

НАУКОВИЙ
ВІСНИК
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 669-671

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2013

Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 669-671. Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т., 2013. - 296с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho natsionalnoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 669-671. Ekonomika. – Chernivtsi: ChNU, 2013. - 296 p.

У науковому віснику представлені різноманітні аспекти розвитку інституційних систем національних економік. Розглядаються актуальні проблеми історії економічної науки, теорії та практики економічного зростання, функціонування фінансового механізму, маркетингової системи, економіки підприємства та організації підприємництва, міжнародної економіки та економічної кібернетики.

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

In the scientific journal presents various aspects of the institutional systems of national economies. Actual problems of the history of economic science, theory and practice of economic growth, the functioning of the financial mechanism, marketing systems, enterprise economics and business organization, international economics and economic cybernetics.

Intended for researchers, practitioners, teachers of educational institutions, graduate students - all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

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

Друкується за ухвалою Вченої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

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

Загальнодержавне видання

*Внесено до нового Переліку наукових фахових видань України
згідно постанови президії ВАК України від 14 квітня 2010 р. № 1-05/3
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, ст. 10)*

© Чернівецький національний
університет, 2013

НАУКОВА СПАДЩИНА ЙОЗЕФА АЛОЇЗА ШУМПЕТЕРА І СУЧАСНІСТЬ: ПОГЛЯД ІЗ МИНУЛОГО В МАЙБУТНЄ

УДК 330.342.146

© Галушка З.І., 2013

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

КОНЦЕПЦІЯ "SOZIALOKONOMIK" Й. ШУМПЕТЕРА ТА ЗНАЧЕННЯ МІЖДИСЦИПЛІНАРНОГО ПІДХОДУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Аналізується синтетичний міждисциплінарний підхід до вивчення соціально-економічних процесів, представлений у концепції "sozialokononik" Й. Шумпетера, а також можливості й ефективність його застосування в сучасних економічних дослідженнях.

Ключові слова: методологія Й. Шумпетера; концепція "sozialokononik"; синтетичний міждисциплінарний підхід; соціологічний, історичний, статистичний підходи в економічних дослідженнях.

Постановка проблеми. Нобелівський лауреат Пол Кругман у зв'язку з глобальною фінансово-економічною кризою 2008 року зазначив, що лише небагато економістів побачили наближення цієї кризи - економічна наука опинилася не в змозі побачити саму можливість катастрофічних відмов ринкової економіки: "Як у науковій дисципліні, - писав він, - у економіки великі проблеми, тому що економісти уявили ідеальну, гладку ринкову систему. Якщо ми хочемо повернути минулу репутацію, то економіці доведеться переорієнтовуватися на куди менш принагідний образ - образ ринкової економіки, у якій є ряд переваг, але якій доводиться прориватися крізь ряд проблем і жорсткостей" [2].

Як показує досвід останніх десятиліть, класичні методи дослідження економічних, фінансових, соціальних систем усе частіше наражаються на проблеми, які не мають ефективних методів розв'язання в рамках класичних парадигм. Традиційні аналітичні підходи не ефективні для дослідження швидких змін, непередбачуваних стрибків і складних взаємодій окремих складових сучасного світового ринкового процесу. У зв'язку з цим виникає необхідність застосування міждисциплінарних досліджень, урахування впливу на економічні процеси культурно-історичних, соціально-психологічних, державно-регулятивних особливостей національного розвитку, а також використання методів інших наук для дослідження соціально-економічних процесів.

Одним із перших таку методологію у вигляді синтетичного підходу запропонував Й.А.

Шумпетер. Його підхід базується на концепції "Sozialokononik", що містить чотири компоненти - економічну теорію, економічну статистику, економічну історію та економічну соціологію. Така диференціація напрямів досліджень була продиктована багатовимірністю реальних економічних процесів, які необхідно розглядати в різних ракурсах, застосовуючи різні методи та аналітичні підходи, які повинні доповнювати один одного.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. В економічній теорії починаючи з другої половини ХХ ст. відбувалося становлення системної наукової парадигми, відповідно до якої виявилось, що складні системи різноманітної природи проявляють універсальні властивості, дослідження яких вимагає розробки принципово нових моделей і методів, які сформувались у такі міждисциплінарні підходи, як загальна теорія систем, системний аналіз, кібернетика. У цей час почала розвиватися так звана "теорія хаосу", або нелінійна наука, яка отримала практичне застосування паралельно у багатьох галузях науки (А. Андронов, А. Пуанкаре, Х. Уїтні - у математиці; І. Пригожин - у термодинаміці; М. Моїсєєв і Е. Янч - в історії; Л. Лесков - у моделюванні соціально-культурних процесів). Учені усвідомили, що пізнання соціально-економічної дійсності повинно збагачуватися за рахунок акумуляції знань, здобутих в інших науках. Виявилось, що саме у діалозі наук будується сьогодні нова дослідницька парадигма.

За останні десятиліття у використанні

міждисциплінарних підходів виявився значний прогрес. Як зазначає В. Полтерович, виділилося кілька найважливіших методологічних аспектів розвитку економічної теорії: 1) удосконалення математичного інструментарію, необхідного для дослідження економіки; 2) поглиблене дослідження та узагальнення базових моделей (моделі рівноваги Ерроу-Дебре, моделі оптимального зростання, моделі з поколіннями, що перекриваються, моделі рівноваги Неша та інші); 3) обхват теорією нових сфер економічного життя (ідеї інституційної школи, що частково формалізувалися в теорії контрактів, теорії привласнення ренти і еволюційної теорії ігор); 4) накопичення емпіричних даних за рахунок введення нових вимірювальних показників (наприклад, індексу інфляційних очікувань, кредитних рейтингів країн тощо), а також впровадження міжнародних дослідницьких стандартів в країнах, що розвиваються; 5) зміна "стандартів строгості" у виконанні наукових робіт; 6) колективний характер узагальнюючих наукових робіт; 7) "поведінковий" переворот в теоретичній макроекономіці - після багатьох років майже роздільного існування мікро- і макроекономіки інтенсивно розробляється синтетична теорія; 8) організаційне зростання (інтернаціоналізації економічної науки). Разом, з тим, як пише вчений, "...емпіричні дослідження не привели до виявлення фундаментальних законів або хоч би закономірностей універсального характеру, які могли б служити базою для теоретичних побудов... Ряд закономірностей, які протягом десятиліть вважалися емпірично доведеними, були згодом спростовані. Завдяки математизації економічної теорії в її рамках отримано ряд загальних результатів, які фактично вказують на неповноту або неадекватність аксіоматики основоположних моделей, що спричиняє за собою відсутність відповідей на найважливіші питання" [3, с.48]. До таких питань, зокрема, відносяться проблеми неможливості раціонального узгодження інтересів (теорія соціального вибору); неможливість порівняльної статистики (теорія загальної рівноваги); свавілля оптимальної поведінки (теорія економічної динаміки); нескінченна множинність рівноваг (теорія фінансових ринків) та інші проблеми.

Отже, втілення таких підходів виявилось непростим завданням для дослідників. Тому виникає питання про причини неефективності застосування міждисциплінарних підходів у економіці.

Постановка завдання. Мета статті - аналіз шумпетерівської концепції "sozialokonomik" як методології застосування синтетичного міждисциплінарного підходу в економічних

дослідженнях та виявлення причин недостатньої ефективності його використання в сучасній науці.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ідею створення соціальної економіки Й.Шумпетер перейняв у відомого соціолога М.Вебера, який не заперечуючи за економічною теорією права на самостійне існування, закликав до створення "соціальної економіки" (Sozialokonomik), яка б окрім цієї сфери включила дослідження "економічно релевантних" (тих, що впливають на економічну сферу) і "економічно обумовлених" явищ, так щоб область соціально-економічного дослідження "...охоплювала всю сукупність культурних процесів" [4, с.35]. Й. Шумпетер намагався пояснити економічні процеси на основі використання методів дуже взаємопов'язаних предметом дослідження наук - економічної теорії, економічної статистики, економічної історії та економічної соціології. Разом з тим, він зазначав, що соціальні науки, предметом яких є економічне життя суспільства, не складають органічної єдності, в якій кожна з наук має своє визначене місце. Ситуація швидше нагадує хаос. Різні соціальні науки з'являються випадково. Іноді розвиток окремих галузей наукового знання визначається їх методом, а іноді - предметом. У результаті виходить, що одна і та ж проблема розглядається в рамках різних соціальних наук, чий сфери часто перетинаються.

Й. Шумпетер значну увагу приділяв вивченню зв'язків економічної теорії з іншими соціальними науками і намагався розробити способи їх інтеграції, а також методологічні принципи субординації соціальних наук, що вивчають економічне життя суспільства. Він критично оцінював математичні моделі економічної теорії, вважаючи, що самі по собі ці моделі є лише "аналітичним каркасом" для конкретного аналізу, "скелетом економічного життя", таким, що є безкровним і потребує живих фактів. На думку Шумпетера, моделі "чистої" економічної теорії мають пізнавальний сенс лише в тому випадку, якщо вони доповнюються комплексом історичних фактів, що дають розуміння економічних змін в історичній перспективі. Причому мова йшла не лише про кризи, цикли або хвилі, але й про історію всього економічного процесу, про вивчення економічних проблем з усіх боків. Для Й. Шумпетера було очевидним, що тільки детальне історичне знання може дати відповіді на більшість питань про індивідуальні причини приватних економічних механізмів, і що без нього вивчення даних, що відносяться до різних тимчасових інтервалів, залишається незавершеним і теоретично даремним [6, с.57].

Крім історичного методу, Й. Шумпетер використовував соціологічний метод дослідження

економічних процесів. Аналізуючи "соціологічне визначення" капіталізму Марксом, він підкреслив важливість застосування соціологічних даних для пояснення механіки капіталістичного суспільства: "...економічна теорія має показати, як соціологічні дані, втілені в таких концепціях, як клас, класовий інтерес, класова поведінка, міжкласовий обмін, діють через економічні вартості, прибутки, заробітну платню, інвестицію і т.д., і як саме ці соціологічні дані спричиняють економічний процес, який зрештою вийде за устновлені рамки й водночас створить умови для народження іншого соціального світу" [5, с. 37]. Теорію соціальних класів Шумпетер вважав аналітичним інструментом, який поєднавши економічну інтерпретацію історії з концепціями прибуткової економіки, вишиковує в певному порядку всі соціальні факти, підпорядковує собі всі явища. Учений вважав, що економічна соціологія, як елемент соціальної економіки, повинна мати предметом своїх досліджень інституційний і соціокультурний каркас, в рамках якого функціонують стаціонарні і динамічні компоненти економічного життя, а також суб'єкту складову економічних процесів. Суб'єктний аспект соціологічного аналізу найплідніше використовувався Й. Шумпетером при розробці теорії підприємництва.

Предметом соціологічного інтересу Й. Шумпетера, зокрема, були політичні інститути і механізми (перш за все, демократичні), які впливають на економічні процеси, сприяють або приводять до певних політичних рішень. У цьому контексті Й. Шумпетер вивчав дії тих політичних лідерів, які прагнуть до влади, конкуруючи за голоси людей. Соціологічний аналіз демократичних процесів у ринковому суспільстві, зроблений Й. Шумпетером, характеризує реалізм його політичних установок і переконань, в яких абстрактні ліберально-демократичні постулати заміщаються розумінням конкретних політичних технологій і дій політичних лідерів, що намагаються прийти до влади. Фактично, поведінка політичних лідерів в інтерпретації Й. Шумпетера нагадує поведінку підприємців, мотивами активності яких є свобода, експансія і радість творення нового. Розкриваючи суть функціонування "демократичного методу" в розвинених ринкових суспільствах, Й. Шумпетер виділив кілька важливих інституційних і соціокультурних умов, які роблять можливим тривале і стабільне існування демократичних процедур. Демонструючи глибоку аналітичну інтуїцію, він дав блискучий аналіз впливу держави, конкретних урядів і політичних лідерів на поведінку економічних агентів в ринковому суспільстві. Механізм збереження і завоювання влади в

інтерпретації Й. Шумпетера виглядає як цинічна психотехніка політичних маніпуляцій і торгівлі голосами. Але, як реакція і тверезий погляд конкретних практиків, вона не засуджується вченим, оскільки будь-який цинізм є лише елементом політичного процесу, який не зводить суть демократії до маніпулятивних процедур політичної боротьби [5, с. 371-373].

Соціологічний підхід, застосований Й. Шумпетером, дозволив йому вийти за рамки політичного цинізму окремих елітарних груп, дати соціокультурну інтерпретацію демократичного процесу і надихнути теоретиків на розробку концепції суспільного вибору. У його дослідженнях мова йде про процеси селекції, природного відбору претендентів на політичні ролі, тобто про той людський матеріал, з якого рекрутують політичні лідери. Намагаючись зрозуміти соціальні механізми, що сприяють "виращуванню" політичних лідерів, Й. Шумпетер виходив з припущення про існування особливого соціального шару, для якого заняття політикою природне і який сам по собі є продуктом жорсткого процесу відбору. Якщо такий шар не дуже недоступний, а з іншого боку, не дуже доступний людям з боку, і якщо він достатньо сильний, щоб асимілювати більшість включених у нього елементів, він не тільки поставить для політичної кар'єри людей, що успішно пройшли випробування в інших галузях, але і підвищить ступінь їх відповідності державній службі, давши їм традиції, які охоплюють досвід, кодекс професійної честі і загальні погляди [6, с. 379].

Й. Шумпетер вважав, що існування бюрократії є продуктом тривалого розвитку, який ішов упродовж сторіч до тих пір, поки не виник могутній механізм, який ми бачимо тепер. Його не можна створити в поспіху, його не можна найняти за гроші, але він існує скрізь, який би політичний устрій не вибрала нація. Його розширення - це тенденція, яку без ризику можна передбачити на майбутнє. І знову тут, як і у випадку з кадрами політиків, першорядним виступило питання про наявний людський матеріал. Його, як і традиційний кодекс поведінки, найлегше забезпечити, якщо існує соціальний шар потрібної якості з відповідним престижем і традицією. Бюрократія повинна бути достатньо сильною, щоб направляти і у разі потреби навчати політиків. Для того, щоб бути в змозі робити це, вона повинна займати положення, яке дає можливість виробляти власні принципи, і бути досить незалежною, щоб їх затверджувати. Вона сама повинна бути владою, що володіє традиційно прийнятими правилами корпоративної поведінки, які ніхто не може порушувати, незважаючи на всі обурення з боку обивателів і демагогів-політиків.

Стабільність демократичного методу і успішність його функціонування залежить не тільки від встановлених і законодавчо прийнятих інституційних процедур конкретного політичного устрою, але, перш за все, від менталітету і прийнятого кодексу поведінки всіх шарів суспільства. Ці умови Й. Шумпетер підсумовує у виразі "демократичний самоконтроль". Мова йде про неявному існуванні певного національного характеру і національних звичок, для виникнення яких недостатньо формальних інституційних умов. Тому не можна сподіватися, що сам по собі демократичний метод сприятиме появі феномена демократичного самоконтролю [6, с. 385]. Й. Шумпетер указував на процес тривалого існування, співіснування і відтворення конкретних соціальних шарів, з яких рекрутують політичні лідери і функціонери ринкових демократій, що володіють відповідними традиціями, навиками і компетенцією, необхідним заходом толерантності до своїх політичних конкурентів і демократичного самоконтролю. Крім того, елітарні і бюрократичні шари, що реалізують владні функції на різних рівнях в умовах демократії, на його думку, повинні бути "прив'язані" демократичними процедурами до всієї маси населення. Останнє можливе не стільки в результаті діяльності лідерів, які борються за владу і обираються, скільки завдяки системі демократичних процедур, яка приводить їх до влади і віддаляє від неї.

Й. Шумпетер щиро вірив у принципи демократичного ринкового суспільства, що створюють соціальну рівновагу між основною масою електорату (економічно активного населення), бюрократією і елітарними шарами, що претендують на владу. Проте, аналізуючи тенденції розвитку капіталізму, він прийшов до висновку, що еволюція системи капіталістичного підприємництва в процесі інтенсивної концентрації виробництва може поступово зруйнувати основні інституційні засади свого існування - індивідуалізовану приватну власність і свободу контрактів. Учений припускав, що ера приватного підприємництва знаходиться у фазі заходу і що їй на зміну приходять могутні промислові корпорації і нові інституційні форми, що розмивають соціальну структуру приватного бізнесу [5, с. 195-197].

Учений зміг проаналізувати процеси розвитку капіталізму на основі глибокого соціологічного аналізу. Він описав зв'язок між розпилюванням приватної власності, утворенням крупних корпорацій та формуванням нової економічної стратифікації суб'єктів, які мають різний, але не повний доступ до економічних ресурсів. Сам Й. Шумпетер виділив три, відносно самостійні соціальні групи таких суб'єктів [5, с. 196] -

менеджерів корпорацій, утримувачів акцій та дрібних акціонерів. Ці три соціальні групи, включені в структуру корпоративної власності, не є безумовними виразниками інтересів, характерних для "абсолютних" власників. Утримувач титулу корпоративної власності втрачає волю до боротьби - економічної, фізичної і політичної за "свій" завод і свій контроль над ним. Отже, Шумпетер приходить до висновку, що сучасна йому акціонерна форма організації бізнесу, хоча і є продуктом капіталістичного процесу, соціалізує буржуазне мислення і звужує горизонт капіталістичної мотивації.

Так само Шумпетер проаналізував ще один із найважливіших компонентів ринкової економіки - інститут контрактних відносин [5, с. 196.]. Він показав, як система контрактного обміну починає стандартизуватися, позбавляється індивідуальних рис, знеособлюється і бюрократизується й тим самим обмежує свободу вибору, особливо найманим робітникам, які знаходяться в нерівному становищі по відношенню до своїх працевластувачів. Асиметрія цих відносин особливо посилюється в умовах, коли гігантські концерни мають справу з іншими гігантськими концернами або безликими масами робочих або споживачів [5, с. 197].

Шумпетер запропонував процедури соціологічної "інверсії", суть яких полягає в соціологічній інтерпретації макро- і мікроекономічних моделей, вживаних в економічній теорії. Ці процедури дозволяють включати економічні моделі в систему соціологічного знання, зберігаючи той раціональний базис, на якому вони побудовані, й одночасно наповнюючи їх соціологічним змістом. Й. Шумпетер активно вів пошук у цьому напрямі, "розчиняючи" теоретичні моделі економічної теорії в категоріальному апараті соціологічного і конкретно-історичного аналізу. Проте в сучасній економічній теорії, як і в економічній соціології, цей, на наш погляд, перспективний підхід практично не використовується.

Сьогодні представники різних соціальних наук, маючи один предмет дослідження, все більше торкаються предметів інших наук, і тому у структурі соціальних наук з'являються нові відгалуження, такі як: філософія господарства, метафізика економіки, економічна соціологія, економічна психологія, соціальна психологія, соціологія культури, менеджерські спеціалізації. Актуальність міжпредметних досліджень проблем сучасної економіки пояснюється низкою таких причин: кризою індивідуалістичного підходу в теорії ринкової економіки; необхідністю формування нових гуманістичних і екологічних господарських відносин у світлі концепції сталого розвитку; необхідністю формування принципів

соціально відповідального національного бізнесу; необхідністю відродження вітчизняних традицій культури господарювання та формування ринкової економіки з українською специфікою; недостатнім розумінням філософії господарства як важливого феномена національної культури тощо.

За нашим переконанням, проблема полягає у складності врахування усіх механізмів взаємодії економічних, соціальних, демографічних, культурних, моральних, правових, політичних та інших чинників при визначенні економічних пріоритетів, соціальних цілей та способів їх досягнення. Ця проблема особливо стосується методології дослідження розвитку економічних систем. Необхідно вести пошук інструментів дослідження суті сучасних економічних систем, специфіки механізмів та закономірностей їх функціонування й особливостей ринкової трансформації на основі тих підходів, які існують в інших науках для аналізу будь-яких систем. Для соціально-економічних систем ці підходи тим більше складні, бо наука має справу із впливом суб'єктивних чинників як при прийнятті суспільних рішень, так і розв'язанні проблем окремих індивідів. Вони вимагають міжпредметних досліджень, оскільки соціальні процеси не лише виступають об'єктом дослідження усіх соціальних наук, але й настільки складні, що їх важко вивчати відокремлено. Предмети деяких соціальних наук таким чином починають переплітатися. Виникають, навіть, сумніви щодо подальшого відокремленого існування наук. Так, Д. Белл і В. Іноземцев зазначають: "Ведучи мову сьогодні про економіку, люди звичайно не розуміють, що її природна межа вже досягнута, і в найближче десятиліття вона змушена буде перетворитися в одну зі складових частин соціології" [1, с. 245].

Втім, як Шумпетер, так і багато інших представників соціальних наук, не завжди могли провести чітку грань між економічною теорією і економічною соціологією. Та, як зауважує А. Шаститко: "Чим менше чинників приймається до розгляду, тим більше певний теоретичний результат (пояснення або прогноз) можна отримати, але відстань між теоретичним висновком і реальною поведінкою модельованих економічних суб'єктів може виявитися дуже великою: проблема, яку ми розв'язали, може мати дуже слабку схожість з тією, яку намагалися вирішити. Навпаки, менший ступінь абстракції дозволяє виявити велику кількість чинників, що впливають на людську поведінку, але, як правило, не дає однозначних пояснень або прогнозів" [4, с. 63].

Висновки. Синтез наукового знання, отриманого в різних суспільних дисциплінах, може здійснюватись у двох основних формах. Перша

форма полягає у спробі подолати односторонній підхід кожній з приватних наук шляхом використання інших чинників, що не враховуються в її підходах. Друга форма полягає в експансії підходів однієї з приватних соціальних наук на суміжні дисципліни.

Оптимальною процедурою нам представляється паралельний аналіз однієї і тієї ж проблеми з погляду різних соціальних наук, що зберігають свої специфічні основні передумови та інструменти аналізу. Наступним кроком може бути обережна та поступова модифікація стосовно конкретної проблеми окремих передумов даної науки з урахуванням досвіду, накопиченого в сусідніх галузях знання.

Список літератури

1. Бэлл Д. Эпоха разобщенности / Д. Бэлл, В. Иноземцев. - М. : Центр исследований постиндустриального общества. - 2007. - 304 с.
2. Кругман П. Почему экономическая наука бессильна? / Пол Кругман. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://slon.ru/economics/pochemuekonomicheskaya_nauka_bessilna-130856.xhtml
3. Полтерович В.М. Кризис экономической теории / Виктор Меерович Полтерович. - Экономическая наука современной России. - 1998. - № 1. - С. 46-66.
4. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории / А.Е. Шаститко. - Учебное пособие. - Инфра-М, 2006. - 142 с.
5. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія /Й. Шумпетер / перекл. з англ.: В.Ружицький, П. Тарашук. - К., "Основи", 1995. - 527 с.
6. Schumpeter J. The Economics and Sociology of Capitalism / J. Schumpeter . USA-GB, Princeton University Press, 1991.

Аннотация

Зоя Галушка

**КОНЦЕПЦИЯ "SOZIALOKONOMIK" Й. ШУМПЕТЕРА
И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА В СОВРЕМЕННЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ**

Анализируется синтетический междисциплинарный подход к изучению социально-экономических процессов, представленный в концепции "sozialokononik" И. Шумпетера, а также возможности, специфика и эффективность его использования в современных экономических исследованиях.

Ключевые слова: методология Й. Шумпетера; концепция "sozialokononik"; синтетический междисциплинарный подход; социологический, исторический, статистический подходы в экономических исследованиях.

Summary

Zoya Galushka

**CONCEPTION OF "SOZIALOKONOMIK" OF Y. SHUMPETER AND VALUE OF
INTERDISCIPLINAR APPROACH IN MODERN ECONOMIC RESEARCHES**

The synthetic interdisciplinary approach to the study of socio-economic processes, presented in the concept of Schumpeter "sozialokononik" is analyzed. Also the possibilities, specificity and efficiency of its usage in modern economic researches are analyzed.

