплексним методом визначення ризику грошових потоків проекту є модель оцінки капітальних активів (Capital Asset Pricing Model (CAPM)), що відображає більш тісний взаємозв'язок між фінансовими результатами проекту та ставкою дисконтування. Метод базується на визначенні процентної ставки для власного капіталу через урахування систематичних,

тобто ринкових ризиків (так звані залишкові ризики можна усунути шляхом диверсифікації), під впливом яких формується премія за ризик [2, с. 128]. Крім того, цей метод досі найбільш надійний та поширений серед експертів усього світу.

Відповідно для визначення вартості грошових потоків за методом DCF по формулі (1) ставка дисконтування буде дорівнювати необхідній прибутковості проекту на капітал, тобто сумі безризикової процентної ставки та компенсаційної ставки за прийняття систематичного ризику [3, с. 9]. Необхідна окупність проекту обчислюється за формулою:

$$r_p = r_f + \beta_a \times MRP, \quad (2)$$

де r_f – безризикова відсоткова ставка;

β_a – бета-коефіцієнт, який визначає систематичний ризик проекту;

MRP – премія за ринковий ризик.

Слід зазначити, що дисконтування за своїм змістом становить порівняння інвестиційного рішення з найкращою з існуючих альтернатив, тобто у випадку з ППП держава повинна обрати найкращий метод реалізації проекту шляхом порівняння стандартних державних закупівель із партнерством. Більш того, однією з основних характеристик ППП є поділ ризиків між партнерами, тобто ставка дисконтування для партнерів повинна відрізнятися та враховувати інтереси кожного з них. Таким чином, ставки дисконтування для існуючих альтернатив повинні бути різними, так само як і для учасників партнерства. Однак на практиці при проведенні оцінки ефективності проекту з ППП кожна країна керується власними правилами та визначає ставку дисконтування за певними принципами, що не завжди відповідають та враховують особливості проектного фінансування, зокрема публічно-приватного партнерства. Результати аналізу міжнародної практики щодо встановлення ставок дисконтування для ППП наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Світовий досвід визначення ставок дисконтування для ППП [5 – 10]

Країна	Відділ, офіційний документ	Ставки дисконтування	Коментарі
Сполучене Королівство	Міністерство фінансів: "Зелена книга"	Усі грошові потоки проектів, незалежно від ринкового ризику, дисконтуються за 3,5 % – однакова соціальна ставка з урахуванням часу	Існує протиріччя щодо впливу ринкового ризику (збільшення/зменшення) на визначення поточної вартості майбутніх грошових потоків
Канада (Британська Колумбія)	Міністерство транспорту: "Досягнення "ціна – якість"	Як ставка виступає середньозважена вартість капіталу приватного сектору для всіх партнерів	Однакова ринкова ставка не відображає кількості ризиків, які можуть бути передані приватному партнерові
Австралія	Департамент інфраструктури: "Методологія визначення ставки дисконтування"	Існує диференційний розподіл ринкового ризику, тобто різні ставки для різних партнерів. Безризикова ставка – 5 % + премія за ризик, яка залежить від ступеня ризику	Існує спроба поділити ризик, тобто за умов різних договорів ППП різні сторони будуть мати різну кількість ризиків. Ставка змінюється відповідно до зміни ризику
Нідерланди	ППП Центр при Міністерстві фінансів: "Публічно-приватний компаратор"	Для державних проектів – номінальна ставка за державними облігаціями за аналогічний період тривалості проекту. Для ППП-проектів до ставки додається надбавка за ринковий ризик	Використовуються різні ставки, проте вони не повністю враховують систематичний ризик та можливість розподілу його між партнерами
Ірландія	ППП Центр: "Досягнення "ціна – якість" та підготовка ППП"	Ставка однакова для всіх, базується на безризиковій вартості позики для держави (державні облігації)	Не враховує ринковий ризик та не відображає кількості ризиків, які можуть бути розподілені між партнерами
Південна Африканська Республіка	ППП Центр при Міністерстві фінансів: "Методичні рекомендації з ППП"	Офіційно конкретної ставки не встановлюється, але передбачається, що вона дорівнює вартості капіталу для уряду з поправкою на ризик (державні облігації)	Однакова ставка не відображає кількості ризиків, які можуть бути передані приватному партнерові

На думку автора, системі стандартів оцінки CAPM та особливостям PPP найбільш відповідає підхід Австралії, адже він впливає з поетапного процесу визначення обсягу систематичного ризику за проектом і подальшого його розподілу між учасниками. Крім того, проведено розмежування проектів PPP на 2 типи: соціальні ($NPV < 0$) та економічні ($NPV > 0$), тобто проекти чистої вартості та чистого доходу. Таким чином, для соціальних проектів і проектів економічного характеру застосовуються різні ставки, тобто економічний проект, реалізований на засадах PPP, дисконтується за безризиковою ставкою та держава перекладає весь систематичний ризик на приватного партнера. За умови реалізації даного проекту шляхом стандартних державних закупівель його грошові потоки дисконтуються за звичайною проектною ставкою, яка розраховується за методом CAPM. У свою чергу, грошові потоки соціальних проектів при державних закупівлях дисконтуються за безризиковою ставкою, при PPP – за ставкою, що враховує систематичний ризик, переданий партнерові.

Важливим є те, що оцінку поточної вартості проекту необхідно проводити з боку держави, тобто ставка дисконтування повинна враховувати ризики проекту, які держава приймає, а не передає приватному партнерові. Саме ця особливість впливає на точність та правильність розрахунку вартості проекту для кожного з учасників партнерства й не враховується жодним підходом.

Ураховуючи все сказане, автор розрахував на основі методу CAPM приблизні значення ставок дисконтування для оцінки проектів PPP, що будуть здійснюватись в Україні. Слід зазначити, що отримані результати мають загальний характер, тому що для їхнього розрахунку використовувалися загальні показники по країні, тобто r_f визначалось як прибутковість за довгостроковими державними облігаціями (9,5 %); β_a – відповідно до сукупності фірм, які котируються на ПФТС (1,04); MRP – за даними Дамодарана (13 %) [4; 11; 12]. Тому для більш чіткого визначення ставки дисконтування слід враховувати особливості галузі, де даний проект реалізується. Результати розрахунків викладено в табл. 2.

Таблиця 2

Ставки дисконтування для вітчизняних проектів з PPP

Проект	Стандартний проект державних закупівель	PPP		
		Державна приймає всі ризики	Державна перекладає 2/3 систематичного ризику	Приватний партнер приймає всі ризики
Проект соціальний ($SCF < 0$)	Безризикова ставка – 9,5 %*	Безризикова ставка – 9,5 %	Безризикова ставка + 2/3 премії за ризик – 18,4 % (для партнера), 14 % (для держави)	Проектна ставка – 23 %
Проект економічний ($SCF > 0$)	Проектна ставка – 23 %**	–	–	Безризикова ставка – 9,5 %

* прибутковість довгострокових державних облігацій за даними джерела [11];

** проектна ставка = безризикова ставка (9,5 %) + компенсаційна ставка за прийняття ризику (13,5 % = β_a MRP) [4; 12].

Таким чином, даний підхід з визначення ставки

дисконтування дозволяє вирішити два важливих питання: розподілити систематичний ризик між учасниками і застосовувати ставки дисконтування відповідно до грошових потоків окремих проектів. Крім того, за допомогою цього методу можна проводити градацію альтернативних способів реалізації проекту відповідно до їхньої корисності для держави, що визначить, чи варто реалізовувати проект тим чи іншим способом, тобто максимізувати соціальний ефект для споживачів та економічний ефект для держави.

Отже, для оцінки ефективності проектів, зазвичай, використовують метод дисконтованих грошових потоків, який базується на приведенні грошових потоків проекту у теперішню вартість за допомогою ставки дисконтування. Проте в міжнародній практиці відсутній консенсус щодо визначення розміру ставки дисконтування для проектів PPP, крім того, при застосуванні ставки дисконтування в процесі оцінки проектів не враховано особливості PPP та інтереси учасників партнерства. Таким чином, автор вважає, що ставка дисконтування повинна бути розрахована окремо для кожного партнера та враховувати ризики проекту, які держава приймає, а не передає приватному партнерові. Більш того, розрахунок та встановлення ставки дисконтування повинні відповідати характеру проекту, тобто необхідно запровадити розмежування проектів PPP на соціальні й економічні, та відповідно до них застосовувати різні ставки дисконтування.

Література: 1. Куриленко Т. П. Проблеми визначення ставки дисконтування / Т. П. Куриленко, В. В. Хрустальова // Збірник наукових праць "Теорії мікро-макроекономіки" при академії муніципального управління. – 2009. – Вип. 32. – С. 43–51. 2. Дьяконов К. М. Механізм урахування впливу ризиків на оцінку фінансових інструментів за допомогою бета-коефіцієнта / К. М. Дьяконов, Д. В. Олексіч // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2006. – Вип. 22. – Ч. 2. – С. 127 – 130. 3. Gray S. The public private partnership paradox [Electronic resource] / S. Gray, J. Hall // UQ Business School, University of Queensland, Australia. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1582312>. 4. Damodaran Online [Electronic resource] // Home page of A. Damodaran. – Access mode : <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/> 5. Discount Rate Principles for PPP Projects [Electronic resource] / Central PPP Unit. Ireland National Development Finance Agency, Dublin. – Access mode : <http://ppp.gov.ie/key-documents/guidance/central-guidance/> 6. Methodology for Quantitative Procurement Options Analysis, Discussion Paper [Electronic resource] // Partnerships British Columbia, Canada. – Access mode : <http://www.partnershipsbc.ca/files-4/documents/ProcurementOptionsAnalysisDiscussionPaperOctober142011.pdf>. 7. National Public Private Partnership Guidelines: Discount Rate Methodology Guidance [Electronic resource] // Infrastructure Australia. – Access mode : http://www.infrastructureaustralia.gov.au/public_private/files/National_PPP_Guidelines_Vol_5Discount_Rate_MethodologyGuidance_Jan_09.pdf 8. Public Private Comparator (PPC) [Electronic resource] // PPP Knowledge Center. Netherlands Ministry of Finance, The Hague. – Access mode : <http://www.ppsbijhetrijk.nl/dsresource?objectid=82485&type=org> 9. Public Private Partnership Manual [Electronic resource] // National Treasury PPP Unit. Pretoria, Republic of South Africa. – Access mode : <http://www.ppp.gov.za/Legal%20Aspects/PPP%20Manual/Module%2004.pdf> 10. The Green Book: Appraisal and Evaluation in Central Government [Electronic resource] // HM Treasury, UK. – Access mode : http://www.hm-treasury.gov.uk/d/green_book_complete.pdf 11. Довідка про виконання Плану управління державним боргом за I квартал 2012 року. Міністерство фінансів. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=338064&cat_id=255473 12. Результати торгової сесії ПФТС. – Режим доступу : http://www.pfts.com/p/uk/lastquote/?n_id=7955.

References: 1. Kurylenko T. P. Problemy vyznachennia stavky dyskontuvannia [Problems of determining the discount rate] / T. P. Kurylenko, V. V. Khrustaliyova // Zbirnyk naukovykh prats "Teorii mikro-makroekonomiky" pry akademii munitsypalnoho upravlinnia. – 2009. – Vol. 32. – Pp. 43–51. 2. Diakonov K. M. Mekhanizm urakhuvannia vplyvu ryzykiv na otsinku finansovykh instrumentiv za dopomohoiu beta-koeffitsiienta [The mechanism of considering the risks impact on the measurement of financial instruments using the beta coefficient] / K. M. Diakonov, D. V. Oleksich // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universitetu. – 2006. – Vol. 22. – Part 2. – Pp. 127 – 130. 3. Gray S. The public private partnership paradox [Electronic resource] / S. Gray, J. Hall // UQ Business School, University of Queensland, Australia. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1582312> 4. Damodaran Online [Electronic resource] // Home page of A. Damodaran. – Access mode : <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/> 5. Discount Rate Principles for PPP Projects [Electronic resource] / Central PPP Unit. Ireland National Development Finance Agency, Dublin. – Access mode : <http://ppp.gov.ie/key-documents/guidance/central-guidance/> 6. Methodology for Quantitative Procurement Options Analysis, Discussion Paper [Electronic resource] // Partnerships British Columbia, Canada. – Access mode: <http://www.partnershipsbc.ca/files-4/documents/ProcurementOptionsAnalysisDiscussionPaperOctober142011.pdf> 7. National Public Private Partnership Guidelines: Discount Rate Methodology Guidance [Electronic resource] //Infrastructure Australia. – Access mode : http://www.infrastructureaustralia.gov.au/public_private/files/National_PPP_Guidelines_Vol_5Discount_Rate_Methodology_Guidance_Jan_09.pdf 8. Public Private Comparator (PPC) [Electronic resource] // PPP Knowledge Center. Netherlands Ministry of Finance, The Hague. – Access mode : <http://www.ppsbijhetriek.nl/dsresource?objectid=82485&type=org> 9. Public Private Partnership Manual [Electronic resource] // National Treasury PPP Unit. Pretoria, Republic of South Africa. – Access mode : <http://www.ppp.gov.za/Legal%20Aspects/PPP%20Manual/Module%2004.pdf> 10. The Green Book: Appraisal and Evaluation in Central Government

[Electronic resource] // HM Treasury, UK. – Access mode : http://www.hm-treasury.gov.uk/d/green_book_complete.pdf 11. Dovidka pro vykonannya Planu upravlinnia derzhavnym borhom za I kvartal 2012 roku [Information of the Government Debt Management Plan for the first quarter of 2012] // Ministerstvo finansiv. – Access mode : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=338064&cat_id=255473 12. Rezultaty torhovoï sesii PFTS [Results of the PFTS trading session] [Electronic resource] // PFTS. – Access mode : http://www.pfts.com/p/uk/lastquote/?n_id=7955

Інформація про автора

Овсянникова Яна Олександрівна – аспірант кафедри банківської справи Київського національного університету імені Тараса Шевченка (03022, Україна, м. Київ, вул. Васильківська, 90а, e-mail: yasinya_@mail.ru).

Информация об авторе

Овсянникова Яна Александровна – аспірант кафедри банківського дела Київського національного університету імені Тараса Шевченка (03022, Україна, г. Киев, ул. Васильковская, 90а, e-mail: yasinya_@mail.ru).

Information about the author

I. Ovsiannykova – postgraduate student of Banking Department of Taras Shevchenko Kyiv National University (90a Vasylkivska St., 03022, Kyiv, Ukraine, e-mail: yasinya_@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до ред.
29.01.2013 р.

ДО ПИТАННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО ЗМІСТУ ТА СТРУКТУРИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.8:339.564

Шестакова О. А.

На основі застосування міждисциплінарного підходу виявлені ключові (родові) ознаки експортного потенціалу підприємства та розроблено структурно-логічну схему його формування. Доведено, що як наукове поняття експортний потенціал підприємства відображає інтегровану сукупність залучених до сфери експортної діяльності активів підприємства, які забезпечують реалізацію його цілей і місії на основі виробництва та реалізації товарів (послуг) на зовнішніх ринках. Обґрунтовано підхід до аналізу структури експортного потенціалу підприємства, що базується на виділенні основних функціональних агрегатів – виробничо-економічного, інвестиційно-інноваційного та організаційно-управлінського, а за ієрархічним принципом – основних (базисних), конкурентних і стратегічних активів.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, системно-діяльнісний підхід, експортоорієнтовані активи, функціональні агрегати, ієрархічна структура.

К ВОПРОСУ КАТЕГОРИАЛЬНОГО СОДЕРЖАНИЯ И СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.8:339.564

Шестакова Е. А.

На основе применения междисциплинарного подхода выявлены ключевые (родовые) признаки экспортного потенциала предприятия и разработана структурно-логическая схема его формирования. Доказано, что как научное понятие экспортный потенциал предприятия отражает интегрированную совокупность привлеченных в сферу экспортной деятельности активов предприятия, которые обеспечивают реализацию его целей и миссии на основе производства и реализации товаров (услуг) на внешних рынках. Предложен подход к анализу структуры экспортного потенциала предприятия, который базируется на выделении основных функциональных агрегатов – производственно-экономического, инвестиционно-инновационного и организационно-управленческого, а по иерархическому принципу – основных (базисных), конкурентных и стратегических активов.

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, системно-деятельностный подход, экспортоориентированные активы, функциональные агрегаты, иерархическая структура.

ON CATEGORICAL CONTENT AND STRUCTURE OF ENTERPRISE EXPORT POTENTIAL

UDC 658.8:339.564

E. Shestakova

Based on a multidisciplinary approach, enterprise export potential key (generic) signs were identified and structural logic scheme of its formation was developed. It is proved, that, as a scientific term, export potential reflects integrated aggregate of assets of an enterprise, that were involved into export activity of this enterprise and that ensure the realization of its goals and mission, basing on producing and selling goods (services) to foreign markets. The author offered an approach to the analysis of enterprise export potential structure which is based on three main functional units, namely productive and economic investment and innovative, organizational and administrative. According to hierarchic principle main (basic), competitive and strategic assets can be named.

Key words: enterprise export potential, system-active approach, export-oriented assets, functional units, hierarchic structure.

Категорія "експортний потенціал підприємства" є однією з найважливіших складових понятійного апарату теорії міжнародної економічної діяльності. Жодне ґрунтовне дослідження проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності та підвищення міжнародної конкурентоспроможності мікроекономічних суб'єктів не залишає поза увагою питання їх узгодження з проблемою розвитку експортного потенціалу підприємства.

Проблематика цього напрямку досліджень є достатньо широкою. У працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як І. Ансофф, Є. Волкова, В. Геєць, Д. Даннінг, Б. Карлофф, В. Круглов, А. Мазаракі, Т. Мельник, М. Портер,

І. Скорнякова, Т. Циганкова, висвітлюються теоретико-методологічні аспекти пізнання сутності й структури експортного потенціалу підприємства, обґрунтовується тенденція зростання його системно-структурної складності й пропонуються методи та моделі формування механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Аналіз наявного наукового доробку дозволяє стверджувати, що, з одного боку, теорія експортного потенціалу підприємства все більше виокремлюється як відносно самостійний напрям наукових досліджень, а з іншого – слід констатувати наявність множини варіантів цієї теорії та існування широкого діапазону думок вчених щодо катего-

ріального змісту та структурно-функціональних характеристик експортного потенціалу підприємства.

Метою даної статті є спроба обґрунтувати категоріальний зміст поняття "експортний потенціал підприємства" з позицій міждисциплінарного підходу та розвинути підходи до аналізу його структури й елементного складу.

"Точкою опору" в сучасних дослідженнях сутності й структури експортного потенціалу підприємства є діалектична схема "загальне – особливе – конкретне", що у контексті аналізу трансформується у ланцюг причинностей "потенціал – економічний потенціал – експортний потенціал підприємства". Згідно з цією схемою, поняття "експортний потенціал підприємства" визначається або як складова (частина) економічного потенціалу підприємства [1], або як здатність (максимальна чи потенційна) підприємства до експортування товарів (послуг) [2; 3], або як обсяг товарів (послуг) підприємства, що можуть бути вироблені та реалізовані на світових ринках [4] тощо.

За наведеними дефініціями методологічні підходи до обґрунтування сутності експортного потенціалу підприємства відповідають логіці структурного, функціонального та цільового (результативного) підходів. Але за всієї їх важливості жоден із них не забезпечує достатньої повноти й глибини аналізу сутності експортного потенціалу підприємства. Аналіз причин методологічної обмеженості цих

підходів висвітлює їх прямий зв'язок зі станом розробки теорії економічного потенціалу підприємства, яка, як зазначає І. Карапейчик [5, с. 289], саме переживає важкий етап перенесення загальнонаукового поняття "потенціал" у сферу економічних досліджень.