Keywords: methodology of Y. Shumpeter; conception of "sozialokononik"; synthetic interdisciplinary approach; sociological, historical, statistical approaches in economic researches

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ДЕМОКРАТІЇ ШУМПЕТЕРА В КОНЦЕПЦІЯХ ПРИЙНЯТТЯ КОЛЕКТИВНИХ РІШЕНЬ

Аналізується концепція елітарної демократії Й. Шумпетера та особливості її розвитку в сучасних концепціях прийняття колективних рішень

Ключові слова: елітарна теорія демократії; особливості суспільного вибору; теорема неможливості К. Ерроу; теорія Дж. Бьюкенена; утилітарна функція колективного вибору.

Постановка проблеми. Й.А. Шумпетер вважав демократію одним із політичних методів, який наряду з авторитаризмом і тоталітаризмом передбачає певну інституціональну організацію для прийняття колективних рішень. Функцію громадян він вбачав лише у виборі уряду. Тоді, на його думку, у відповідності з демократичним методом, до влади приходить партія, яка отримує найбільшу підтримку виборців, і яка відповідає їхнім запитам та інтересам. "Демократична засада - це така інституціональна система для прийняття політичних рішень, у якій окремі громадяни набувають право вирішувати, змагаючись за голоси виборців", - писав Й. Шумпетер [6, с. 334]. Він вважав, що демократія цінна лише тією мірою, в якій дає можливість людям досягти бажаних результатів, і не повинна розглядатися як самоціль. Перш за все, він сприймав демократію як процес відбору еліт. У цьому розумінні демократія, на його думку, аналогічна конкурентній боротьбі на ринках товарів чи послуг: політики - "торгівці голосами" в режимі вільної конкуренції (важливий показник демократії); виборці - "покупці", які пропонують вимоги.

Умовами успіху демократичного методу учений визначає такі: 1) висока якість людського матеріалу, що обирається у владні структури; 2) обмеження сфери дії політичного рішення, яке визначається якістю людей, що входять в уряд, типом політичного механізму і громадською думкою; 3) можливість контролю з боку демократичного уряду бюрократії у всіх сферах державної діяльності; 4) наявність демократичного самоконтролю, під яким розумів високу компетентність керівників, урахування думки опозиції і високий ступінь добровільної самодисципліни.

Цілеспрямоване намагання досягти ліпшого спільного блага, за Шумпетером, неминує веде до найрізноманітніших дискусій, конфліктів і загрожує соціально-економічному прогресу, який є "раптовим плодом" капіталізму вільної конкуренції. Навпаки, переслідування приватних політичних інтересів дає гарантію збереження темпів цього прогресу, залишаючи функції

прийняття політичних рішень автономним елітам.

Запропонована Шумпетером модель "елітарної демократії" або теорія конкурентного лідерства не суперечила раціонально-бюрократичним політичним і економічним інститутам, які на той час еволюціонували. Й. Шумпетер трактував демократію як чисто буржуазний феномен, але не в марксистському класовому дусі - як комітет у справах буржуазії. Просто при капіталізмі політика ніби стає галуззю економіки, в якій діють закони конкуренції: люди, охочі отримати політичну владу, вступають між собою в конкурентну боротьбу за голоси виборців.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. За підходами до тлумачення демократії можна виділити такі моделі демократії: 1) плебісцитарна демократія, яка базується на ідеї про те, що кожний громадянин повинен мати можливість щонайменше схвалювати або відкидати закони, що впливають на його життя, які він зобов'язаний поважати; 2) плюралістична демократія, заснована на врахуванні різноманітних суспільних інтересів (економічних, соціальних, культурних, релігійних, групових, територіальних і ін.) і форм їхнього вираження (політичних партій, асоціацій і об'єднань, суспільних рухів, цивільних ініціатив і т.д.); 3) елітарна демократія як метод добору найбільш обдарованої і компетентної пануючої еліти; 4) партиципаторна демократія за якої громадяни повинні брати активну участь не тільки у виборі своїх представників, і навіть не тільки у прийнятті рішень на референдумах, зборах і т.п., але й безпосередньо в політичному процесі - у підготовці, прийнятті й здійсненні рішень, а також у контролі за їхньою реалізацією. Й. Шумпетеру належить елітарна теорія демократії.

Економічне тлумачення політичної сфери, вперше зроблене Й. Шумпетером, отримало могутній розвиток у рамках західної економічної науки, яка намагалася застосувати свій інструментарій до суміжних областей знання: соціології, політології, праву і так далі. Досить згадати теорію "суспільного вибору" К. Ерроу, теорію політичних циклів Е. Даунса а також численні та різноманітні праці нобелівського лауреата 1992 р. Г. Беккера. Разом з тим, названі

підходи виявилися неспроможними у розв'язанні низки проблем, пов'язаних із необхідністю підвищення суспільного добробуту; оптимальним розміщенням ресурсів; забезпеченням соціальної справедливості у розподілі благ та інших.

Постановка завдання. Мета статті - аналіз шумпетерівської концепції елітарної демократії та особливостей її розвитку в сучасних концепціях прийняття колективних рішень.

Викладення основного матеріалу дослідження. Елітарна теорія розглядає демократію як правління еліт за згодою народу. Й. Шумпетер доводив, що народні маси вельми байдужі до будь-яких процесів, котрі безпосередньо не пов'язані з їх повсякденним життям. У більшості своїй маса пасивна в питаннях політики, а тому легко піддається маніпуляціям професійних політиків. Пересічний громадянин прихильниками теорії елітарної демократії трактується як некомпетентний у політиці, здатний піддаватися ідеологічному впливові, маніпулюванню, невірному ставленню, схильний до егалітаризму, дилетант у політиці, який навряд чи може раціонально сформулювати загальну волю, що спрямована на досягнення всезагального блага. Насправді, загальна воля - це результат діяльності досвідчених професіоналів-політиків, котрі в ній зацікавлені. Отже, народ потрібно переконати в тому, що відстоювання своїх інтересів і прийняття політичних рішень необхідно цілком передовірити високопрофесійній меншості - еліті, яка в змозі раціонально використати демократичні механізми, зберігаючи при цьому свободу та можливість прийняття рішень. Тому виразником демократичних цінностей проголошується еліта.

Стрижнем елітарної теорії демократії є уявлення про "демократизацію" як односпрямований рух до деякого ідеального демократичного режиму, що характеризується вільними і відкритими виборами з відносно низьким бар'єром участі, справжньою політичною конкуренцією і широким захистом громадянських прав, перш за все свободою зібрань, інформації, комунікації, а також вибору політичних переваг. Такий політичний режим вважається еталонним, тоді як інші розглядаються як відступ від цього зразку або спроба наблизитися до нього. Відповідно припускається, що політична трансформація відбувається в межах біполярного континууму, який містить широку різноманітність систем, у тому числі "обмежену демократію", "напівдемократію", "псевдodemократію" тощо. У межах елітарної концепції виокремлюються дві основні моделі "демократизації": "пакт" і "конвергенція" еліт [3]. На думку сучасних елітаристів, і нинішні демократії є фактично владою еліти. Демократія відрізняється від інших

політичних систем не відсутністю еліти, а лише її складом, способом рекрутування і мобільністю еліти.

Проблеми неможливості компромісного вибору у процесі прийняття колективних рішень щодо формування принципів економічної політики держави підкреслив К. Ерроу. Він показав, що суспільні (сумарні) переваги не мають властивості транзитивності, яка необхідна для визначення оптимуму в розподілі ресурсів. Важливий результат його досліджень - це теорема неможливості, відповідно до якої будь-який колективний вибір, що відповідає вимогам повного впорядкування, транзитивності, універсальності, Парето-сумісності та незалежності від інших альтернатив, перетворює одного індивіда в диктатора, тобто суспільний вибір не може бути одночасно і раціональним, і демократичним.

К. Ерроу визначив правила суспільного вибору, які, на його думку, повинні відповідати таким вимогам: 1) має бути така альтернатива, яка задовольняє переваги більшості членів суспільства. Якщо всі надають перевагу одній альтернативі, на неї падає й суспільний вибір (аксіома одноголосності); 2) аксіома незалежності: чи надає суспільство перевагу альтернативі А, а не Б, це стосується лише альтернатив А і Б, але не інших можливостей. Висновок дивний - усі перераховані вимоги задовольняє лише диктаторський варіант. Можна взяти будь-якого члена суспільства і здійснювати суспільний вибір відповідно до його переваг [7]. К. Ерроу, таким чином, довів, що раціональний компромісний вибір неможливий.

Проблеми, висунені "теореми неможливості" були настільки важливими, що у подальшому розвитку цієї теорії сформувалися три напрямки досліджень: 1) коректування характеристик самого суспільного вибору; 2) пошук нетрадиційних рішень; 3) прагматичний аналіз механізмів прийняття колективних рішень.

Довгий час існувала думка, що рішення, які приймаються окремими політиками, політичними чи державними організаціями, повинні мати на меті принесення максимальної користі суспільству. У Вікселль розглядав політику як взаємовигідний обмін між громадянами і суспільними структурами. Пізніше ця думка знайшла своє відображення у теорії Дж. Бьюкенена, який вважав, що нелогічно розглядати економічних суб'єктів як раціональних максимізаторів корисності та водночас як до політичних суб'єктів (груп тих же людей) ставитися до них якось по-іншому. Дж. Бьюкенен досліджує проблеми, що знаходяться на стику політекономії та практики державного управління, прагнучи віднайти рішення, за яких державна політика справді відповідала б

потребам суспільства, а не інтересам окремих осіб чи груп суспільства. Причому вважав, що мову треба вести не про пріоритети певної політики, а про шляхи обмеження державного регулювання.

У теорії суспільного вибору досліджується політичний ринок, на якому взаємодіють політики, виборці та державні чиновники. За аналогією із традиційним ринком товарів і послуг, продавцем у даному випадку виступає політик, покупцем - виборець, а держава повинна виконувати посередницькі функції. Політики пропонують пакети різних програм, а виборці, коли вони вибирають одну із цих програм, розплачуються своїми голосами. Купівля-продаж передвиборних програм складає суть сучасної представницької демократії. Ринок працює погано, але це не означає, що держава буде "працювати" ліпше. Держава змушена втручатися в економіку шляхом розробки програм перерозподілу доходів, стимулювання середнього класу, кардинального удосконалення механізму прийняття рішень на політичному рівні. Причому нова система розробки політичних рішень має бути схожа на ту, яка виникає при виборі рішень на товарному ринку.

На думку Дж. Бьюкенена, на цих ринках існує різниця у мотивах поведінки, а головне - "неоднакова структура" ринкової та політичної систем. Політичні рішення - це вибір альтернативних варіантів (як і на товарних ринках). Такий обмін не зовсім раціональний, адже частіше податки сплачують одні, а блага за рахунок податків отримують інші. Лиш на політичному ринку замість принципу "один долар - один голос" діє принцип "одна людина - один голос". Саме з цим принципом теоретики суспільного вибору пов'язують високу вірогідність появи у сфері політики результатів, які не можуть бути оптимальними з погляду суспільства. Дж. Бьюкенен писав: "Політика - складна система обміну між індивідами, у якій останні намагаються колективно досягнути власних цілей, оскільки не можуть реалізувати їх шляхом звичайного ринкового обміну. Тут немає інших інтересів, крім індивідуальних. На ринку люди міняють яблука на апельсини, а в політиці - погоджуються платити податки в обмін на блага, необхідні всім і кожному - від місцевої пожежної охорони до суду" [1, с.23].

Дж. Бьюкенен досліджував проблему вибору такого механізму, який би мінімізував негативні наслідки перерозподільних процесів і максимізував позитивні. Держава у Дж. Бьюкенена виступає у вигляді "держави, що передає". Ця функція проявляється у політиці перерозподілу доходів. На його думку, інститути повинні існувати для того, щоб реалізувати особисті цілі індивідів. Отже,

основним джерелом перетворень виступає людина, а індивідуальний добробут стає фундаментальною проблемою соціально-економічного розвитку.

Сьогодні представники теорії суспільного вибору розглядають усіх активних учасників політичного життя як "шукачів політичної ренти", які прагнуть до отримання особистих вигод за рахунок політичного процесу. Депутати парламенту стурбовані боротьбою за голоси виборців заради своєї особистої кар'єри, організовані групи виборців - боротьбою за економічні привілеї. Лобістські групи і депутати легко знаходять спільну мову: лобісти допомагають "своїм" депутатам отримати і утримати дане положення, а депутати відстоюють в парламенті інтереси "своїх" лобістів. Отже, згідно з теорією суспільного вибору, політик продажний за визначенням: він "продає" свій голос у парламенті, обмінюючи його на підтримку впливових груп виборців. Щоб прийти до одноголосності, політики широко використовують "торгівлю голосами", домовляючись один з одним про взаємну підтримку різних законопроектів за принципом "я допомагаю тобі, щоб ти допоміг мені" [5].

Лауреати Нобелівської премії у галузі економіки 2007 року Л. Гурвіч, Р. Майерсон та Е. Маскін розробили наукову методику формування оптимальних механізмів розподілу не лише доходів, а й ресурсів з метою недопущення маніпулювання механізмами ухвалення суспільних рішень. Л. Гурвіч змодельовав механізм контракту як інституції, що задає рамки взаємодії економічних суб'єктів. Він розглядає питання ефективного проектування організацій. Головну увагу він приділяє спонукальним аспектам діяльності локальних об'єктів і з'ясуванню умов, за яких уся система опиняється у стані рівноваги тобто створенню економічного механізму, здатного спонукати окремі економічні об'єкти до дій, за яких досягаються певні економічні цілі всієї системи. Р. Майерсон зробив значний внесок у розвиток теорії ігор. Він розробив утилітарну функцію колективного вибору - модель торгу, яка вважається "витонченою інтелектуальною конструкцією" і яку можна застосовувати для розв'язання мікроекономічних проблем розподілу. Е. Маскін звернув увагу на коаліційно стійкі механізми колективного вибору й визначив умови оптимального вибору, до яких відніс повну інформацію усіх агентів. Він довів, що поведінка будь-якої групи інтересів буде ефективною в досягненні цілей тією мірою, якою груповий інтерес відповідатиме якомога ширшим інтересам індивідів, що не належать до групи. Цього можна досягти, лише маючи розроблену процедуру, яка враховує відповідність рівноважних результатів

механізму групового вибору [2, с. 64].

Дослідники визначають такі особливості суспільного вибору:

1) для характеристики поведінки людини в політичній сфері використовуються ті ж гіпотези, що й у неокласичній економічній теорії: гіпотези слідування особистому інтересу, повноти і транзитивності уподобань, раціональної максимізації цільової функції;

2) процес виявлення уподобань індивідів найчастіше розглядається у термінах ринкової взаємодії: передбачається, що стосунки між людьми у політичній сфері можуть бути описані у термінах взаємовигідного обміну;

3) під час дослідження ставляться такі ж питання, що й у неокласичній теорії: про існування та стабільність політичної рівноваги та шляхи її досягнення з погляду принципу ефективності Парето [4, с.1211].

Грунтуючись на усіх попередніх ученнях, які стосувалися розв'язання соціальних проблем, представники теорії суспільного вибору перенесли предмет дослідження у сферу соціальної політики, заклавши наукові принципи її формування. Сьогодні прихильники теорії суспільного вибору розглядають державу як особливий ринок, де кожний з учасників має надзвичайні права власності: виборці обирають представників до вищої влади; депутати ухвалюють закони; чиновники стежать за їх виконанням. Вони застерігають щодо розширення економічної ролі держави і вказують на необхідність зіставляти економічні наслідки ринкового та державного регулювання, щоб визначити оптимальну форму та міру втручання держави в економіку.

Р. Масгрейв, будучи прихильником теорії суспільного вибору, зробив значний внесок у вивчення державних фінансів, заклавши фундамент післявоєнної економіки суспільного сектора. У його теорії з'явилося поняття "мериторних" благ. Саме він розробив концепцію трьох функцій держави, які реалізуються через систему державних фінансів: функції розміщення (аллокації) ресурсів, (пере)розподілу доходів, стабілізації економіки. Цю концепцію вважають однією з найбільш продуктивних ідей в історії соціальних наук (праця Масгрейва "Теорія державних фінансів. Дослідження державного господарства" (1959 р.)).

Висновки. Як показує аналіз, названі теорії демократії не лише певною мірою суперечили одна одній, але й не могли запропонувати ефективні механізми прийняття колективних рішень. Причини суперечностей та неспроможності деяких теорій пов'язані з тим, що: 1) соціально-економічна дійсність дуже багатогранна, може мати безліч варіантів

розвитку, і швидкість її змін часто випереджає темпи її усвідомлення та розуміння; 2) вплив суб'єктивних чинників на прийняття колективних рішень дуже значний, особливо це помітно в дослідженні підходів у формуванні пріоритетів соціально-економічної політики; 3) економічні теорії не завжди враховують механізми розвитку соціальних відносин, особливо, коли причини цих змін не пов'язані з економічними інтересами. Перспективи подальших досліджень, на наш погляд, мають пов'язуватися із більш глибоким дослідженням не стільки механізмів, скільки теоретичних основ обґрунтування колективних рішень.

Список літератури

1. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. Сочинения / Дж. Бьюкенен // Пер. с англ. Серия : Нобелевские лауреаты по экономике. - Т.1. - М. : Таурус Альфа. - 1997. - 238 с.
2. Довбенко М.В. Теорії економічних механізмів колективного вибору / М. Довбенко / Економічна теорія. 2008. - №3. - С. 55-65.
3. Елизаров В. П. Элитистская теория демократии и современный российский политический процесс / В. П.Елизаров // Политические исследования. - 1999. - № 1. - С. 72-78.
4. Історія економічних учень. Підручник // За ред.Базилевича В.Д. - К. : Знання, 2004. - 1300 с. (Класичний університетський підручник).
5. Латов Ю. Политика - обмен или обман? / Ю.Латов // Неприкосновенный запас. - 2003. - №2 (28).
6. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія /Й. Шумпетер / перекл. з англ.: В.Ружицький, П. Тарашук. - К: Основи, 1995. - 527 с.
7. Эрроу К. Дж. Общее экономическое равновесие : цель исследования, методология анализа, коллективный выбор. Нобелевская лекция. 12 декабря 1972 г. / Кеннет Эрроу. - Лекции нобелевских лауреатов по экономике. Современная экономика и право. - М. - 2005.

Аннотация

Валерий Соболев

**РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ДЕМОКРАТИИ ШУМПЕТЕРА
В КОНЦЕПЦИЯХ ПРИНЯТИЯ КОЛЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ**

Анализируется концепция элитарной демократии Й. Шумпетера и особенности ее развития в современных концепциях принятия коллективных решений

Ключевые слова: элитарная теория демократии; особенности общественного выбора; теорема невозможности К. Эрроу; теория Дж. Бьюкенена; утилитарная функция коллективного выбора.

Summary

Valery Sobolev

**DEVELOPMENT OF THEORY OF DEMOCRACY OF SHUMPETERA
IN CONCEPTIONS OF ACCEPTANCE OF COLLECTIVE DECISIONS**

Conception of elite democracy of Y. Shumpetera and features of its development is analysed in modern conceptions of acceptance of collective decisions

Keywords: elite theory of democracy; features of public choice; theorem of impossibility to To. Errou; theory of Dzh. Byukenena; utilitarian function of collective choice.

ВИПЕРЕДЖАЮЧИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І ЙОГО КЛЮЧОВІ ОЗНАКИ В ПОЛІ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕВОЛЮЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ

Доводиться методологічний синтезуючий потенціал еволюційної теорії для обґрунтування доцільності формулювання теорії випереджаючого економічного розвитку. Розглянуто основні досягнення еволюційної теорії з моменту формування її теорій-прототипів, а саме теорії економічного розвитку Й. Шумпетера, теорії інституційних змін, а також методологічні можливості застосування неошумпетеріанської моделі конкуренції для часткової зовнішньої верифікації теорії випереджаючого економічного розвитку. Сформульовано ключові ознаки випереджаючого економічного розвитку та запропоновано на цій основі деякі варіанти заходів відповідної економічної політики.

Ключові слова: випереджаючий економічний розвиток, еволюційна теорія, інноваційна конкуренція.

Постановка проблеми. Якщо подвоєння доходу на душу населення в Україні буде відбуватися кожні 10 років, то вона досягне нижньої межі рівня розвинених країн лише через 25 років. Які ж можливості є в Україні для прискорення свого економічного розвитку? Те, що в неї немає іншого варіанту, окрім формування економічної моделі проривного характеру, - моделі випереджаючого економічного розвитку, - стає, на наш погляд, очевидним фактом, який не піддається сумніву. А отже в економічній політиці потрібно робити акценти на якісно нових способах, механізмах і джерелах зростання, адекватних потребам часу і людини зокрема.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Науковий погляд на тимчасовість станів економічних систем та їх динамічність, коливання рівня їх технологічності, знаходимо в працях К. Маркса, який писав: "Країна, промислово більш розвинена, показує менш розвинені країні лише картину її власного майбутнього" [1, с. 9]. Тому, керуючись даною логікою, спробуємо віднайти адекватні реальній дійсності теорію та концепцію, які зможуть запропонувати і виробити інструментарій для формування варіантів економічної політики нового змісту. Отже, існує нагальна суспільна необхідність у моделі випереджаючого економічного розвитку, практичними цілями якої є перехід на інноваційні способи конкуренції з розвиненими країнами, подолання нееквівалентного обміну, розуміння недостатності сприятливих економічних умов у країні, акцент на інвестиціях у людину.

Глибинний зміст слова "випереджати", яке знаходимо в різних тлумачних словниках, означає: по-перше, бути розвиненим у більшій мірі, рухаючись швидше або раніше, бути попереду іншого, об'єкта; по-друге, "випередження" -

динамічна перевага, залишати позаду себе, залишити за собою, відірватися від переслідування, піти у відрив, обганяти, перегнати. Отже, у випереджаючий економічний розвиток нами покладається зміст процесу якісної трансформації економічної системи та суспільства, соціальних інститутів, поведінки економічних агентів у напрямку задоволення утилітарних та ідентифікації постутилітарних ціннісних потреб людини на випередження, що супроводжується випереджаючим розвитком громадянського суспільства та суспільних інститутів, випередженням у якості державного управління на базі інституту довіри, та виникає як об'єктивна необхідність реальної дійсності, яка існує в потенціалі й вивільняється в системі інтелектуально-спонукальних мотивів до поліпшення якості життя суспільства, і окремого індивіда в ньому. Випереджаючий розвиток супроводжується включенням людської свідомості в ускладнений процес суспільного буття (вичерпаність ресурсів, погана екологія, продовольча проблема та ін.), який активізує механізми дії мотиваційної системи суспільства на рівні підсвідомості та усвідомлення невідкладності в пошуку, ідентифікації та впровадженні альтернативних шляхів економічного розвитку в умовах глобальних викликів, а саме розвитку країни на випередження, "бути розвиненою більше за інших", мати динамічну перевагу в науці, освіті, державному управлінні, що дозволить країні піти у відрив від суперників. Випереджаючий економічний розвиток, отже, стає визначальною умовою інноваційної конкуренції.

Відповідно до поставленої наукової проблеми мета статті полягає у визначенні методів дослідження випереджаючого економічного розвитку та виділенні його ключових ознак у полі

досліджень еволюційної теорії. Дана теорія, на наш погляд, найбільш вдало виконуватиме прогностичну функцію в умовах нестабільності у світовій економіці та нерівномірності розподілу благ науково-технічного прогресу між країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нова наукова парадигма про економічний розвиток зміщується в площину еволюційної теорії, яка ввібрала в себе досягнення теорії поведінки організацій, теорії економічних процесів, економічної історії. В економічній науці попередниками еволюційної економіки були Торстейн Веблен (теорія суспільної еволюції), Дж. Стюарт Міль (концепція індивідуальної свободи), Карл Маркс і Йозеф Шумпетер (теорія економічного розвитку), Армен Алчян (теорія невизначеності інформації), які використовували в своїх дослідженнях методологію еволюційного підходу. Серед сучасних учених, які працюють у межах еволюційного підходу та розвинули його до рівня нової наукової парадигми, варто назвати Річарда Нельсона і Сіднея Уінтера (теорія економічних змін), Карлоту Перес, Карла Фрімена (техніко-економічна парадигма) та інших. Особливістю сучасної теорії економічного розвитку є те, що вона спирається на еволюційний підхід, який дозволив визначити характерні для економічного розвитку стани і процеси, а саме: нерівномірність, нерівновагу і циклічність, а також указати на закономірності науково-технічного прогресу.