Порушуючи завдання розвитку теорії експортного потенціалу підприємства, автор виходить з того, що визначення сутності та концептуальних основ формування експортного потенціалу підприємства має велике теоретичне і практичне значення. За цим поняттям приховуються ресурсні передумови функціонування та розвитку експортоорієнтованого підприємства, системні джерела його міжнародної конкурентоспроможності та інституційний механізм регулювання конкурентної взаємодії суб'єктів на світових ринках. Наведене розуміння контексту дослідження дозволяє виявити ключові (родові) ознаки експортного потенціалу підприємства – його системність, ресурсність та інституціональність, інтегроване відображення яких вимагає застосування системно-діяльнісного підходу [6].

Застосування цього підходу дозволяє розширити методологічну базу дослідження в контексті системного відображення сутнісно-необхідних передумов і закономірностей експортного потенціалу підприємства, що у формі структурно-логічної схеми наведено на рис. 1.



Рис. 1. Структурно-логічна схема формування експортного потенціалу підприємства (системно-діяльнісний підхід)

Наведена на рис. 1 схема відображає міжнародну економічну діяльність як системний комплекс, що включає: підприємство, зовнішній ринок та інституційний механізм їх взаємодії та реалізації цілей. Метою підприємства як суб'єкта експортної діяльності є вихід на зовнішній ринок із метою збуту результатів діяльності (товарів, послуг), що забезпечує відтворювальну основу його існування як системи. Функціонування зовнішнього ринку пов'язане з перманентним витоком під тиском конкуренції частини потенціалу його розвитку, який може бути відновлений лише на основі залучення ззовні потенціалу підприємств, які прагнуть увійти до зовнішнього ринку.

Сутнісно-необхідною передумовою реалізації цілей підприємства і зовнішнього ринку є наявність у потенціалі зовнішньоекономічної діяльності підприємства позитивно-релевантних активів, властивості яких є адекватними властивостям потенціалу розвитку зовнішнього ринку. Це дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як інтегровану сукупність залучених до сфери експортної діяльності активів підприємства, які забезпечують реалізацію його цілей і місії на основі виробництва товарів і послуг та задоволення потреб зовнішніх ринків.

Новизна запропонованого підходу до розкриття сутності експортного потенціалу підприємства полягає в

тому, що: по-перше, виділені ключові (родові) ознаки явища, які визначають його специфіку та особливості в понятійному апараті теорії міжнародної економічної діяльності. По-друге, підкреслюється нетотожність понять "зовнішньоекономічний потенціал підприємства" і "експортний потенціал підприємства", оскільки перше передбачає відсутність експортування та реалізацію потенціалу підприємства в країні базування, а друге – тільки транскордонну "технологію" його реалізації (експорт). По-третє, акцентовано увагу на сутності експортного потенціалу підприємства як системного ресурсу, структура якого детермінується метою експортної діяльності підприємства і за принципом зворотного зв'язку зазнає впливу зовнішнього ринку. Внутрішні та зовнішні умови формування експортного потенціалу підприємства обумовлюють варіативність його структурного складу, їх з'ясування потребує більш детального розгляду.

Структурний аналіз експортного потенціалу підприємства достатньо широко представлений у сучасних економічних дослідженнях [1 – 3; 7 – 12], у яких залежно від мети, а головне – від належності до певної школи економічної думки, науковці пропонують свій "кут зору" на елементний склад експортного потенціалу підприємства. Діапазон розбіжностей характеризують уявлення "ядра" експортного потенціалу підприємства, яке для представників неокласичної школи утворює виробничий потенціал [2], для інституціоналістів – інституційний потенціал [10], для представників теорії інформаційного суспільства – інформаційний потенціал [11], для прихильників технологічного глобалізму – інноваційний (технологічний) потенціал [12], для представників менеджризму – управлінський потенціал [8] тощо. Такий плюралізм думок, на перший погляд, виглядає як "глухий кут", у якому дослідники не можуть досягти згоди в інтерпретації структури експортного потенціалу підприємства. Але, на думку автора, частково істина присутня в кожній із наведених концепцій, що, у свою чергу, відображає багатоаспектний характер проблеми структуризації експортного потенціалу підприємства. Жодна окремо взята теоретична концепція не здатна забезпечити вирішення цієї проблеми, й абсолютно необхідним є комплексний підхід, що поєднує в собі різні методологічні підходи та інструментарій аналізу.

У математичній термінології можна стверджувати, що експортний потенціал підприємства є певною "нечіткою множиною" елементів, яка характеризується тим, що функція належності елементів може набувати будь-яких значень в інтервалі $[0; 1]$, а не тільки значення 0 або 1 [13]. Для того щоб встановити, які саме елементи належать до "нечіткої множини" експортного потенціалу підприємства, важливо, передусім, визначитися з критеріями належності або ознаками структуризації. Автор цієї роботи вважає, що структурний аналіз експортного потенціалу підприємства доцільно здійснювати за двома критеріальними ознаками – результативною, якою є рівень експортної конкурентоспроможності підприємства, і функціонально-факторною ознакою, якою є вид експортоорієнтованого активу підприємства. Ідея полягає в тому, щоб за цими ознаками у "нечіткій множині" визначити лише ті елементи, які утворюють "структурну матрицю" експортного потенціалу підприємства, в якій джерелом його розвитку є суперечність у співвідношенні елементів. Зміна цих співвідношень (структури) дає поштовх для зміни експортного потенціалу підприємства, узагальнюючим проявом якого є зростання експортної конкурентоспроможності підприємства. Вирішення цього завдання вимагає застосування системного підходу, який дозволяє подати експортний потенціал підприємства як складну поліструктуру із взаємозв'язками та взаємодією елементів, які можуть бути згруповані у три основні функціональні агрегати експортного потенціалу підприємства –

виробничо-економічний, інвестиційно-інноваційний (технологічний), організаційно-управлінський. Кожен із цих агрегатів є основою реалізації основних видів діяльності експортоорієнтованого підприємства – виробничої (операційної), інвестиційно-інноваційної та організаційно-управлінської, взаємодія яких у формі онтологічної схеми наведена на рис. 2.

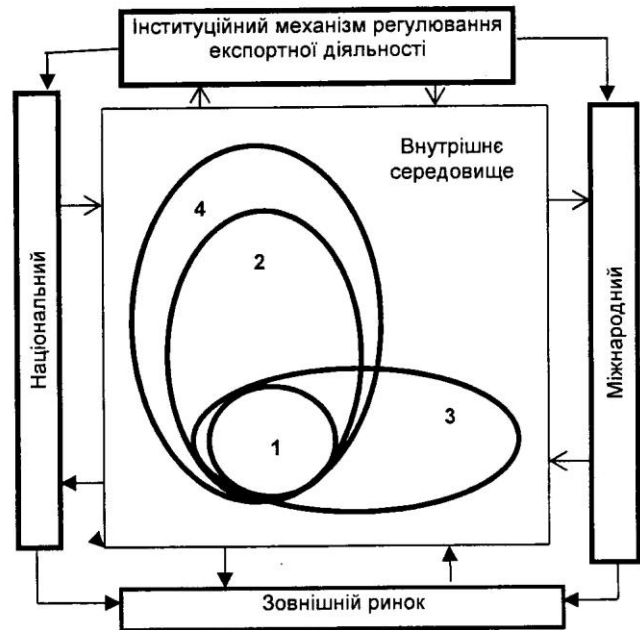


Рис. 2. Онтологічна схема взаємодії функціональних агрегатів експортоорієнтованого підприємства

Зміст наведеної на рис. 2 схеми стає більш зрозумілим з урахуванням взаємного розташування функціональних агрегатів експортоорієнтованого підприємства. Базисну роль відіграють матеріальні активи (у вигляді кола), насамперед – машини і технологічні процеси, які в умовах ринкових відносин набувають форми основного капіталу. Основний капітал є найбільш значущим операційним активом, або субфункціональним агрегатом, який детермінує стан експортного потенціалу та рівень конкурентоспроможності підприємства, що підтверджується відтворювальною політикою і практикою нагромадження основного капіталу в розвинених країнах світу.

Але якими б високорозвиненими не були операційні активи, їх використання здійснюється через виробничо-економічну діяльність персоналу підприємства (контур 2). Термін "виробничо-економічна діяльність" відображає принцип раціональності виробництва як процесу комбінування субфункціональних потенціалів (ресурсів), який, згідно з роботою [14, с. 73], має бути ефективним за критерієм технічної мінімізації витрат або технічної максимізації випуску продукції. Результатом виробничо-економічної діяльності підприємства є готова продукція експортного призначення, доходи від реалізації якої стають джерелом формування інших видів субфункціональних агрегатів.

Третій функціональний контур складає інвестиційно-інноваційна (технологічна) діяльність (див. рис. 2). Її виокремлення в самостійний функціональний агрегат зумовлюється, по-перше, самим характером розширеного відтворення експортної діяльності підприємства – через реновацію основних та відшкодування оборотних ресурсів, і по-друге – сучасною тенденцією прогресуючої інноватизації (технологізації) експортних потенціалів підприємств та їх конкурентоспроможності, яка детально висвітлена в роботі [15].

Четвертий контур утворює організаційно-управлінська діяльність (див. рис. 2), яка повністю охоплює виробничо-економічну і частково інвестиційно-інноваційну діяльність. Це пояснюється як існуванням пропорцій розширеного відтворення, так і закономірностями розвитку науково-технічного прогресу, які не можуть визначатися лише за бажанням управлінських кадрів.

Наведений склад основних функціональних агрегатів формує типову структуру експортного потенціалу підприємства, в якій співвідношення функціональних агрегатів визначається ситуацією експортної діяльності підприємства, яка, згідно з роботою [6], охоплює суб'єкт з його управлінською основою і середовище діяльності, а також відносини і зв'язки між ними, які дозволяють формувати адекватні типу конкурентних переваг підприємства комбінації елементів його експортного потенціалу.

Ситуаційний підхід до трактування структури експортного потенціалу підприємства знаходить якщо не пряме, то опосередковане відображення в багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених [16; 17]. У розгорнутому вигляді він наведений у роботі С. В. Ємельянова [17], де її автор доводить, що в економіках розвинених країн діють фірми, які на внутрішніх і зовнішніх ринках експлуатують різні типи конкурентних переваг – ресурсно-факторні, технологічні, інноваційні, глобальні. При цьому кожному типу конкурентних переваг і стадії конкурентоспроможності фірми відповідає своя структура експортного потенціалу та свій набір елементів, хоча ця залежність визначається не лише галузевими особливостями, а й змінами під впливом науково-технологічного прогресу. Використання логічної конструкції "тип конкурентних переваг – структура експортного потенціалу підприємства" дозволяє стверджувати про некоректність порівняння структур експортних потенціалів підприємств, які експлуатують різні типи конкурентних переваг і знаходяться на різних стадіях конкурентоспроможності.

Між елементами експортного потенціалу підприємства існують складні взаємозв'язки та впорядкованість, що обумовлює важливість виділення рівнів їх субординації за принципом ієрархічності. Згідно з теорією багаторівневих ієрархічних систем [18], експортний потенціал підприємства може бути поданий як багаторівнева ієрархічна структура, в якій функціональні взаємозв'язки між рівнями визначаються за ступенем значущості активів у формуванні міжнародної конкурентоспроможності підприємства (рис. 3).

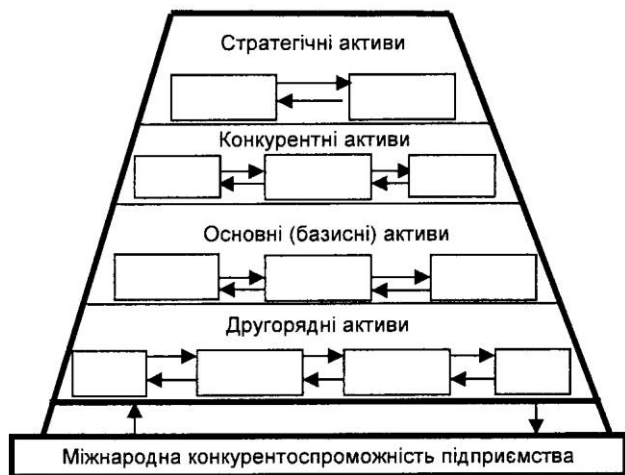


Рис. 3. Схема ієрархічної (рівневої) структури експортного потенціалу підприємства

Найнижчий рівень в ієрархічній структурі експортного потенціалу підприємства (див. рис. 3) складають другорядні активи, які в разі потреби достатньо легко можуть бути сформовані власне підприємством, придбані ззовні або виведені із підприємства, наприклад, на умовах аутсорсингу.

Другий рівень складають основні (базисні) активи, функціональна роль яких визначається тим, що без них підприємство взагалі не може існувати як суб'єкт експортної діяльності. До цієї категорії відносяться активи, які в західних наукових виданнях ідентифікуються за класом фізичних, а у вітчизняних – матеріальних активів. При цьому, на думку західних вчених, самі по собі базисні активи не створюють конкурентних переваг, а є лише критично необхідним інгредієнтом стратегії їх формування [19, с. 19].

Третій і четвертий (найвищий) рівні структури експортного потенціалу підприємства утворюють конкурентні та стратегічні активи, які в економічній літературі ідентифікуються за класом нематеріальних активів. Функціональна роль цих активів є різною: якщо перші забезпечують подолання бар'єрів входження у зовнішній ринок, то другі (стратегічні активи) забезпечують формування ексклюзивних конкурентних переваг, що спонукають суб'єктів, які діють на зовнішньому ринку, до перерозподілу на ньому ринкової влади продуцентів. Розмежовуючи поняття "управління" та "координація", ієрархічний принцип структуризації елементів експортного потенціалу підприємства істотно підвищує якість продукування управлінських рішень, що забезпечується, з одного боку, розширенням повноважень у прийнятті рішень на окремих рівнях ієрархії, а з іншого – принципом координації рішень за постулатом суміщеності цілей стратегічного, тактичного й оперативного рівнів управління.

Запропоновані в статті методологічні підходи до визначення сутності та структури експортного потенціалу підприємства формують підґрунтя для розвитку цієї галузі наукового знання. Завданням подальшого наукового пошуку має стати формування ефективних механізмів управління розвитком експортного потенціалу вітчизняних підприємств, адекватних сутності об'єкта управління та умовам сучасної міжнародної конкуренції.

Література: 1. Бегма В. М. Деякі аспекти експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / В. М. Бегма, Г. І. Мазуров // Проблеми науки. – 2007. – № 7. – С. 45–51. 2. Пирець Н. М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н. М. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – С. 166–170. 3. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес технології: [монографія] / Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2004. – 400 с. 4. Дружиніна В. В. Першозавдання експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності / В. В. Дружиніна, Л. В. Різниченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 246–252. 5. Карапейчик І. Н. Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 285–290. 6. Заруба В. Я. Общая теория деятельности как методологическая основа моделирования социально-экономических систем / В. Я. Заруба // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія / під. ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко – Х.: ВД "ИНЖЕК", 2010. – С. 90–109.

7. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменюк // Вестник Белорусского национального технического университета. – 2012. – № 4. – С. 29–35. 8. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография / Е. В. Волкодавова. – Самара : Издательство Самарского государственного экономического университета, 2007. – 159 с. 9. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2007. – 210 с. 10. Castells M. The Institutions of the New Economy [Electronic resource] / M. Castells // Conference, Queen Elizabeth Hall, London. 19 June. – Access mode : <http://www.bmel.ac.uk/research/virtosoc/text/events/castells.Htm>. 11. Perez C. Technological Revolution and Techno-economic Paradigms / C. Perez // Working Paper. – 2009. – № 20. – P. 4–16. 12. Fatemi K. Contemporary developments in international business / K. Fatemi and D. Jourdan. – Paris : ESKA, 2002. – 432 p. 13. Френкель А. Основания теории множеств / А. Френкель, И. Бар-Хиллел ; [пер. с англ.]. – М. : Наука, 1966. – 192 с. 14. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель ; [пер. з нім.]. – К. : Таксон, 2000. – 520 с. 15. Піддубна Л. І. "Технологізація" конкурентоспроможності: теоретико-методологічні аспекти / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 5–11. 16. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова. – [2-е изд., стереотипн.]. – Луганск : Издательство Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля, 2004. – 320 с. 17. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности / С. В. Емельянов. – М. : Международные отношения, 2001. – 408 с. 18. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара. – М. : Мир, 1973. – 344 с. 19. Cypher J. M. The Process of Economic Development / J. M. Cypher, J. L. Dietz. – London, New York, 2004. – 234 p.

References: 1. Behma V. M. Deiaki aspekty eksportnoho potentsialu ukrainskoho oborono-promyslovoho kompleksu / V. M. Behma, H. I. Mazurov // Problemy nauky. – 2007. – No. 7. – P. 45–51. 2. Pyrets N. M. Faktory rozvytku eksportnoho potentsialu Ukrainy / N. M. Pyrets // Problemy rozvytku zovnishnoekonomichnykh zvyazkiv ta zaluchennia inozemnykh investitsii: rehionalnyi aspekt. – Donetsk : DonNU, 2004. – Pp. 166–170. 3. Tsyhankova T. M. Mizhnarodnyi marketynh: teoretychni modeli ta biznes tehnologii : [monohrafiia] / T. M. Tsyhankova. – K. : KNEU, 2004. – 400 p. 4. Druzhynina V. V. Pershoshavdannya eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv z metoiu pidvyshchennia ikhnoi konkurentospromozhnosti / V. V. Druzhynina, L. V. Riznychenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 7 (109). – Pp. 246–252. 5. Karapeychik I. N. Logika ispolzovaniya potentsialov v zadachakh upravleniya predpriatiem / I. N. Karapeychik // Biznes Inform. – 2012. – No. 9. – Pp. 285–290. 6. Zaruba V. Ya. Obshchaya teoriya deyatelnosti kak metodolicheskaya osnova modelirovaniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem / V. Ya. Zaruba // Konkurentospromozhnist : problemy nauky ta praktyku : monohrafiia / pid. red. V. S. Ponomarenka, M. O. Kyzyma, O. M. Tyshchenka – Kh. : VD "INZhEK", 2010. – Pp. 90–109. 7. Dubkov S. Formirovanie i otsenka eksportnogo potentsiala promyshlennykh predpriatiy / S. Dubkov, S. Dadalko, D. Fomenyuk // Vestnik Belorusskogo natsionalnogo tekhnicheskogo universiteta. – 2012. – No. 4. – Pp. 29–35. 8. Volkodavova E. V.

Eksportnyy potentsial promyshlennykh predpriatiy : teoriya, metodolohiya, praktika : monografiya / E. V. Volkodavova. – Samara : Izdatelstvo Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta, 2007. – 159 p. 9. Upravlinnia eksportnym potentsialom Ukrainy : monohrafiia / A. A. Mazaraki, V. V. Yukhymenko, O. P. Hrebelnyk ta in. ; za zah. red. A. A. Mazaraki. – K. : Kyivskyi natsionalnyi torhovelno-ekonomichnyi universytet, 2007. – 210 p. 10. Castells M. The Institutions of the New Economy [Electronic resource] / M. Castells // Conference, Queen Elizabeth Hall, London. 19 June. – Access mode : <http://www.bmel.ac.uk/research/virtosoc/text/events/castells.Htm>. 11. Perez C. Technological Revolution and Techno-economic Paradigms / C. Perez // Working Paper. – 2009. – No. 20. – P. 4–16. 12. Fatemi K. Contemporary developments in international business / K. Fatemi and D. Jourdan. – Paris : ESKA, 2002. – 432 p. 13. Frenkel A. Osnovaniya teorii mnozhestv / A. Frenkel, I. Bar-Hillel ; [per. s angl.]. – M. : Nauka, 1966. – 192 p. 14. Fandel H. Teoriia vyrobnytstva i vytrat / H. Fandel ; [per. z nim.]. – K. : Takson, 2000. – 520 p. 15. Piddubna L. I. "Tekhnolohizatsiia" konkurentospromozhnosti: teoretyko-metodolohichni aspekty / L. I. Piddubna, O. A. Shestakova // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – Pp. 5–11. 16. Voronkova A. E. Strategicheskoe upravlenie konkurentospobnym potentsialom predpriatiya : diagnostika i organizatsiya : monografiya / A. E. Voronkova. – [2-e izd., stereotipn.]. – Lugansk : Izdatelstvo Vostochnoukrainskogo natsionalnogo universiteta im. Vladimira Dalya, 2004. – 320 p. 17. Emelyanov S. V. SShA : mezhdunarodnaya konkurentospobnost natsionalnoy promyshlennosti / S. V. Emelyanov. – M. : Mezhdunarodnye otnosheniya, 2001. – 408 p. 18. Mesarovich M. Teoriya ierarkhicheskikh mnogourovnnykh sistem / M. Mesarovich, D. Mako, I. Takakhara. – M. : Mir, 1973. – 344 p. 19. Cypher J. M. The Process of Economic Development / J. M. Cypher, J. L. Dietz. – London, New York, 2004. – 234 p.