Теорія випереджаючого економічного розвитку повинна набути статусу верифікованої через підтвердження своєї зовнішньої верифікації (вихідні передумови й висновки, прогнози, рекомендації, виведені закономірності) та внутрішньої верифікації (установки й аналітичний апарат) в емпіричній дійсності.

Викладення основного матеріалу дослідження. У знаменитій статті "Чому економіка не еволюційна наука?", що стало по суті початком розвитку економічної науки у даному теоретичному напрямі, Т. Веблен писав: "Будь-яка еволюційна наука... прихильна до теорії. Це теорія процесу, теорія послідовності подій, що розгортаються. З цієї точки зору економіка, здавалось би, відповідає вимогам" [2, с.12].

З методологічної точки зору та позитивної функції еволюційна економіка в цілому є альтернативною до ортодоксії, зокрема неокласики, течією економічної науки. Положення еволюційної економіки, що є альтернативними до мейнстриму, можна звести до таких: 1) відмовляється від рівноважного підходу, вона орієнтована на процес; 2) у цьому процесі "історія має значення" [3], тобто зростаюча віддача веде до залежності від попереднього розвитку і

виникнення ефекту блокування; залежність економічного розвитку від попереднього стану економіки (path dependence), що викликає в свою чергу ефекти блокування та замикання розвитку (lock in effect) - це ключові ідеї еволюційної концепції; 3) економічні агенти пристосовуються до середовища у результаті коеволюції як позитивного зворотного зв'язку, який сприяє прискоренню еволюції моделей поведінки економічних агентів на більш вищому рівні ієрархії; 4) пристосування до середовища диктує певні правила поведінки економічних суб'єктів: вони не максимізують корисність, їх поведінка є рутинною, вони діють шляхом "проб і помилок", вдаючись часто до імітації; 5) процес економічного розвитку носить досить спонтанний характер, не маючи оптимального стану або стану рівноваги; 6) нівелюється значення теорем добробуту та концепцій ефективності: оптимізація на індивідуальному рівні і на рівні суспільства відсутня; 7) шляхом природного відбору "найкращі" в розумінні еволюціоністів - "виживають", тобто не стимули, а кінцевий результат має значення.

Результатом застосування еволюційного підходу до аналізу економічного розвитку, на думку Глазьева С. Ю., стало виділення таких закономірностей в довгостроковій перспективі: 1) нерівномірність, що виявляється та ідентифікується через чергування довгих хвиль економічної кон'юнктури; 2) обумовленість структурних криз, які виникають періодично у світовій економіці та проявляються глибокими технологічними зрушеннями, кардинально змінюючи її структуру, склад і співвідношення факторів економічного зростання; 3) нерівномірність процесів техніко-економічного розвитку, де життєвий цикл кожного процесу має свій набір чинників, внутрішню логіку та обмеження об'єктивного характеру та ін. [4, с.79].

Звернемося до вихідних передумов еволюційної теорії та спробуємо оцінити її методологічний потенціал для пояснення сутності випереджаючого економічного розвитку, його ключових ознак, інституціональних параметрів та адекватності відповідної теоретичної моделі (теорії) для прискорення не тільки темпів економічного зростання, а забезпечення змістовно-якісного економічного розвитку. Теорію економічного розвитку всесвітньовідомого австрійського вченого Й. Шумпетера відносять до прототипів сучасної еволюційної теорії. На основі принципу зворотного руху щодо інтерпретації теоретичного знання в економічній науці відкривається простір для перегляду та переосмислення теорії економічного розвитку, оновлення її основних положень у сучасних

умовах та їх практичного прикладання.

У методологічному аспекті праця Й. Шумпетера "Теорія економічного розвитку" (1911 р.) містить ключову ідею про розвиток, що спирається на факт постійних змін історичних умов та неповторності господарського кругообігу і на появу кожного наступного історичного стану з попереднього, що по суті стало ключовою ідеєю еволюційної концепції (path dependence, lock in effect). Водночас, у теорії Шумпетера йдеться не про чинники, а про механізм змін, втіленням якого є фігура "підприємця". А зростання економіки, що супроводжується зростанням населення і багатства, Шумпетер не розглядав як розвиток, оскільки зростання не породжувало нових якісних явищ, а слугувало поштовхом для процесів їх пристосування [5, с. 123]. Тобто вчений чітко розмежовував зміст процесів розвитку і зростання.

Шумпетер визнавав, що будь-яке виробництво націлене на задоволення виникаючих потреб, що притаманне звичайному господарському кругообігу. Однак нововведення виникають не з причини появи нових потреб (хоча він не заперечував цього), а в результаті нав'язування виробництвом нових потреб споживачам. Тобто, ініціатива залишається за пропозицією, а не за попитом. Власне із теорії Шумпетера витікає, що застосування наявних в даний момент часу ресурсів у формі "нових комбінацій", слугує основою економічного розвитку. Зростання ж накопичення ресурсів відіграє другорядну роль [5, с.161]. З цим твердженням ми не можемо погодитись у повній мірі. Оскільки вважаємо, що між можливостями випереджаючого економічного розвитку і накопиченням ресурсів - фізичних, людських, інтелектуальних і фінансових - існує прямий зв'язок, характер і міру пропорції якого ще потрібно з'ясувати. Однак емпірична дійсність має приклади в економічній історії, які доводять прямий вплив ланцюга "можливості економічного розвитку - накопичення фізичного і людського (інтелектуального) капіталу" на прискорення темпів економічного зростання [6, с. 103-107], що дають поштовх економічному розвитку проривного, випереджаючого характеру (термін, який використовується МВФ щодо економік країн з ринками, що формуються, і країн, що розвиваються, - takeoff [7] - "злет").

Шумпетер обґрунтував своє припущення про те, що капіталістична система кредиту фактично виросла з необхідності фінансування нових комбінацій. Отже, він виділив три основні елементи аналізу економічного розвитку: перший - це здійснення нових комбінацій як об'єкт аналізу, другий - це кредит як засіб фінансування нових комбінацій, і третій - підприємець як феномен

економічного розвитку та господарюючий суб'єкт, функцією якого є саме здійснення нових комбінацій. Нові комбінації виступають активним елементом особи підприємця, що характеризується за допомогою таких якісних характеристик, як ініціатива, авторитет, дар передбачення тощо, не притаманних традиційному кругообігу [5, с. 169-173].

Важливим принципом в еволюційній економіці, формулювання якого належить Й. Шумпетеру, є принцип "творчого руйнування". Переосмислення теорії Шумпетера, адекватне її прикладання до сьогоденних умов, застосування в економічних моделях, дозволяє по-іншому подивитися на економічну дійсність, виявити існуючі в ній закономірності.

Сучасними економістами-еволюціоністами вважаються Нельсон і Уінтер, які розходяться з представниками ортодоксальної теорії за двома важливими аспектами: а) когнітивним (дотримуються концепції обмеженої раціональності Г. Саймона); б) мотиваційним (заперечується мотив максимізації прибутку). Вони також, на відміну від логіки ортодоксії, виділяють два види рішень, що приймаються фірмами: рішення про зміну рутин і рішення щодо вибору технології [8].

З позиції часткової зовнішньої верифікації теорії випереджаючого економічного розвитку, цікавою, на наш погляд, є запропонована російським ученим Сухаревим О. С. модель неошумпетеріанської конкуренції (конкуренції капіталів) "новатор - консерватор" [9, с. 25-26] як нового підходу до інтерпретації та переосмислення ідей теорії економічного розвитку Й. Шумпетера. Теорія випереджаючого розвитку, на наш погляд, може спиратися на інтерпретовані до розвитку інноваційної сфери результати даної моделі, а також як на інструмент, за допомогою якого еволюція інституціональної системи за наявності трьох груп агентів - "новатор", "консерватор", "безробітний" - отримує своєрідне наповнення та має ефекти впливу на вибір варіантів фіскальної і монетарної політики ("монетарний діапазон" і принцип "комбінаторного нарощування").

Проаналізувавши вихідні положення еволюційної теорії, ми можемо виділити ключові ознаки випереджаючого економічного розвитку.

Ознака 1. Випереджаючий економічний розвиток - це такий тип розвитку, який забезпечує якісну зміну економічних явищ, які на основі прискорених темпів економічного зростання, не менше 7% у рік, отримують поштовх для процесів їх випереджаючого пристосування в існуючих умовах із сутнісним наповненням майбутніх очікувань щодо прогресивних змін в економіці (наприклад, зародження і розвиток технологій

майбутнього в рамках існуючого технологічного способу виробництва, ідентифікація проривних технологій майбутнього, їх наукове обґрунтування).

Ознака 2. Випереджаючий розвиток ґрунтується на макроекономічній політиці, яка повинна забезпечувати позитивні економічні зміни. Останні забезпечують появу оптимального співвідношення економічних агентів із традиційною психологією поведінки та новаторів із інноваційною психологією поведінки. Вони конкурують між собою і продукують "нові комбінації" в економіці без відволікання ресурсів із "старих" галузей (які виконують роль стабілізатора економічної системи в періоди уповільнення темпів економічного зростання та дають поштовх інноваційним галузям через потреби власної модернізації) зі створенням нових ресурсів у високотехнологічних галузях на основі процесу міжнародної технологічної конвергенції, дифузії інновацій та їх синтезу. Випереджаючий економічний розвиток як процес сприяє формуванню бази для зародження перспективних технологій, не обов'язково відволікає ресурси із традиційних галузей, а створює нові ресурси для нових галузей. Цим випереджаючий економічний розвиток виконує принцип "еволюційного розширення" [9], на противагу принципу "креативного руйнування".

Ознака 3. Інноваційна конкуренція як основний вид конкуренції в моделі випереджаючого економічного розвитку сприяє випереджаючому набуттю країною міжнародних конкурентних переваг в окремій високотехнологічній галузі, або їх комбінації, на основі концентрації підприємницьких зусиль економічних агентів, вільних фінансових ресурсів (нового капіталу), що визначають можливості галузі на випереджаючий розвиток, та ініціатив держави з реалізації відповідної економічної політики (підтримка експорту, адекватна потребам економіки грошово-кредитна політика).

Ознака 4. Випереджаючий розвиток забезпечується паралельною інноваційною модернізацією традиційних галузей економіки (принцип зворотної підтримки стабілізуючого економічного фактора), підтримкою державою економічних агентів із традиційним ("консервативним") мисленням, які можуть виступити каталізаторами пожвавлення посткризового економічного зростання в періоди економічних спадів в умовах дії чинників глобальної економіки й внутрішніх причин політичного характеру.

Ознака 5. Розвинений фінансовий сектор, який визначає діапазон фінансових можливостей економічних агентів, як суб'єктів традиційної та

інноваційної сфер економіки, до випереджаючого економічного розвитку, які в умовах його [діапазону] стабільності приймають рішення про зміну свого статусу, та обирають вид інноваційної діяльності. Фінансовий сектор у моделі випереджаючого економічного розвитку розглядається як екзогенна величина, що схильна до "ірраціональності поведінки" або аберацій та визначає спроможність економічних агентів (створює позитивні умови або погіршує їх) займатися інноваційною діяльністю.

Ознака 6. Оптимальне накопичення інтелектуального капіталу в моделі випереджаючого економічного розвитку, що створює інтелектуальну ренту як надприбуток в економіці. Відповідно умова, яка визначає мотиваційну систему випереджаючого розвитку: суспільна вартість, що створюється людським капіталом, не повинна надмірно переважати вартість, що перерозподіляється носієм людського капіталу, оскільки тоді втрачаються мотиви до інтелектуальної праці. Однак за випереджаючого розвитку економічні стимули втрачають своє перманентне значення і лише частково впливають на розширення бази наукових знань. Важливу роль починає відігравати людська допитливість, яка стає неекономічною силою та рушієм випереджаючого розвитку. Креативність і прагнення до суспільного визнання, й частково наступні матеріальні можливості, стають головним людським мотивом.

Ознака 7. Економічна система в моделі випереджаючого розвитку є деяким адаптивним механізмом, що здійснює вибір дій на основі переважно позаекономічних цілей мотиваційних систем (досягнення не максимального прибутку та максимізація корисності, а прагнення до креативності, суспільного визнання та позитивного прибутку), спрямованих на досягнення економічної успішності країни, суспільства та індивідів, в умовах невизначеності, неповноти інформації та інноваційної конкуренції. Інноваційна конкуренція в моделі випереджаючого економічного розвитку є конкуренцією між державами, суб'єктами економічної діяльності та індивідами зокрема, яка переміщується у сферу знань і за основний інструмент має механізм випереджаючого набуття конкурентних переваг у високотехнологічних галузях, випереджаючого передбачення провідних технологій майбутнього, випереджаючому нагромадженні інтелектуального капіталу компаніями та нарощення людського капіталу індивідами.

Висновки. Еволюційна теорія, на наш погляд, має синтезуючий методологічний потенціал як постнекласична наука, що дозволяє використовувати її наукові досягнення у

формулюванні нових теорій, як, наприклад, теорія (теоретична модель) випереджаючого економічного розвитку. Метод еволюційної теорії, її основні припущення, принципи та моделі дозволили нам сформулювати основні принципи випереджаючого економічного розвитку як об'єктивного процесу, поза якого подальше існування людства та держав зокрема, вирішення основних глобальних проблем стає неможливим. Принцип еволюційного розширення дозволяє вибудовувати економічну політику випереджаючого розвитку на основі процесу коеволюції людини і природи. Інноваційність економіки, новаторство економічних агентів, їх незалежний ресурсний розвиток, з одночасним збереженням традиційних галузей як "запасу міцності" економічної системи, й перманентний розвиток людини, накопичення інтелектуального капіталу, інтелектуалізація економічного розвитку, трансформація економічних мотивів на основі прагнення до саморозвитку та суспільного визнання, стають ключовими ознаками випереджаючого економічного розвитку. У цій царині відкривається широкий простір для подальших наукових розробок: пошук емпіричних доказів, верифікація теорії випереджаючого економічного розвитку та формулювання передавального механізму відповідної економічної політики.

Список літератури

1. Маркс К., Энгельс Ф. Полное собрание сочинений. / К. Маркс, Ф. Энгельс. - Т. 23. - М.: Политиздат, 1960. - С.9.
2. Веблен Торстейн. Почему экономика не является эволюционной дисциплиной? [Перевод выполнено по: Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science // The Quarterly Journal of Economics. 1898. July. P. 373-397] / Т. Веблен / Перевод с англ. Е. Виноградовой. - Изд. дом ГУ ВШЭ 2006. - С. 10-32.
3. Алчиян Армен. Неопределенность, эволюция и экономическая теория [Перевод выполнено по: Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. Vol. 58. N 3. P. 211-221] / А. Алчиян / Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса [Текст] / редкол.: Я. И. Кузьминов, В. С. Автономов, О. И. Ананьин и др.; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - 2-е изд. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. - С.33-52.
4. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: Монография / С. Ю. Глазьев. - М.: "Экономика", 2010. - 287 с.
5. Шумпетер Йозеф Алоис. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер / Перевод В. С. Автономова и др. - М.:

Директмедиа Паблишинг, 2008. - С.160-170.

6. Лукас, Р. Э. Лекции по экономическому росту / Р. Э. Лукас / пер. с англ. Д. Шестакова. М.: Изд-во Института Гайдара. - 2013. - С.103-107.
7. World Economic Outlook: Hopes, Realities, Risks / World Economic and Financial Surveys / International Monetary Fund. - April, 2013. - 204 p.
8. Нельсон Ричард. Эволюционная теория экономических изменений: Пер. с англ. / Ричард Нельсон, Сидней Уинтер; Научн. ред. В. Л. Макаров. - М.: Дело, 2002. - 536 с.
9. Сухарев О. С. Эволюционная экономика Й. Шумпетера и ее современное развитие [Вступительный тематический доклад] / О.С. Сухарев // Шумпетеровские чтения: Материалы 2-й международной научно-практической конференции. - 2012. - С.12-41. - С.14.
10. Сухарев О.С. Эволюционная макроэкономика: институциональные изменения, благосостояние, поведение агентов и рост // Серия "Избранные лекции и научные доклады университета". - Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2011. - 54 с.

Аннотация

Александра Москаленко

**ОПЕРЕЖАЮЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЕГО КЛЮЧЕВЫЕ
ПРИЗНАКИ В ПОЛЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТЕОРИИ**

Доказывается методологический синтезирующий потенциал эволюционной теории для обоснования целесообразности формулирования теории опережающего экономического развития. Рассмотрены основные достижения эволюционной теории с момента формирования ее теорий-прототипов, а именно теории экономического развития Й. Шумпетера, а также теории институциональных изменений. Рассмотрены методологические возможности применения неошумпетерианской модели конкуренции для частичной внешней верификации теории опережающего экономического развития. Сформулированы ключевые признаки опережающего экономического развития и предложены на этой основе некоторые варианты мероприятий соответствующей экономической политики.

Ключевые слова: опережающее экономическое развитие, эволюционная теория, инновационная конкуренция.

Summary

Oleksandra Moskalenko

**ADVANCED ECONOMIC DEVELOPMENT AND ITS MAIN FEATURES IN RESEARCH
FIELD OF EVOLUTIONARY THEORY**

The article reviews about the methodological synthesizing potential of the evolutionary theory for explaining the advisability of formulation the theory of advanced (outstripping) economic development. The main achievements of the evolutionary theory are observed since formation of its theories-prototypes, namely the Schumpeter's theory of economic development and the theory of institutional change. It has observed the methodological possibilities of neo-Schumpeterian competition model for partial external verification of the theory of advanced economic development. The author has formulated the key features of advanced economic development and proposed some options of measures for appropriate economic policy on this basis.

Key words: advanced (outstripping) economic development, evolutionary theory, innovative competition.

ТВОРЧА СПАДЩИНА Й. ШУМПЕТЕРА ТА СПЕЦИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Розглядається проблема специфікації економічних інтересів у системі творчої спадщини Й. Шумпетера, аналізуються проблеми структури економічного інтересу в сучасній економічній теорії.

Ключові слова: Й. Шумпетер, економічні інтереси, специфікація інтересів, економічна теорія, ринкові відносини, економічні реформи.

Транзитивний характер економіки України вимагає трансформації основних поглядів щодо проблем динаміки господарської системи. Однією з проблем, що набуває, на наш погляд, усе більшого значення як у суто практичному плані, так і в плані теоретичному і методологічному є проблема детермінації діяльності економічних суб'єктів. Зростаюча увага до цієї теми - примітна особливість розвитку економічної теорії в наші дні, наслідок глибинних процесів, які відбуваються в нашу епоху.

Формування нового типу економічної системи, зумовлене розвитком світової економічної цивілізації, висуває нові вимоги до всієї сукупності детермінант, що складають зміст суб'єктивного фактору економічного процесу. Ці гносеологічні економічні питання постійно знаходилися в полі зору австро-американського економіста Йозефа Шумпетера. Особливу увагу цим проблемам він присвятив у своєму ринковому маніфесті - творі "Капіталізм, соціалізм і демократія", що побачила світ у 1942р. Ця книга являє собою вже цілісну систему стійких економічних поглядів Шумпетера. Перші теоретичні нотатки вченого з проблем інтересів як детермінанта економічного розвитку припадають на початок ХХ ст. ("Теорія економічного розвитку" - 1912 р.)

Цікавим аспектом теоретичної спадщини Й.Шумпетера з проблем інтересів виступає різноманітний характер дослідження. Праці Шумпетера свідчать про загальноекономічний, функціональний, загальнофілософський, соціологічний, політичний і, навіть, математичний характер аналізу різнобарвної проблематики інтересів. Якщо в ранніх працях у Й.Шумпетера переважав романтичний підхід до загального інтересу, то в останніх він уже виступає як прихильник класичної доктрини економічних інтересів.

Своє теоретичне ставлення до проблеми інтересів Й.Шумпетер представляє в 21-му розділі "Капіталізму, соціалізму і демократії" [1, с.332-354], де зіставляються загальні та

індивідуальні інтереси. Марксистська концепція виходить з того, що на першому плані повинні бути інтереси усього суспільства, потім - колективні інтереси, а особисті інтереси повинні бути підпорядковані інтересам більш високих рангів - виявилась небездоганною в теорії й руйнівною на практиці. Якщо економічні інтереси - це рушійна сила, то їх реалізація на першому ступені - це фундамент усіх спонукальних факторів зростання виробництва, а отже, і задоволення потреб колективу, регіону й усього суспільства. Щодо термінології, то Й.Шумпетер користується категорією "воля" ("воля індивіда", "воля народу") замість загальноприйнятого у вітчизняній економічній літературі "інтереси".

У змістовому плані питання про суть інтересів традиційно розглядається в межах філософсько-гносеологічного підходу (первинності або вторинності). Така постановка проблеми не втратила свого значення і сьогодні. Проте, на наш погляд, треба просуватись істотно далі традиційного підходу і розглядати інтереси в широкій межі, а саме: в контексті діяльності економічного суб'єкта. Така зміна ракурсу дослідження дозволить глибше розкрити суть інтересів, вийти в дослідженні цієї проблематики диспозитивних відносин на новий рівень теоретичних узагальнень, необхідний і для розв'язання практичних завдань виходу з кризи української економіки, і для задоволення внутрішніх потреб економічної науки.

Формально можливі і справді мають місце в історії пізнання економічного світу різні підходи до пояснення походження цілей суб'єктів економічного процесу: 1) розглядаються тільки необхідні суб'єктні (внутрішні) фактори діяльності (різноманітні варіанти утилітаристського тлумачення зумовленості економічної діяльності людини); 2) звертається увага тільки на необхідні зовнішні фактори, значення яких абсолютизується (вульгарний економічний матеріалізм); 3) вивчаються і внутрішні, і зовнішні детермінуючі фактори, проте без глибинного аналізу їх

взаємозв'язку, лише механічно, а не як система (так звана теорія множини факторів).

На відміну від марксистської апологетики радянських часів, західні економісти в своєму розумінні людської діяльності виходять як правило, з емпіричного уявлення про необхідність задоволення "зовнішніх" (по відношенню до діяльності) потреб, без яких неможливе існування людського життя. Абстрагуючись від відмітностей творчої та споживальної діяльності, самодіяльності і відчуження діяльності (ці відмітності - витівки марксистської науки, яка ігнорувала принцип свободи), вони всяку людську діяльність, починаючи від задоволення фізіологічних потреб і закінчуючи суспільно-політичною та громадською діяльністю, оголошують безпосередньою функцією потреб. За таким підходом закони відчуженої діяльності виявляються найбільш універсальними, її рушійним силам відповідають універсальні функції та можливості.

Проте глобальною проблемою в теорії економічного інтересу виступає проблема узгодження різноманітних інтересів. Саме цій проблемі присвячені підрозділи 21-го розділу Шумпетерівської праці "Капіталізм, соціалізм і демократія". У першому з них "Загальне благо і воля народу" [1, с.322-335] розглядаються проблеми співставлення загального інтересу та інтересу народу (країни). У другому "Воля народу і воля індивіда" [1, с.335-339] розглядаються проблеми диспозиції та узгодження суспільного та особистого економічного інтересу.

Втім, Шумпетер не збирався приховувати "вузькі місця" утилітаристської доктрини економічної демократії. По-перше, не існує однозначно визначеного поняття загального інтересу, яке влаштовувало б усіх, якщо тільки будуть наводитися раціональні аргументи. Це пов'язано не тільки з тим, що деякі особистості мають прагнення, які не збігаються із загальним інтересом, але в першу чергу з тим основоположним моментом, що різні індивіди і групи вкладають у поняття "загального блага" різний зміст. По-друге, навіть якщо достатньо визначене загальне благо (таке, як максимум економічного задоволення) виявилось б сприйнятливим для всіх, це не призвело б до визначених відповідей на конкретні питання. Тут думки могли б розділитись настільки, що породили б фундаментальні розбіжності з приводу самих цілей. Бо "здоров'я можуть бажати всі, але у людей, як і досі, не було б єдиної думки з приводу доцільності вакцинації чи операції" [1, с.334]. По-третє, концепція загального інтересу, або загальної волі не має реального підґрунтя. Ця концепція передбачає існування однозначно визначеного

загального блага, прийнятного для всіх.

Головна відмінна риса теорії інтересів полягає в тому, що феномен власності виводиться в ній з проблемами відносної рідкості або обмеженості ресурсів. Уперше такий підхід був обґрунтований ще в 1871 р. австрійським економістом К.Менгером. Власність, писав К.Менгер, своїм кінцевим підґрунтям має існування благ, кількість яких менша у порівнянні з потребами в них. Тому інститут власності є єдиним можливим інститутом розв'язання проблем "нерозмірності між потребою і доступною розпорядженню кількістю благ" [2, с.79]. Такий підхід до аналізу економічних інтересів поділяв і Й.Шумпетер як вихованець австрійської школи. Саме ця методологія виявилася для нього вирішальною при дослідженні різноманітних економічних проблем. Економічні реформи, що здійснюються сьогодні в Україні, надають економічним працям Й.Шумпетера не тільки теоретичного, але й прикладного характеру.

Загальний інтерес зумовлює необхідність існування і дотримання рівності. Саме тут спостерігається розбіжність між класичним і радикальним (марксистським) уявленням про рівність. Якщо перший напрямок тлумачить рівність на вході в економічну систему, то другий - на виході з неї.

Радикальний напрямок позбавляє людину (як і підприємство) скористатись можливістю змінити ефективність використання своєї економічної свободи. Тому постулат економічної рівності слід переформувати в поняття "рівність можливостей". Для забезпечення цієї рівності необхідне економіко-правове встановлення "правил економічної гри" в господарській системі. Головна роль тут належить власності. Проте не ресурс сам по собі є власністю, а частка економічних прав на використання ресурсу становить власність. Саме в цьому контексті власність є економічною основою представництва, дії, оголошення, легалізації та реалізації інтересу.

Саме такий аспект взаємозв'язку власності та інтересу дозволить сформувати систему економічних інтересів сучасної економіки України, побачити короткотермінові та довготермінові наслідки лібералізації економіки, приватизації тощо. Тому економічні аспекти громадянського суспільства для нашої країни виступатимуть двигуном дії механізму узгодження економічних інтересів. Права власності забезпечуватимуть "правила гри" в економічній системі і складатимуться з низки форм прояву.

Серед них варто відзначити право володіння, тобто право виняткового фізичного контролю над благами. Важливим моментом відносин власності виступає їх винятковий характер. Відносини власності треба розуміти як систему винятків із

доступу до матеріальних і нематеріальних ресурсів. Відсутність виключності доступу до ресурсів (тобто вільний доступ до них) означає, що вони не належать нікому, або, що те ж саме, - усім. Такі ресурси не становитимуть об'єктом власності. З приводу їх використання між людьми не виникають економічні, ринкові відносини. З погляду такої концепції прав власності, виключити інших із вільного доступу до ресурсів означає специфікувати права власності на них.

Право використання характеризує право застосування корисних властивостей благ для себе. Це право розповсюджується як на фактори, так і на результати виробництва та обміну. Крім того, щоб це право було, потрібен не дозвільний, а реєструючий характер державного ліцензування, реальний механізм економічної свободи (особливо для трудових ресурсів).

Право управління визнає право вирішувати, хто і як буде забезпечувати використання благ. Реальне наповнення цього права є актуальним для процесу акціонування підприємств у економіці України. Практика цих перетворень, на жаль, свідчить, що акціонери практично позбавлені реальних можливостей брати участь в управлінні підприємствами.

Право на доход складає квінтесенцію реалізації економічного інтересу і представляє право володіти результатами від використання благ. Сучасна фіскальна політика українського уряду якщо не позбавляє економічних суб'єктів цього права, то принаймні явно дискримінує. Монетарна політика уряду призводить до девальвації права доходу.

Право суверена характеризує право на відчуження, споживання, зміну або знищення блага. Це право не дозволяє економічному інтересу рухатися внаслідок великого обсягу обмежень у господарській діяльності, які не дають можливості підприємствам повністю розпоряджатися ресурсами. Яскравим прикладом української економіки в цьому розумінні є земельні ресурси.

Право на безпеку передбачає право на захист від експропріації благ і від шкоди з боку зовнішнього середовища. Наше економічне минуле та сучасна політична нестабільність в Україні не дозволяє економічним суб'єктам повністю відчувати право на безпеку. А це гальмує інвестиційний процес, бо переважна більшість наших економічних резидентів перетворює свої доходи не в інвестиції, а в споживчі товари і послуги. Нерозвинена страхова система не забезпечує захисту від шкоди з боку зовнішнього середовища.

Право на передачу благ у спадщину повинно забезпечити економічну наступність діяльності

господарських одиниць, що особливо важливо у ході радикальних економічних реформ. Існуюча економічна спадковість перешкоджає ефективній реалізації цього права.

Право на безстроковість обладнання повинно забезпечити стабільність економічної системи, постійний характер "правил гри" в економіці. Реалізація цього права сприятиме затвердженню в економічній діяльності суб'єктів упевненості та відповідальності.

Заборона на використання благ способом, що завдає збитків зовнішньому середовищу, одночасно означає право інших використовувати якісні блага. Це право дозволяє найбільш якісно реалізувати економічні інтереси.

Право на відповідальність у вигляді стягнення характеризує можливість стягнення блага у сплату боргу. Це право забезпечує відтворювальну рівновагу в економічному процесі, гарантує баланс економічної відповідальності. Для дії механізму цього права необхідно запровадження інституту банкрутства в українській економіці. Особливо важливим виступає швидке реальне впровадження цього права в сучасних умовах економіці України.

Список літератури

1. К. Менгер. Основания политической экономии. В кн.: Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер: Пер. с нем. / Предисл., коммент., сост. В. С. Автономова. ? М.: Экономика, 1992.

2. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия : Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. - М.: Экономика, 1995. - 540 с.

Аннотация

Игорь Губатюк

**ТВОРЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ Й. ШУМПЕТЕРА И СПЕЦИФИКАЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ**

Рассматривается проблема спецификации экономических интересов в творческом наследии Й. Шумпетера, анализируются проблемы структуры экономического интереса в современной экономической теории.

Ключевые слова: *Й. Шумпетер, экономические интересы, спецификация интересов, экономическая теория, рыночные отношения, экономические реформы.*

Summary

Igor Gubatyuk

**SCHUMPETER'S SCIENTIFIC HERITAGE AND SPECIFICATION OF THE
ECONOMIC INTERESTS**

The article highlights the problem of specifications of the economic interests in the system of Shumpeter's heritage and analyzes the problem of structure of economic interests in the modern economic theory.

Keywords: *J.Schumpeter, economic interests, specification of the interests, economics, market relationship, economic reforms.*

НАПРЯМИ ЕВОЛЮЦІЇ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ Й. ШУМПЕТЕРА

Розглянено теоретичні питання появи, розвитку та використання фінансових інновацій. Узагальнено значення фінансових інновацій з погляду розвитку економічних відносин. Досліджено можливі наслідки впровадження фінансових інновацій в економіку країни.

Ключові слова: інновації, фінансові інститути, фінансові інструменти, фінансові інновації, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Сучасний фінансовий ринок виступає необхідним елементом забезпечення фінансування економічного розвитку, адже розширення економічної активності здійснюється через збільшення інвестицій у нові сфери та галузі господарювання. Потреба у фінансуванні інновацій зумовлює пошук нових схем пошуку інвестиційних ресурсів та відпрацювання таких способів інвестування, які дозволять інвестору та реципієнту отримати більшу вигоду порівняно з традиційними способами залучення інвестицій. Отже, фінансові інститути не тільки виступають як джерело інвестицій для інноваційної діяльності підприємств реального сектору, але й самі створюють інновації на фінансовому ринку. Тому, важливим теоретичним питанням є визначення напрямів розвитку інновацій фінансових інститутів як джерела розширення інвестиційної основи економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В інноваційній теорії розвитку Й. Шумпетера визначено, що інновації виступають рушієм економічного розвитку, адже вони формують нові комбінації в економічній ситуації та змінюють економічну систему. Можливості інноваційного розширення як елемент довгострокового зростання розглянуто Р. Раджаном і Л. Зінгалесом [3]. Фінансові інновації як механізм послаблення адміністративного тиску на ринок і як джерело розширення інвестиційних можливостей досліджувались Ф. Мишкіним [5]. Разом з тим, інновації на фінансовому ринку як зазначає Е. Сото, здатні не тільки вплинути на економічний склад, але й підвищують можливості для вирішення протиріч соціальної системи [8]. Теоретичні та практичні питання розвитку інноваційної складової фінансового ринку розглядалися і у вітчизняній економічній науці, зокрема Л. Алексеєнко, В. Базилевичем, З. Васильченко, В. Корнеєвим, І. Лютим, В. Міщенко, С. Науменковою, О. Юркевич. Проте є ряд напрямів дослідження, що вимагають більш глибоких наукових розвідок, зокрема щодо механізму формування інновацій фінансовими

інститутами у процесі становлення та розвитку фінансового ринку.

Постановка завдання. Метою даної роботи є теоретичне осмислення напрямів застосування інноваційної концепції розвитку Й. Шумпетера щодо дослідження фінансових інститутів у контексті розгляду проблем розбудови фінансового ринку України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток як суспільний феномен, на думку Й. Шумпетера характеризується спонтанними та дискретними змінами у шляхах перебігу економічного життя, які назавжди змінюють і замінюють попередній стан рівноваги. Здійснення нових комбінацій визначає економічний розвиток. Згідно з Й. Шумпетером, інноваційна активність здійснюється у таких напрямках [10, с. 75]:

- запровадження нового товару чи нової якості товару;
- запровадження нового методу виробництва;
- відкриття нового ринку;
- відкриття нового джерела постачання сировини;
- реорганізація галузі.

Однією з найбільш фундаментальних суспільно-економічних змін, яка охопила всі можливі напрями економічних інновацій, стало формування ринку, а ключовим моментом розвитку ринку стало формування фінансового ринку як специфічної сфери взаємодії фінансових інститутів.

Процес формування та проникнення ринкових відносин у середовище традиційної, усталеної господарської діяльності визначає еволюцію економічної системи. Першим етапом проникнення ринку у господарське життя став винахід людством грошей та їх використання у якості засобу обігу, що дублює процес обміну, засвідчуючи переміщення вартості від одного господарського суб'єкта до іншого. Д. Хікс стверджує, що поява грошей сама по собі була результатом розвитку ринку, тобто ринок створив за допомогою торгової діяльності специфічний ринковий інструмент - гроші, що є продуктом

розвитку операцій товарообміну і одночасно дозволяє здійснювати ефективний товарообіг. Еволюція ж грошей призвела до виникнення кредиту і сприяла появі відповідних фінансових інструментів, попит та пропозиція на які з боку господарських суб'єктів створили грошово-кредитний ринок, а відтак виник фінансовий ринок [9, с.88].

Згідно з концепцією еволюції ринкової економіки Д. Хікса, пошук шляхів мінімізації фінансових ризиків був одним із основних стимулів формування фінансового ринку. Першоджерелом виникнення ризиків став розвиток кредиту. Необхідність гарантії повернення кредиту спонукала агентів ринкових відносин до пошуку інструментів, котрі дозволили б кредитуру знизити ризик втрати позиченого капіталу. Отже, першим інструментом фінансового ринку, що виник на основі розвитку грошово-кредитних відносин, був вексель. Розповсюдженість і привабливість у господарській діяльності векселів дозволили створити специфічний ринок, на якому здійснювався їх обіг [9, с.105].

Якщо відправним моментом підвищення мобільності капіталу стала поява векселя і розвиток методів, котрі сприяли його обігові та дисконтуванню, то можливість роботи з векселями та їх дисконтування залежали від створення інститутів, які б дозволили їх використовувати, і розвитку центрів, де це можна було б здійснювати: перші ярмарки, як наприклад Шампанські, потім банки, і, нарешті, фінансові дома, котрі спеціалізувалися на дисконтуванні. Можливими ці інституційні зміни стали в основному завдяки зростанню обсягів торгівлі.

Окрім економії від масштабу, необхідної для розвитку переказних векселів, вирішальним було вдосконалення інститутів гарантії виконання контрактів, а також взаємозв'язок між розвитком бухгалтерського обліку і методів аудиту, адже їхнє використання як доказів при поверненні боргів і забезпеченні виконання контрактних зобов'язань було важливою частиною процесу інституційного формування фінансового ринку [1, с.161].

Зауважимо, що Й.Шумпетер бачив роль векселя дещо під іншим кутом зору. Вексель є обіговим засобом, здатним створювати нову купівельну спроможність, тобто тим засобом, що формує основу для здійснення інновації. Здійснення виробництва нових комбінацій стає можливим за умов створення нової купівельної спроможності для придбання капітальних (інвестиційних) ресурсів, і вексель є інструментом, що полегшує процес впровадження інновацій [10, с.128]. Отже, продовжуючи думку Шумпетера про вплив фінансового інструмента (векселя) на створення купівельної спроможності (інвестиційної бази

інновацій), можна стверджувати, що розширення продуктованих фінансовим ринком інструментів збільшує інвестиційну базу і виступає в якості засобу розширення інноваційного інвестування.

На думку Д. Хікса, іншою можливістю щодо зниження ризиків стала спеціалізація частини ринкових посередників на наданні фінансових послуг. Розмитість інформації щодо позичальника, невизначеність у його платоспроможності стимулювала ринок до пошуку інститутів, котрі б, з одного боку, надавали гарантії позичальнику, а з іншого - дозволяли потенційному кредитуру швидко залучити необхідні фінансові ресурси. Так ринок створив банківську діяльність. В той же час виникнення та розвиток банків сприяли пошуку шляхів диверсифікації ринкових ризиків. Одним з найефективніших способів зниження ризику кредитних операцій стала диверсифікація кредитного портфеля банківських установ. Кредитування в загальній масі може бути безпечним, навіть якщо немає достатніх гарантій повернення кредиту окремим позичальником, за умови, якщо даний кредит буде частиною кредитного портфеля з невеликою часткою потенційно проблемних кредитів [2, с.108].

Альтернативою кредитному сегменту фінансового ринку є ринок цінних паперів. За Й. Шумпетером, не існує принципового протиставлення між кредитами та майновими цінними паперами, адже і один інструмент, і інший використовується для переведення заощаджень у "монетизовану" форму купівельної спроможності, що виступає як баз для інновацій [10, с.116]. З іншого боку, розвиток цінних паперів тісно пов'язаний з реалізацією принципу "розподілу ризику", що, на думку Д. Хікса, дозволив не тільки стимулювати кредитування, але й в кінцевому підсумку став каталізатором виникнення ринку цінних паперів. Принцип розподілу інвестицій за різними інструментами дозволяв інвестору диверсифікувати ризик. Тому ринок у відповідь на бажання диверсифікації почав створювати можливості для різнопланового вкладення капіталу у вигляді цінних паперів, почасти тому цінні папери стали альтернативою для банківського кредиту: якщо залучення позичкового капіталу було неможливим, то за допомогою цінних паперів можливим стало залучення капіталу за рахунок пропозиції потенційному інвестору взяти участь у розподілі прибутків [9, с.115].

Важливим теоретичним питанням є еволюціонування фінансових інститутів у процесі розвитку структури ринку, зокрема і фінансових інститутів. Згідно з інституційною концепцією економічної теорії, в основу розвитку ринку було покладено принцип пошуку таких інститутів, котрі

б дозволяли мінімізувати трансакційні витрати. При розвитку торгівлі, на ранніх стадіях функціонування ринку, існував ряд обмежень, що суттєво ускладнював процес переміщення капіталу, а тому існувала необхідність у пошуку таких механізмів економічної взаємодії, при яких відбувалось би зниження вартості укладення контрактів. Згідно з Д. Нормом сформувалось три напрямки появи інновацій, що суттєво знижували трансакційні витрати та стимулювали розвиток ринку [6, с. 160]:

- збільшення мобільності капіталу;
- зниження інформаційних витрат;
- розподіл ризику.

Розвиток фінансових інститутів у цих трьох напрямках створював стимули для формування фінансового ринку. Історично першим засобом збільшення мобільності капіталу стала можливість ухилятися від дії законів про лихварство. Розмаїття нехитрих способів, завдяки яким відсоток за кредит маскували, починаючи назвами "штрафи за затримку виплати кредиту" і закінчуючи маніпуляціями з курсом обміну валют та першими спробами вимоги застави як необхідної складової контракту. Проте ці нововведення хоча й підвищували мобільність капіталу, також збільшували і вартість укладення контрактів у порівнянні з регіонами, де закону про лихварство не було. Через ці закони (про лихварство), господарським суб'єктам не тільки доводилося складними і заплутаними способами приховувати в контрактах відсоток по кредитах, але й одночасно ставало більш проблематичним забезпечення гарантій виконання угод [1, с. 160]. Інновації у сфері пошуку нових варіантів використання законодавчої бази активно тривають і на теперішній час, як зазначає Ф. Мишкін, прагнення пошуку нових схем уникнення нормативних обмежень є одним з найважливіших мотивів фінансових інновацій [5, с. 210].

Іншим важливим напрямком розвитку ринку, що стимулював еволюцію фінансового сектору, були інституційні нововведення, котрі трансформували невизначеність у ризик. Сучасне розуміння страхування і диверсифікації портфельних ризиків має на увазі той момент, що ці методи переводять невизначеність у ризики і, отже, через використання певних інститутів знижують вартість угоди. На думку Д. Норта, історія зародження ринку на початку Нового часу свідчить про інновації, котрі були провісниками сучасних методів зниження ризиків. Це, наприклад, морські страховки, що здійснювалися спеціальними фірмами та були призначені для покриття частини втрат по контрактах [6, с. 161]. Морські страховки - це один із прикладів розвитку актуарного, тобто розрахованого і обумовленого

спеціальним контрактом (страховим договором) ризику.

Інший приклад інновацій, що зумовлювали формування фінансового ринку стосується організації достатньо складної системи взаємних поручительств - договірної інструменту, що розподіляв ризики за принципом портфельної диверсифікованості фінансових інструментів та дозволяв залучати в ризиковані заходи велику кількість інвесторів. Історія самих поручительств, починаючи з їхнього зародження в євреїв, жителів Вавилону, і мусульман, потім використання італійцями й англійськими регульованими державою компаніями і, нарешті, акціонерними товариствами, - є прикладом еволюції інститутів, що знижують ризик.

Вияткове значення у розвитку інноваційної активності на думку Й. Шумпетера мали такі фінансові інститути, як комерційні банки. Як він стверджував: "...створення нової купівельної спроможності з боку банків...навіть якщо кредитне зобов'язання, що створює цю спроможність забезпечене цінними паперами, які не є обіговими засобами є створенням з нічого, що вливається в наявний обіг є джерелом фінансування інновацій" [10, с. 81]. В інноваційному процесі, банкір передусім не стільки посередник щодо товару під назвою "купівельна спроможність", скільки його виробник. Він виступає чинником розвитку, адже він уможливорює втілення нових комбінацій.

У сукупності інновації на фінансовому ринку діють в сегментованій сфері використання фінансових інструментів, спрямованій на пришвидшення руху фінансових активів, а тому важливим є визначення структурної побудови фінансового ринку.

У застосуванні до діяльності фінансових інститутів у процесі інноваційного розвитку, поділ фінансового ринку здійснюється через ті функції, котру кожен з його секторів виконує в ринковому перерозподілі засобів, а не за ознакою механізму перерозподілу. Згідно з інституційним підходом, до загальних функцій фінансових інститутів, можна віднести:

- інформаційну: задоволення потреби господарських суб'єктів у знанні параметрів ринкової взаємодії та можливих діях інших учасників ринків;
 - трансакційну: зниження витрат господарських суб'єктів на укладення угод на ринку;
 - контролюючу: забезпечення виконання угод та захист прав власності господарських суб'єктів.
- Специфічні функції фінансових інститутів конкретизують їх місце і роль в інституційній структурі фінансового ринку. Опираючись на

специфічні інституційні функції, можна здійснити сегментацію фінансового ринку та виявити групи (сегменти) фінансових інститутів, що відрізняються за організаційними формами діяльності, але близьких за інституційною роллю у перерозподілі фінансових ресурсів. До специфічних функцій фінансових інститутів ми відносимо:

- акумуляція та розміщення тимчасово вільних грошових ресурсів (потоків);
- зниження ризиків фінансових втрат через невизначеність у майбутньому;
- фіксація прав власності у формі фінансових інструментів (контрактів).

Проте не лише обсяги заощадження, а й способи їх трансформації в інвестиції є детермінантами економічного розвитку, що визначено у теорії розвитку Й. Шумпетера, згідно з науковою концепцією якого зростання суспільного багатства прискорює процес нарощування фінансових активів. На наш погляд, до інноваційних сфер дії фінансових інститутів можна віднести нові способи:

- реалізації функцій грошей;
- кредитування економічних суб'єктів;
- мінімізації страхового ризику;
- перерозподілу прав власності.

Важливим аспектом реалізації інноваційного розвитку фінансового ринку останніх десятиліть стало активне використання результатів науково-технічного прогресу в інструментальному забезпеченні діяльності фінансових інститутів. Розвиток нової техніки може стимулювати фінансові інновації внаслідок зниження витрат на надання нових фінансових послуг та інструментів, що робить їх прибутковими і дає змогу пропонувати ці послуги населенню та фірмам. Зокрема, розвиток інформаційних технологій забезпечив можливості фінансовим інститутам опанувати нові фінансові послуги та інструменти, що залежали від технічної складової, але і могли привабити споживачів (можливість дистанційного доступу до ринків та інструментів). Найбільш знаковими такими прикладами є впровадження банківських кредитних карток та здійснення інтернет-банкінгу, сек'юритизація активів та інтернаціоналізація фінансових ринків.

Висновки. Світові тенденції в розвитку фінансових технологій, на перший погляд, здаються далекими від української реальності. Однак об'єктивне прагнення України стати повноцінним членом міжнародної торгової системи вимагає відповідності світовим вимогам і стандартам, у тому числі й у сфері фінансових інновацій. Досвід національних економік, що успішно розвиваються, свідчить, що сьогодні більш успішними і динамічнішими є економічні системи, що здатні швидко реагувати на зміни

світового ринку й зорієнтовані на інноваційний розвиток національного виробництва.

Та не тільки технічні інновації є продуцентом економічного розвитку, але й фінансові інновації мають не меншу, а іноді і більшу вагу для розширення національного виробництва. Об'єктивність даного висновку ґрунтується на розумінні економічної природи інновацій, висвітленої Й. Шумпетером, - можливість формування нової "купівельної спроможності" є головним чинником ефективності фінансового ринку, а отже якісні зміни у інноваційному розвитку вітчизняної економіки стануть можливі тільки при формуванні дієвого фінансового ринку.

Нездатність вітчизняних фінансових інститутів на сучасному етапі реалізувати базові засади інноваційного розвитку фінансового ринку є системною перешкодою повноцінного інвестиційного процесу, що зумовлює дефіцит інвестиційних ресурсів та їх високу вартість. Отже, формування повноцінного, конкурентного фінансового ринку, у структурі якого фінансові інститути зможуть реалізувати масштабні фінансові інновації та своєю появою ініціюють суттєві якісні перетворення відповідних фінансових ринків і, як наслідок, позитивно вплинуть на розвиток національної економіки в цілому, є ключовим завданням розвитку національної економіки України.