Інформація про автора

Шестакова Олена Андріївна – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: elena_shestakova@rambler.ru).

Информация об авторе

Шестакова Елена Андреевна – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ВЕД Харківського національного економічного університету (61166, Україна, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: elena_shestakova@rambler.ru).

Information about the author

E. Shestakova – postgraduate student of the Department of International Economy and Management of Foreign Economic Activity of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: elena_shestakova@rambler.ru).

A double-blind
peer review has been held.

Стаття надійшла до ред.
12.02.2013 р.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.48.001.76

Михайліченко Г. І.

Розглянуто формування методологічного інструментарію визначення структури та оцінки інноваційного потенціалу туристичного підприємства.

У результаті дослідження обґрунтовано механізм оцінювання цінності інноваційного потенціалу туристичного підприємства, в тому числі в частині його нематеріальної складової, та моделювання процесів інноваційного розвитку. Оцінка інтелектуального ресурсу туристичного підприємства була проаналізована на прикладі провідних підприємств галузі (представництв транснаціональних корпорацій, великих національних туроператорів) і структурована: інноваційний ринковий політ; новітні технології, нові інтеграційні та консолідаційні процеси; результативність інформаційної взаємодії учасників туристичного ринку.

Запропоновано інструментарій оцінки нематеріальних ресурсів підприємства, визначено параметри їх оцінювання з урахуванням цінності й дієвості інтелектуального, репутаційного та комунікативного потенціалів, рівнів і можливості залучення туристичного потенціалу.

Ключові слова: туристичний, інтелектуальний, репутаційний, комунікативний, клієнтський, інноваційний потенціали.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 338.48.001.76

Михайличенко А. И.

Рассмотрено формирование методологического инструментария определения структуры и оценки инновационного потенциала туристического предприятия.

В результате исследования обоснован механизм оценивания ценности инновационного потенциала туристических предприятий, в том числе в части его нематериальной составляющей, и моделирования процессов инновационного развития. Оценка интеллектуального ресурса туристического предприятия была проанализирована на примере ведущих предприятий отрасли (представительств транснациональных корпораций, крупных национальных туроператоров) и структурирована: инновационный рыночный спрос; новейшие технологии, новые интеграционные и консолидационные процессы; результативность информационного взаимодействия участников туристического рынка.

Предложен инструментарий оценки нематериальных ресурсов предприятия, определены параметры их оценки с учетом ценности и действенности интеллектуального, репутационного и коммуникативного потенциалов, уровней и возможности привлечения туристического потенциала.

Ключевые слова: туристический, интеллектуальный, репутационный, коммуникативный, клиентский, инновационный потенциалы.

INNOVATIVE POTENTIAL OF A TOURIST ENTERPRISE

UDC 338.48.001.76

G. Mikhaylichenko

The article describes the methodological tool for determining the structure and estimation of innovative potential of a tourist enterprise.

As a result of research the mechanism of assessing the value of innovation potential of a tourist enterprise including the part of its immaterial component and modelling the processes of innovative development was substantiated. The assessment of intellectual resources of a tourist enterprise was analyzed on the example of the leading enterprises in the industry (representatives of multinationals, large national tour operators) and structured in the following way: innovative market demand; new technologies, new integration and consolidation processes, the efficiency of informational interaction of tourist market participants.

The toolkit for evaluation of intangible enterprise resources was proposed, the parameters of their evaluation were determined taking into account the value and effectiveness of intellectual, reputational and communicative potential, the levels and possibilities of attracting tourism potential.

Key words: tourist, intellectual, reputational, communicative, client, innovative potentials.

Удосконалення процесів формування та оцінки використання інноваційного потенціалу особливо важливе в умовах обмеженості фінансових ресурсів у більшості підприємств туристичної індустрії, важкопрогнозованості наслідків технологічних, політичних, економічних загроз, нестабільності ринкового попиту.

Для реалізації завдань повномасштабної оцінки та використання як наявного потенціалу підприємства – реалізованого чи нереалізованого, так і потенціалу розвитку туристичні підприємства проводять пошук ресурсів та резервів, здатних задовольнити амбітні плани інноваційного зростання. Так, системний аналіз складових потенціалу включає такі елементи: оцінювані показники і методику їх розрахунків; критерії оцінювання рівня інноваційного потенціалу за кожною його складовою; форми реалізації та об'єкт впливу; порядок ухвалення управлінських рішень, спрямованих на розвиток певної складової інноваційного потенціалу.

Процес оцінювання інноваційного потенціалу та інноваційної діяльності підприємств розглядався на прикладі промисловості в працях Гречана А. П., Краснокутської Н. В., Гудзинського А. О., Арєнкова І. А., Плотнікова А. Н., Бородині В. А., Кудінова С. В., Тітова В. В., Турило А. М., Чухрай Н. І. [1 – 5] та ін.

На думку автора, для сфери туризму доцільно було б застосувати оцінювальну модель "сприйнятливості – результативності" авторів І. Багрової та Т. Тищенко [6], яка дозволяє сформулювати двовимірний простір матриці "дія – результат" при виборі інноваційної стратегії, діагностиці поточного чи ретроспективного аналізу стану підприємства та його активів. Однак вона не дає відповіді на запитання: як зміниться цінність компанії з урахуванням набутого досвіду, як закріпити за собою та найкраще реалізувати отримані знання.

Також при проведенні оцінки нематеріальних активів не охоплені такі показники, які характеризують цінність туристичних ресурсів, їх унікальність, пропускну спроможність дестинацій тощо. Тому, на думку автора, дана методика повинна бути доповнена оцінкою важливих для інноваційного розвитку туристичних підприємств показників, таких, як: дієвість і цінність туристичного потенціалу, інтелектуального (знанневого), репутаційного, комунікативного та клієнтського потенціалів організацій.

Мета статті – формування методологічного інструментарію визначення структури та оцінки інноваційного потенціалу туристичного підприємства. Звідси є такі завдання: оцінити вплив нематеріальних ресурсів на діяльність підприємства, визначити параметри їх оцінювання,

дослідити цінність, дієвість інтелектуального, репутаційного та комунікативного потенціалів, рівні та можливості залучення туристичного потенціалу.

Більшість науковців погоджуються, що двовимірний модель механізму управління інноваційним потенціалом цілком придатна для оцінки ресурсів розвитку. Однак згадану методику можна структурно вдосконалити, створивши тривимірний простір, який дозволяє формалізувати ступінь "інноваційної зрілості" підприємства та інтегрувати оцінку потенціалу підприємства з можливостями досягнення максимального результату від його реалізації (рис. 1).

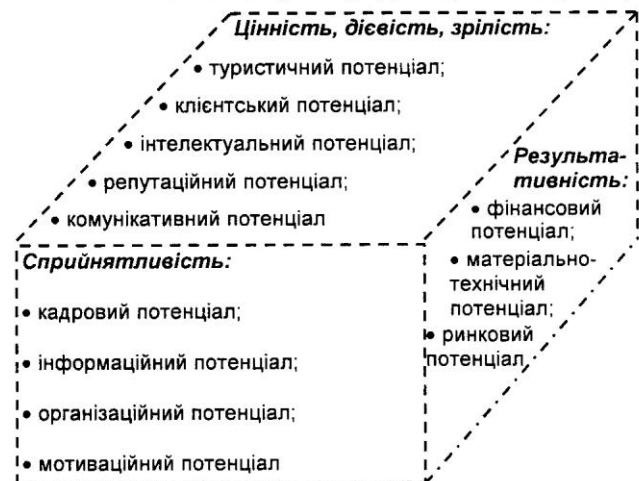


Рис. 1. Тривимірний модель формування й оцінки інноваційного потенціалу туристичного підприємства (складено автором)

Обґрунтування цінності й дієвості потенціалу, зрілості інноваційного сприйняття вимагає детального аналізу змісту і доведення оцінних показників до формалізованих розрахункових моделей, що важко зробити, бо більшість із цих показників базуються на визначенні ключових абстрактних дій; частково враховують, або ігнорують вплив зовнішнього середовища, або є тільки фінансовими чи тільки технічними; не знаходяться в причинно-наслідковому зв'язку; не містять повноцінного економічного інструментарію через відсутність урахування елементів, які визначають рівень розвитку і використання потенціалу підприємства.

Особливості виробничого процесу послуг та процесу обслуговування споживачів, які в часі та місці збігаються, вимагають окремих підходів до рівня розвитку й провідних властивостей інноваційного потенціалу організації, що не дає можливості виявити й оцінити сильні та слабкі сторони, оцінити резерви його реалізації, не є достатньо інформативними індикаторами ефективності інструментів управління інноваціями через повну або часткову відсутність відображення. Складові інноваційного потенціалу доповнюють одна одну, що формує відповідне поле для взаємопов'язаного розвитку в цілому.

Фінансові ризики туристичних компаній дуже високі, бо хиткий і вразливий попит може призвести до недоотримання належного рівня прибутку від реалізації турів у певних напрямках, на які було зосереджено весь наявний потенціал підприємства, включаючи інвестування у готельний консамент та польотну програму авіачартерів. Висока залежність від дій партнерів, сумлінності виконання зобов'язань разом з важкопрогнозованою ринковою кон'юнктурою призводять до фінансових втрат, які позначаються на іміджі підприємства.

Тому наявність на ринку незалежної оцінки роботи туроператорів, передусім, є зручним інструментом для вибору партнерів турагентськими компаніями, сприятиме правильному позиціонуванню туроператорів на ринку і буде інструментом їх економічного PR. Для органів державного регулювання результати незалежного рейтингу надають додаткові можливості контролю й аналізу ситуації в туристичній сфері і розроблення системи заходів щодо поліпшення систем держрегулювання.

Ідея використання результатів національних рейтингів з метою визначення стабільності позиції компанії на ринку не є новою. Широко використовують і проводять національний рейтинг безліч національних та міжнародних туристичних організацій. Однак у ринковій ситуації дані рейтингу – це не лише визнання кращих за професійною ознакою підприємств, а ще й перевірений за безліччю джерел оцінний механізм партнерської стабільності та бізнес-стратегії компанії.

Основною метою рейтингового оцінювання є виявлення найбільш професійних і, відповідно, привабливих для співпраці на туристичному ринку туроператорів, чартерних і страхових авіакомпаній, а також аналіз структури та оцінка основних тенденцій розвитку туристичного ринку. Укладання рейтингів підвищує інформаційну прозорість туристичного бізнесу і, тим самим, сприяє його активізації, встановленню міцніших партнерських стосунків, а можливо, і припливу інвестицій.

І, нарешті, враховуючи множинність критеріїв у рейтингах, його результати дозволять самим його учасникам поглянути на свою роботу опосередковано, дасть можливість скорегувати подальші стратегічні перспективи.

Неможливість збору достовірної інформації з офіційних джерел, а надто показників, що дозволяють оцінити потенціал інноваційного розвитку фірм-конкурентів та позиціонувати власний потенціал, прогнозувати прибутковість нових напрямів туризму, оцінити швидкість поширення (копіювання) сервісних інновацій, стимулює до винайдення шляхів збору й обробки інформації з неофіційних джерел, а саме: анкетування агентів, субагентів та споживачів, маркетингові дослідження ринкової кон'юнктури, опитування котрагентів, фінансових аналітиків інвестиційних компаній тощо.

Тому на сьогодні найбільш достовірну інформацію про привабливість туроператора для співпраці і якість його роботи можна отримати шляхом оцінювання рекомендацій турагентств, що мають достатній досвід роботи. Репрезентативність експертів-турагентств, що залучаються до складання рейтингу, досягається шляхом вибірки для опитування пропорційного числа від загальної кількості туркомпаній в усіх найбільш значущих містах країни.

Прикладом проведення рейтингів є інтегральне оцінювання експертами-турагентами роботи туроператорів за критеріями, які, на їх думку, є найважливішими (табл. 1). Відібрані агентами туроператори отримують автоматично по одному балу, що сумуються та приводяться до єдиного знаменника (за 100-бальною шкалою).

Таблиця 1

Значущість критеріїв рейтингу туроператорів*

Загальні критерії	Опис	Значущість
Online-бронювання, сайт компанії	Наявність і повноцінність такої системи, доступність інформації про наявність місць у готелях і літаках, швидкість підтвердження замовлення. Сайт – швидкість завантаження, своєчасність оновлення інформації і т. п.	13
Популярність і надійність туроператора	Репутація компанії, кількість років на ринку, популярність бренду і т. п.	15
Якість роботи персоналу	Професіоналізм співробітників компанії, доступність співробітників, топ-менеджерів і керівників компанії, дотримання етики ділового листування, швидкість реакції на будь-які запити	5
Розмір комісійної винагороди, умови оплати та отримання документів	Розмір комісії, наявність черг на подання й отримання документів, можливість отримання документів заздалегідь, у т.ч. в електронному вигляді, і т. п.	17
Швидкість підтвердження замовлення/бронювання турів	Дотримання контрольних термінів підтвердження туру, швидкість підтвердження, умови оплати і т. п.	14
Висока якість сервісу за кордоном	Мала кількість об'єктивних претензій туристів, оперативне реагування на скарги, рекламациі, претензії, високий професіоналізм обслуговуючого персоналу і т. п.	9
Низький рівень цін	Конкурентоспроможність пропозицій за пакетними і спеціальними пропозиціями	17
Відсутність заміни готелів	Чим менше змін у проданому пакеті, тим вище оцінка: як часто зустрічаються переселення до інших готелів, як такі проблеми вирішуються і т. п.	10
Усього		100

*Вибірка здійснена автором за результатами рейтингу туроператорів України та Росії сезонів 2011 – 2012 років [7]

Так, набір критеріїв для рейтингу професійної служби туристичної інформації Банку travel-inform [7], що проводився експертами ринку, об'єднав найбільш важливі функціональні критерії для оцінювання, які не допускали б дублювання різних аспектів діяльності компанії.

Рейтинг туристичних компаній очолюють закордонні консолідатори, що формують свою продуктову політику на закордонному ринку, при цьому з 2011 року широко диверсифікувавши перелік напрямів подорожей: з 2 – 3 основних країн масового ринку на 12 – 17 напрямів широкого попиту зарубіжних маршrutів, цим самим підвищуючи конкурентний статус підприємств відносно національних туроператорів (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг переваг співробітництва консолідованих туроператорів України

№ п/п	Туроператор	Підсумки сезону літо-2011, %	Підсумки сезону літо-2012, %	Зміни, +/-	Прогноз на сезон літо-2013, %	Зміни, +/-
1	TEZ Tour	22,6	25,7	▲ 3,1	24,1	▲ 1,6
2	Coral Travel	22,1	25,4	▲ 3,3	22,7	▲ 2,7
3	Пегас Туристик	20,3	21,7	▲ 1,4	22,5	▼ 0,8
4	Turtess Travel	10,1	11,0	▲ 0,9	9,4	▲ 1,6
5	TUI	6,3	3,7	▼ 2,6	7,3	▼ 3,6
6	Анекс Тур	3,9	3,1	▼ 0,8	3,9	▼ 0,8

*Вибірка здійснена автором за результатами рейтингу туроператорів України та Росії сезонів 2011 – 2012 років [7]

Це ті структурні підрозділи туристичних ТНК, які поставили на потік виробництво продуктів виїзного туризму і таким чином впливають на рівень цін на внутрішньому ринку, отримують від цього монополістичні вигоди на ринку країни базування. Якщо компанії не мають прямих закордонних донорів та мають олігополістичну структуру, вони об'єднуються в альянси, асоціації і корпорації для захисту своїх ринкових позицій. Так, наприклад, утворилася Асоціація лідерів туристичного бізнесу України (АЛТУ) в 2007 році.

У результаті дослідження ринкових позицій компаній з продажу пакетних турів потенційними споживачами турпослуг були сформовані та узагальнені характеристики, що посилюють сприйняття туроператора як компанії-лідера. До найвпливовіших слід віднести позиції: "міжнародна компанія", "викликає довіру", "має гарну репутацію", "позитивний особистий досвід", "надійна/стабільна компанія", "відома компанія", "широкий вибір туристичних послуг", "має програму лояльності", "кваліфікований персонал", "позитивні відгуки в Інтернеті" [8] тощо.

Туристичні оператори України почали активно створювати підрозділи по зв'язках з громадськістю, головне завдання яких – формування сприятливого іміджу організації, заснованого на високій діловій репутації. Діловий імідж, репутація, торгова марка, брендингова концепція відносяться до пріоритетних маркетингових інновацій підприємств. При оцінці роботи все частіше оцінюються нематеріальні активи, які у формулі результативності виглядають так: "вартість компанії (вартість її матеріальних активів) плюс (чи мінус) вартість її репутації".

Високий рівень репутації стає необхідною умовою досягнення підприємством стійкого і тривалого ділового успіху, а також є головним чинником конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Оцінку знаннєвого ресурсу туристичного підприємства можна поділити на знання про інноваційний ресурс, про ринковий попит, про нові технології, про цінність співпраці учасників туристичного ринку та результативність інформаційної взаємодії у вигляді знання про продукцію та послуги турорганізатора (рис. 2, 3).

Останнім часом роль нематеріальних чинників у розвитку бізнесу принципово змінилася. Їх вклад у вартість компанії значно перевищує вагу основних балансових активів, він може складати до 90 % їх вартості. Зрозуміло, що значення таких чинників різко зросло і стало пріоритетним напрямом розвитку компанії, надто для сервісної організації.

Розгляд репутаційного капіталу як мультиплікатора сталості й прибутковості туристичної компанії обумовлює необхідність формування системи соціально-економічних і організаційних умов його збереження й розвитку як системотворчої ланки сучасного управління, що вимагає розробки репутаційної стратегії компанії в рамках загальної корпоративної стратегії і створення механізмів реалізації цієї стратегії.

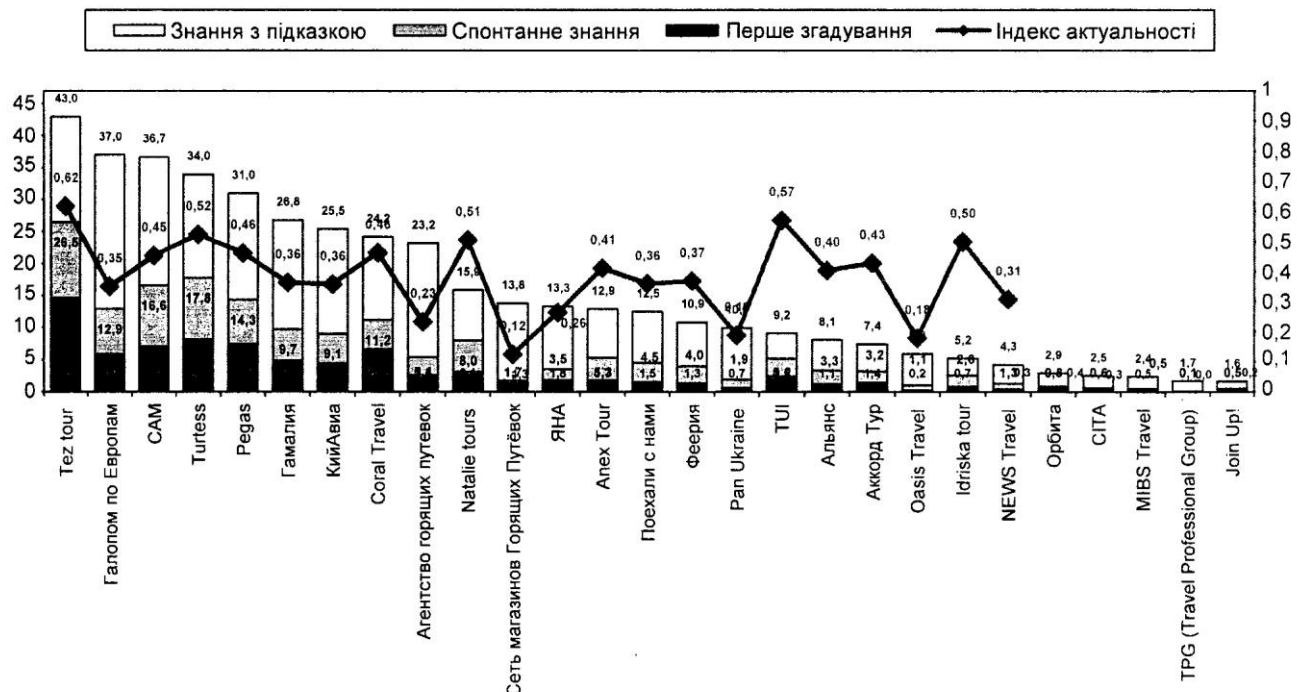
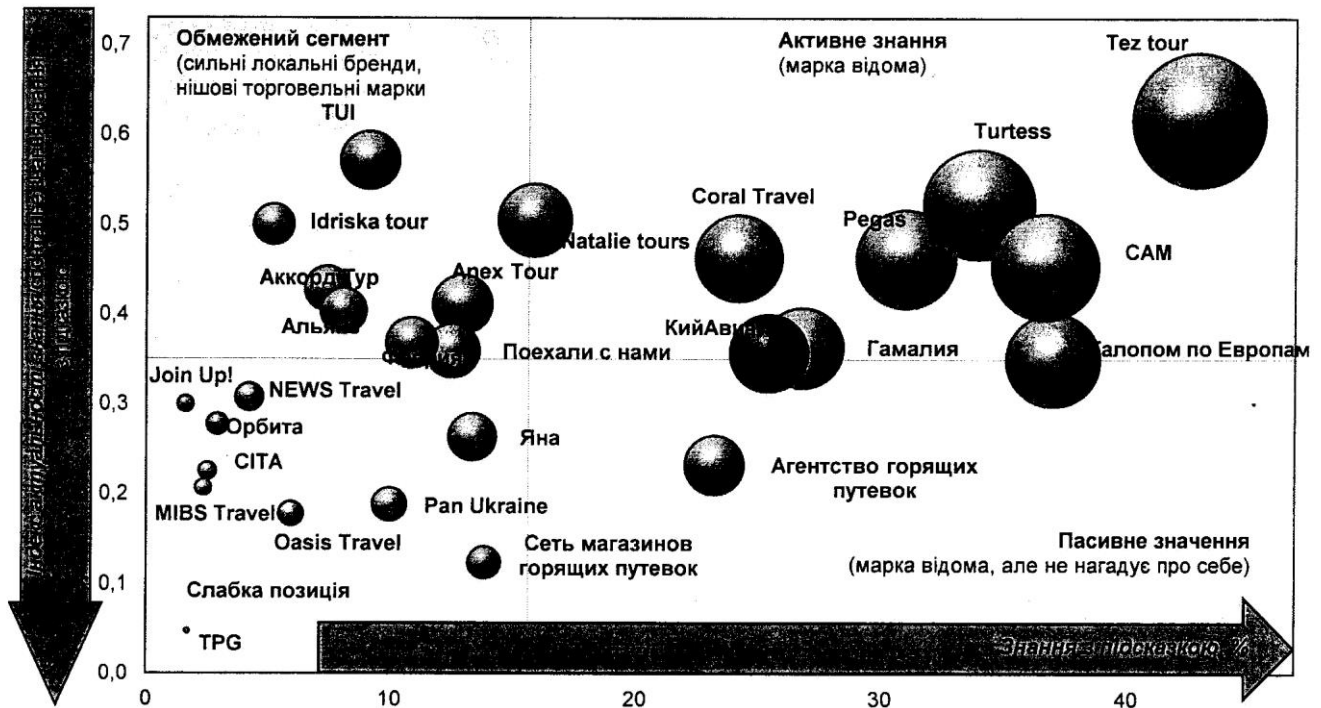


Рис. 2. Оцінка ділового іміджу туристичних компаній споживачами, 2011 р.

(узагальнено автором на основі проведених досліджень туристичного ринку компанією Euromedia Digita [8])

Використання стратегічного інструментарію формування й розвитку ділової репутації фірм, адекватної запитам зовнішнього ринкового середовища і потребам суспільства, супроводжується створенням системи ефективних іміджевих рішень та бренд-ідей, що дозволить

вітчизняним підприємствам вирішити проблеми успішної інтеграції у світові ринки товарів і послуг, придбати нові конкурентні переваги й досягти стійкого зростання показників господарської діяльності в довгостроковій перспективі.



* Розмір кола на діаграмі відображає рівень спонтанного знання

Рис. 3. Позиціонування знань про продукцію туристичної компанії (узагальнено автором на основі проведених досліджень туристичного ринку компанією Euromedia Digital [8])

Ряд наукових досліджень, присвячених формуванню й управлінню нематеріальними активами підприємств, дозволили виокремити основоположні твердження:

- ціннісно орієнтоване управління туристичними підприємствами – це процес, спрямований на зростання споживчої цінності туристичних продуктів та соціально-економічної цінності туристичного підприємства для забезпечення задоволеності споживчих очікувань і досягнення узгодженості економічних інтересів суб'єктів взаємовідносин туристичного ринку [9, с. 13];

- репутаційний актив – це потенціал фірми, який уже є на ринку і може бути використаний як нематеріальний ресурс шляхом його купівлі. Наприклад, до репутаційних ресурсів, перетворених на нематеріальні (репутаційні) активи, можна віднести традиційно позитивне відношення до продукту з боку споживачів, їх зацікавленість у його споживчих властивостях, довіра до турфірми і т. п. У довгостроковому періоді ці витрати мінімізуються за рахунок споживчої лояльності (вірності) клієнтів, що дозволяє фірмі підтримувати постійний або зростаючий порівняно з конкурентами попит [10, с. 8];

- репутаційний капітал – це результат сприйняття, знання і довіри до дій фірми в ринкових умовах, який формується з іміджу фірми, її репутації, соціальної відповідальності бізнесу, стосунків споживчої лояльності і внутрішньофірмових стосунків персоналу [10, с. 8].

Репутаційний капітал розглядається як один із механізмів збільшення прибутку, оскільки є реальним активом компанії, що визначається як чинник вартості, причому актив стійкіший, ніж усі матеріальні активи. Фундамен-

том репутаційного капіталу як чинника вартості стають довгострокові цілі компанії, що обумовлюється рядом причин. По-перше, висока репутація організації дає ефект придбання організацією певної ринкової сили в тому сенсі, що призводить до зниження чутливості до ціни. По-друге, висока репутація зменшує замінність товарів, а значить, захищає організацію від атак конкурентів і зміцнює позиції відносно товарів-замінників. І, по-третє, наявність відмінної ділової репутації полегшує доступ фірми до інших ресурсів: фінансових, інформаційних, людських і т. п.

Репутаційний капітал і збільшення його об'єму (приріст громадської довіри до соціально відповідального бізнесу організації, зміцнення її позитивного іміджу, формування сприятливої громадської думки, підвищення престижу певної торговельної марки і т. д.) мають цілком певний економічний еквівалент. Наприклад, підвищення престижу торговельної марки покращує умови її ринкового функціонування, збільшує обсяги продажів, іншими словами, перебудовує на її користь конкурентне середовище. У результаті компанія збільшує свій фінансовий капітал і економічний вплив, а, продовжуючи вкладати кошти в PR, розвиває добродійні і спонсорські програми. Таким чином, відбувається постійне розширене відтворення капіталу в компанії, своєрідний кругообіг капіталу (репутаційний – економічний – репутаційний – економічний), що призводить до виникнення мультиплікативного ефекту.

Позитивна репутація, перетворюючись на репутаційний капітал, підвищує конкурентоспроможність комерційної організації на ринку, притягує споживачів і партне-

рів, прискорює продажі і збільшує їх об'єм. Він полегшує доступ організації до ресурсів (фінансових, інформаційних, людських, матеріальних) і ведення операцій. В умовах монополістичної конкуренції репутаційний капітал взагалі може виявитися єдиною можливістю виживання й розвитку компанії через довіру споживачів і партнерів навіть не до виготовленого продукту, а до самої фірми: споживачі щодо її соціальної діяльності; влада і партнери – персонально її керівництву.

Імідж та репутація, перетворюючись на репутаційний капітал, цілеспрямовано формуються за рахунок опосередкованої дії на ключові аудиторії за допомогою інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), що призводять до виникнення ефекту синергії, якого складно досягти, використовуючи тільки одну з комунікацій. За своєю суттю ІМК є репутаційними комунікаціями, рівень ефективності використання яких визначається різноманітними видами новаційних технологій. Серед них слід виділити, передусім, мотиваційні технології (технології спілкування і поведінки з людьми, розкриття їх внутрішнього особового і ділового потенціалу) та іміджеві технології (технології персонального, корпоративного, регіонального, державного іміджу). При формуванні репутаційного капіталу компанії важливим моментом є, насамперед, результат взаємодії не лише із зовнішнім конкурентним середовищем, але й із внутрішнім середовищем організації. Управління репутацією – це складний і безперервний процес, орієнтований як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовища підприємства.

Правова регламентованість туристичного бізнесу в Україні, на жаль, не захищає інтереси власників бізнесу та споживачів турпослуг у разі банкрутства компанії. На сьогодні актуальними є питання щодо формування глобальної системи забезпечення фінансової відповідальності туристичних організацій, створення універсального механізму фінансового захисту туристів на випадок банкрутства операторів, створення їх силами компенсаційних фондів, саморегулюючих організацій (СРО).

Репутаційний капітал відкритої компанії в розвинених країнах світу враховується на рівні з інтелектуальними і маркетинговими активами й виступає як елемент довіри до продукту туроператора. А управління репутацією стає найважливішим завданням компанії, особливо тих, що прагнуть до завоювання нових ринків і розраховують на довгу та успішну роботу у бізнес-співтоваристві.

Репутація є категорією суто раціонального, що формується на основі досвіду взаємодії цільових груп з організацією, на доказових аргументах, усвідомленому зіставленні або на оцінках авторитетних експертів.

Цікавим у цьому контексті є досвід, що існує на ринку банківських послуг. Банки, усвідомивши значення репутаційного капіталу у формуванні довіри до банківського сектору, проводять щорічний рейтинг з визначенням RC-індексу – національного індексу репутаційної стабільності та комунікативної ефективності. Цей інноваційний аналітичний інструмент визначає ступінь та механізми впливу системи комунікацій досліджуваних об'єктів (закладів, організацій, компаній) на їх репутаційні показники. Актуальність та новизна RC-індексу визначається тим, що це перша в Україні спроба застосувати чіткі науково обумовлені індикатори ефективності комунікаційної політики вітчизняних державних та комерційних організацій і показати ступінь взаємодії даних індикаторів з репутаційними характеристиками об'єктів дослідження [11].

Технологія розрахунку репутаційних індексів передбачає комплексну багаторівневу процедуру збору та математичної обробки інформації, що дозволяє не тільки виміряти ділову репутацію досліджуваних об'єктів у вигляді числових показників, але й оцінити її з точки зору ефективності. Послідовність проведення аналізу така:

1 етап – контент-аналіз інформаційного простору, тобто формалізоване якісно-кількісне узагальнення присутності досліджуваних об'єктів у ЗМІ, за рахунок виявлення стійких змістовних одиниць тексту, що повторюються;

2 етап – опитування експертів, який охоплює спеціалістів туристичного ринку, що володіють необхідною інформацією з даного питання та мають відчутний вплив на формування поглядів усередині професійного оточення;

3 етап – математичне моделювання, де числові значення досліджуваних величин, параметрів та характеристик досліджуваних об'єктів визначені на попередніх етапах, аналізуються за допомогою логіко-математичного апарату.

Таким чином, RC-індекс не тільки описує репутаційні показники, але й дає можливість дізнатися, що саме і в якій мірі визначає їх основні кількісні та якісні параметри. Адаптувавши інструментарій аналізу до сфери туризму, автором були сформовані оцінні показники ділової репутації турфірми (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця репутаційних блоків для аналізу медійного контенту туристичного підприємства

№ п/п	Назва репутаційного блоку	Параметри оцінювання	Параметри медійного контенту
1	Маркетингова політика	Діяльність туроператора(т/о)/турагентства(т/а), що спрямована на ефективну систему просування туристичного продукту, максимізацію збуту турпакетів, якісне обслуговування індивідуальних замовлень/бронювань	Опис маркетингових дій підприємств, спрямованих на популяризацію продуктового ряду
2	Продуктовий ряд	Діяльність туроператора, що спрямована на формування продуктового асортименту, насичення сервісними інноваціями продукту масового ринку, формування попиту на новий турпродукт та його просування на ринку збуту	Опис продуктового ряду, переваг нового продукту, його насиченості, ексклюзивності, атрактивності
3	Бізнес, активи	Діяльність, спрямована на формування балансової та ринкової вартості підприємства	Опис підприємницької стратегії, фінансових результатів, рейтингів, ситуації навколо регіональної (них) мережі; реструктуризації, діяльності акціонерів відносно компаній, корпорацій, холдингів
4	Зовнішні комунікації	Публічні дії, спрямовані на формування прозорої системи комунікацій турпідприємств і соціуму, соціальна відповідальність за діяльність бізнесу за негативний вплив туризму на еко- та соціальну систему країн відвідування	Згадки т/о, т/а в контексті актів держрегулювання, конфліктних ситуацій, соціальних проєктів, меценатства, участі у галузевих асоціаціях, лобізму в усіх проявах, непрямі згадки про т/о, т/а
5	Внутрішні комунікації	Система управління і професіоналізм формування команди підприємства	Згадки т/о, т/а щодо опису кадрових ротаций, систем навчання персоналу, формування корпоративного духу у співробітників

Завоювання лідируючих позицій у підприємницькій системі господарювання у більшій мірі стає наслідком ефективного використання унікальних за своєю природою чинників нематеріального, невідчутного характеру, що включають: отримання, обробку, аналіз, інтерпретацію інформації; прогнозування, передбачення, моделювання змін; створення, використання, комерціалізацію баз знань, досвіду та інших інтелектуальних продуктів; формування внутрішньофірмової атмосфери інноваційної сприйнятливості, ділової й емоційної співпраці (партнерства); розвиток прямих і зворотних комунікаційних каналів із зовнішніми аудиторіями.

У більшості випадків при рівних технологічних складових успіх підприємства (компанії, холдингу) залежить більшою мірою від інтелектуальних і репутаційних можливостей системи, ніж від фізичних активів. При цьому, на думку автора, слід акцентувати увагу на інтелектуальній складовій процесу формування інноваційного потенціалу підприємства.

Через процеси інтелектуалізації та інформатизації, а також в умовах зниження рівня запасів матеріальних і сировинних ресурсів інтелектуальний капітал став розглядатися як один з основних чинників виробництва.

Базисом формування концепції управління на основі інтелектуального капіталу є праці К. Біра, Т. Ллойда, П. Друкера, Р. Аккофа, Я. Прусака та ін. науковців, які обґрунтували важливість системного формування та використання знань в економіці суспільства. Теорію самонавчальної

організації продовжили розвивати К. Аджарис, П. Сендж, Д. Тіс, П. Страсман, К.-Е. Свейбі, які зробили значний вклад у методологію оцінки інтелектуального капіталу [12].

Сучасні процеси розвитку економічної системи суспільства привели не просто до посилення ролі працівників у операційних процесах, але й визначили їх провідне місце в процесі виробництва доданої вартості та поза цими процесами, змінюючи систему цінностей і потреб людини, переводячи їх у сферу нематеріальних, спонукаючи до власної реалізації – інтелектуальної чи моральної. Про зростаючу роль інтелектуального капіталу підприємства (goodwill), що дозволяє створювати невідчутну цінність, свідчить той факт, що ринкова вартість сучасного підприємства може в десятки чи сотні разів перевищувати вартість її балансових активів [13]. Ця різниця є оцінкою ринком реальної вартості невідчутних інтелектуальних активів підприємства.

Ринкову вартість туристичного підприємства визначає саме його інтелектуальний потенціал. Окрім того, традиційно виокремлюють два основні елементи цього потенціалу: людський капітал та структурний капітал (рис. 4) [14].

З практичної точки зору саме інтелектуальний капітал створює нові продукти та послуги, а отже, дозволяє здійснювати зовнішню експансію фірми й освоєння нових ринків. Це забезпечується умілим співвідношенням людського та структурного капіталу, спрямованого на створення нових, прибуткових продуктів, здатних змінити бізнес-середовище.

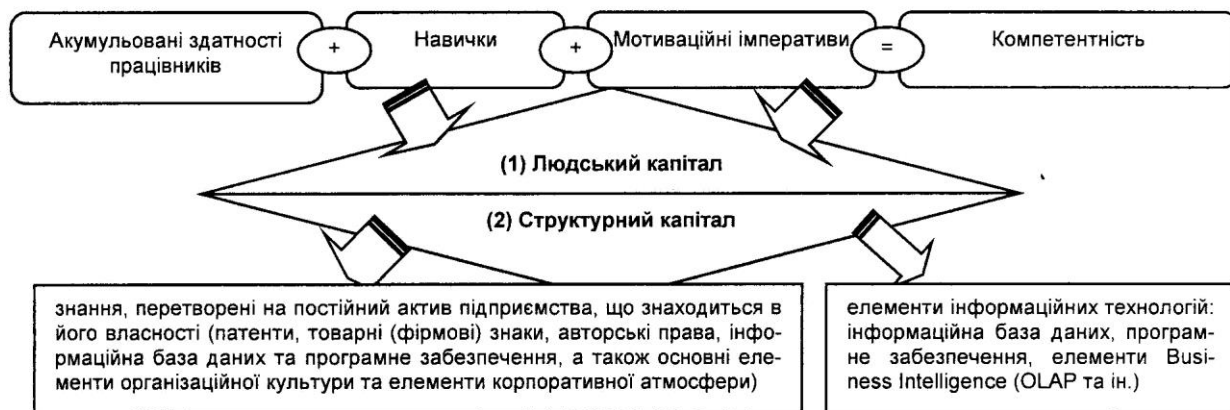


Рис. 4. Складові інтелектуального потенціалу підприємства (складено автором)

інтелектуальний капітал у глобальному та національному вимірах становить [12]:

- людський капітал – це особистісний потенціал, що побудований на базі освіти, досвіду та навичок;
- структурний капітал як властивість елементів інформаційної структури, системи освіти та інновацій, у тому числі науково-дослідних центрів, як інтелектуальної власності;
- реляційний капітал – це міжнародні відносини країн, імідж країни в зовнішньому світі, рівень зв'язків з глобальною економікою, привабливість для іноземного капіталу та туристів.

Визнання того, що сучасна економіка – це економіка, заснована на знаннях і інформації, переконує в тому, що саме інтелектуальні, репутаційні та інформаційні ресурси приносять у результаті вищий дохід, стають поступово з ресурсів "другого плану" базовими і найбільш стратегічно значущими для підприємств. Проте доводиться констатувати, що ці ресурсні складові, в тому числі і репутаційна, що чинять усе більший вплив на збільшення прибутковості і стабільності діяльності фірми, є недооціненими з точки зору вивченості економічною наукою та практикою.