Список літератури

1. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка та капіталізм, XV-XVIII ст. Том 2. Ігри обміну / Фернан Бродель [переклав з французької Г.Філіпчук]; - К. : Основи, 1997. - 543 с.
2. Долан Д., Линдсей Д. Макроэкономика / Д. Долан, Д. Линдсей [пер. с англ. В.Лукашевича] - Спб. : "Литера плюс", 1992. - 402 с. Долан Д., Линдсей Д. Макроэкономика / Д. Долан, Д. Линдсей [пер. с англ. В.Лукашевича] - Спб. : "Литера плюс", 1992. - 402 с. Долан Д., Линдсей Д. Макроэкономика / Д. Долан, Д. Линдсей [пер. с англ. В.Лукашевича] - Спб. : "Литера плюс", 1992. - 402 с.
3. Зингалес Л. Спасение капитализма от капиталистов: скрытые силы финансовых рынков - создание богатства и расширение возможностей / Луиджи Зингалес, Рагхурам Раджан [пер. с англ.]. - М. : - Институт комплексных стратегических исследований; ТЕИС, 2004. - 492 с.
4. Колб Р. Финансовые институты и рынки : [учебник] / Р. Колб, Р. Родригес [пер. 2-го амер. издания.]. - М.: Издательство "Дело и Сервис", 2003. - 688 с.
5. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Фредерік Мишкін. -

К.: ОСНОВИ, 1999. - 964 с.

6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Дуглас Норт; [Пер. з англ. І.Дзюб]. - К. : Основи, 2000. - 198с. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Дуглас Норт; [Пер. з англ. І.Дзюб]. - К. : Основи, 2000. - 198с.

7. Осипова О. А. Финансовый рынок и особенности его развития в России / О. Осипова // Финансы. - 1996. - № 6. - С. 17-21.

8. Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит

поражение во всем остальном мире / Эрнандо де Сото (Пер с англ.). - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2004. - 272 с.

9. Хикс Д. Теория экономической истории / Джон Хикс (Пер. с англ. под общ. ред. Р.Нуреева). - М. : НП "Журнал Вопросы экономики", 2003. - 224 с.

10. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ.. В. Старка. - К.: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2011. - 242 с.

Аннотация

Вячеслав Кравець

НАПРАВЛЕНИЯ ЭВОЛЮЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ Й.ШУМПЕТЕРА

Рассмотрены теоретические вопросы появления, развития и использования финансовых инноваций. Обобщенно значение финансовых инноваций с точки зрения развития экономических отношений. Исследовано возможные последствия внедрения финансовых инноваций в экономику страны.

Ключевые слова: инновации, финансовые институты, финансовые инструменты, финансовые инновации, финансовый рынок.

Summary

Vyacheslav Kravets

THE DIRECTIONS OF EVOLUTION OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE DEVELOPMENT OF SHUMPETER'S INNOVATIVE CONCEPT

In the article the theoretical questions of appearance, development and use of financial innovations are examined. The significance of financial innovations from the point of economic relations is generalized. The possible consequences of introducing financial innovations in the economy of country are also investigated.

Key words: innovations, financial innovations, financial instruments, financial institutions, financial market.

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 351:339.9

© Якобчук В.П., Литвинчук І.Л., 2013

Житомирський національний агроекологічний університет, Житомир

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА АРХІТЕКТОНІКА ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ: ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Проведено аналіз інституціонального середовища інноваційних систем країн Європи з виокремленням моделей сучасних технологій державного управління. Представлено основні тенденції інституціоналізації інноваційних ландшафтів.

Ключові слова: інноваційна система, інституціональний устрій, технології державного управління.

Постановка проблеми. У ХХІ столітті відбулося безпрецедентне прискорення соціально-економічного розвитку суспільства: впровадження технологій в економіку істотно збільшилося в обсязі і перетворилося на основне джерело економічного зростання. Як наслідок, у розвинених країнах почали формуватися інфраструктурні мережі підтримки інновацій у різних секторах національної економіки, спрямовані на забезпечення синергії між наукою та бізнесом. Аналіз інституціонального середовища країн світового економічного авангарду демонструє пряму залежність показників інноваційного розвитку від ступеня залучення держави у процес розбудови інноваційних ландшафтів, що зумовлює актуальність дослідження особливостей реалізації зарубіжних урядових ініціатив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики інноваційного розвитку економіки, становлення інноваційного менеджменту досліджували такі зарубіжні науковці, як І. Бенкс, В.Л. Гіл Чарльз, К. Кемпбелл, М. Клейтон Крістенсен, М.Е. Портер, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фостер, Ф. Фукуяма, Й. Шумпетер, а також вітчизняні вчені Г.О. Андрощук, Ю.М. Бажал, О.Б. Бутнік-Сіверський, В.М. Гесць, О.Д. Святоцький, Г.М. Соловйов та ін. Проте недостатньо висвітлено у наукових працях наразі залишається проблема інституціонального забезпечення інноваційних процесів, що зумовлює проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою роботи є аналіз європейських моделей державного управління

інноваційним розвитком економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Досвід розвинених країн світу доводить, що ключова роль у забезпеченні та належному спрямуванні інноваційного розвитку економіки, формуванні національної інноваційної системи, здатної сприяти його прискоренню, належить державі, яка встановлює стратегічні цілі, забезпечує ресурсну підтримку, включаючи, зокрема, бюджетне фінансування, податкове стимулювання, кредитну підтримку тощо. Особливу значимість у процесах функціонування національної інноваційної системи має організація та стимулювання процесів оновлення технологій, передача наукових розробок зі сфери одержання знань у виробництво, що досягається за допомогою розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури.

Домінуюча роль держави у формуванні національної інноваційної політики в першу чергу полягає у заснуванні інститутів, здатних контролювати дотримання учасниками інноваційного процесу "правил гри". Такі інститути створюються у кожній сучасній країні, проте істотно різняться за певними показниками: тематичним фокусуванням, розміром, типом організації, географічним розгалуженням розташування структурних ланок тощо. Для Європи найбільш характерні дві моделі інституціонального устрою інноваційних систем:

1) Консолідована модель, за якої відповідальність у державі за вжиття окремих політичних заходів щодо інноваційного розвитку

покладається на одне міністерство. До таких країн можна віднести, зокрема, Данію, де вся відповідальність за політику НДДКР зосереджена в рамках Міністерства науки, технологій та інновацій, а також Іспанію, де провідною установою, що відповідає за управління та координування інноваційних заходів стало Міністерство науки та інновацій [1-3].

2) Модель зорієнтованого функціонального розподілу, за якої в країні щонайменше два міністерства відповідальні за визначення політики інноваційного розвитку. Найчастіше відповідальність за здійснення інноваційної політики в таких державах розподіляється між міністерством економічного або фінансового профілю, що відповідає за інноваційну стратегію в цілому, та міністерством освітнього і наукового спрямування, що займається питаннями забезпечення освітнього процесу та наукових досліджень. До країн даного типу можна віднести Фінляндію, де основними інститутами, що задіяні в інноваційній діяльності, є Міністерство праці й економіки та Міністерство освіти; Нідерланди - Міністерство економіки та Міністерство освіти, культури і науки; Великобританію - Міністерство з питань інновацій, університетів і ремесел і Міністерство з питань бізнесу, підприємництва і регулятивних реформ; Португалію - Міністерство економіки та інновацій та Міністерство науки, технологій та вищої освіти; Литву - Міністерство господарства і Міністерство науки й освіти; Польщу - Міністерство національної освіти, Міністерство економіки та Міністерство регіонального розвитку; Швецію - Міністерство промисловості, енергетики та комунікацій, Міністерство освіти і досліджень, Міністерство культури, Міністерство охорони здоров'я та соціального захисту, Міністерство з питань довкілля, Міністерство оборони та Міністерство фінансів [1-3].

Зауважимо, що обидві вказані моделі мають свої переваги і недоліки, внаслідок чого в останні роки посилюється увага до оцінки інноваційної політики як своєрідного навчального інструмента. Успіхи однієї країни можуть бути контрпродуктивними для інноваційної системи іншої, тому ідентифікація проблем повинна супроводжуватись експериментальним характером можливих способів їх вирішення.

Формування складних ієрархічних систем управління інноваційним розвитком економіки в країнах Європи, незважаючи на відсутність єдиних підходів до координування функцій менеджменту, свідчить, що тема стимулювання інновацій як найважливішої умови забезпечення стійкого економічного розвитку стала домінуючою у владних колах. Зокрема, аналіз

особливостей реалізації управлінських функцій провідними міністерствами, відповідальними за здійснення інноваційної політики в країнах Європи, дозволяє помітити тенденцію до утворення великої кількості координаційних та консультативних комітетів і рад різної спрямованості, що працюють під керівництвом прем'єр-міністра, парламенту чи безпосередньо відносяться до сфери управління міністерств. Роль відповідних координаційних механізмів різниться - від формального існування у так званому "фоновому" режимі до несення повної відповідальності за координування процесів розробки та реалізації інноваційної політики.

Так, в Австрії утворено Національну Раду з питань наукових досліджень і розвитку технологій, визначену основним дорадчим органом уряду у сфері інноваційної політики, до завдань якого належить визначення майбутніх пріоритетних напрямків інноваційного розвитку та джерел фінансування. У Нідерландах створена Консультативна Рада з питань наукової та технологічної політики, яка надає уряду пропозиції з метою ефективного використання бюджетних коштів та своєчасної переорієнтації досліджень. У Данії діють дослідницькі ради: Датська Рада з питань дослідницької політики - надає дорадницькі послуги міністру науки, технологій та інновацій, парламенту та уряду країни; Датська Рада незалежних досліджень - фінансує дослідницьку діяльність та надає наукову підтримку проектам; Датська Рада стратегічних досліджень - виконує дорадницькі та фінансові функції; Датський Комітет координації досліджень - здійснює координацію державного фінансування досліджень. Основними дорадчими органами Швеції є Шведська дослідницька рада з питань гуманітарних, природних та інженерних наук, медицини та освіти; Шведська дослідницька рада з питань робочого віку та соціальних наук та Шведська дослідницька рада з питань охорони довкілля, сільськогосподарських досліджень і просторового планування. Дорадчим органом уряду Норвегії, що здійснює координацію функціонування інноваційної системи, є Науково-дослідницька Рада; уряду Фінляндії - Рада з питань досліджень та інновацій; Чехії - Рада з питань дослідження і розвитку; Іспанії - Генеральна та Дорадча Ради з науки і технологій [1-10].

Питання ефективності та доцільності застосування різноманітних інструментів підтримки інновацій перетворилося на стрижневу проблему державної інноваційної політики, особливо в умовах фінансової кризи, що створила жорсткі бюджетні рамки для урядів європейських держав. Продовжується активний пошук та обговорення інструментів стимулювання інновацій, що здатні забезпечувати максимальний ефект при

мінімальному негативному екстернальному впливі на ринкове середовище, внаслідок чого помітною тенденцією інституціоналізації європейських інноваційних ландшафтів стало значне залучення відомств до реалізації інноваційної політики.

Так, у Словаччині політичні заходи щодо інноваційного розвитку та наукових досліджень впроваджуються Словацьким відомством з питань інновацій та енергетики, Національним відомством з розвитку малого та середнього підприємництва та Відомством з питань структурних фондів. Впровадженням інноваційної політики у Швеції займаються: Агенція для розвитку інноваційних систем (VINNOVA), Шведська Агенція розвитку бізнесу (NUTEK), Агенція з освоєння космосу (Space Agency) та Енергетична агенція (STEM). У Данії діє Датська агенція науки технологій та інновацій, що виконує також функцію секретаріату низки спеціально створених наукових та інноваційних об'єднань. У Норвегії створено Державне агентство з питань сприяння міжнародному співробітництву, у Фінляндії - Національне фондове агентство з технологій та інновацій "Tekes", у Нідерландах - Агенцію інноваційної політики; у Португалії - Агенцію інновацій; у Литві - Литовське Агентство економічного розвитку та Литовське агентство розвитку малого й середнього підприємництва. У Словенії кожне міністерство має відповідальні за реалізацію політичних заходів виконавчі відомства, найбільш важливими з яких є Словенське технологічне управління та Державне управління з розвитку підприємництва та іноземних інвестицій [1-10].

Зауважимо, що такого роду агенсифікація інноваційної системи свідчить про певною мірою бюрократичний характер сучасних технологій державного управління в Європі. При такій кількості управлінських ланок надзвичайно важливою проблемою є координація діяльності та уникнення дублювань у характері й обсязі функціонального навантаження органів, відповідальних за реалізацію інноваційної політики.

Загалом ставлення урядів країн Європи до підтримки інновацій в останні роки суттєво трансформувалося під тиском глобалізації та посилення міжнародної конкуренції від нейтрального до такого, що передбачає активну пряму участь держави у стимулюванні інноваційних процесів, що знайшло виявлення у наступних тенденціях: 1) активізація міжурядової взаємодії у питаннях інноваційного розвитку та міжурядовий трансфер інструментів стимулювання інновацій; 2) перехід від моделі підтримки пропозиції інновацій до моделей стимулювання попиту на інновації; 3) інтеграція державних політик у сферах розвитку науки,

освіти, технологій, а також посилення уваги до розвитку мереж і підтримки взаємодії між різними учасниками інноваційних процесів; 4) розмивання меж між інноваційною та промисловою політикою.

Висновки. У сучасну епоху стабільний розвиток економіки можливий лише за умови створення повноцінної національної інноваційної системи, всі складові частини якої (наука та освіта, промислове виробництво та сфера фінансів) узгоджені між собою, а результати інтелектуальної діяльності людини як провідного елементу продуктивних сил економічної системи захищені на законодавчому рівні і створюють стійкі конкурентні переваги країни на зовнішніх ринках. Активна регулююча роль у відповідних процесах належить державі, яка одночасно виступає в ролі інстанції, відповідальної за розвиток фундаментальної науки як сфери стратегічних інтересів, вищої освіти та інших галузей "індустрії знань", а також забезпечує постійне вдосконалення соціальної, економічної та правової бази науково-технологічного розвитку.

Список літератури

1. Strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in terms of global challenges/Authors compliers: Hennadiy Androshchuk, Ihor Zhylyayev, Borys Chyzhevskiy, Mykola Shevchenko. -Kyiv: Parliamentary publishing house, 2009. - 632 p.
2. Андрощук Г. О. Інноваційна політика ЄС: стратегічні напрямки // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Інформація, аналіз, прогноз і стратегічні важелі ефективного державного управління", Київ, 29-30 травня 2008 р. - С. 7-16.
3. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. - Том 1. - Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки - порівняння ситуації в ЄС та Україні. - К.: Фенікс, 2011. - 214 с.
4. Андрощук Г. О. Коммерциализация результатов исследовательской деятельности: зарубежный опыт государственной поддержки. 13-я Международная научно-практическая конференция "Актуальные проблемы интеллектуальной собственности". Ялта, 1-5 сентября 2008. - С. 47-60.
5. Bach L., Mats M. (2005). From economic foundations to S&T policy tools: a comparative analysis of the dominant paradigms. In Matt M., Llerena P. (eds). Innovation Policy in a Knowledge-Based Economy: Theory and Practice. Springer Verlag.
6. Chaminade C., Lundvall B., Vang J., Joseph

K. (2009). Designing innovation policies for development: towards a systemic experimentation-based approach. In Lundvall B. et al. (eds.) Handbook of Innovation Systems and Developing Countries.

7. ECR (2003). Raising EU R&D Intensity - Improving the Effectiveness of the Mix of Public Support Mechanisms for Private Sector Research and Development. Report to the European Commission by an Independent Expert Group.

8. Teubal M. (2002). What is the systems perspective to Innovation and Technology Policy (ITP) and how can we apply it to developing and

newly industrialized economies? // Journal of Evolutionary Economics. Vol. 12 (1).

9. Керівництво Осло. Рекомендації щодо збору та аналізу даних стосовно інновацій. Третє видання. Спільна публікація ОЕСР і Євростату. Переклад з англійської та наукова редакція Андрощук Г. О. - К: УкрІНТЕІ, 2009. - 163 с.

10. Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Научный доклад под ред. Н.В. Смородинской. - М.: Институт экономики РАН, 2012. - 45 с.

Аннотация

Валентина Якобчук, Ирина Литвинчук

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ АРХИТЕКТОНИКА ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ: ЕВРОПЕЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Проведен анализ институциональной среды инновационных систем стран Европы с выделением моделей современных технологий государственного управления. Представлены основные тенденции институционализации инновационных ландшафтов.

Ключевые слова: инновационная система, институциональный строй, технологии государственного управления.

Summary

Valentina Yakobchuk, Irina Litvinchuk

INSTITUTIONAL ARCHITECTONIC OF INNOVATION SYSTEMS: EUROPIAN TECHNOLOGY OF PUBLIC MANAGEMENT

The institutional environment of innovation systems of the European countries with distinguishing models of modern technology of public management is analyzed. The basic tendencies of institutionalization of innovative landscapes are presented.

Keywords: innovation system, institutional structure, public management

МОДИФІКАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЮ СФЕРОЮ ЕКОНОМІКИ

Висвітлено окремі причини необхідності реформування системи державного регулювання фінансового сектору економіки. Розглянуто основні моделі формування системи державного регулювання фінансової сфери. охарактеризовано стан фінансового сектору й окреслено основні проблеми його розвитку. Також визначені деякі напрямки поліпшення системи державного регулювання фінансової сфери.

Ключові слова: фінансовий сектор, доктрина Лоусона, секторна модель, модель мегарегулятора, державне регулювання фінансового сектору.

Постановка проблеми. Загальноновизнаними особливостями сучасного етапу функціонування світового господарства в цілому та національних економік країн світу, зокрема, є стан глобальної невизначеності стосовно шляхів подальшого розвитку. Нинішню економічну кризу прийнято порівнювати з Великою депресією - світовою кризою 1929-32 років, яка розпочалась зі США. Як відомо, з тієї кризи США вийшли завдяки політиці "Нового курсу" Ф.Рузвельта, що кардинально змінила природу капіталізму в країні. Основою "Нового курсу" були ідеї британського економіста Джона Кейнса щодо необхідності посилення державного втручання у функціонування економіки. Сполучені Штати подолали наслідки кризи, зважившись посилити втручання держави в економіку та соціальну політику (забезпечивши створення національної системи соціального страхування з безробіття і старості, запровадивши оплачувані відпустки оплати понаднормових робіт та ін.). Задля цього Рузвельту довелося піти проти бізнесу і ввести прогресивно-пропорційне обкладання великих статків, а також погодитися на бюджетний дефіцит.

У розпал фінансової кризи 2007-2009 рр. практично всі країни, насамперед провідні промислово розвинені, змушені були посилити або перейти на "ручне" управління економікою. Отже, більшість економістів, як теоретиків, так і практиків, дійшли однозначного висновку, що ліберальні моделі капіталізму себе не виправдали, і на часі стоїть завдання істотного підвищення регулюючої ролі держави, особливо щодо фінансового сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики функціонування фінансового сектору, регулювання фінансових систем та ринків, методам та інструментам регулювання присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких Г.

Башнянин, А. Гальчинський, В. Гесць, Г. Герасим, С. Глазьев, А. Грінспен, А. Деміргуч-Кунт, О. Дзюблюк, Р. Джуччі, М. Дуброва, І. Д'яконова, О. Дзюблюк, Л. Зінгалес, Л. Красавіна, В. Корнєєв, П. Кругман, І. Лахмунд, З. Луцишин, І. Лютий, У. Макдоналд, Г. Марковіц, Я. Міркін, Ф. Мишкін, С. Мошенський, В. Міщенко, С. Науменкова, Т. Роуз, М. Савлук, Дж. Сорос, Д. Стігліц, Н. Шелудько, І. Школьник, С. Юрій та інші.

Значний внесок у дослідження проблеми формування та регулювання небанківського фінансового сектору, належить В. Базиловичу, О. Барановському, О. Шевцовій, В. Віхлевську, О. Гаманковій, С. Осадцю, А. Самойловському, О. Слюсаренко, В. Фурману та іншим.

Не розв'язані раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій наукового та популярного характеру, теоретичні засади та методологічні підходи щодо модернізації фінансового сектору економіки та системи його регулювання з боку держави, адаптації останньої до сучасних мінливих умов потребують подальшої розробки.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямків змін і перетворень системи державного регулювання фінансової сфери національної економіки в умовах формування нової фінансової архітектури.

Викладення основного матеріалу дослідження. Глобальна криза 2007-2009 років та європейська боргова криза 2011-2012 років продемонстрували, що фінансовий сектор у значній кількості країн світу є слабкою ланкою та каналом передачі кризових явищ між країнами та цілими регіонами. У Глосарії ОЕСР з макроекономіки фінансовий сектор трактується як набір інституцій, інструментів та регуляторного середовища, що сприяє здійсненню трансакцій в економіці шляхом взяття та погашення боргових зобов'язань [1]. Під регулюванням фінансового

сектору розуміють процес створення та дотримання певних норм і правил діяльності фінансових установ [2, с.5]. Державне регулювання створює умови для діяльності суб'єктів та об'єктів управління в напрямі, який є бажаним для держави і за яким відбуватиметься розвиток системи управління в цілому. Причому державне регулювання передбачає кілька варіантів майбутньої діяльності керованих об'єктів, створюючи можливість діяти найбільш ефективно.

Світова практика державного регулювання фінансової сфери до азійських валютних криз 1997 р. ґрунтувалась на загально визнаній провідними економістами аксіомі, сформульованій у "доктрині Лоусона" (за прізвищем британського міністра фінансів Найджела Лоусона) [12]. Ця доктрина передбачає неможливість втручання держави в особі уряду у справи бізнесу. Уряд повинен стежити за фінансовими показниками власної діяльності - дефіцитом бюджету, обсягами державного боргу, грошовою масою, рівнем інфляції, величиною резервів, а показники діяльності приватного сектору мають регулюватися ринком. Тобто передбачалося, що фінансові та нефінансові фірми самостійно несуть відповідальність за власні рішення: скільки можна позичати, які кредити видавати і кому, які ризики сприймати? Розраховується чи ні приватна компанія за своїми борговими зобов'язаннями - питання не урядової компетенції. Якщо приватний бізнес не здатний виконати свої зобов'язання, то збанкрутує, а ринок відновить рівновагу. Однак нові історико-економічні умови, пов'язані з інформаційно-технологічною революцією, швидким розвитком фінансових технологій та інновацій, посиленням процесів глобалізації й активізацією транснаціонального бізнесу, зумовили необхідність формування нових концептуальних підходів при поєднанні механізмів ринкового та державного регулювання фінансового сектору економіки.

У світі існують різні підходи до організації державного регулювання у фінансовій сфері. Інституціональна система побудови державного регулювання фінансового сектору визначається особливостями його історичного та економічного розвитку, структурою фінансових ринків, традиціями, а також відносними розмірами економіки та фінансового сектора.

Залежно від особливостей функціонування фінансових систем країн виділяють три основні моделі наглядових систем: 1) за секторами; 2) за завданнями; 3) модель єдиного нагляду.

Секторна модель регулює фінансові сектори (банківський, небанківський, фондовий). Відповідно до цієї моделі нагляд за кожним сектором здійснюється окремим органом.

Труднощі можуть виникати у цих моделях регулювання і нагляду внаслідок дії різноманітних чинників. Наприклад, якщо країна має федеральну структуру, то центральна, тобто федеральна система нагляду, може співіснувати поряд з локальною системою на рівні окремих штатів або провінцій. Секторна модель нагляду використовується у США, Греції, Іспанії, на Кіпрі, у Литві, Люксембурзі, Португалії, Словенії, Фінляндії, Болгарії, Румунії, частково у Франції та Італії.

За допомогою секторної моделі зручно та ефективно регулювати окремі сегменти фінансового ринку з урахуванням специфіки їх діяльності, але не завжди можна досягти узгодженості в діяльності регулятивних органів.

Модель нагляду за завданнями або модель "двох вершин" ("twinpeaks") передбачає перерозподіл обов'язків і розмежування пруденційного нагляду і регулювання бізнесу у фінансовій сфері і між різними органами влади. Дану модель можна вважати перехідною від секторної моделі до моделі єдиного мегарегулятора. Така модель використовується у Канаді та Нідерландах, окремі елементи моделі використовуються у Франції та Італії. Для прикладу, у Нідерландах основою інституційної реформи було розмежування функцій пруденційного нагляду та регулювання бізнесу. Національний банк Нідерландів, який у 2004 р. об'єднався з органами нагляду за пенсійною та страховою сферами, відповідає за пруденційний нагляд за фінансовою сферою. Орган нагляду за фінансовими ринками виконує функції з моніторингу бізнес-сфери, прозорості та достовірності інформації, яка надходить на ринок.

Згідно з моделлю єдиного нагляду, всі наглядові функції (пруденційний нагляд і регулювання бізнесу) сконцентровані в одному органі нагляду. Це або центральний банк країни, або єдина, відокремлена від нього, наглядова установа. Зазначена модель використовується у більшості країн ЄС: Німеччині, Бельгії, Чехії, Данії, Естонії, Ірландії, Латвії, Угорщині, Мальті, Австрії, Польщі, Словаччині, Швеції, Великобританії, а також Японії. Економісти називають три основні причини виникнення мегарегуляторів на фінансових ринках. Першою є зростання кількості та ролі фінансових конгломератів, у яких єдиний власник володіє кількома фінансовими установами. Ці установи надають послуги, які належать до різних сегментів фінансового ринку. Другою причиною є перехресні пропозиції фінансових послуг: банки пропонують послуги щодо колективного інвестування, брокерсько-дилерські компанії - послуги інвестиційного банку, страхові компанії надають пенсійні послуги тощо. Третя причина

полягає в сек'юритизації фінансових продуктів.

Крім того, не останню роль у створенні фінансових мегарегуляторів відіграє ряд таких чинників: надання фінансовими установами тих послуг, які раніше надавалися винятково організаторами торгівлі на фондовому ринку; вихід на фінансовий ринок крупних підприємств реального сектора і торгівлі; диверсифікація фінансових інструментів та засобів їх продажу, які виникають внаслідок розвитку електронної торгівлі, у тому числі використання Інтернет-мережі. У зв'язку із цими тенденціями відбувається поступова консолідація регулювання сегментів фінансового ринку, які раніше розвивалися окремо.

У світі відбувається глобальна фінансова реформа - формування нової фінансової архітектури як сукупності міжнародних стандартів і принципів функціонування фінансового сектору, а також засобів діагностики його ефективності.

Зміни в інституційній структурі та механізмах регулювання й нагляду за фінансовим сектором, що відбулися в більшості країн світу протягом 1987-2006 років, за експертною оцінкою, проявилися в такому:

" посиленні тенденції відходу від секторної моделі нагляду в більшості європейських країн (протягом 2000-2006 років від цієї моделі відмовилися 13 країн);

" забезпеченні незалежності регуляторних органів шляхом законодавчого закріплення за регуляторами певних прав і обов'язків, а також їх підпорядкування відповідним державним органам (частка регуляторів, підпорядкованих парламентам, поступово збільшується);

" концентрації діяльності наглядових органів, унаслідок чого у складі органів банківського нагляду кількість центральних банків і департаментів уряду скоротилася, а самостійних наглядових органів - зросла;

" істотному підвищенні рівня інтеграції діяльності наглядових органів: майже 80 % таких органів додатково виконували функції щодо вивчення та практичного розв'язання проблем забезпечення фінансової стабільності діяльності установ фінансового сектору;

" розширенні наглядових функцій і повноважень центральних банків, що пов'язано з їх ключовою роллю в забезпеченні фінансової стабільності[2].

В Україні функціонує секторна, трирівнева модель регулювання фінансового сектору - три основні установи здійснюють регулювання:

- 1) Національний банк України - функції банківського регулювання та нагляду;
- 2) Національна комісія з цінних паперів і

фондового ринку - контролює і регламентує діяльність учасників фондового ринку;

- 3) Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг - регулювання та нагляд за небанківськими фінансовими установами.

Метою державного регулювання фінансового сектору в Україні є: проведення єдиної та ефективної державної політики у сфері фінансових послуг; захист інтересів споживачів фінансових послуг; створення сприятливих умов для розвитку та функціонування фінансових ринків, ефективної мобілізації та розміщення фінансових ресурсів їх учасниками з урахуванням інтересів суспільства; забезпечення рівних можливостей для доступу до ринків фінансових послуг та захисту прав їх учасників; додержання учасниками ринків фінансових послуг вимог законодавства; запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на ринках фінансових послуг; контроль за прозорістю та відкритістю ринків фінансових послуг; сприяння інтеграції в європейський та світовий ринки фінансових послуг.

Вітчизняний фінансовий сектор за роки свого становлення досяг певного рівня розвитку. В Україні станом на 01.01.2013 року діяло 175 банків, 414 страхові компанії, 617 кредитних спілок, 466 ломбардів, 276 фінансових компаній, 347 компанії з управління активами, 94 недержавних пенсійних фондів та близько 1300 інвестиційних фондів різного типу [4, 5, 6, 7, 8, 10]. Активи вітчизняної банківської системи становили майже 80% ВВП країни, а зобов'язання - 68%. Упродовж останніх років змінилась тенденція кредитування на коритись зростання кредитів в національній валюті, а залишки за кредитами, наданими клієнтам, на 01.01.2013 року становили 771,6 млрд. грн. Активи страхових компаній на 01.01.2013 досягли 56,2 млрд. грн., активи кредитних спілок сягнули 2,6 млрд. грн., а пенсійні активи - 1,66 млрд. грн [4, 7, 8]. Усього впродовж 9 місяців 2012 року було укладено договорів факторингу на суму 7,3 млрд. грн., а обсяг діючих договорів з фінансового лізингу склав 1,6 млн. грн. [5].

У цілому фінансовий сектор розвивається досить динамічно. Разом з тим слід зазначити, що його рівень не відповідає зростаючим потребам національної економіки та суттєво відстає від середньоевропейських параметрів. Криза 2008-2009 років та її наслідки особливо негативно відбилися на довірі населення України до фінансового сектору та до здатності держави захистити права простого українця. Низький рівень фінансової грамотності населення в Україні, невміння раціонально вибирати необхідні фінансові

послуги, управляти власними фінансами та поводити себе відповідально у питаннях, які стосуються фінансів, призводять до появи основних проблем споживачів - неповернення вкладів; підвищення відсотків за кредитом; несправедливих умов кредитного договору [9].

Фінансові установи України надають клієнтам досить вузький спектр фінансових послуг, значна частка яких має незадовільний рівень якості, а законні права та інтереси споживачів цих послуг недостатньо захищені. Існуюча правова база та недосконалість нагляду не забезпечує ефективної протидії маніпулюванню цінами та незаконному використанню інсайдерської інформації. Невизначеність щодо шляхів та меж саморегулювання, з одного боку - призводить до невиннованого втручання держави в ринкові процеси, а з іншого - не дозволяє підключити до ефективного розбудови фінансового ринку інтелектуальні та організаційні ресурси професійних об'єднань його учасників.

Розвиток фінансового сектору гальмується низькою капіталізацією фінансових установ. Малопотужність банківських установ і фінансових компаній виступає серйозним бар'єром для забезпечення реального сектору вітчизняної економіки довгостроковими фінансовими ресурсами, а недокапіталізованість страхових компаній унеможливує страхування масштабних ризиків зокрема в енергетичній, екологічній та фінансових сферах, стримує розвиток аграрного та медичного страхування.

Інвестиційні можливості фінансових установ обмежуються дефіцитом привабливих для довгострокового розміщення коштів фінансових інструментів. Нерозвиненість ринків спільного інвестування, страхування життя, недержавної пенсійної системи та довірчого управління не дозволяє в повній мірі залучати заощадження домашніх господарств до інвестиційного процесу [11].

Зазначені вище проблеми неодноразово розглядалися в різних програмних документах, наприклад у проєкті Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 року, аналітичних доповідях органів влади, оцінках експертів, однак більшість із них на сьогодні залишається нерозв'язаними або розв'язаними частково.

Система регулювання і нагляду має повністю бути здатна підтримувати стабільність фінансового сектору, достатній рівень конкуренції, запобігати використанню фінансових установ у тінювих та незаконних схемах. Регуляторна політика щодо фінансового сектору повинна бути спрямована на уникнення та зменшення втрат у разі виникнення ризикових ситуацій, забезпечення здатності фінансових інститутів самостійно, без

підтримки з боку державних фінансів усувати фінансові труднощі.

Висновки. Ситуація, що склалася у сфері регулювання фінансового сектору, вимагає модифікацій. У першу чергу, необхідно забезпечити інституційну незалежність органів регулювання ринків фінансових послуг, які на даний час є підконтрольними Президенту України, а це дає можливості політичного тиску, посилення координації зусиль та уніфікації відповідальності наглядових органів в умовах інтеграції міжнародних фінансових ринків. Інституційне, технологічне, технічне, правове й функціональне ускладнення бізнесу у фінансовій сфері вимагає вдосконалення й усунення прогалин нормативно-правової бази, створення системи захисту прав споживачів фінансових послуг відповідно до міжнародних вимог і рекомендацій, здійснення національних заходів з підвищення фінансової грамотності домогосподарств. Розвиток фінансової грамотності є важливим напрямком зміцнення середнього класу, ощадної поведінки населення як основи макроекономічної стабільності і розвитку сучасного фінансового сектору. Підвищення фінансової грамотності сприяє зростанню якості фінансових послуг, дозволяє розширити можливості громадян ефективніше використовувати фінансові послуги. Цей процес скорочує уразливість перед фінансовими кризами, а також веде до поступового зниження ризиків зайвої особистої заборгованості громадян за споживчими кредитами, зменшення ризиків шахрайства з боку несумлінних учасників ринку, будучи важливим фактором захисту споживачів фінансових послуг.

Список літератури

1. Alexander P. Glossary on macroeconomics from a gender perspective / P. Alexander, S. Baden. - University of Sussex : Institute of Development Studies, 2000. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6815>.
2. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Система регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн. Навчальний посібник / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко - К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. - 170 с.
3. Науменкова С.В. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та важливі виклики для України / С. Науменкова // Вісник НБУ. - 2010. - № 1. - С. 8-13.
4. Основні показники страхового ринку за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
5. Основні показники діяльності фінансових

компаній та лізингодавців за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/731.html>

6. Основні показники системи ломбардів за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/731.html>

7. Основні показники системи недержавного пенсійного забезпечення за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/732.html>

8. Основні показники системи кредитних спілок за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/733.html>

9. Програма USAID "Розвиток фінансового сектору" (FINREP-II)- [Електронний ресурс]. -

Режим доступу: http://finrep.kiev.ua/structure/about_ua.php

10. Річний звіт НБУ за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2150782>

11. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2015 року (проект). - 2008. - [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.ufin.com.ua/konceptia/002.doc.

12. Stiglitz J. The Role of the Financial System in Development / J. Stiglitz. - 1998. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.kleinteilgeloesungen.de/globalisierte_finanzmaerkte/texte_abc/s/stiglitz_financial_system_in_development.pdf.

Аннотация

Галина Поченчук

МОДИФИКАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены отдельные причины необходимости реформирования системы государственного регулирования финансового сектора экономики. Дана характеристика основных моделей формирования системы государственного регулирования финансовой сферы. Оценивается текущее состояние финансового сектора и основные проблемы его развития. Определены некоторые направления улучшения системы государственного регулирования финансовой сферы.

Ключевые слова: финансовый сектор, доктрина Лоусона, секторная модель, модель мегарегулятора, государственное регулирование финансового сектора.

Summary

Galina Pochenchuk

MODIFICATION OF THE SYSTEM FINANCIAL SPHERE STATE REGULATION

The article covers some reason need to reform the system of state regulation of the financial sector. The basic models of government regulation of the financial sector are defined. Author describes the state of the financial sector and outlines the basic problems of development. Also identified some areas for improvement of the system of state regulation of the financial sector.

Key words: financial sector, Lawson's doctrine, piemodel, single regulator model, government regulation of the financial sector.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Розглянуто концептуальні засади прогнозування розвитку агропромислового виробництва України, виявлено його особливості та недоліки, обґрунтовано критерії та показники, запропоновано окремі напрями підвищення дієвості прогнозування розвитку агропромислового виробництва за допомогою розробки спеціальних державних програм.

Ключові слова: розвиток агропромислового виробництва, прогнозування, державні програми.

Постановка проблеми. Економічна наука і господарська практика передових країн світу свідчать про те, що успішний економічний розвиток можливий лише на основі визначення пріоритетних базових галузей, здатних стати локомотивами соціально-економічного прориву та сформувати конкурентні переваги національної економіки. Реалізація цієї важливої ролі базових галузей відбувається за допомогою продуманої політики державного управління, зорієнтованої на стратегічні пріоритети, позитивну динаміку розвитку, забезпечення конкурентоспроможності секторів національної економіки. Водночас, трансформаційні процеси в економіці України, пов'язані з переходом до ринкових умов господарювання, позначилися відмовою від адміністративних методів без попереднього створення відповідних економічних і правових регуляторів. У результаті в одному з базових секторів української економіки - агропромисловому виробництві спостерігаються: спад обсягів виробництва; зниження ефективності виробництва і його збитковості; відсутність обігових коштів і неможливість залучення достатніх обсягів кредитних ресурсів; зниження продуктивності праці та рівня її оплати; затухання інвестиційної активності та руйнація основного капіталу. Одним із напрямів, що забезпечить подолання кризових явищ у агропромисловому виробництві та виведення його на лідируючі позиції, є прогнозування, в основу якого покладено програмно-цільовий метод. Ефективне використання прогнозування розвитку агропромислового виробництва надасть країні важелі послаблення негативних явищ, усунення внутрішніх диспропорцій сприятиме появі більш широких і різноманітних можливостей реалізації його потенціалу в якості вагомого фактору розвитку національної економіки. Для формування адекватної викликам сьогодення системи прогнозування розвитку агропромислового виробництва важливого значення набуває

дослідження концептуальних засад прогнозування та налагодження методичних підходів до реалізації державних програм та оцінки їх результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання прогнозування економічних процесів відображені у працях таких відомих економістів, як Беседін В.Ф., Бутко М.П., Гонта О.І., Панасюк Б.Я., Пила В.І., Райзберг Б.А., Савченко В.Ф., Стеченко Д.М. та інших. Вивченням сутності прогнозування та особливостей його практичного використання в процесі управління розвитком агропромисловим виробництвом займалися такі вітчизняні вчені як Гудзь О.Є., Єрмоленко О.А., Кропивко М.Ф., Малес В.М., Могильний О.М., Мостовий Г.І., Нелеп В. М., Повна С.В., Саблук П.Т., Ситник В.П., Стецюк П.А., Хорунжий М.Й., Черевко Г.В., Юрчишин В.В. та інші. Незважаючи на значну кількість досліджень цього напрямку, ще потребують подальшого обґрунтування деякі теоретичні та практичні проблеми прогнозування розвитку агропромислового виробництва та розробки й реалізації адекватних державних програм. Мало вивченими залишаються питання, пов'язані з комплексною оцінкою практики прогнозування розвитку агропромислового виробництва, ініціюванням, розробкою, реалізацією та оцінкою ефективності державних програм, обґрунтуванням перспективних напрямів розвитку агропромислового виробництва.

Постановкою завдання є розгляд концептуальних засад прогнозування розвитку агропромислового виробництва України, виявлення його особливостей та недоліків, обґрунтування критеріїв та показників, формування пропозицій щодо окремих напрямів підвищення дієвості прогнозування розвитку агропромислового виробництва за допомогою розробки спеціальних державних програм.

Викладення основного матеріалу дослідження. У тлумачному словнику сучасної української мови прогноз (від грецьк. *prognosis*) визначається

як передбачення на основі наявних даних напряму, характеру та особливостей розвитку й закінчення явищ та процесів у природі й суспільстві [2, с. 966].

На думку В. Царьова, "прогноз - це очікувана науково обґрунтована оцінка економічного, фінансового, техніко-технологічного стану підприємства в перспективі. Він носить імовірнісний характер і, на відміну від плану, як правило, не визначає шляхів і необхідних за обсягом засобів (ресурсів) для здійснення намічених перспективних конкретних цілей" [8, с. 74]. М. Пашута і А. Калина стверджують, що прогноз - це пошук реалістичного й економічно виправданого рішення і окреслюють його як зусилля, що докладаються з метою розрахувати майбутнє та предмет цих зусиль, зміст наслідків, до яких вони призводять [4, с. 6-11].

Особливістю прогнозування розвитку агропромислового виробництва є, передусім, необхідність урахування природно-кліматичних чинників, нерівномірності розподілу трудових, виробничих і земельних ресурсів, існування диференціальної ренти, сезонності та тривалості періоду виробництва. Істотне значення в процесі прогнозування мають: економічне призначення окремих видів продукції агропромислового виробництва; природні умови і якість ґрунтів; рівень розвитку промисловості; стан і розвиток транспорту і транспортних зв'язків; технічний прогрес, рівень механізації та використання трудових ресурсів у агропромисловому виробництві; капіталовкладення держави і накопичення для розширеного відтворення; використання державою економічних важелів для розвитку агропромислового виробництва (його диференційоване здійснення в різних регіонах) [3].

Існують різні підходи до прогнозування розвитку агропромислового виробництва, яким притаманні як переваги, так і недоліки [7]. Так, при застосуванні галузевого підходу переваги будуть у забезпеченні концентрації та спеціалізації, здійсненні єдиної технічної та технологічної політики і, отже, досягненні вищої ефективності, а недоліки - у намаганні нарощувати виробництво агропромислової продукції, неузгоджене з можливостями її продуктивного використання, загрози виникнення міжгалузевих диспропорцій. Переваги територіального підходу зосереджено у можливості узгодження планів та інтересів різних галузей, збалансованість ресурсів і потужностей, координація інвестиційної та соціальної діяльності, недоліками є - посилена увага до місцевого інтересу, ігнорування міжрегіональних зв'язків, відсутність політики пріоритетів та адміністрування процесів управління.

Найбільша ефективність прогнозування розвитку агропромислового виробництва досягається при застосуванні програмно-цільового

методу, який синтезує в собі переваги галузевого, територіального і програмного планування. Його вихідною базою, основою прогнозних показників стають реальні потреби, для задоволення яких передбачається системна розробка заходів по організації та стимулюванню виробництва відповідної агропромислової продукції, забезпеченню необхідними матеріальними, капітальними і фінансовими ресурсами, паралельному вирішенню соціальних, організаційних, екологічних та інших проблем. Отже, головним і визначальним принципом прогнозування агропромислового виробництва є розробка програм від кінцевої мети до сучасного стану та етапів розвитку і конкретних заходів економічного та управлінського характеру.

Прогнозування програм розвитку агропромислового виробництва доцільно позначити як вплив суб'єкта управління (центрального та місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування) на розвиток об'єкта (агропромислове виробництво) у бажаному для суспільства напрямі через обґрунтовані управлінські дії за допомогою ініціювання, розробки і реалізації програм. Під програмою розвитку агропромислового виробництва належить розуміти чітко узгоджений за ресурсами, строками та виконавцями комплекс соціально-економічних, виробничих, науково-дослідних та організаційно-господарських заходів, спрямованих на вирішення найважливіших питань агропромислового виробництва в системі функціонування національної економіки.

Принципами розробки програм розвитку агропромислового виробництва мають бути принципи: відповідальності, прогресивності та регіональної орієнтації. Принцип відповідальності сприятиме цільовому використанню бюджетних коштів і дотриманню дисципліни учасниками програм при здійсненні прогнозування. У процесі реалізації програми принцип прогресивності визначатиме відповідність програмних завдань основним напрямкам розвитку національної та регіональної економіки. Дотримуючись принципу регіональної орієнтації, буде погоджено розробку програм розвитку агропромислового виробництва різних рівнів: від регіональних до міжрегіональних і загальнодержавних.

Основними причинами втручання урядів розвинених країн у діяльність агропромислових структур є: необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни та регіонів; низька конкурентоспроможність і продуктивність у порівнянні з іншими галузями економіки; ціновий диспаритет на сільськогосподарську та промислову продукцію; вироблена агропромислова продукція вимагає втручання держави через ціноутворення, забезпечення

стабільних цін, визначеного рівня прибутку виробників; потреба вирівнювання рівня доходів агропромислових товаровиробників з іншими виробниками, а сільського населення - з міським; збереження дрібних сільських товаровиробників та сільськогосподарської діяльності як способу життя людей в сільській місцевості; захист навколишнього середовища, що забезпечує безпеку як споживача, так і виробників агропромислової продукції [5].

Саме сукупність всіх цих обставин, зумовлює розгортання функцій держави по регулюванню економічного розвитку агропромислового виробництва, розробці і реалізації різноманітних цільових програм, спрямованих на активне стимулювання розвитку науково-технічного прогресу і структурну перебудову агропромислового бізнесу, забезпечення сприятливого режиму торгівлі, оподаткування, паритетності цін, підтримку оптимального рівня доходів фермерів та інших виробників агропромислової продукції. Завдяки введенню прогнозування, як інструменту регулювання розвитком агропромислового виробництва, пом'якшуються циклічні коливання і кризові явища, усуваються загрози продовольчій безпеці населення, здійснюється державна політика регулювання виробництва агропромислової продукції та підтримки агропромислових товаровиробників.

Криза, в якій опинилось агропромислове виробництво на початку 90-х років, носила системний характер, а невизначеність аграрної політики держави протягом першого десятиліття незалежності зумовила різкий його спад. За період 1990-1999 рр. обсяги виробництва валової продукції зменшились в 2,1 разу, в тому числі продукції рослинництва - в 1,9 разу, тваринництва - в 2,2 разу. Відсутність програм розвитку агропромислового виробництва і його системної державної підтримки, під час трансформаційних процесів, призвели до того, що у 1998 р. збитковими виявились 92% сільськогосподарських підприємств при загальній збитковості - 29,1%, збитковості рослинництва - 3,3%, тваринництва - 49,9% [6]. Рентабельним залишилось лише виробництво зернових і насіння соняшнику. Починаючи з 2000 року в усіх категоріях господарств відбувається поступове нарощування обсягів валової агропромислової продукції. За 2000-2012 рр. обсяги валової продукції зросли на 30,9% за рахунок зростання обсягів як рослинницької, так і тваринницької продукції на 41,1% і 18,1%, відповідно, і вдалось досягти позитивної рентабельності виробництва [6].

Кризові явища в економіці та недоліки внутрішнього характеру, які проявились протягом

90-х років, вимагали застосування програмно-цільового підходу щодо подолання негативних тенденцій. Як наслідок, були розроблені певні державні програми розвитку агропромислового виробництва. Аналіз існуючих документів у частині програмного забезпечення розвитку агропромислового виробництва дозволив зробити такі висновки: зазначені програми мають недоліки загального характеру, що періодично повторюються, а саме: програми носять декларативний характер, не містять систему конкретних соціально-економічних, організаційно-правових і науково-технічних заходів, обсяги та строки їх виконання; показники відірвані від дійсності, реалій внутрішньобласного та загальнодержавного характеру; не врахована потреба в коштах для розвитку пріоритетних напрямів і переваг; відсутні конкретизація джерел фінансування, забезпечення матеріальними ресурсами, відповідальні за виконання програми. Не існує послідовності, спадковості та взаємозгодження документів (короткотермінові програми не є етапами виконання програм більш довгострокової дії тощо).