У механізмі оцінювання конкурентоспроможності слід додати блоки управління знаннями, управління інтелектуальними і репутаційними ресурсами, які визначають сьогодні внутрішню структуру організації, ступінь її адаптаційних можливостей до ринкових змін.

Доведено, що у сучасних конкурентних стосунках особливу роль відіграє громадська думка про туристичну компанію, рівень організації її бізнесу з точки зору соціальної відповідальності, репутація та імідж.

Аналізуючи проблему диверсифікації системи управління, необхідно враховувати зміст процесів, що визначають саморозвиток організації, як здатність взаємодіяти із зовнішнім середовищем. Йдеться про дві компоненти управління ресурсною базою розвитку. З одного боку, це формування ресурсів розвитку: реструктуризація підприємства, розробка стратегічного плану та ін., а з іншого – проблема полягає в накопиченні ресурсів технічного характеру, що стають усе дорожчими, а їх витрачання не приносить уже того прибутку, що задовольняє амбітні плани інноваційного розвитку та розширеного відтворення цих ресурсів.

Отже, вимірювання внеску нематеріальних ресурсів як інноваційної складової розвитку організації буде усе

на основі накопичення та ощадливого використання порівняно із сировинними ресурсами, що дозволяє значно збільшити ефективність діяльності. Тобто процес капіталізації нематеріальних активів в умовах знаннєвої економіки набагато ефективніше, що визначає доцільність зміщення акцентів у накопиченні капіталу у бік нематеріальної частини потенціалу підприємств.

Література: 1. Гречан А. П. Теоретичні засади визначення інноваційного потенціалу підприємства / А. П. Гречан // Економіка та держава : науково-практичний журнал. – 2005. – № 7. – С. 34–37. 2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с. 3. Титов В. В. Приrost рыночной стоимости производственного потенциала / В. В. Титов // Инновационная фирма: теория и практика развития : сб. науч. тр. / под ред. В. В. Титова, В. Д. Макаровой. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2011. – С. 4–13. 4. Турило А. М. Теоретико-методологічні підходи щодо удосконалення визначення поняття "інноваційний потенціал підприємства" / А. М. Турило, М. В. Адаменко // Вісник Криворізького національного університету. – 2012. – Вип. 31. – С. 289–292. 5. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємством" / Н. І. Чухрай. – Львів, 2003. – 45 с. 6. Багрова І. В. Удосконалення використання інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах урахування його властивостей / І. В. Багрова, Т. І. Тищенко // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1. – С. 18–23. 7. Електронна газета БАНКО travel-inform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourdom.ru> 8. Дані досліджень туристичного ринку компанією Euromedia Digital [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.euromediadigital.com 9. Бойко М. Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі: монографія / М. Г. Бойко. – К. : КНТЕУ, 2010. – 524 с. 10. Решетникова І. І. Репутаційний капітал як фактор забезпечення конкурентоспособності російського бізнесу: теорія, методологія дослідження, проблеми формування і управління в умовах глобалізації ринків : автореферат дисс. на соиск. уч. степені д-ра екон. наук по спец. 08.00.05 "Економіка і управління народним господарством" (3. Маркетинг) / І. І. Решетникова. – Волгоград, 2011. 11. Портал інформаційного партнера RC index – Ліга-БізнесІнформ. – Режим доступу : <http://bi.liga.net/ratings/about.html>. 12. Козловська У. Інтелектуальний капітал як важливіший елемент парадигми управління, ґрунтованого на знаннях / У. Козловська // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Дала. – 2012. – № 7 (178). – С. 155–160. 13. Edvinsoon L. Kapital intelektualny / L. Edvinsoon, M. S. Malone. – Warszawa : PWN, 2001. – С. 17. 14. Ricceri J. J. Intellectual Capital and Knowledge Management / J. J. Ricceri. – Abingdon : Routledge, 2008. – P. 119.

References: 1. Hrechani A. P. Teoretychni zasady vyznachennia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva / A. P. Hrechani // Ekonomika ta derzhava : naukovo-praktychnyi zhurnal. – 2005. – No. 7. – Pp. 34–37. 2. Krasnokutskaya N. V. Innovatsiyni menedzhment : navch. posib. [dlya stud. vyssh. navch. zakl.] / N. V. Krasnokutskaya. – K. : KNEU, 2003. – 504 p. 3. Titov V. V. Prirost rynochnoy stoimosti proizvodstvennogo potentsiala / V. V. Titov // Innovatsionnaya firma : teoriya i praktika razvitiya : sb. nauch. tr. / pod red. V. V. Titova, V. D. Makarovoy. – Novosibirsk : IEOPP SO RAN, 2011. – Pp. 4–13. 4. Turylo A. M. Teoretyko-

metodolohichni pidkhody shchodo udoskonalennia vyznachennia poniattia "innovatsiyni potentsial pidpriemstva" / A. M. Turylo, M. V. Adamenko // Visnyk Kryvorizkoho natsionalnoho universytetu. – 2012. – Vol. 31. – Pp. 289–292. 5. Chukhray N. I. Formuvannya innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv na zasadakh marketynhu i lohistyky : avtoref. dys. na zdobuttia naykovoho stupenia d-ra ekon. nauk : spets. 08.06.01 "Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvom" / N. I. Chuhray. – Lviv, 2003. – 45 p. 6. Bahrova I. V. Udskonalennia vykorystannia innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv na zasadakh urakhuvannya yoho vlastyvostei / I. V. Bahrova, T. I. Tyshchenko // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2012. – No. 1. – Pp. 18–23. 7. Elektronnyaya gazeta BANKO travel-inform [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.tourdom.ru>. 8. Dani doslidzhen turystychnoho rynku kompaniieiu Euromedia Digital [Electronic resource]. – Access mode : www.euromediadigital.com. 9. Boiko M. H. Tsinnisno oriyentovane upravlinnia v turyzmi : monohrafiia / M. H. Boiko. – K. : KNTU, 2010. – 524 p. 10. Reshetnikova I. I. Reputatsionnyy kapital kak faktor obespecheniya konkurentosposobnosti rossiyskogo biznesa: teoriya, metodologiya issledovaniya, problemy formirovaniya i upravleniya v usloviyakh globalizatsii rynkov : avtoreferat diss. na soisk. uch. stepeni d-ra ekon. nauk po spets. 08.00.05 "Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom" (3. Marketing) / I. I. Reshetnikova. – Volgograd, 2011. 11. Portal informatsiynogo partnery RC index – Liga-BiznesInform. – Access mode : <http://bi.liga.net/ratings/about.html>. 12. Kozlovskaya U. Intellektualnyy kapital kak vazhneyshyy element paradigmy upravleniya, osnovannogo na znaniyakh / U. Kozlovskaya // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu im. V. Dalia. – 2012. – No. 7 (178). – Pp. 155–160. 13. Edvinsoon L. Kapital intelektualny / L. Edvinsoon, M. S. Malone. – Warszawa : PWN, 2001. – P. 17. 14. Ricceri J. J. Intellectual Capital and Knowledge Management / J. J. Ricceri. – Abingdon : Routledge, 2008. – P. 119.

Інформація про автора

Михайличенко Ганна Іванівна – канд. екон. наук, докторант, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Кіото, 19, e-mail: sv2007_71@ukr.net).

Информация об авторе

Михайличенко Анна Ивановна – канд. экон. наук, докторант, доцент кафедры гостинично-ресторанного и туристического бизнеса Киевского национального торгового-экономического университета (02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19, e-mail: sv2007_71@ukr.net).

Information about the author

G. Mikhaylichenko – Ph.D. in Economics, doctoral student, Associate Professor of the Department of Hotel-Restaurant and Tourism Business of Kyiv National Trade and Economic University (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: sv2007_71@ukr.net).

Рецензент

канд. екон. наук,
професор Єрмаченко В. Є.

Стаття надійшла до ред.
13.02.2013 р.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МОДЕЛІ КОГНІТИВНОЇ ДІАГНОСТИКИ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА

УДК 65.016.8:65.011.2

Федорук О. В.

Удосконалено існуючі методичні підходи до інтегральної оцінки фінансового стану підприємств на основі застосування моделі когнітивної діагностики імовірності банкрутства. Обґрунтовано доцільність використання інтегрованої системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання та нефінансових вербальних показників (показників суб'єктивного характеру), досліджено модель когнітивної діагностики імовірності банкрутства підприємств. У процесі інтегральної оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності доцільно використовувати модель когнітивної діагностики імовірності банкрутства, що дає змогу ефективно оцінювати внутрішнє середовище підприємства з метою своєчасного виявлення резервів у процесі розроблення стратегії, запобігання появі кризових явищ, забезпечення стійкого фінансового стану, стабільного функціонування та розвитку підприємства в майбутньому.

Ключові слова: інтегральна оцінка фінансового стану підприємств, когнітивне моделювання, антисипативна концепція управління, модель когнітивної діагностики імовірності банкрутства, інтегрована система показників, Q-діагностика, V-діагностика.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДЕЛИ КОГНИТИВНОЙ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

УДК 65.016.8:65.011.2

Федорук О. В.

Усовершенствованы существующие методические подходы к интегральной оценке финансового состояния предприятий на основе применения модели когнитивной диагностики вероятности банкротства. Обоснована целесообразность использования интегрированной системы показателей оценки финансового состояния субъектов хозяйствования и нефинансовых вербальных показателей (показателей субъективного характера), исследована модель когнитивной диагностики вероятности банкротства предприятий. В процессе интегральной оценки финансового состояния субъектов предпринимательской деятельности целесообразно использовать модель когнитивной диагностики вероятности банкротства, что позволяет эффективно оценивать внутреннюю среду предприятия с целью своевременного выявления резервов при разработке стратегии, предотвращения появления кризисных явлений, обеспечения устойчивого финансового положения, стабильного функционирования и развития предприятия в будущем.

Ключевые слова: интегральная оценка финансового состояния предприятий, когнитивное моделирование, антисипативная концепция управления, модель когнитивной диагностики вероятности банкротства, интегрированная система показателей, Q-диагностика, V-диагностика.

INTEGRAL ASSESSMENT OF ENTERPRISES' FINANCIAL STATE WITH THE HELP OF COGNITIVE DIAGNOSTIC MODEL OF BANKRUPTCY PROBABILITY

UDC 65.016.8:65.011.2

O. Fedoruk

The article deals with possible ways of improvement of the existing methodical approaches to the integral estimation of enterprises' financial state based of cognitive diagnostic model of bankruptcy probability. The expediency of applying the integrated system of indicators for assessing economic entities' financial state as well as non-financial verbal indicators (indicators of subjective nature) has been grounded. A cognitive diagnostic model of enterprises' bankruptcy probability has been investigated. In the process of integral estimation of business entities' financial state it has been proposed to use a cognitive diagnostic model of bankruptcy probability, that allows to assess effectively the internal environment of an enterprise in order to identify timely the reserves of strategy development, to prevent crisis phenomena, and to ensure sustainable financial state, stable functioning and development of an enterprise in the future.

Key words: integral assessment of the financial state of enterprises, cognitive modelling, anticipatory management concept, cognitive diagnostic model of bankruptcy probability, integrated system of indicators, Q-diagnostics, V-diagnostics.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується наявністю кризових явищ в економічній системі на різних її рівнях. Кризовий стан багатьох підприємств викликаний невідповідністю їх фінансово-господарських параметрів сучасній ситуації, що зумовлено неправильною стратегією, неадекватною організацією бізнесу і, як наслідок, слабкою адаптацією до вимог ринку.

За таких умов проблема розробки методичних основ інтегральної оцінки фінансового стану підприємств набуває загальнодержавного характеру. Це зумовлено тим, що банкрутство підприємства має негативні наслідки для його власників, господарських партнерів, працівників і держави в цілому у зв'язку з подальшою розбалансованістю макроекономічної системи. Крім того, від об'єктивної оцінки фінансового стану залежать вартість підприємства, його інвестиційна привабливість, ефективність проведення санації чи реструктуризації.

Значний внесок у розвиток системи оцінки фінансового стану підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: М. Белендер, Борисова В. А., Долинський В. П., Ізмайлова К. В., Ковальова А. М., Коробов М. Я., Крамаренко Г. О., Лахтіонова Л. А., Михайлов М. Г., Е. Нікбахт, Поддєрьогін А. М., Попович В. Я., Савицька Г. В., Салига С. Я., Старостенко Г. Г., Філімоненков О. С., Е. Хелферт, Цал-Цалко Ю. С., Д. Чессер, Шеремет О. О., Шиян Д. В. та ін. Проте, незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері знань, теоретична база для формування концептуальних основ інтегральної оцінки фінансового стану підприємств все ще є недостатньо вивченою, а багато положень праць дослідників носять суперечливий і дискусійний характер.

Метою дослідження є удосконалення існуючих методичних підходів щодо інтегральної оцінки фінансового стану підприємств на основі застосування моделі когнітивної діагностики імовірності банкрутства, обґрунтування

доцільності використання інтегрованої системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання та нефінансових вербальних показників (показників суб'єктивного характеру), дослідження моделі когнітивної діагностики імовірності банкрутства підприємств.

У процесі діагностування імовірності банкрутства необхідною є інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. Розробленню інтегрального показника повинен передувати ретельний аналіз і вибір найважливіших індикаторів, які характеризують різні аспекти фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності, крім того, всі індикатори слід привести до однакових одиниць виміру, що забезпечить можливість їх математичного об'єднання. Проте сьогодні в Україні немає єдиного алгоритму інтегральної оцінки фінансового стану підприємств. Відомі у світовій економіці дискримінантні моделі непридатні для вітчизняних умов господарювання [1].

Методика для проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, запропонована українськими вченими, передбачає реалізацію декількох етапів, а саме: визначення основних напрямів оцінки; вибір окремих фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів; розрахунок для кожного з коефіцієнтів нормативного значення; визначення вагомості окремих коефіцієнтів; формування узагальнюючих показників; розробка інтегрального показника фінансового стану підприємства [2].

Варто зазначити, що до основних принципів формування системи показників-індикаторів для інтегральної оцінки фінансового стану підприємств відносять такі: відповідність системи показників завданням дослідження; наявність інформаційного забезпечення для розрахунку значень показників; можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку індикаторів; забезпечення накопичення статистичної бази стосовно рівнів показників; охоплення індикаторами всіх найважливіших напрямів оцінки фінан-

сового стану підприємств; оптимальна чисельність показників з кожного напрямку дослідження [3, с. 313–314].

Проведення діагностики за інтегральним показником фінансово-господарської діяльності дозволяє отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому. Інтегральний показник формується на основі опису досліджуваного об'єкта, який характеризується великою кількістю ознак, меншим числом інформативних показників. Агрегування ознак в одну інтегральну оцінку ґрунтується на так званій "теорії адитивної цінності", згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових [4, с. 26].

На сьогодні важливо вирішити завдання поєднання в процесі діагностики імовірності банкрутства підприємств фінансових і нефінансових індикаторів з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результативними показниками та ключовими факторами, під впливом яких вони формуються. Показники, за допомогою яких вимірюють досягнуті результати, і показники, що відображають процеси, які забезпечують досягнення цих результатів, мають бути узгоджені між собою, оскільки для одержання перших, наприклад, підвищення чистого прибутку від реалізації продукції, потрібно реалізувати другі, наприклад, досягти більшої лояльності з боку клієнтів і збільшити їх кількість.

Ураховуючи необхідність всебічної діагностики діяльності підприємств, доцільно проводити когнітивну діагно-

стику імовірності банкрутства, що спрямована на пізнання процесів функціонування суб'єктів підприємницької діяльності на основі дослідження кількісних та якісних показників, метою якої є оцінка як поточного, так і перспективного станів підприємств на основі інформації бухгалтерського обліку та звітності, а також експертних оцінок. Система когнітивної діагностики імовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності ґрунтується на когнітивній структуризації знань про об'єкт та застосовується за наявності неповної статистичної інформації.

Слід зазначити, що за сучасних умов необхідно проводити когнітивну діагностику імовірності банкрутства підприємств у двох напрямках, а саме: кількісна діагностика (Q-діагностика) імовірності банкрутства підприємств, що базується на оцінці фінансових показників; якісна діагностика (V-діагностика) імовірності банкрутства підприємств, що ґрунтується на дослідженні нефінансових вербальних показників (показників суб'єктивного характеру).

У процесі інтегральної оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності доцільно використовувати модель когнітивної діагностики імовірності банкрутства, згідно з якою процес Q-діагностики включає такі три послідовні етапи: 1) визначення імовірності банкрутства підприємства; 2) дослідження експертами головного чинника банкрутства в перспективі; 3) виявлення шляхів покращення рівня головного чинника банкрутства в перспективі (рисунк).

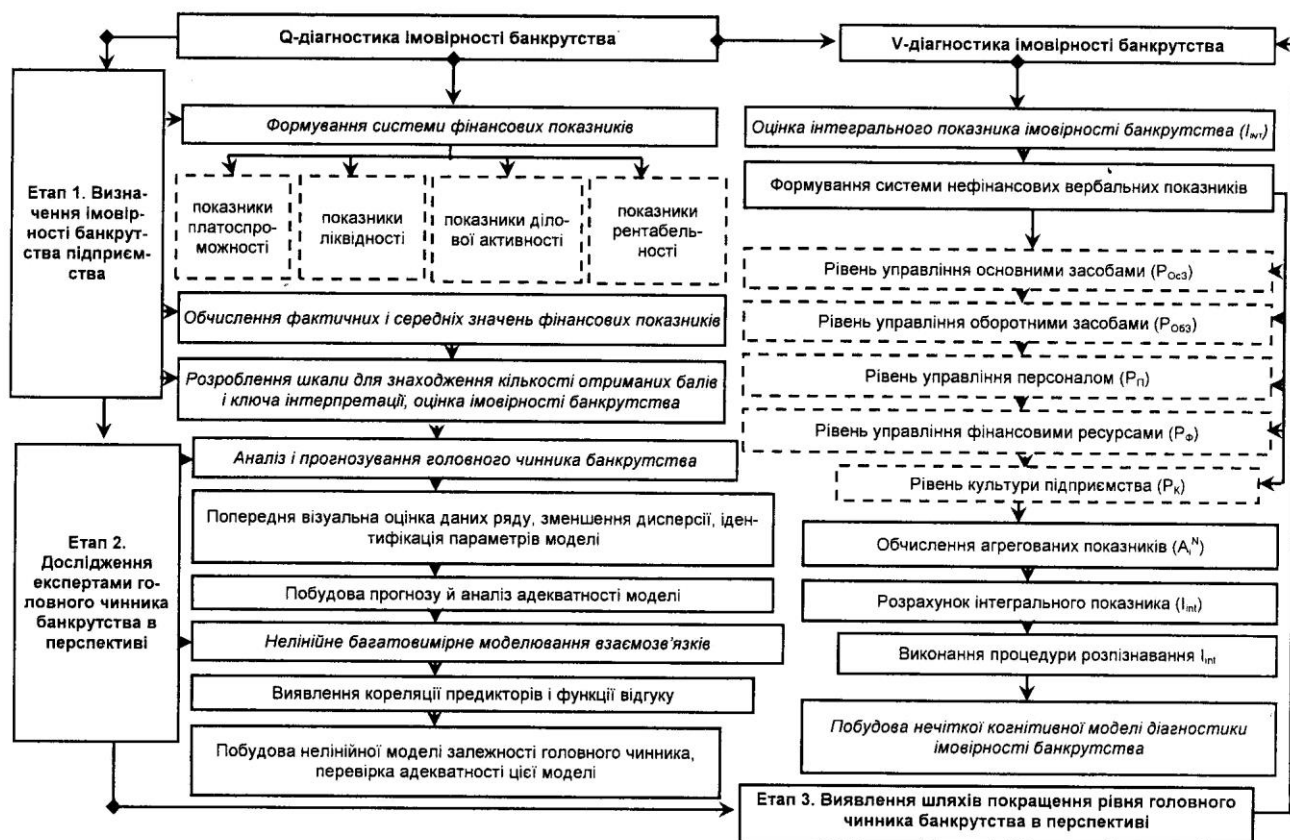


Рис. Модель когнітивної діагностики імовірності банкрутства підприємства

На першому етапі Q-діагностики для визначення імовірності банкрутства підприємства необхідно сформулювати систему показників оцінки фінансового стану, обчислити їх значення, розрахувати середні значення даних фінансових індикаторів і розробити шкалу для знаходження кількості балів та ключ інтерпретації імовірності банкрутства суб'єкта господарювання. На другому етапі Q-діагностики імовірності банкрутства підприємства на основі результа-

тів дослідження експертами головного чинника банкрутства в перспективі; 3) виявлення шляхів покращення рівня головного чинника банкрутства в перспективі (рисунк).

тів дослідження першого етапу виявляється та досліджується головний чинник банкрутства в перспективі, зокрема, проводиться аналіз і прогнозування головного чинника банкрутства, нелінійне багатовимірне моделювання взаємозв'язків за допомогою програмного забезпечення. На третьому етапі Q-діагностики імовірності банкрутства виявляються шляхи покращення рівня головного чинника банкрутства в перспективі.

Варто підкреслити, що модель Q-діагностики імовірності банкрутства підприємств ґрунтується на використанні тільки відкритої інформації. Бухгалтерська фінансова звітність, зокрема, Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки до звітів, є основою аналізу фінансового стану підприємств. Застосування відкритої інформації робить цю модель універсальною та простою у використанні.

Зазначимо, що V-діагностика, яка ґрунтується на оцінці нефінансових вербальних показників (показників суб'єктивного характеру), розпочинається з визначення інтегрального показника імовірності банкрутства. Значення цього інтегрального показника імовірності банкрутства підприємств подано у такому вигляді:

$$I_{\text{int}} = \sum_{i=1}^N (w_i \cdot x_i),$$

де I_{int} – інтегральний показник імовірності банкрутства підприємств;

w_i – питома вага показника;

x_i – показник, що характеризує імовірність банкрутства;

N – кількість факторів банкрутства, що розглядається.

На основі проведених досліджень за допомогою методу експертного опитування формується така система базових факторів банкрутства (нефінансових вербальних показників): рівень управління основними засобами, $P_{\text{Осз}}(x_1)$; рівень управління оборотними засобами, $P_{\text{Обз}}(x_2)$; рівень управління персоналом, $P_{\text{П}}(x_3)$; рівень управління фінансовими ресурсами, $P_{\text{Ф}}(x_4)$; рівень культури підприємства, $P_{\text{К}}(x_5)$. У свою чергу, базові фактори характеризуються набором своїх складових факторів.

Агрегування складових факторів на рівень базових факторів може здійснюватися на основі матричної схеми агрегування. Для заданої лінгвістичної змінної "рівень фактора" з терм-множиною значень "дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий" вводиться система з п'яти відповідних функцій належності $\mu_1(x)$, $\mu_2(x)$, ..., $\mu_5(x)$ трапецієподібного вигляду. Кількісне значення агрегованого фактора пропонується визначати за допомогою формули подвійної згортки:

$$A^N = \sum_{i=1}^N p_i \sum_{j=1}^5 \alpha_j \mu_{ij}(x_i),$$

де α_j – вузлові точки стандартного класифікатора;

p_i – вага i -го фактора в згортці;

$\mu_{ij}(x_i)$ – значення функції належності j -го якісного рівня відносно поточного значення i -го фактора.

Потім розпочинається побудова нечіткої когнітивної моделі діагностики імовірності банкрутства підприємств на основі виявлених причинно-наслідкових зв'язків між факторами банкрутства та визначеної інтенсивності впливу даних факторів. Характерною особливістю моделі когнітивної діагностики імовірності банкрутства підприємств є те, що вона ґрунтується на антисипативній концепції управління, за її допомогою можна не лише визначити імовірність банкрутства, але й дослідити головний фактор

банкрутства в перспективі та виявити шляхи покращення рівня цього фактора. Використання підприємствами даної моделі дасть змогу не лише оцінити імовірність банкрутства сьогодні, але й попередити банкрутство суб'єктів господарювання в майбутньому.

Когнітивне моделювання покликане вирішувати завдання концептуального характеру, тобто приймати і реалізовувати такі рішення, які в подальшому можуть забезпечити конкурентні переваги підприємству [5; 6]. У процесі формування структури когнітивної моделі необхідно виділити множину властивостей, які характеризують об'єкт дослідження з точки зору визначеного аспекту, кожний вид властивостей представити набором елементарних властивостей, а кожну елементарну властивість об'єкта дослідження необхідно подати у вигляді вектора параметрів [7].

У процесі управління підприємствами когнітивні моделі використовуються за умови нестачі статистичної інформації чи неможливості представлення характеристик проблемної ситуації за допомогою метричних шкал, що знижує ефективність чи робить неможливим застосування статистичних методів аналізу діяльності суб'єктів господарювання [8]. У той же час побудова нечіткої когнітивної моделі у випадку можливості застосування статистичного оцінювання діяльності підприємств дозволяє наочно відобразити всі елементи проблемної ситуації і зв'язки між ними, що, безумовно, буде сприяти кращому розумінню внутрішніх і зовнішніх процесів на підприємстві.

Таким чином, для моделювання слабоформалізованих процесів, їх прогнозування та підтримки прийняття управлінських рішень доцільно використовувати нечіткі когнітивні моделі. Незаперечною їх перевагою порівняно з іншими методами є можливість формалізації кількісно невимірних факторів, використання неповної, нечіткої й навіть суперечливої інформації. Апарат нечітких когнітивних моделей дозволяє адекватно аналізувати процеси з урахуванням невизначеності, неточності та неповноти вихідних даних, зробити мовою математики наукові висновки на основі отриманих нечітких описів.

За сучасних умов доцільно при проведенні діагностики імовірності банкрутства підприємств аналізувати разом з економічними та фінансовими показниками ще низку допоміжних факторів, тобто важливо враховувати поряд з кількісними показниками ще й якісну інформацію, розглядати не лише фінансові показники, але й індикатори, що характеризують рівень менеджменту на підприємстві. Використання моделі когнітивної діагностики імовірності банкрутства дозволяє ефективно оцінювати внутрішнє середовище підприємства, що сприяє своєчасному виявленню резервів при розробці стратегії, запобіганню появі кризових явищ, підтримці стійкого фінансового стану, стабільному функціонуванню та розвитку підприємства в майбутньому.

Література: 1. Терещенко О. О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44. 2. Бень Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53–60. 3. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – 2-ге вид., доп. – Житомир: Спілка економістів України, 2009. – 504 с. 4. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібн. / А. М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с. 5. Козлов Л. А. Когнітивне моделювання на ранніх стадіях проектної діяльності: учебн. пособ. / Л. А. Коз-

лов. – 4-е изд., перераб. и доп. – Барнаул : АлтГТУ, 2009. – 245 с.
6. Хрусталеv Е. Ю. Когнитивные технологии в теории и практике стратегического управления (на примере оборонно-промышленного комплекса) / Е. Ю. Хрусталеv, Д. И. Макаренко // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 25–33. 7. Максимов В. И. Аналитические основы применения когнитивного подхода при решении слабоструктурированных задач / В. И. Максимов, Е. К. Корноушенко // Труды Института проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН. – 1999. – Т. 2. – С. 95–109. 8. Козак Л. С. Когнитивна діагностика імовірності банкрутства слабоструктурованих економічних систем / Л. С. Козак, О. В. Федорук // Вісник Національного транспортного університету. – 2011. – Ч. 1. – № 24. – С. 327–332.

References: 1. Tereshchenko O. O. Dyskryminantna model intehranoi otsinky finansovoho stanu pidpriyemstva / O. O. Tereshchenko // Ekonomika Ukrainy. – 2003. – No. 8. – Pp. 38–44. 2. Ben T. H. Intehrlna otsinka finansovoho stanu pidpriyemstva / T. H. Ben, S. B. Dovbnia // Finansy Ukrainy. – 2002. – No. 6. – Pp. 53–60. 3. Tsai-Tsalko Yu. S. Finansovyi analiz [Financial Analysis] : pidruchnyk / Yu. S. Tsai-Tsalko. – 2-he vyd., dop. – Zhytomyr : Spilka ekonomistiv Ukrainy, 2009. – 504 p. 4. Yerina A. M. Statystychnе modeliuвання ta prohnozuvannya [Statistical modelling and forecasting] : navch. posibn. / A. M. Yerina. – K. : KNEU, 2001. – 170 p. 5. Kozlov L. A. Kognitivnoye modelirovaniye na rannikh stadiyakh proyektnoy deyatelnosti [Cognitive modelling at the early stages of project activity] : uchebnyy posob. / L. A. Kozlov. – 4-ye izd., pyeryerab. i dop. – Barnaul : AltGTU, 2009. – 245 p. 6. Khrustal'yev Ye. Yu. Kognitivnyye tekhnologii v tyeorii i praktike stratyegicheskogo upravleniya (na primyerye oboronno-promyshlyennogo komplekksa) / Ye. Yu. Khrustal'yev, D. I. Makarenko // Problemy tyeorii i praktiki upravleniya. – 2007. – No. 4. – Pp. 25–33. 7. Maksimov V. I. Analiticheskiye osnovy primyenyeniya kognitivnogo podkhoda pri ryeshenii slabostukturirivanykh zadach

[Analytic foundations of application of the cognitive approach in solving semistructured tasks] / V. I. Maksimov, Ye. K. Kornoushenko // Trudy Instituta problemy upravleniya im. V. A. Trapeznikova RAN. – 1999. – Vol. 2. – Pp. 95–109. 8. Kozak L. S. Kognitivna diahnostyka imovirnosti bankrutstva slabostukturivanykh ekonomichnykh system / L. S. Kozak, O. V. Fedoruk // Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu. – 2011. – Part 1. – No. 24. – Pp. 327–332.

Інформація про автора

Федорук Олеся Володимирівна – канд. екон. наук, асистент кафедри економіки Національного транспортного університету (01010, Україна, м. Київ, вул. Суворова, 1, e-mail: OVFedoruk@bigmir.net).

Інформация об авторе

Федорук Олеся Владимировна – канд. экон. наук, асистент кафедры экономики Национального транспортного университета (01010, Украина, г. Киев, ул. Суворова, 1, e-mail: OVFedoruk@bigmir.net).

Information about the author

O. Fedoruk – Ph.D. in Economics, Assistant of Economics Department of National Transport University (1 Suvorov St., 01010, Kyiv, Ukraine, e-mail: OVFedoruk@bigmir.net).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Пулипенко А. А.

Стаття надійшла до ред.
25.01.2013 р.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 640.43.001.76

П'ятницька Г. Т.

П'ятницька Н. О.

Визначено різновиди інноваційних змін на підприємствах ресторанного господарства, між якими існує тісний взаємозв'язок, орієнтований на забезпечення стійких та довгострокових конкурентних переваг підприємства. Встановлено, що інноваційні зміни в управлінні підприємствами ресторанного господарства у сучасних умовах господарювання мають риси циклічного процесу. Набули подальшого розвитку наукові підходи до оцінювання інноваційних змін на підприємствах з урахуванням їх фактороощадності, якості та ступеня новизни. Обґрунтовано доцільність використання коефіцієнтів сприйняття інноваційних змін у процесі визначення їх впливу на діяльність підприємства.

Ключові слова: інноваційні зміни, інновація, ресторанне господарство, підприємство, товар, процес, засіб праці, перевага, фактороощадність, якість.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

УДК 640.43.001.76

Пятницкая Г. Т.
Пятницкая Н. А.

Определены разновидности инновационных изменений на предприятиях ресторанного хозяйства, между которыми существует тесная взаимосвязь, ориентированная на обеспечение стойких и долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия. Установлено, что инновационные изменения в управлении предприятиями ресторанного хозяйства в современных условиях хозяйствования имеют черты циклического процесса. Получили дальнейшее развитие научные подходы к оцениванию инновационных изменений на предприятиях с учетом их факторосберегательности, качества и степени новизны. Обоснована целесообразность использования коэффициентов восприятия инновационных изменений в процессе определения их влияния на деятельность предприятия.

Ключевые слова: инновационные изменения, инновации, ресторанное хозяйство, предприятие, товар, процесс, средство труда, преимущество, факторосберегательность, качество.

THE INFLUENCE OF INNOVATIVE CHANGES ON ACTIVITIES OF RESTAURANT TRADE ENTERPRISES

UDC 640.43.001.76

G. Piatnytska
N. Piatnytska

The authors have defined the types of innovative changes at the restaurant trade enterprises, between which there is a close relationship aimed at ensuring stable and long-term competitive advantages of an enterprise. It has been found that innovative changes in the management of restaurant trade enterprises under the current economic conditions have features of a cyclic process. There is further development of scientific approach to the evaluation of innovative changes at the enterprises with their factors-saving, quality and degree of novelty. The expediency of using the coefficients of perception of innovations in the process of determining their influence on enterprise activity has been proved.

Key words: innovative changes, innovation, restaurant trade, enterprise, product, process, tool of labour, advantage, factors-saving, quality.

Навіть за скрутних економічних умов господарювання інноваційні зміни залишаються одним зі стратегічних пріоритетів в управлінні діяльністю більшості підприємств. Останнє, згідно з результатами досліджень Д. Хассі [1], обумовлено тим, що зараз на організації, які не відкривають нічого нового, чекає занепад. Поряд з цим, як слушно зауважили К. Макконелл та С. Брю [2], у прогресивній економіці, побудова якої є метою будь-якого суспільства, основу економічного прибутку складають успішні інновації. Оцінювання впливу інноваційних змін на діяльність підприємства – непросте завдання, вирішення якого по-

требує зваженого та науково обґрунтованого підходу. До цього часу переважна більшість як іноземних [3; 4], так і вітчизняних науковців [5; 6] пропонували оцінювати цей вплив в основному за допомогою таких показників економічної ефективності інновацій, як: інтегральний ефект, або чистий дисконтований дохід; індекс рентабельності, або індекс прибутковості; норма рентабельності, або внутрішня норма прибутку чи норма повернення інвестицій. Водночас таким видам ефектів від реалізації інновацій, як ресурсний, у якому відображається вплив інновацій на обсяги використання у процесі виробництва того чи іншого

ресурсу; соціальний, у якому враховуються соціальні наслідки реалізації інновацій; науково-технічний, що відображає естетичність, корисність тощо характеристики інноваційних змін; екологічний, що характеризує вплив інновацій на навколишнє середовище, та інші приділялося недостатньо уваги. Усе це, а також доцільність урахування галузевої специфіки під час проведення інноваційних змін, що було обґрунтовано авторами у попередніх дослідженнях [7; 8], актуалізує необхідність більш глибокого вивчення проблематики оцінювання впливу інновацій на діяльність підприємств ресторанного господарства (РГ) та обумовлює постановку таких цілей дослідження: 1) визначення різновидів інноваційних змін, що впливають на діяльність підприємств РГ та варто оцінювати в процесі управління ними; 2) розвиток та вдосконалення наявних наукових підходів до оцінювання інновацій.

За результатами проведених авторами протягом 2002 – 2012 рр. досліджень на підприємствах РГ України різних типів, класів і доступності для споживачів встановлено, що у ресторанному господарстві, з практичної точки зору, має сенс виділяти три основні об'єкти інноваційних змін, які потрібно оцінювати в процесі управління:

товар, яким може бути як продукція (страва чи напій), так і послуги підприємства (закладу) РГ;

процеси, що пов'язані з організацією роботи та функціонуванням підприємства (закладу) РГ, наприклад, процеси виробництва страв, організації обслуговування споживачів у торговому залі тощо;

засоби праці, що використовуються в тому чи іншому процесі.

Автори вважають, що при проведенні комплексного оцінювання товарних інноваційних змін на підприємствах РГ спочатку (на першому етапі) варто з'ясувати те, наскільки вони будуть привабливими для споживачів. Для кількісного оцінювання привабливості інноваційних змін у продукції (стравах та/або напоях) підприємства РГ автори пропонують розраховувати показники зміни загальних обсягів продажів і/або кількості реалізованих порцій у розрахунку на одного споживача, а привабливості інноваційних змін у послугах – показник зміни кількості споживачів, які скористалися цими послугами за одиницю часу. З метою остаточного визначення коефіцієнта впливу інноваційних змін на певні результати, що характеризують товарну політику підприємства РГ (g), автори рекомендують скористатися такою системою:

$$g = \begin{cases} \log_{|\Delta T|} \frac{T}{T_0}, & \text{якщо } \Delta T > 1 \vee \Delta T < -1 \\ 0, & \text{якщо } -1 \leq \Delta T \leq 1 \end{cases}, \quad (1)$$

де T_0 , T – вихідне, або базове, та кінцеве, тобто після інноваційних змін, значення показників, що характеризують товарну політику підприємства РГ (наприклад, обсягів продажів) відповідно; ΔT – зміна, що відбувається у результаті інновацій (наприклад, величина зміни обсягів продажів). Чим більше значення g , тим привабливішою є товарна інновація і тим більш позитивними є інноваційні зміни. Негативне значення g свідчить про непривабливість товарної інноваційної зміни, а отже, від такої(их) товарної(их) інновації(й) підприємство РГ варто відмовитися і подальше її(їх) оцінювання, з точки зору впливу на фактороощадність діяльності підприємства, якості його товарної пропозиції та конкурентні переваги, пов'язані зі ступенем новизни внесених змін, немає ніякого сенсу.

Зважаючи на різні смакові уподобання, життєві принципи тощо, як свідчать результати досліджень, споживачі неоднаково і неодноразово реагують на товарні інновації підприємств РГ. Саме тому, розраховуючи або визначаючи ймовірну динаміку прогнозних значень коефіцієнта g , має сенс користуватися так званими коефіцієн-

тами сприйняття інновацій. Ці коефіцієнти, як вже наголошувалося у попередніх дослідженнях авторів [7, с. 313], можна брати або з розподілення Е. Роджерса, або провівши власні дослідження (наприклад, шляхом анкетування відвідувачів підприємства РГ) щодо сприйняття тієї чи іншої товарної новинки. Тоді:

$$g = \begin{cases} \log_{|\Delta T|} \frac{T_0 + \sum_{m=1}^M T' \cdot n_m}{T_0}, & \text{якщо } \Delta T > 1 \vee \Delta T < -1, \\ \text{при } 0 < n_m \leq 1, \\ 0, & \text{якщо } -1 \leq \Delta T \leq 1 \vee n_m = 0 \end{cases}, \quad (2)$$

де T' – очікуваний приріст значення показників, що характеризують товарну політику підприємства РГ (наприклад, обсягів продажів), якщо товарна інновація буде приваблива для всього або сегменту споживчого ринку, на яке зорієнтоване підприємство РГ; n_m – коефіцієнт сприйняття товарної інновації у m -й часовий період; m – індекс часового періоду сприйняття товарної інновації; M – кількість часових періодів сприйняття товарної інновації, що досліджуються. Якщо за основу брати підхід Е. Роджерса, то варто виділяти п'ять таких часових періодів, тобто M буде дорівнювати 5, а саме періоди реакції на інновації: новаторів, які, як правило, становлять, згідно з Е. Роджерсом, 2,5 % від усіх клієнтів підприємства, а отже, $n_1 = 0,025$; ранніх послідовників – 13,5 %, тобто $n_2 = 0,160$; ранньої більшості – 34,0 %, тобто $n_3 = 0,500$; пізньої більшості – 34,0 %, тобто $n_4 = 0,840$; відстаючих – 16,0 %, тобто $n_5 = 1,000$. Проте оскільки у сфері РГ непоодинокі випадки, коли частина споживачів взагалі може ніколи не сприйняти товарну інновацію (наприклад, вегетаріанці у будь-який часовий період негативно сприймуть розширення в меню переліку м'ясних страв за рахунок скорочення овочевих), то n_m у будь-який з вищезазначених часових періодів може не тільки не досягти одиниці, але й бути значно меншим за її значення, що визначив Е. Роджерс.