На основі аналізу структурно-динамічних співвідношень за останні двадцять років виявлені основні проблеми агропромислового виробництва, серед яких найбільш гострими є: значні темпи спаду обсягів валової продукції в сільському господарстві, що пов'язано зі зниженням капітальних вкладень в аграрну сферу, диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, скороченням надходжень матеріальних ресурсів у господарства, значним ступенем зносу матеріально-технічної бази і, внаслідок цього, зниженням рівня механізації робіт, а також відсутністю мотиваційних (перш за все, матеріальних) стимулів для товаровиробників агропромислової продукції; демографічна ситуація на селі. Крім того, обсяги агропромислового виробництва залежать від попиту, зумовленого платоспроможністю населення, рівень якої залишається досить низьким. Регуляторний вплив органів влади в таких складних умовах також виявився недостатньо ефективним.

До складу прогнозування розвитку агропромислового виробництва доцільно включати концепцію і програму розвитку агропромислового виробництва, річну програму соціально-економічного розвитку і бюджет. При цьому необхідно кардинально змінити підходи до здійснення прогнозування розвитку агропромислового виробництва в державі. Спочатку потрібно розробляти регіональні програми розвитку агропромислового виробництва, а вже потім формувати міжрегіональні та загальнодержавні програми

розвитку.

У програмах доцільно застосовувати інтегральний показник прогнозування розвитку агропромислового виробництва окремих територій. Для його розрахування варто використовувати такі показники: обсяг валової продукції; продуктивність праці на одного зайнятого; рівень рентабельності агропромислового виробництва; прибуток (збиток) від реалізації продукції; середньооблікова чисельність працівників, які зайняті в агропромисловому виробництві. Для введення єдиного для всіх показників масштабу необхідно здійснити нормалізацію ознак за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j} \quad (1)$$

де x_{ij} - значення j -го показника для i -го періоду;
 \bar{x}_j - середнє арифметичне значення j -го показника;

S_j - середньоквадратичне відхилення j -го показника.

Порівнюючи отримані фактичні стани системи зі станом, прийнятим за еталон, можна розрахувати інтегральний показник прогнозування розвитку агропромислового виробництва для областей України:

$$d_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0} \quad (2)$$

де C_{i0} - відстань між точками, що характеризують досліджувані елементи, і еталонною точкою P_0 .

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (z_{ik} - z_{ok})^2} \quad (3)$$

де $i=1, 2, \dots, m, k=1, 2, \dots, n$;

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2S_0 \quad \bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2} \quad (4)$$

де S - середньоквадратичне відхилення відстаней;

C_0 - зона максимального відхилення відстаней між значеннями досліджуваних станів системи та еталонною точкою.

Для моделювання інтегрального показника прогнозування розвитку агропромислового виробництва можна використати параболічну функцію:

$$y = b_0 + b_1 \times t + b_2 \times t^2 \quad (5)$$

де b_0, b_1, b_2 - змінні;
 t - умовний час.

$$b_0 = \frac{\sum t^4 \times \sum y_i - \sum t^2 \times \sum t^2 \times y_i}{n \times \sum t^4 - (\sum t^2)^2}$$

$$b_1 = \frac{\sum t \times y_i}{\sum t^2} \quad b_2 = \frac{n \times \sum t^2 \times y_i - \sum t^2 \times \sum y_i}{n \times \sum t^4 - (\sum t^2)^2} \quad (6)$$

де $\sum y$ - сума значення інтегрального показника за 5 років;

n - кількість років.

Динаміка інтегральних показників прогнозування розвитку агропромислового виробництва свідчить про таке: чим ближче показник до 1, тим сприятливішою вважається територія для розвитку агропромислового виробництва і, навпаки, чим більш віддалений - тим більша необхідність прогнозних розробок на відповідних територіях. Станом на кінець 2012 року позитивну тенденцію мали: Черкаська (значення інтегрального показника - 0,83) та Київська (0,77) області. Найбільш критична ситуація спостерігається в Закарпатській області (-0,02). Низькі показники в поліських областях: Волинській (0,18), Житомирській (0,18), Рівненській (0,19), Сумській (0,22), Чернігівській (0,33).

Оцінку ефективності прогнозування агропромислового виробництва доцільно проводити на всіх стадіях - від виявлення проблеми до кінцевої результативності. Попередню оцінку варто здійснювати під час ініціювання прогнозування та розробки програми розвитку агропромислового виробництва за методом оцінки і рейтингування. Доцільність програмних заходів щодо розвитку агропромислового виробництва, які передбачається включити до програмної розробки, варто визначати за критеріями чистої приведеної вартості, індексу доходності та внутрішньої норми доходності, при цьому проводити аналіз на альтернативність і взаємовиключеність. Після завершення реалізації програми доцільно проводити підсумкову оцінку її результативності за коефіцієнтом результативності.

Перспективні напрями удосконалення прогнозування розвитку агропромислового виробництва пов'язані: із передбаченням стимулювання ведення органічного аграрного виробництва на наукових основах розвитку землеробства з дотриманням сучасних технологій і нормативів, насамперед, збільшенням внесення органічних і мінеральних добрив до оптимальних норм, дотриманням сівозмін і розробкою технологічних карт за кожною із культур; комплексним розвитком галузей рослинництва і тваринництва; підтримкою

стабільно збиткових галузей тваринництва; розвитком елітного насінництва і племінного тваринництва; інвестуванням техніко-технологічного оновлення галузі; заміною фізично і морально зношеного парку сільгосптехніки.

Пріоритети для фінансування нерозривно пов'язані з потенційними можливостями залучення фінансових ресурсів у агропромислове виробництво. Орієнтація суто на бюджетні кошти не може дати позитивних результатів у зв'язку з їх обмеженістю. Тому першочерговим завданням залишається пошук альтернативних джерел залучення фінансових ресурсів для фінансування програмних заходів. Водночас з традиційними засобами, такими як, власні кошти учасників програми, іноземні та вітчизняні кредитні та інвестиційні ресурси доцільно випускати на ринок нові фінансові інструменти - "аграрні розписки".

Висновки. Підсумовуючи, з акцентуємо увагу на таких положеннях. Прогнозування розвитку агропромислового виробництва в контексті програмного державного управління являє собою вплив суб'єкта управління (центрального та місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування) на розвиток об'єкта (агропромислового виробництва) у бажаному для суспільства напрямі через обґрунтовані управлінські дії за допомогою ініціювання, розробки й реалізації прогнозів і програм. Мультимодульний підхід акцентує увагу на рівноправному, пропорційному і збалансованому розвитку агропромислового виробництва із суміжними та обслуговуючими його галузями на засадах спеціалізації, кооперації та інтеграції.

Практика прогнозування розвитку агропромислового виробництва на державному і регіональному рівнях засвідчує наявність певних недоліків: програмні питання агропромислового виробництва носять неконкретний, декларативний характер, відірвані від справжнього стану справ; у кожену програму включаються стратегічні, об'ємні заходи, які потребують тривалого часу, ресурсів та зусиль і в силу цього не можуть бути виконані і не виконуються у реальному житті; не передбачено системного реформування та вдосконалення агропромислового виробництва за його складовими протягом усього строку дії документа; управлінські дії щодо виконання програм фактично відсутні - вони не виконуються за більшістю показників як організаційного та управлінського характеру, так і за конкретними обсягами виробництва; фінансування програм розвитку агропромислового виробництва здійснюється за залишковим принципом і не в повному обсязі; не існує послідовності та спадковості документів, короткотермінові програми не є етапами виконання програм більш

довгострокової дії; в жодній із програм в повній мірі не використовуються особливості та пріоритети територій, їх кліматичні, геополітичні, територіальні, транспортні, агропромислові переваги.

Необхідність прогнозування розвитку агропромислового виробництва пов'язана зі специфікою його функціонування: залежністю від природно-кліматичних умов, існуванням диференціальної ренти, тривалістю періоду і сезонності виробництва, постійною потребою в кредитних ресурсах. Для компенсації втрат і недопущення зростання собівартості, роздрібних цін та інфляції, необхідно підтримувати агропромислове виробництво податковими пільгами, бюджетним фінансуванням, дотаціями та іншими інструментами на програмній основі. Система економічного прогнозування агропромислового виробництва, має включати програми, направлені на подолання негативних явищ у агросфері та прискорення розвитку агропромислового виробництва, які затверджені в установленому порядку і реально діють на відповідній території. До їх складу доцільно вводити концепцію і середньострокову програму розвитку агропромислового виробництва, річну програму соціально-економічного розвитку та бюджет. При цьому необхідно кардинально змінити підходи до здійснення економічного прогнозування в державі: спочатку треба розробляти регіональні програми розвитку агропромислового виробництва, а вже потім формувати міжрегіональні та загальнодержавні програми розвитку.

Важливими принципами розробки прогнозів і програм розвитку агропромислового виробництва мають виступати принципи відповідальності, прогресивності та регіональної орієнтації [5]. Принцип відповідальності сприятиме цільовому використанню бюджетних коштів і дисциплінуватиме учасників програм. У процесі реалізації програми принцип прогресивності визначатиме відповідність програмних завдань основним напрямам прогнозування розвитку національної та регіональної економіки. Дотримуючись принципу регіональної орієнтації, буде погоджено розробку програм розвитку агропромислового виробництва різних рівнів: від регіональних до міжрегіональних і загальнодержавних. При прогнозуванні програми розвитку агропромислового виробництва можуть бути використані галузевий, територіальний і програмно-цільовий підходи. Як визначальний доцільно використовувати програмно-цільовий підхід, який дозволяє розв'язувати програмні проблеми, що не знаходять рішення в процесі природного функціонування агропромислового

виробництва, а, навпаки, мають тенденцію до загострення. При цьому використовується логічна схема прогнозування, виражена наступними етапами: "мета і завдання програми розвитку агропромислового виробництва - шляхи досягнення мети - засоби, необхідні для практичної її реалізації".

Інтегральний критерій прогнозування розвитку агропромислового виробництва, що розраховується в ретроспективному періоді та продовженню стійких тенденцій на перспективу, дозволить державним органам виконавчої влади та їх територіальним представництвам отримати інформацію про рівень розвитку агропромислового виробництва в регіоні. Це дасть можливість запобігти кризовій ситуації в агросфері відповідної території, де прогнозне значення інтегрального показника близьке до нуля, шляхом термінового подолання негативних тенденцій на програмній основі.

Критерії оцінки ефективності прогнозування розвитку агропромислового виробництва та методичний підхід до поетапної оцінки ефективності програм агропромислового виробництва мають починатися від формулювання загальної концепції програми і завершувати обов'язковою кінцевою оцінкою результативності на стадії закінчення дії програми, дозволять відсіяти другорядні проблеми, які легко розв'язуються традиційними засобами без концентрації матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на програмній основі, а більшу увагу зосередити на програмних питаннях, які можуть призвести до гострих соціально-економічних потрясінь.

Невід'ємними елементами процесу прогнозування програм розвитку агропромислового виробництва мають виступати: відбір учасників програми; економічне заохочування розвитку органічного агропромислового виробництва; інвестування техніко-технологічного оновлення галузі; заміна фізично та морально зношеного парку сільгосптехніки; підтримка стабільно збиткових галузей тваринництва; розвиток елітного насінництва та племінного тваринництва; сприяння процесам кооперації та інтеграції на державному і регіональному рівнях. У зв'язку з обмеженістю бюджетних можливостей першочерговим завданням залишається пошук альтернативних джерел отримання грошових коштів для фінансування програмних заходів. Разом з традиційними засобами, такими як, власні кошти учасників програми, іноземні та вітчизняні кредитні та інвестиційні ресурси, доцільно застосовувати нові фінансові інструменти - "аграрні розписки".

Список літератури

1. Аграрний сектор економіки України (стан, минуле і майбутнє). / За ред. Саблука П.Т., Месель-Веселяка В.Я., Федорова М.М. - К.: ННЦ "ІАЕ" УААН, 2009. - 800 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. - К.: Ірпінь; Перун, 2002. - 1440 с.
3. Гудзь О.Є. Модернізація методичних підходів фінансового прогнозування діяльності агроформувань до умов кризових деформацій // Облік і фінанси АПК. - 2009 р. - № 3. - с.125-129.
4. Пашута М. Т. Прогнозування та макроекономічне планування : [навч. посібник] / М. Т. Пашута, А. В. Калина. - К.: МАУП, 1998. - 192 с.
5. Ромашкін О.О. Формування системи державного планування в Україні / О.О. Ромашкін // Вісник Хмельницького національного університету. Том 3 "Економічні науки". - 2010. - №5, Т.3 (161). - С.61-64.
6. Статистичного збірника "Сільське господарство України 2011" / За ред. Ю.М. Остапчука. - К.: Державний комітет статистики України, 2012. - С.47-48, 52.
7. Стецюк П. А. Бізнес-план в управлінні фінансами сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. - 110 с.
8. Царев В. В. Внутрифирменное планирование / В. В. Царев. - СПб.: Питер, 2002. - 496 с.

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ**

Рассмотрены концептуальные основы прогнозирования развития агропромышленного производства Украины, выявлены его особенности и недостатки, обоснованы критерии и показатели, предложены отдельные направления повышения действенности прогнозирования развития агропромышленного производства с помощью разработки специальных государственных программ.

Ключевые слова: развитие агропромышленного производства, прогнозирование, государственные программы.

Summary

Gennadii Mazur

**CONCEPTUAL PRINCIPLES OF PROGNOSTICATION OF AGROINDUSTRIAL
PRODUCTION DEVELOPMENT IN UKRAINE**

Conceptual principles of prognostication of agroindustrial production development in Ukraine are considered in the article, its peculiarities and drawbacks are revealed, criteria and indices are proved, certain directions of increase the efficiency of agroindustrial production development prognostication with the help of the development of special state programs are offered.

Key words: development of agroindustrial production, prognostication, state programs.

ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЕЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В ФОКУСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянена проблема недостатнього інноваційного розвитку аграрного сектору вітчизняної економіки, сформульовані нові підходи до земельного адміністрування з метою підвищення конкурентоспроможності аграрного ринку.

Ключеві слова: інновації, земельне адміністрування, аграрний ринок, управління земельними відносинами, аграрні перетворення.

Постановка проблеми: Зростаюча інтеграційна відкритість економіки України, зокрема її аграрного сектору, виводить інноваційний розвиток в ступінь визначального чинника економічного лідерства. Актуальність інновацій саме в аграрній економіці посилюється і нинішнім дефіцитом продовольства у світі. Інноваційний потенціал формує здатність аграрних підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає не лише уникнути економічної кризи, а й дає можливість для України, яка за земельною площею (після європейської частини Росії) є найбільшою країною Європи, а за якісним складом ґрунтів і біологічною продуктивністю угідь - одна з найбагатших держав світу, збагатитися на хвилі наростаючої продовольчої кризи. Це можливо лише при умові переходу на інноваційну модель реалізації нашого багатого природного потенціалу. А.-Й. Шумпетер у фундаментальній праці "Теорія економічного розвитку" довів, що: "ядром сучасного розвитку економіки є інновації й така економічна діяльність, яка руйнує старі структури й мобілізує наявні ресурси з метою їх нового, продуктивнішого використання" [1, с.145]. Отже, першочерговим завданням вітчизняної економіки є підвищення ефективності її аграрного сектору, вдосконалення земельної політики щодо адміністрування земельних відносин з врахуванням впливу інновацій і в кінцевому результаті - формування успішного землевласника - підприємця - новатора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження особливостей інноваційних процесів в аграрній економіці зробили вітчизняні вчені О.І. Даций, Д.С. Добряк, О.Ю. Єрмаков, О.В. Крисальний, М.І. Кісіль, А.І. Мартин, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, М.В. Щурик та інші. Проте, сьогодні вимагає продовження досліджень в цьому напрямі з урахуванням змін, що відбулися в розвитку вітчизняних земельних відносин, і формування нової парадигми землеустрою.

Метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності інновацій в розвитку вітчизняного

аграрного господарства як основи підвищення його конкурентоспроможності, дослідження новацій в землекористуванні, визначення їх позитивного та негативного впливу на хід аграрних перетворень.

Виклад основного матеріалу. За час трансформацій в Україні за оцінками більшості експертів, з одного боку, - в цілому створені ринкові основи земельного ладу, а саме: ліквідовано монополію на землю, земля стала об'єктом нерухомості та цивільних відносин, здійснено перехід до багатоукладності землекористування, запроваджено платність використання земель; з іншого - ці перетворення набули затяжного, несистемного, формального, витратного характеру та проходили з численними порушеннями чинних законів, інтересів і прав суб'єктів аграрного ринку (корупційні протизаконні оборудки із землями, рейдерство, відсутність відкритої кадастрово-реєстраційної системи) [2, с.13]. Глобальною помилкою було те, що в основу земельної політики були покладені не наукові принципи й вимоги, а певні суб'єктивні, авральні, політичні установки. Тому доводиться констатувати, що за час реформування вітчизняний землеустрій, з одного боку, втратив державний характер, що привело до прогресуючого погіршення основного багатства - землі; а з іншого - не набув дієвих ринкових механізмів регулювання. Реформи, як правило, спрямовуються на підвищення економічної ефективності функціонування, в нашому випадку - аграрного сектора. Ретроспективний аналіз засвідчує, що в сільському господарстві ні аграрна, ні земельна реформа не призвели до зростання ефективності аграрного виробництва, раціонального використання й охорони земель, покращення якості життя сільського жителя, сформування землевласника-підприємця [2, с.10]. До прикладу, у процесі перерозподілу земель були відсутні техніко-економічні обґрунтування, передпроектні землевпорядні та інноваційні розрахунки, схеми територіального планування використання і охорони земель і т.п. Це привело до того, що в Україні за останні двадцять років

площа продуктивних земель скоротилася на 10%, виробничі фонди аграрної галузі зменшилися на 39%, кількість зайнятих у ній - на 41,5%, загальне скорочення розмірів аграрного національного багатства становило 38% [4, с. 18]. Таким чином, слід визнати, що в аграрній сфері спостерігається певна інноваційно-інвестиційна криза, вихід з якої зумовлює необхідність пошуку оптимальної системи організації цього процесу. Зазвичай в аграрному виробництві інноваційний розвиток здійснюється досить повільно, але для України процес прискорення капіталізації науково-інноваційних досягнень є одним із основних інструментів підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора національної економіки.

У науковий обіг терміни "інноваційний процес" та "нові комбінації" уперше ввів Йозеф Шумпетер. У праці "Теорія економічного розвитку" він визначає п'ять типів нових комбінацій, змін або інновацій [1, с.159]: виробництво нового продукту чи відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; залучення для виробничого процесу нових джерел сировини; проведення реорганізації (уведення нових організаційних форм). Тож предметом цих змін можуть бути: продукти, технологічні процеси, сировина, організація виробництва та нові ринки збуту. Інновації Й. Шумпетер визначив як нові комбінації змін у розвитку виробництва і ринку задля отримання більшої норми прибутку [1, с.320-322]. Власне бажання досягти більшої вигоди є вузлом перетину економічних інтересів різних суб'єктів ринку земель та основним спонукальним мотивом впровадження ними інновацій, які реалізуються на засадах ефективного земельного адміністрування.

На нашу думку, під земельним адмініструванням необхідно розуміти безпосередньо управління у сфері земельних відносин, спрямоване на досягнення позитивного суспільного ефекту. Проведений огляд наукової літератури дозволяє констатувати, що вітчизняні науковці у зміст адміністрування земельних відносин закладають: 1) комплекс заходів держави, спрямованих на скерування суб'єктів земельних відносин у напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади й управління цілей; 2) сукупність основних напрямів, форм і методів цілеспрямованого впливу державних і наддержавних органів управління на функціонування і розвиток земельних відносин; 3) систему органів управління (законодавчих та адміністративних), до обов'язків яких належить процедурне забезпечення реалізації земельної політики; 4) сукупність норм і правил, що передбачають відповідальність за порушення

земельного законодавства; 5) процедури, пов'язані із здійсненням контролю над земельними ресурсами [5, с.50]. Отже, можемо зробити висновок, що адміністрування земельних відносин - це логічно побудований, науково обґрунтований процес державного управління земельними відносинами, направлений на максимізацію функції суспільного добробуту за умови виконання заданого бюджетного обмеження та здійснюваний органами, яким законодавством делеговано повноваження у земельній сфері. У даному дослідженні логічним буде розглянути адміністрування земельних відносин в фокусі "науково обґрунтованого процесу державного управління земельними відносинами", що передбачає запровадження нових ефективних підходів, інновацій, стимулювання підприємництва.

Зауважимо, що сутність інноваційного розвитку різних секторів національного господарства не містить принципових розходжень, проте в АПК характер і основні напрями цього процесу істотно відрізняються. Виокремимо основні особливості інноваційного процесу в аграрному секторі: різноманітність сільськогосподарської продукції та в технологіях, залежність від природних умов; значна диференціація окремих регіонів країни по агротехнологічних умовах виробництва; розпорошеність агро виробництва на значній території; велика різниця в періодах виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції; відособленість аграрних товаровиробників від наукових установ. Отож можемо констатувати, що інноваційний процес у аграрному секторі пов'язаний з організаційно-економічним, техніко-технологічним оновленням, спрямованим на підвищення ефективності та конкурентоспроможності за рахунок використання досягнень науки, техніки, передового підприємницького досвіду на основі інформаційних технологій. Так, матеріали проекту "Цифровий порядок денний для Європи до 2020 року" визначають тенденції, які здійснюють найбільший вплив на сектор управління земельними відносинами в європейських країнах в умовах трансформації індустріального суспільства до постіндустріального [3, с.30]:

- Розбудова інформаційної інфраструктури. Існує потреба у створенні доступних геоінформаційних мереж, побудованих на принципах мультичасовості, точності, якості.

- Розвиток стратегій планування. Системи управління земельними ресурсами модифікуються з систем реєстрації до систем дизайну планування.

- Динамічне моделювання процесів. Необхідність реалізації можливостей побудови моделей соціальних та економічних процесів на

основі інформаційних стандартів ISO, CEN, INSPIRE.

- Оновлення й актуалізація. Сучасні веб-сервіси дозволяють різним партнерам в інформаційних ланцюгах швидко та без посередників оновлювати бази даних земельного кадастру. Створення семантичних веб-контентів надає можливість доступу до інформації в однозначній формі.

- Розповсюдження мобільних платформ. Виникає тенденція розвитку інформаційних послуг від інтернет-середовища до Location Based Services. Ефективний моніторинг. Використання дистанційного зондування та сенсорних мереж дозволить забезпечити моніторинг змін у навколишньому середовищі.

- Контролінг і адміністрування 3D/4D простору і часу. Розвиток технологій надає можливості тривимірному та різночасового збереження, обробки даних і контролю щодо земельного використання.

- Розвиток транскордонного співробітництва. Завдяки стандартизації систем національних реєстрацій відбувається налагодження міжнародних комунікацій, що забезпечує швидкий та рівномірний розподіл інформаційних потоків.

- Соціалізація земельних відносин. Виникає тенденція до збільшення обсягу обов'язків і обмежень традиційних прав суб'єктів земельних відносин. Реформування системи управління земельними відносинами сприяє корпоративній соціальній відповідальності комерційних і державних професійних земельних користувачів.

Висновки. Отже, забезпечити стабільний, конкурентоспроможний і сталий розвиток вітчизняного аграрного сектора в умовах прискорення глобалізаційних та інтеграційних процесів можна лише в тому випадку, коли цей

розвиток здійснюватиметься на основі інноваційної моделі. Як свідчить досвід розвинених країн, лише у процесі налагодження науково обґрунтованого управління земельними відносинами досягаються такі цілі: економічний ріст (за рахунок залучення інвестицій, міжнародних грантів, збільшення продуктивності угідь); поліпшення управління (демократизація суспільства, прозорість відносин, соціальна відповідальність, зменшення корупції); досягнення природоохоронної стабільності (проведення ефективного державного землеустрою); успішне розв'язання проблем сільських жителів (за підтримки фермерства, розвитку аграрних кластерів, партнерських взаємовідносин між органами влади та сільськими мешканцями, збільшення доходів суб'єктів аграрного ринку) [4, с.15].