Імовірними для сфери РГ є і випадки несприйняття товарних інновацій, що негативно позначаються на товарній політиці підприємства в цілому та відповідним чином впливають на попит споживачів. За цієї умови показник T' буде від'ємним, а отже, g матиме негативне значення при будь-якому $0 < n_m \leq 1$.

На другому етапі оцінювання товарних інноваційних змін, значення g яких не було негативним, за аналогією до системи (1) автори пропонують розраховувати коефіцієнти впливу цих змін на витрати капіталу, в тому числі на придбання сировини, праці та часу, що необхідні для виробництва страв(и) і/або напоїв(ю) та/або надання послуг. Для проведення зазначених вище розрахунків фактично потрібно дати відповіді на запитання: 1. Чи дає можливість товарна інноваційна зміна заощадити підприємству РГ фактор(и) виробництва? 2. Наскільки фактороощадною є ця товарна інновація за кожним із факторів виробництва?

З метою визначення показника сумарного впливу інноваційних змін на фактороощадність виробництва продукції/надання послуг (h) автори рекомендують застосовувати формулу:

$$h = \sum_{i=1}^l w_i \cdot F_i, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^l w_i = 1, \quad (4)$$

де i – індекс фактора виробництва; l – кількість факторів виробництва, що використовуються у товарних інноваційних змінах підприємства РГ; w_i – коефіцієнт вагомості i -го

виробництва, що використовуються у товарних інноваційних змінах підприємства РГ; w_i – коефіцієнт вагомості i -го фактора виробництва (з точки зору загальних результатів діяльності підприємства РГ), що визначається методом експертних оцінок; F_i – коефіцієнт впливу товарних інноваційних змін на витрати i -го фактора виробництва – якщо F_i менше 0, то i -й фактор виробництва заощаджується внаслідок товарної інновації, тобто фактично простежується економія у витратах цього фактора). Таким чином, чим менше значення h , тим більш привабливою є товарна інновація з точки зору забезпечення фактороощадності діяльності підприємства РГ.

На третьому етапі оцінювання товарних інноваційних змін, навіть якщо значення h виявилось чималим і підприємству РГ не тільки не вдалося заощадити якісь фактори, а й, навпаки, їх витрати збільшились, рекомендуємо провести визначення коефіцієнта впливу товарних інноваційних змін на загальну якість товарної пропозиції підприємства РГ (q) за аналогією до системи (1), використовуючи у процесі розрахунків оцінки якості продукції та/або послуг (чи товарної пропозиції підприємства РГ у цілому), які споживачі виставляли до та після впровадження товарних інновацій. Чим більшим виявиться значення q , тим більш привабливою з точки зору підвищення якості товарної пропозиції підприємства РГ є товарна інновація. Негативне значення q свідчить, що на думку споживачів відбулося погіршення товарної пропозиції підприємства внаслідок інноваційних змін. Останнє може, якщо не у короткостроковій, то у довгостроковій перспективі, негативно позначитися на загальних результатах діяльності підприємства РГ.

На четвертому етапі (навіть якщо $q = 0$, тобто якість унаслідок інноваційних змін не покращилась) автори рекомендують провести оцінювання товарних інновацій за ступенем новизни, використовуючи, наприклад, класифікацію інновацій Г. Азоева та О. Челенкова [9], які за цією ознакою виділили абсолютно нові, відносно нові, умовно нові та частково нові інновації. Оскільки абсолютно нові товарні інновації, як свідчать результати наших досліджень, дозволяють підприємствам РГ отримувати унікальні, як правило, стійкі та довготривалі конкурентні переваги, то позитивний вплив таких інноваційних змін значно вищий і має більший синергетичний ефект, ніж той, який отримують підприємства від інших інновацій. У зв'язку із зазначеним в остаточному розрахунку впливу товарних інноваційних змін на діяльність підприємства РГ пропонуємо застосовувати такі значення ступенів їх новизни (Z): для абсолютно нових інновацій – 1; відносно нових – 2; умовно та частково нових – 3. Тоді остаточний коефіцієнт комплексного впливу товарних інноваційних змін на діяльність підприємства РГ з урахуванням їх фактороощадності, якості та ступеня новизни ($KBI_{\text{товар}}$) має визначатися за формулою:

$$KBI_{\text{товар}} = \begin{cases} \left(\frac{g-h+q}{3} \right)^Z, & \text{при } Z = 1 \vee Z = 3 \vee g-h+q \geq 0 \\ \left(\frac{g-h+q}{3} \right)^Z \cdot (-1), & \text{при } Z = 2 \wedge g-h+q < 0 \end{cases} \quad (5)$$

Чим $KBI_{\text{товар}}$ буде ближчим до 1, тим більш позитивним є вплив товарних інноваційних змін на діяльність підприємства РГ. У випадку негативного значення $KBI_{\text{товар}}$ варто додатково оцінити, наскільки вагомою та довготривалою буде економічна вигода від інноваційних змін. Якщо вона буде занадто малою та дуже короткостроковою, то з точки зору забезпечення ефективної стратегічної перспективи розвитку підприємства РГ від таких інноваційних змін

варто якнайшвидше відмовитися, мінімізуючи ймовірні наслідок цього втрати.

Будь-які процесові інноваційні зміни на підприємствах РГ у цілому, на думку авторів, варто оцінювати з позиції можливості(ей) подальшого прямого чи прихованого вдосконалення товарної пропозиції. Автори вважають, що для проведення зваженого комплексного оцінювання процесових інноваційних змін на підприємствах РГ необхідно спочатку отримати відповіді на два запитання: 1. Чи прийнятна процесова інновація для підприємства РГ? 2. Чи у виконанні процесу, що змінюється, беруть участь споживачі?

Відповідь на перше запитання залежить від типу, класу підприємства РГ, його цільової аудиторії споживачів тощо. Тому автори пропонують під прийнятністю розуміти, з одного боку, можливість застосувати ту чи іншу процесову інновацію на певному підприємстві, зважаючи на його наявний потенціал, а з іншого – рівень якості процесів, нижче якого це підприємство не бажає мати. У випадку неприйнятності процесових інноваційних змін для підприємства РГ подальше їх оцінювання не має сенсу.

Якщо ж процесові інноваційні зміни виявилися прийнятними, то розглядається наступне запитання та проводиться розрахунок коефіцієнта комплексного впливу процесової інноваційної зміни на діяльність підприємства РГ з урахуванням її фактороощадності, якості та ступеня новизни ($KBI_{\text{процес}}$) у чотири етапи аналогічно до того, як це було зроблено відносно $KBI_{\text{товар}}$. Проте у випадку, коли відповідь на друге запитання позитивна (наприклад, коли йдеться про процес обслуговування методом самообслуговування), то при визначенні коефіцієнта впливу інноваційних змін на якість процесу (q) у розрахунках використовуються бальові оцінки якості процесу і споживачами, і працівниками підприємства РГ або експертами-фахівцями з урахуванням або без урахування вагомості кожної з цих оцінок. Якщо ж відповідь – негативна, то якість процесу до та після інноваційних змін оцінюють тільки працівники або експерти-фахівці.

Слід зауважити також, що для кількісного оцінювання привабливості інноваційних змін у процесі(ях), на думку авторів, доцільно розраховувати показники зміни кількості виробництва порцій або обсягів обробки сировини чи підготовки напівфабрикатів у розрахунку на одного працівника відповідного цеху підприємства РГ, чисельності обслугованих споживачів у розрахунку на одного працівника торгової групи тощо.

Інноваційні зміни засобів праці доцільно, насамперед, оцінювати з позиції можливості вдосконалення (підвищення ефективності та/або покращення якості) процесів, для виконання яких вони використовуються. У більшості випадків інновації засобів праці пов'язані із заощадженням часу та праці. Варто зазначити, що у ресторанному господарстві широкого розповсюдження набувають інновації засобів праці, що є не тільки праце- та часоощадними, але і просторово-, енерго-, водо-, сировинноощадними. Так, наприклад, пароконвектомат ClimaPlusCombi замінює повністю або частково кухонні плити, духовки, котли, сковороди, займаючи при цьому лише один квадратний метр площі. При його використанні втрати під час смаження зменшуються до 60 %, немає уварення, до 95 % знижуються витрати жиру, необхідного для приготування їжі, до 60 % – споживання електроенергії (пароконвектомат швидко прогрівається), економія води становить більше 40 %.

Автори вважають, що при оцінюванні інноваційних змін, пов'язаних із засобами праці, достатньо враховувати їх фактороощадність та ступінь новизни. Тоді коефіцієнт комплексного впливу інноваційних змін засобів праці на діяльність підприємства РГ має визначатися як:

$$KBI_{\text{засобів праці}} = \begin{cases} (-h)^2, & \text{при } Z = 1 \vee Z = 3 \vee -h \geq 0 \\ -1 \cdot (-h)^2, & \text{при } Z = 2 \wedge -h < 0 \end{cases} \quad (6)$$

Чим $KBI_{\text{засобів праці}}$ буде ближчим до 1, тим більш позитивним є вплив інноваційних змін на діяльність підприємства РГ. У випадку нульового чи негативного значення $KBI_{\text{засобів праці}}$ потрібно додатково перевірити те, наскільки вони підвищують ефективність процесів на підприємстві РГ. І якщо цього не відбувається, тобто ефективність процесів не підвищиться, то від такої інноваційної зміни засобів праці варто просто відмовитися.

Підводячи підсумок проведеного дослідження, автори роблять такі висновки: 1) на діяльність будь-якого підприємства РГ суттєво впливають три різновиди інноваційних змін (товарні, процесові, засобів праці), між якими існує тісний взаємозв'язок, що зорієнтований на забезпечення стійких та довгострокових конкурентних переваг підприємства, передусім, шляхом виробництва/надання конкурентоспроможної(их) продукції/послуг, які відповідають запитам і потребам споживачів; 2) смакові вподобання споживачів, їх запити та потреби щодо організації харчування поза домашнім господарством є змінними, а тому інноваційні зміни в управлінні підприємствами РГ у сучасних умовах господарювання набувають рис циклічного процесу; 3) на відміну від наявних наукових підходів до оцінювання впливу інноваційних змін на діяльність підприємств запропоновані такі, в яких комплексно оцінюється вплив інноваційних змін з урахуванням їх фактороощадності, якості та ступеня новизни. Автори вважають, що запропонована методика оцінювання впливу інноваційних змін на діяльність підприємств РГ може бути адаптована і для підприємств інших видів економічної діяльності. У подальшому отримані результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення та розвитку наукових підходів до формування інноваційних стратегій підприємств, а також для розробки методики оцінювання конкурентних переваг, пов'язаних з інноваційними змінами.

Література: 1. Хасси Д. Стратегия и планирование: путеводитель менеджера / Дэвид Хасси ; пер. с англ. под ред. Л. А. Трофимовой. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с. 2. Макконнелл К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика : в 2-х т. Т. 2 / Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – 400 с. 3. Afuan A. Innovation Management: Strategies, Implementation, and Profits / Allan Afuan. – 2nd ed. – USA: Oxford University Press, 2002. – 400 p. 4. Крылов Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия : учебн. пособ. / Э. И. Крылов, И. В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 384 с. 5. Захарченко В. И. Нововведения: мотивация, моделирование, эффективность : монография / В. И. Захарченко. – Одесса : ОИУМ, 2002. – 278 с. 6. Костевко В. И. Методологические вопросы оценки эффективности инновационной деятельности предприятия / В. И. Костевко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 66–73. 7. П'ятницька Г. Т. Управління підприємством в епоху глобалізму : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : Логос, 2006. – 568 с. 8. П'ятницька Г. Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : КНТЕУ, 2007. – 465 с. 9. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. – 256 с.

References: 1. Hassi D. Strategiya i planirovanie: putevoditel

menedzhera / Devid Hassi ; per. s angl. pod red. L. A. Trofimovoy. – SPb. : Piter, 2001. – 384 p. 2. Makkonnell K. R. Ekonomiks : printsipy, problemy i politika / Kempbell R. Makkonnell, Stenli L. Brue ; per. s angl. v 2 t. Vol. 2. – M. : Respublika, 1992. – 400 p. 3. Afuan A. Innovation Management: Strategies, Implementation, and Profits / Allan Afuan. – 2nd ed. – USA : Oxford University Press, 2002. – 400 p. 4. Krylov E. I. Analiz effektivnosti investitsionnoy i innovatsionnoy deyatel'nosti predpriyatiya : uchebn. posob. / E. I. Krylov, I. V. Zhuravkova. – M. : Finansy i statistika, 2001. – 384 p. 5. Zakharchenko V. I. Novovvedeniya: motivatsiya, modelirovaniye, effektivnost : monografiya / V. I. Zakharchenko. – Odessa : OIUM, 2002. – 278 p. 6. Kostevko V. I. Metodologichni pytannia otsiniuvannya effektivnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriyemstva / V. I. Kostevko // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska Politehnika". Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – 2011. – No. 698. – Pp. 66–73. 7. Piatnytska H. T. Upravlinnia pidpriyemstvom v epokhu hlobalizmu : monohrafiya / H. T. Piatnytska. – K. : Lohos, 2006. – 568 p. 8. Piatnytska H. T. Restoranne hospodarstvo Ukrainy: rynkovi transformatsii, innovatsiinyi rozvytok, strukturna pereoriientatsiia : monohrafiia / H. T. Piatnytska. – K. : KNTEU, 2007. – 465 p. 9. Azoev G. L. Konkurentnye preimushchestva firmy / G. L. Azoev, A. P. Chelencov. – M. : OAO "Tipografiya "NOVOSTI", 2000. – 256 p.

Інформація про авторів

П'ятницька Галина Тезіївна – докт. екон. наук, професор кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Києва, 19, e-mail: gal_x67@mail.ru).

П'ятницька Ніла Олексіївна – канд. екон. наук, професор, зав. кафедри готельно-ресторанної справи Київського університету туризму, економіки і права (02192, Україна, м. Київ, вул. Генерала Жмаченка, 26, e-mail: gal_x67@mail.ru).

Інформация об авторах

Пятницкая Галина Тезиевна – докт. екон. наук, профессор кафедры менеджмента Киевского национального торгово-экономического университета (02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19, e-mail: gal_x67@mail.ru).

Пятницкая Нила Алексеевна – канд. екон. наук, профессор, зав. кафедрой гостинично-ресторанного дела Киевского университета туризма, экономики и права (02192, Украина, г. Киев, ул. Генерала Жмаченко, 26, e-mail: gal_x67@mail.ru).

Information about the authors

G. Piatnytska – Doctor of Science in Economics, Professor of Management Department of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: gal_x67@mail.ru).

N. Piatnytska – Ph.D. in Economics, Professor, Head of the Department of Hotel and Restaurant Business of Kyiv University of Tourism, Economics and Law (26 Heneral Zhmachenko St., 02192, Kyiv, Ukraine, e-mail: gal_x67@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до ред.
14.12.2012 р.

*Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.*

Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

СИСТЕМА ЦІННОСТЕЙ У КОРПОРАТИВНІЙ КУЛЬТУРІ ЯК ЗАСІБ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.012.8

Ворожбит В. В.

Розглянуто сутність економічних категорій "корпоративна культура" та "економічна безпека". Науково обґрунтовано вплив корпоративної культури на економічну безпеку підприємства. Визначено елементи корпоративної культури, їх практичне значення в діяльності підприємства та роль у підтримці належного рівня економічної безпеки. Встановлено, що за теорією спіральної динаміки К. Грейвса існує безпосередній зв'язок між системою цінностей підприємства та його корпоративною культурою. Розроблено перелік корпоративних стандартів та виявлено їх вплив на економічну безпеку підприємства. Побудовано таблицю зв'язку між стилем управління, ринковим середовищем, видами діяльності підприємств та рівнем корпоративної культури за К. Грейвсом.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, корпоративна культура, система цінностей, теорія спіральної динаміки.

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ В КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 65.012.8

Ворожбит В. В.

Рассмотрена суть экономических категорий "корпоративная культура" и "экономическая безопасность". Научно обосновано влияние корпоративной культуры на экономическую безопасность предприятия. Определены элементы корпоративной культуры, их практическое значение в деятельности предприятия и роль в поддержании должного уровня экономической безопасности. Установлено, что по теории спиральной динамики К. Грейвса существует непосредственная связь между системой ценностей предприятия и его корпоративной культурой. Разработан перечень корпоративных стандартов и выявлено их влияние на экономическую безопасность предприятия. Построена таблица связи между стилем управления, рыночной средой, видами деятельности предприятий и уровнем корпоративной культуры по К. Грейвсу.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, корпоративная культура, система ценностей, теория спиральной динамики.

THE SYSTEM OF VALUES IN CORPORATE CULTURE AS A MEANS OF SUPPORTING ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

UDC 65.012.8

V. Vorozhbit

The essence of economic categories "corporate culture" and "economic security" was considered. The influence of corporate culture on economic security of an enterprise was scientifically justified. The elements of corporate culture and their practical meaning were defined. It was found out that according to spiral dynamics by Clare Graves the direct link between the system of values of an enterprise and its corporate culture exists. The list of corporate standards was developed and their influence on corporate culture of an enterprise was revealed. The table showing the link between management style, market environment, business activities and the level of corporate culture by Clare Graves was drawn.

Key words: economic security of an enterprise, corporate culture, the system of values, spiral dynamics theory.

Сьогодні в умовах ринкових відносин підприємства є економічно самостійними: визначають свою економічну політику, вибирають постачальників, організовують виробництво і збут продукції, повністю несуть відповідальність за результати господарської діяльності. Тому побудовою надійної системи економічної безпеки повинне займатися саме підприємство шляхом створення та підтримки розвитку корпоративної культури. Наявність багаторівневої концепції економічної безпеки господарюючих суб'єктів усіх рівнів дає можливість підприємствам забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз.

Корпоративна культура у цьому аспекті виступає інструментом управління економічною безпекою. Саме високі показники таких ознак корпоративної культури, як "цілевизначеність", "компетентність", "гармонійність", "адаптивність", є запорукою забезпечення економічної безпеки підприємства [1].

Економічна безпека підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні наявних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачуваних обставин і в основному досягає цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику [2].

Економічна безпека включає багато методів захисту. У статті розглянуто корпоративну культуру як один із чинників впливу на економічну безпеку підприємства.

Історія вивчення проблематики корпоративної культури доволі давня, але посилена увага до неї простежується у 80-ті роки минулого століття у зв'язку з поширеною практикою успішних корпорацій та теоретичними здобутками науковців. Вчені-економісти, які займалися дослідженням питання економічної безпеки, одностайні в тому, що корпоративна культура безпосередньо впливає на стан безпеки підприємства.

У фундаментальних працях таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як: Е. Шейн, Т. Пітерс, Ф. Херцберг, А. Радугін, Н. Жовнір, Г. Хаєт, В. Співак, Ч. Хенді та інші, висвітлюються загальні питання змісту й структури корпоративної культури, її рівнів, типів і моделей. Деякі дослід-

ники акцентують увагу на конкретних питаннях, пов'язаних з аналізом та діагностикою корпоративної культури, її роллю у практиці управління підприємством [3 – 9].

Представники фінансового напрямку, приділяючи значну увагу питанням фінансової стабільності та стратегічним фінансовим проблемам [3; 10; 11], майже не беруть до уваги фактор корпоративної культури. Отже, поза увагою науковців залишаються важливі питання, пов'язані із системною оцінкою впливу корпоративної культури на економічну безпеку підприємства та методикою її діагностики. Саме ці проблеми треба розглядати цілісно, а саме в єдиному контексті фінансового і людського капіталів.

Економічна стабільність підприємства залежить від людського капіталу, який тісно пов'язаний з корпоративною культурою. Власне, саме людський капітал і є виразником корпоративної культури.

Підприємства, в яких рівень корпоративної культури високий, мають позитивний імідж, хорошу репутацію на ринку і високий рівень економічної безпеки. Авторське бачення елементів корпоративної культури, які чинять безпосередній вплив на економічну безпеку підприємства, наведено на рисунку.

Корпоративна культура впливає на всі сфери життя та діяльності підприємства, знаходить своє відображення у культурі виробництва та управління, культурі комунікацій та співпраці з контрагентами, культурі організації та умов праці, культурі інновацій та культурі персоналу, культурі соціальної сфери та економічній культурі підприємства. Корпоративна культура створює загальну сприятливу атмосферу серед персоналу всіх рівнів, спрямовує поведінку працівників на виконання статутних завдань, що сприяє збільшенню результативності праці організації. Її основу складають ідеї, погляди та базові цінності, що розділяються членами організації.

На основі колективної системи цінностей виникає відповідна система норм та стандартів поведінки працівників. Цінності – це набір ціннісних орієнтацій кожного учасника корпоративної культури. Вони визначають, наприклад, яку поведінку співробітників можна вважати допустимою, як будуються відносини з колегами та керівництвом.



Рис. Елементи корпоративної культури та їх вплив на економічну безпеку підприємства

Твердження "клієнт завжди правий" прийняте за правило при роботі з партнерами, впливає на якість обслуговування і теж є цінністю компанії. Набір ціннісних орієнтацій і ставлення до них відчувається кожною людиною, яка звернулася до компанії.

Для того щоб підно виконувати свою місію, підприємству необхідно мати таких людей у команді, цінності яких підтримували б місію. Для кожного працівника також дуже важливо, щоб він відчував себе цінним для компанії. Тоді зберігається паритет між підприємством як структурою та окремим працівником. У цьому випадку економічна безпека впливає як належне, без зайвих клопотів та зусиль, просто зберігаються взаємовигідні інтереси обох сторін, і саме це гарантує економічну та соціальну безпеку підприємства.

У 1970-90-х роках американський психолог Клер Грейвс, а потім його послідовники Кріс Коуен, Дон Бек і Кен Уілбер розробили соціально-еволюційну теорію, що описується через ціннісні комплекси, або парадигми свідомості, названу пізніше теорією спіральної динаміки.

Ця еволюційна теорія була обрана серед багатьох інших, оскільки вона найповніше висвітлює можливі ступені еволюції розвитку як людини, так і суспільства. Рівні розвитку в теорії Грейвса для зручності кодуються різними кольорами від бежевого до жовтого. Ці парадигми свідомості, що включають у себе духовні вірування, культурні ідеї, моральні принципи, моделі навчання тощо виникають у міру виникнення потреби в них у процесі соціокультурної еволюції [12].

Кожна чергова стадія розвитку задовольняє потреби, які не були задоволені або пригнічувались попереднім ступенем розвитку цивілізації.

Принципова відмінність від соціального дарвінізму тут міститься в холичному підході – кожен наступний рівень розвитку суспільства в ній розглядається як черговий рівень холярхії, що включає в себе попередній. У підсумку вищі рівні розвитку суспільства не заперечують, а включають у себе попередні.

Оскільки виробництво – це основне джерело задоволення потреб, то наведена теорія повністю накладається на життєдіяльність колективів виробничих підприємств.

Поєднання категорій "економічна безпека підприємства" та "організаційна культура" як частина системи цінностей виступають ключовим ресурсом трансформації сучасного підприємства до ринкової системи господарювання в кращому її прояві. Новизна роботи полягає в тому, що економічну безпеку підприємства може підтримувати не лише його владна ієрархія або ринок, як традиційно вважають, але й культурні цінності. Система цінностей є внут-

рішнім регулятивом економічної безпеки будь-якого підприємства.

Загрози економічній безпеці мають об'єктивний характер і виникають у результаті зіткнення інтересів членів колективу. Варіація загроз та ризиків передбачає порушення економічної безпеки підприємства і полягає в настанні порогового ступеня ймовірності нанесення збитку економічній системі. Різні групи загроз та ризиків є взаємозалежними, що має бути враховано при розробці теоретичного апарату економічної безпеки, корпоративної культури та ефективності діяльності.

У свою чергу, корпоративна культура є складною композицією пріоритетних припущень, що часто не піддаються формулюванню, а також базових допущень, цінностей, уподобань і норм, що приймаються без доказів і поділяються членами колективу підприємства.

Визначено, що економічна безпека – це сутнісно-якісна характеристика стійкості економічної системи (підприємства), що визначає здатність забезпечувати його захист від зовнішніх і внутрішніх загроз, підтримувати сприятливі умови життєдіяльності, стійке постачання ресурсів. Корпоративна культура – це система цінностей, що характеризує трудову поведінку співробітників, здатна забезпечити конструктивну взаємодію в колективі та сприяти успішному функціонуванню в зовнішньому середовищі підприємства.

Відображення рівнів корпоративної культури можна знайти в теорії спіральної динаміки, де існують так звані ціннісні мемби вищого порядку (цМемби). Кожен цМем є системою цінностей, яка в кінцевому підсумку викликає певні вірування, соціальні групування, організаційну динаміку, мету. Якщо штучно намагатися внести в суспільство рішення або структури, що відповідають цМему, відмінному від того, на якому знаходиться суспільство, то вони будуть відторгнуті.

Модель є ієрархічною, тобто цМемби в ній йдуть у порядку наростаючої складності, але при цьому відкритою, тобто кінцева точка невідома. На сьогоднішній день описано вісім рівнів холярхії:

1. Бежевий – автоматичне, інстинктивне мислення (рівень кам'яного століття). У бежевій організації безпека підтримується інстинктивно або автоматично. "Управління" безпекою відбувається відповідно до підказки рефлексів та інстинктів, що підтримує автоматичне існування.

Основний принцип – світ є природним явищем, на яке люди реагують інстинктивно. У наш час таких організацій не існує.

2. Фіолетовий, коли індивідуум підпорядковується інтересам групи. Акцентується увага на групових ритуалах і поклонінні духам. Фіолетові організації зустрічаються

досить рідко – адже вони можуть складатися тільки з фіолетових людей, а фіолетові люди в розвинених країнах зустрічаються не так часто. Фіолетовою може бути невелика приватна або сімейна фірма, заснована небагатими, не дуже освіченими людьми. Авторитет вождя ґрунтується не на знаннях, не на силі, а на містичних характеристиках. Лозунгом фіолетових організацій є: "Ми у безпеці", що досягається відповідно до традицій та ритуалів групи.

3. Червоний – це жорсткий авторитаризм (робовласництво). Червона організація – це лідерська організація, на чолі якої стоїть лідер, що сам приймає всі рішення і підкоряє всіх своїй волі. Червоні організації – це, як правило, маленькі компанії, зокрема початківці. Розмір червоної організації обмежений кількістю людей, яких лідер здатний контролювати. Її структура – це концентричні кола влади навколо лідера. Червоні організації абсолютно незамінні в екстремальних ситуаціях – складна експедиція, спортивна команда, правоохоронна чи військова операція. Демократія тут протипоказана.

Червона система має ряд переваг. Перш за все, це простота та оперативність управління, відданість співробітників, вміння концентрувати енергію та ентузіазм і направляти їх на досягнення цілей. За рахунок цього червона організація може бути ефективною, мати високий рівень безпеки.

Основний принцип безпеки – світ жорстокий та небезпечний; необхідно боротися, аби вижити, не зважаючи ні на що.

4. Синя організація – це ієрархія, керована правилами. Таку організацію часто називають бюрократичною. Історично концентрувати енергію та ентузіазм і направляти їх на досягнення цілей. За рахунок цього червона організація може бути ефективною, мати високий рівень безпеки.

5. Помаранчевий – це раціоналізм, приватне підприємництво в ім'я власного блага, економічна мотивація. Конкуренція покращує продуктивність і якість товарів, сприяє зростанню. Недоцільно нав'язувати червоній або помаранчевій організації місію, пояснюючи, що без неї не можна, адже місія організації є суто синім поняттям.

Ліберальний індивідуалізм середнього класу, світ науки – представники "помаранчевого" рівня. Це 30 % населення Землі, 50 % влади у світі.

Помаранчевий – це рівень, на якому ведуть свою діяльність стратегічні підприємства. Тут панує верховенство світського над духовним, матеріалістична зосередженість на конкуренції, тому економічну безпеку можна мати лише завдяки досягненню результату на практиці й руху вперед. Успіх, імідж, статус, зростання допомагають в управлінні безпекою, а щоб її підтримувати, необхідно аналізувати й будувати стратегічні плани процвітання. Управління економічною безпекою відбувається також завдяки орієнтації на досягнення певної мети та перемозі в суперництві.

6. Зелений – акцент робиться на спільному зростанні, рівності, гуманізмі, толерантності, увазі до питань навколишнього середовища. Мотивація – людські стосунки і навчання. Цінуються відкритість і довіра, а не конкуренція. Рецепт підтримання безпеки – ставати людянішими [12].

7. Жовтий – системне, інтегруюче мислення. Мотивація навчанням, акцент робиться на зростанні та змінах. Визнається цінність хаосу і самоорганізації. Важливо, що "жовтий" може добиватися своїх цілей, нікому не зашкоджуючи. Існує високий рівень безпеки компанії.

8. Бірюзовий – глобальне, модернізаторське мислення, можливість повною мірою бачити переваги і недоліки попередніх рівнів, інтегруючи їх у єдину цілісність. Людство ще не доросло до цього рівня, і в реальному житті таких організацій не існує.

Важливою особливістю моделі спіральної динаміки є те, що кожен непарний рівень є орієнтованим переважно на індивідуальні цінності, а парний – на колективні, крім останнього, де колективні та індивідуальні цінності знаходяться в гармонії. Таким чином, значення культури буде особливо велике на фіолетовому, синьому та зеленому рівнях.

В Україні найбільш поширеними є саме сині організації з бюрократичною організаційною культурою. Така організація не може без проблем перейти на наступний рівень, оскільки з'являється загроза її безпеці. Автором розроблено та побудовано таблицю зв'язків корпоративної культури зі стилем управління, ринковим середовищем, видами діяльності підприємств та рівнем холархії (таблиця).

Таблиця

Зв'язок між стилем управління, ринковим середовищем, видами діяльності підприємств та рівнем корпоративної культури за К. Грейвсом

Тип корпоративної культури	Стилі управління		Ринкові структури		Стадії розвитку корпоративної культури за К. Грейвсом. Управління економічною безпекою
	Ознаки	Методи управління економічною безпекою	Тип, розмір ринку	Вид діяльності підприємства	
Авторитарна	Авторитарний				
	Методи	Безумовне підпорядкування	Невелика організація, залежить від центрального джерела влади	Комерція, фінанси, малий бізнес	Організації синього рівня. Безпека підтримується завдяки безумовному виконанню наказів
	Цінності	Матеріальні			
	Функції	Контроль за працівниками			
	Інтереси	Максимальний дохід			
Бюрократична	Методи	Функціональний розподіл ролей	Велике підприємство з механічною структурою	Важка та легка промисловість	Організації синього рівня. Безпека підтримується завдяки виконанню регламенту, інструкцій
	Цінності	Влада, повноваження			
	Функції	Виконання інструкцій			
	Інтереси	Кар'єра, заощадливість			
Орієнтована на результат	Демократичний				
	Методи	Рішення приймаються на груповому рівні	Невелика організація з органічною структурою	НДІ, конструкторські організації	Організації помаранчевого рівня. Безпека підтримується завдяки економічній мотивації, орієнтації на досягнення мети
	Цінності	Командний дух			
	Функції	Контроль за результатами			
	Інтереси	Формування команди, заохочення таланту, ініціативи			
Орієнтована на людину (кланова)	Ліберальний				
	Методи	Сила особистості, спеціаліста, вплив розподіляється порівну	Невелика організація для обслуговування і допомоги або група спеціалістів у великій організації (наприклад, програми)	Адвокатські контори, консальські фірми, творчі союзи	Організації зеленого рівня. Цінуються відкритість і довіра. Мотивація – людські стосунки і навчання. Рецепт безпеки – ставати людянішими
	Цінності	Людина			
	Функції	Взаємна згода, процедури відсутні			
	Інтереси	Перемоги, досягти мети			

Запропонована автором таблиця свідчить, що існує тісний зв'язок між методами управління, видами ринку та типом корпоративної культури. Також наведено колір організації та підтримка їх безпеки.

Отже, авторитарний стиль управління, що характеризується одноособовим прийняттям рішень керівником співпадає з авторитарним типом корпоративної культури, для якого неприйнятними є демократичний та ліберальний типи управління. Відповідно до цього вказані види організацій, яким притаманні така корпоративна культура та такий стиль управління. Усі ознаки відповідають характеристикам синіх підприємств.

При демократичному стилі управління неможливим є авторитарний тип корпоративної культури, адже тут головну роль відіграє команда. Отже, командний дух, загальна мета притаманні культурі, орієнтованій на результат. Такі організації повною мірою можна назвати помаранчевими.

Ліберальний, або діалоговий, стиль управління – це нова форма, якій відповідає орієнтована на людину корпоративна культура. Основні цінності цієї культури – задоволення потреб працівників, атмосфера турботи, сімейних відносин. Такі організації впевнено можна віднести до зелених.

Що стосується бюрократичного типу корпоративної культури, то знову ж таки маємо силовий вплив на підлеглих, що базується на виданні наказів та покарань. Відмічається чітке підпорядкування нижчих посадових осіб вищим. Усі ознаки, як і в авторитарному стилі управління, відповідають характеристикам синіх підприємств.

У статті визначено практичне значення елементів корпоративної культури та побудовано таблицю, яка наочно демонструє взаємозалежність типів корпоративної культури, стилю управління та видів підприємств, що працюють на ринку, їх економічної безпеки та класифікації за К. Грейсом.

Як висновок необхідно зазначити, що корпоративна культура не лише формує зовнішнє сприйняття компанії, створює її імідж, але й відіграє важливу роль у вирішенні завдань, пов'язаних із соціальним управлінням, визначає динамізм виробничих процесів, адаптивність до нововведень і підтримує реалізацію стратегії підприємства. Визначення її рівня дає відповіді на питання щодо можливості та ефективності поєднання воедино різних сфер діяльності підприємства. У цьому контексті актуальності набувають питання вдосконалення чинної на підприємстві корпоративної культури, яка має тісний зв'язок з економічною безпекою підприємства.

Література: 1. Спивак В. А. Корпоративная культура. / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с. 2. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посібн. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с. 3. Захарчин Г. М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г. М. Захарчин. – Львів : Вид. Львівської політехніки, 2011. – 348 с. 4. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посібн. / Г. В. Осовська, О. А. Косовський. – К. : Кондор, 2008. – 664 с. 5. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О. Г. Тихомирова. – СПб : ГУ ИТМО, 2008. – 154 с. 6. Кицак Т. Г. Структура корпоративної культури та її роль у розвитку соціально-трудових відносин на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. Г. Кицак. – Режим доступу : www.ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/. 7. Могутнова Н. Н. Типы корпоративной культуры на современных Российских предприятиях : диссертация кандидата социологических наук [Электронный ресурс] / Н. Н. Могутнова. – М., 2007. – 195 с. – Режим доступа : <http://www.disscat.com/content/>

tipy-korporativnoi-kultury. 8. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с. 9. Оучи В. Теория "Z". Методы организации производства. Японский и американский подходы / В. Оучи ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1984. – 183 с. 10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і гол. ред. В. Г. Бусел. – К. : Ірпін : ВТ "Перун", 2001. – 1440 с. 11. Weber M. Economy and Society / M. Weber. – Berkeley : University of California Press, 1978. – Vol. I. – P. 48. 12. Пекар В. Разноцветные организации [Электронный ресурс] / В. Пекар. – Режим доступа : <http://www.management.web-standart.net/issues/2009/2/1316/>.

References: 1. Spivak V. A. Korporativnaya kultura. – SPb. : Piter, 2001. – 352 p. 2. Ivaniuta T. M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva : navch. posibn. [dlia stud. vyssh. navch. zakl.] / T. M. Ivaniuta, A. O. Zaichkovskiy. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 256 p. 3. Zakharchyn H. M. Teoriia ta metodolohiia formuvannia i rozvytku orhanizatsiinoi kultury mashynobudivnoho pidpriemstva : monohrafiia / H. M. Zakharchyn. – Lviv : Vyd. Lvivskoi politekhniki, 2011. – 348 p. 4. Osovska H. V. Osnovy menedzhmentu : navch. posibn. / H. V. Osovska, O. A. Kosovskiy. – K. : Kondor, 2008. – 664 p. 5. Tikhomirova O. G. Organizatsionnaya kultura: formirovanie, razvitie i otsenka / O. G. Tikhomirova. – SPb. : GU ITMO, 2008. – 154 p. 6. Kysak T. H. Struktura korporativnoi kultury ta ii rol u rozvytku sotsialno-trudovykh vidnosyn na pidpriemstvi [Electronic resource] / T. H. Kysak. – Access mode : <http://www.ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/>. 7. Mogutnova N. N. Tipy korporativnoy kultury na sovremennykh Rossiyskikh predpriyatiyakh : dissertatsiya kandidata sotsiologicheskikh nauk [Electronic resource] / N. N. Mogutnova. – M., 2007. – 195 p. – Access mode : <http://www.disscat.com/content/typy-korporativnoi-kultury>. 8. Upravlenie personalom : uchebnik dlya vuzov / pod. red. T. Yu. Bazarova, B. L. Eremina. – 2-e izd., pererab. i dop. – M. : YUNITI, 2002. – 560 p. 9. Ouchi V. Teoriya "Z". Metody organizatsii proizvodstva. Yaponskiy i amerikanskiy podkhody / V. Ouchi ; per. s angl. – M. : Ekonomika, 1984. – 183 p. 10. Velykiy tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy / uklad. i golov. red. V. H. Busel. – K. : Irpin : VT "Perun", 2001. – 1 440 p. 11. Weber M. Economy and Society / M. Weber. – Berkeley : University of California Press, 1978. – Vol. I. – P. 48. 12. Pekar V. Raznotsvetnye organizatsii [Electronic resource] / V. Pekar. – Access mode : <http://www.management.web-standart.net/issues/2009/2/1316/>.

Інформація про автора

Ворожбит Вероніка Василівна – аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою Київського університету економіки та права "Крок" (03113, Україна, м. Київ, вул. Лаврська, 30-32, e-mail: vvorozhbit@yahoo.com).

Информация об авторе

Ворожбит Вероника Васильевна – аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою Київського університету економіки та права "Крок" (03113, Україна, г. Киев, ул. Лаврская, 30-32, e-mail: vvorozhbit@yahoo.com).

Information about the author

V. Vorozhbit – postgraduate student of the Department of Management of Financial and Economic Security of Kyiv University of Economics and Law "Krok" (30-32 Laverna St., 03113, Kyiv, Ukraine, e-mail: vvorozhbit@yahoo.com).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
18.01.2013 р.*

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ

ECONOMICS OF DEVELOPMENT

Поштова адреса

засновника і видавця:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Заступник головного редактора **Пилипенко А. А.**

Конт. телефон: (057)702-18-30 (дод. 3-07)

E-mail: aapil@ukr.net

Відповідальний секретар **Сєдова Л. М.**

Конт. телефон: (057)758-77-05

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Поштова адреса

редакції:

61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Конт. тел. (057)758-77-04 (дод. 2-57)

Редактори: **Лященко Т. О., Новицька О. С., Альошина О. М., Бутенко В. О.,
Луніна О. М., Лутай Н. В., Пушкар І. П., Семенова І. М.**

Коректори: **Лященко Т. О., Новицька О. С.**

Комп'ютерна верстка **Гурькової А. Ю.**

Підп. до друку 04.03.2013 р. Формат 60 × 90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 16,5. Обл.-вид. арк. 20,79. Зам. № 95.

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи

Дк № 481 від 13.06.2001 р.