Список літератури

1. Йозеф А.Шумпетер Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту та економічного циклу / Пер. з англ. В.Старика. - К.: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2011. - 242 с.
2. Звіт робочої групи фахівців Світового банку від 26.02.2013р. Веб-сайт: www.zemreforma.info.
3. Павло Килинич: Новації земельного законодавства України 2013 р.: розмежування, кадастр, реєстрація, землеустрій, ринок сільськогосподарських земель, м.Чернівці, 14.06.2013р. - USAID, Проект AgroInvest, Інтернет-сторінка: www.agroinvest.org.ua
4. Третяк А.М., Третяк Н.А. Економіка та ефективність управління землекористуванням в Україні. Економіка природокористування і охорони довкілля, збірник наукових праць /А.М. Третяк, Н.А. Третяк // К.: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ, 2012. - С. 14-24.

Анотація

Татьяна Заволічна, Володимир Запужляк

ОСОБЕННОСТИ ЗЕМЕЛЬНОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В ФОКУСЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Рассмотрена проблема недостаточного инновационного развития аграрного сектора отечественной экономики, сформулированы новые подходы к земельному администрированию с целью повышения конкурентоспособности аграрного рынка.

Ключевые слова: инновации, земельное администрирование, аграрный рынок, управление земельными отношениями, аграрные изменения.

Summary

Tatiana Zavolichna, Volodymyr Zaphlak

SPECIFICITIES OF LAND ADMINISTRATION IN FOCUS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY

The article considers the problem of insufficient innovative development of agrarian sector of national economy, formulates new approaches to land administration with the purpose of competitiveness increase on agrarian market.

Key words: innovations, land administration, agrarian market, management of land relations, agrarian transformations.

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ВІДПОВІДЬ НА СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ

Досліджено суть і важливість соціальних інновацій - соціальне підприємство, благодійництво, соціальний контракт - визначені їх особливості в сучасних українських реаліях.

Ключові слова: соціальна політика, якість життя, соціальне підприємство, інновації, благодійність.

Постановка проблеми. У стабільних умовах соціальна політика покликана стимулювати зростання якості життя населення, всебічний розвиток людського потенціалу суспільства, розвиток соціальних галузей господарства та підтримки соціально вразливих груп населення. Особливого значення соціальна політика набуває у трансформаційній економіці. Перш за все вона протистоїть збільшенню знедолених, намагається забезпечити хоча б мінімальні гарантії та підтримати віру громадян у реформи. І, варто зазначити, що багато країн з честю витримали це випробування.

На жаль, стихійний характер реформ в Україні негативним чином вплинув на українське суспільство: від розчарування у демократії, інститутах влади, погіршення фізичного та психологічного здоров'я нації до посилення прірви між бідними та багатими, масового виїзду за кордон і зубожіння та деградації населення. Невирішеність соціальних проблем на фоні оптимізації перерозподілу обмежених ресурсів держави є одним із визначних факторів затяжної кризи в країні.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Відповідно вирішення низки проблем соціального розвитку в умовах майже повної розбалансованості соціальних механізмів, декларативності урядових дій, лежить у площині соціальних інноваційних механізмів і вимагає створення обґрунтованої системи наукового забезпечення нововведень, прогнозування результатів від їх реалізації, адаптації законодавства до глобальних та внутрішніх соціально-економічних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами соціальної політики держави, окремими її складовими займалися Белевцова Я., Бичков С., Внукова Н., Качан Л., Корабльова Н., Мартиненко В. Палій О., Скуратівський В., Шаварина М., Юрій С. та ін. Серед іноземних фахівців соціальні питання досліджували Дімітрова М., Лоуренс Р., Ньюмен К., Тофтїсова-Матерон Р. та ін. Щодо питань соціальних інновацій, соціального підприємництва, співпраці держави і

недержавних громадських організацій, то вони знаходяться у полі зору в першу чергу представників благодійних фондів, громадських організацій, соціальних підприємців та небагатьох науковців - Дороніна О., Московської А., Сотули О., Пашути М., Федотової В., Федулової Л.

Постановка завдання. Метою даного дослідження стало визначення важливості соціальних нововведень і особливостей їх застосування у сучасних українських умовах.

Викладення основного матеріалу дослідження. Забезпечення належних умов і стандартів якості життя є головним завданням держави, яке вона законодавчо закріплює Конституцією та відповідними законами, акумулює для цього кошти платників податків. У випадках, коли відповідні державні та місцеві органи влади не спроможні виконувати належним чином свої функції через нестачу коштів, політичну кризу та ряд інших об'єктивних і суб'єктивних причин, то логічним рішенням є пошук партнерів серед бізнесових структур, громадських організацій, благодійників.

У більшості проаналізованих актів чинного законодавства у сфері соціального захисту та соціального забезпечення перевага надається нематеріальній (натуральній) формі соціального захисту - пільгам та соціальним послугам, що автоматично була перенесена з радянської моделі й незаперечно продовжує домінувати у чинному законодавстві. Непоширеність соціальних послуг пояснюється тим, що ця форма соціального захисту почала розвиватися порівняно недавно і притаманна вже законодавчим актам, прийнятим упродовж 2004-2012 рр. разом з тим, у чинному законодавстві використовується і грошова форма соціального захисту у вигляді різноманітних соціальних та компенсаційних виплат притаманних як радянській (матеріальна та грошова допомога, доплати, надбавки, підвищення до заробітної плати тощо), так і європейській (соціальна допомога, адресні компенсації та відшкодування тощо) моделям.

У той же час можна відзначити два основні напрями докладання зусиль законодавців:

поступове вирішення питань соціального захисту різних соціальних груп (у тому числі тих, захист яких не був пріоритетним у радянські часи), а також, хоч і не завжди послідовний, але поступовий, перехід від радянської до європейської моделі соціального захисту [21, 254].

На даний момент на території України соціальні послуги, в основному, надаються державними структурами. У той же час, ресурсна база для їх надання є недостатньою і немобільною, що, в свою чергу, призводить до певних обмежень для більшості категорій споживачів. Підтримка і розвиток соціальних нововведень, інших форм надання соціальних послуг, тобто - соціального контракту, соціального підприємництва, соціального благодійництва тощо - може бути певною стратегією ефективного забезпечення соціального захисту та допомоги населенню.

Соціальні інновації - це зміни в соціальній сфері, які започатковуються на основі наукових знань, спрямовані на поліпшення якості життя населення. На сьогодні інновації у соціальній сфері в основному спрямовані на:

- 1) розширення кола суб'єктів соціальної діяльності шляхом підтримання соціальної активності населення;
- 2) посилення співпраці органів державної влади, місцевого самоврядування, громадських організацій, бізнесових структур;
- 3) перехід до індивідуалізації соціальних послуг.

Результативність упровадження соціальних нововведень, як показує досвід багатьох країн, а особливо Східної Європи, можливе за умови розвитку соціального партнерства, від якого виграють усі, особливо людина, яка отримує соціальні послуги. Таке партнерство може зводитися до випадкових або регулярних консультацій, зустрічей, що сприяють визнанню існування певних проблем і можливостей їх вирішення усіма сторонами. Крім того співпраця органів державної влади та недержавного сектору може відбуватися на контрактній основі (соціальний контракт) та передбачати фінансування, матеріальну допомогу, спільне надання соціальних послуг [3, 221].

Недержавні громадські організації, особливо якщо створені самими споживачами соціальних послуг, ліпше знають і розуміють потреби клієнтів, а тому мають кращі можливості для їх ефективного задоволення, ніж офіційні структури, що застосовують узагальнюючий принцип. Відсутність складної бюрократичної структури сприяє гнучкості недержавних організацій та їх відкритості інноваційним підходам. Часто нові моделі роботи створюються і випробовуються недержавними організаціями і лише потім використовуються органами влади (наприклад

розробка ЗНО в Україні). У той же час є і ряд ризиків пов'язаних із можливим нецільовим використанням державних коштів, вимоги до відповідальності громадських організацій можуть спричинити бюрократизацію їх діяльності.

Увага до новітніх методів розв'язання соціальних проблем призвела до все більшого поширення останнім часом термінів "соціальне підприємництво", "соціальне підприємство".

Соціальне підприємництво виникло як відгук на хронічні соціальні проблеми: безробіття, бідність, роз'єднаність громади тощо. Соціальні підприємства покликані задовольнити ті потреби членів громади, які не можуть задовольнити ні державний сектор, ні благодійні фонди, а комерційні структури - ігнорують. Саме це є нішею для діяльності соціальних підприємств.

У міжнародній практиці немає єдиного трактування терміна "соціальне підприємництво", що зумовлено багатоаспектністю такого роду діяльності. Зокрема, "соціальне підприємництво - це процес використання підприємницьких та ділових навичок для створення інноваційних підходів до вирішення соціальних проблем. Ці прибуткові або неприбуткові підприємства мають подвійний критерій ефективності діяльності: соціальні наслідки та фінансова самодостатність [2]". "Це мистецтво одночасного досягнення фінансової та соціальної віддачі від інвестицій [2]".

Соціальне підприємництво визначають як симбіоз благодійного і бізнес-підходів до розв'язання соціальних проблем. На відміну від благодійних організацій, які є неприбутковими, соціальне підприємництво є бізнесом, який отримує прибуток і спрямовує його на вирішення соціальних проблем. Крім того, кошти, витрачені на благодійність, не мають кругообороту, тоді як кошти соціального підприємництва постійно включаються у діяльність з досягнення соціального ефекту. На відміну від традиційного бізнесу, який працює заради досягнення прибутку і збагачення засновників, соціальне підприємництво виконує соціальні функції і працює там, де держава працювати не може (через дефіцит фінансування), а бізнес не хоче (через низьку рентабельність). До того ж, соціальна спрямованість підприємства може бути суттєвим фактором у конкурентній боротьбі, так званім "іміджевим" капіталом, що привабливий для інвесторів, особливо іноземних.

Соціальне підприємництво допомагає надавати державні послуги в новий спосіб і задовольняти потреби громади; створювати робочі місця; збагачувати професійний досвід людей, які працюють на соціальних підприємствах, задля подальшого працевлаштування за сучасних ринкових умов (проблеми працевлаштування молоді); розвивати громади, залучаючи до

громадського життя соціально вразливі та маргіналізовані групи населення, забезпечуючи їх членів роботою; сприяти активності громадян, які можуть самостійно розв'язувати свої проблеми та брати відповідальність за своє життя; посилювати увагу до соціально незабезпечених груп населення, не стільки надаючи їм благодійну допомогу, скільки забезпечуючи їх корисною соціально значущою роботою; відроджувати сільські та міські території і поліпшувати їх соціальну інфраструктуру.

В Україні діяльність соціальних підприємств тільки набирає обертів, наразі такий вид діяльності на законодавчому рівні не закріплений, тоді як у Європі та США він уже зайняв міцні позиції. У Великобританії, для прикладу, нараховується понад 50 тис. соціальних підприємств [4]. Дуже важливе питання укорінення цього явища в Україні. Добре, якщо це буде процес еволюційний, через зміцнення існуючих на сьогодні соціальних підприємств, які надихнуть появу нових, а не насаджений законодавством, пільгами чи модою на все "європейське".

Це явище в Україні вже існує - соціальні практики впроваджують: львівська "Спільнота взаємодопомоги "Оселя", центр реінтеграції безпритульних людей, соціальна пекарня "Горіховий дім", яка підтримує некомерційні проекти організації "Народна допомога", спрямовані на інтеграційну опіку мешканців Львова, а також медичний реабілітаційний центр "Здоров'є" міста Новоозовська Донецької області та інші. Всього, згідно з "Каталогом соціальних підприємств України 2013", нині працює 41 соціальне підприємство [5]. В основному ці підприємства функціонують як:

- некомерційна організація, що займається підприємництвом у сфері своєї основної діяльності (наприклад, Червонопроміньський сільський благодійний фонд "Еллада");
- некомерційна організація відкриває власне підприємство, частина доходів якого йде на фінансування її програм (наприклад, "Оселя");
- підприємство, де 50% співробітників - люди з обмеженими можливостями (мають ряд пільг у сплаті податків та єдиного соціального внеску, наприклад, Центр соціально-трудової і професійної реабілітації інвалідів "Біатрон-3").

Також соціальні підприємства за характером роботи умовно можна поділити на дві групи. Групу "майже бізнес", тому що компанії або вже працюють на межі прибутковості, або за певних умов (пільгового кредитування, правильної маркетингової політики, прогресивної системи продажів) стануть прибутковими. Такі підприємства ставлять за мету не лише виконання соціальних завдань, а й розвиток сталого бізнесу, як джерела стабільного

фінансування програм, спрямованих на розв'язання проблем суспільства. Та групу "швидше благодійність", оскільки ці організації спрямовують свої зусилля на розв'язання соціальних проблем за кошти пожертв, грантів, державного фінансування та ін. На жаль, таких підприємств в Україні більше, до того ж їм притаманна безпечність у використанні коштів.

Ще одним методом поліпшення рівня життя громадян, особливо найбільш вразливих, в усьому світі є благодійництво. Благодійництво є сферою діяльності приватних фондів, корпоративних фондів, фондів громад, фондів цільового капіталу, фондів допомоги. Основними цілями таких організацій є допомога незахищеним верствам населення, підтримка освіти та культури, а також інституційна благодійність. Крім того, спостерігається тенденція руху від традиційної благодійності до більш стратегічного донорства, метою якого є досягнення значних соціальних змін. Деякі благодійні установи прагнуть бути більш стратегічними зі своїми інвестиціями. Приватні та корпоративні фонди прагнуть розв'язувати складні економічні і соціальні проблеми та причини бідності та нерівності, на яких ці проблеми базуються. Діяльність фондів набуває стратегічного характеру, а програмні й інвестиційні стратегії та підходи стають усе більш різноманітними.

Серед 15 тисяч зареєстрованих у 2012 р. в Україні фондів лише мала частка з них реально займалася благодійністю. Основними напрямками роботи фондів були фінансування витрат на лікування й обслуговування важкохворих (здійснювали як правило фонди громад), розвиток освіти та культури (приватні фонди).

Серед проблем у сфері благодійності можна назвати:

- недовіру до фондів, що можна пояснити розмитістю законодавства, яка дає можливість зареєструвати під вивіскою фонду різні організації, які нічого спільного із благодійними ресурсами не мають; закритістю діяльності фондів, лише останнім часом деякі фонди почали практику оприлюднення звіту про використані кошти;
- небажання держави втрати монополію в соціальній сфері, категоріями якої можна маніпулювати при чергових виборах;
- фінансова криза, яка вплинула на благодійний сектор як у світі, так і в Україні.

Отже, розмитість цілей соціальної політики, невизначеність системи її формування, дефіцит фінансування, декларативність заходів, економічна та політична кризи спричинили суттєві диспропорції у використанні трудового потенціалу, поглиблення розриву у доходах громадян, посилення міграційних процесів. У результаті

Україна посідає останні місця за індексом людського розвитку, якості життя, конкурентоспроможності економіки та перші місця за рівнем алкоголізму, захворюваності, дитячої смертності тощо. За браком фінансових та матеріальних ресурсів уряд України виявився неспроможним забезпечити виконання взятих на себе зобов'язань, що зумовлює необхідність формування та реалізацію соціальних інновацій як структурованої сукупності прийомів і методів, що дають змогу вирішити соціальні проблеми у житті суспільства.

Міжнародна практика має вагомий досвід соціальних інновацій, що через гранти починають впроваджуватися і в Україні. Однак для більшої їх ефективності необхідно:

1. Подолати споживацьку психологічну позицію багатьох українців
2. Залучати до надання соціальних послуг недержавні організації
3. Забезпечити поширення соціологічних гуманітарних знань, підвищення соціальної культури населення
4. Сприяти відновленню готовності громадян конструктивно брати участь у соціальних трансформаціях (і не лише при співпраці з благодійними фондами, а в першу чергу при створенні соціальних підприємств)
5. Як не парадоксально, активізувати та відновити вплив профспілок, які на сьогодні лише згладжують гострі соціальні кути, а не відстоюють інтереси найманих працівників
6. Створити систему моніторингу потреб громадян і якості соціальних послуг
7. Привернути увагу уряду до можливих

соціальних інновацій.

8. Створити дієву систему законодавчо-нормативного забезпечення соціальних інновацій

Отже, соціальне партнерство, соціальне підприємництво, стратегічна інституційна благодійність стають тими інноваціями, що дають можливість розв'язати багато соціальних проблем в Україні.

Список літератури

1. Кучерівська С. Становлення та розвиток основоположних правових засад соціального захисту населення в Україні / С. Кучерівська, О. Гладчук, О. Койцан // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. - Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. - Вип. III (51). Економічні науки. - 352 с.
2. Павлик Х. Хто є хто, або що таке соціальне підприємництво та чим займаються соціальні підприємці? / Х. Павлик [Електронний ресурс]. - Режим доступу : management.lviv.ua/img/upload/1.pdf
3. Соціальні послуги : як побудувати українську модель на європейських підходах. - К. : "Соціум XXI", 2006. - 225 с.
4. Соціальне підприємництво - бізнес із людським обличчям [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://gurt.org.ua/interviews/13430/>
5. Каталог соціальних підприємств України 2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/podii-zakhody/zvity/114-i-vseukrainskyi-forum-sotsialnykh-pidpriyemstiv-prezentatsii>

Анотація

София Кучеривская, Ольга Гладчук

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ОТВЕТ НА СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ

Исследованы сущность и важность социальных инноваций, определены их особенности в современных украинских реалиях.

Ключевые слова: социальная политика, качество жизни, социальное предпринимательство, инновации, благотворительность.

Summary

Sofia Kucherivska, Olga Gladchuk

SOCIAL INNOVATION AS A RESPONSE TO THE CURRENT ECONOMIC CHALLENGES

The nature and importance of social innovation are investigated, and their features in the modern Ukrainian realities are identified.

Key words: social policy, quality of life, social entrepreneurship, innovation, philanthropy.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПАРАДОКСИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розглядаються проблеми визначення сутності соціального підприємництва як соціально-економічного явища та моделі здійснення господарської діяльності. Аналізуються основні тенденції, проблеми та парадокси соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: інновація, соціальне підприємництво, неприбуткова громадська організація, соціальний підприємець.

Постановка проблеми. Реалізація цілей підвищення соціального, економічного та демократичного рівня життя в Україні до європейського вимагає залучення й активної підтримки з боку всіх учасників - наукових кіл, громадських організацій, органів державної влади та, беззаперечно, підприємницького середовища. Зважаючи на це, особливого значення набуває проблема пошуку інноваційних підходів у розв'язанні гострих соціальних проблем. Як показав світовий досвід, дієвим інструментом є соціальне підприємництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема визначення ознак і характеристик соціального підприємництва висвітлюється в працях іноземних науковців Дж. Керліна, А. Кіма, І. Діза, М. Едвардса, Я.-У. Сандаля. Дослідження значення соціального підприємництва та механізму здійснення такого виду бізнесу розглядаються в працях Супрун Н., Галушки З., Мазур І., Варналія З., Набатової О., Коваленко Н., Назарука В. та інших.

Постановка завдання. Основними цілями статті є аналіз тенденцій та особливостей розвитку соціального підприємництва в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз вітчизняної літератури та господарської практики дає підстави стверджувати, що ідеї соціального підприємництва ще не набули широкого розповсюдження в нашій країні. Наразі можемо з упевненістю констатувати факт відсутності єдиного визначення цієї категорії.

У світовій теорії соціального підприємництва виділено декілька основних підходів [3, с. 97].

Згідно з першим, розповсюдженого в країнах Північної та Південної Америки, соціальне підприємництво - це підприємницька діяльність неприбуткових організацій, дохід від якої спрямовується на реалізацію статутних цілей організації, які направлені на вирішення соціальних проблем, надання послуг цільовій групі, заради якої створювалась організація та поліпшення якості життя. Соціальні підприємства в США розглядаються як форма "підприємницької, комерційної діяльності, котру використовують

організації громадянського суспільства для створення доходу, а тим і посилення результативності своєї соціальної місії" [2].

Узагальнюючи американський та європейський досвід, К.Алтер - керівник консалтингової фірми, що спеціалізується на питаннях соціального підприємництва, - визначає соціальне підприємництво як "будь-яке венчурне підприємство, створене із соціальною метою - пом'якшення чи скорочення соціальної проблеми або усунення "провалів" ринку, що функціонує на основі фінансової дисципліни, інновацій та порядку ведення справ, прийнятого в приватному секторі" [6].

Друга група визначень соціального підприємництва підкреслює значущість інноваційної діяльності соціальних підприємців, що спрямована на досягнення істотного соціального ефекту. Ідеться не просто про "нові комбінації" Й. Шумпетера, а про механізм перетворення та якісного розвитку. Г.Діз визначає соціальне підприємництво як поєднання "ентузіазму соціальної місії з діловою дисципліною, інноваційними підходами та рішучістю". Він виділяє п'ять визначальних чинників соціального підприємництва: місія створення та підтримання соціального блага; виявлення та використання нових можливостей для реалізації обраної місії; здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації та навчання; рішучість дій, що не обмежується наявними ресурсами; висока відповідальність підприємця за свої дії [7].

Прихильники третього підходу під соціальним підприємництвом розуміють інноваційну підприємницьку діяльність задля соціальних перетворень в суспільствах та громадах. Відмітністю даного підходу є те, що на визначальне місце тут займає соціальний підприємець. Таке розуміння соціального підприємництва поширене у більшості міжнародних фондів, створених для розвитку та підтримання цього напрямку економічної діяльності.

Вважаємо, що між наведеними підходами до визначення соціального підприємництва немає

суттєвих суперечностей, оскільки ознаки та властивості, на яких акцентують увагу одні, не заперечуються іншими. По суті вони доповнюють один одного, описуючи певну частину явища.

Визначення соціального підприємництва багато в чому залежить від емпіричного фокусу - від організацій, які використовуються як база дослідження. Якщо це комерційні підприємства, то визначення акцентуються на адекватності механізму та результатів їх роботи заявленим соціальним цілям і пов'язаним з ними інтересам стейкхолдерів. Якщо це неприбуткові громадські організації, то більша увага приділяється їх фінансовій стійкості та здатності до ефективного менеджменту. Якщо це організації змішаного типу, то акцент зміщується у сферу соціальних перетворень та інновацій, що здійснюють ці організації незалежно від організаційної форми та конкретного співвідношення соціальних та економічних цілей.

Зважаючи на вищевикладене, погоджуємося із Набатовою О. [4, с.8], що соціальне підприємництво повинно розглядатися як діяльність, що має три аспекти: соціальний, ринковий та інноваційний. Соціальний орієнтир визначає основні характерні риси такого виду підприємництва. Відмінність від традиційного полягає у визначенні цінностей та оцінюванні результативності. Ринкова цінність виражається в категоріях доходу і прибутку, а соціальна - у переважанні, яке отримує значна частина суспільства та незахищені верстви населення. Отже, якщо для традиційного підприємництва ефективність оцінюється фінансовими

результатами, то для соціального - це суміш фінансового та соціального ефекту. Прибуток залишається метою, проте не кінцевою - він може за рішенням підприємця реінвестуватися в реалізацію основної соціальної місії. Соціальні підприємці виступають інноваційними новаторами, адже для соціального підприємництва характерне заповнення сфер, не зайнятих традиційним бізнесом, сфер, де межують різні інституційні середовища, що зумовлює поєднання ринкових та неринкових форм взаємодії, пошук можливостей конвертації соціального, культурного та інтелектуального капіталів.

Перші соціальні підприємства в Україні почали виникати ще у 1990-х роках. Незважаючи на це, лише у 2013 році за сприяння вітчизняних та міжнародних грантових фондів вперше було сформовано Каталог соціальних підприємств України [1].

Згідно з даним виданням, в Україні у 2013 році функціонує 42 офіційних соціальних підприємства. Реальна кількість, за оцінками вітчизняних експертів, набагато більша, вона складає більше 200 (Рис. 1). Більшість соціальних підприємств були створені за сприяння донорських організацій та міжнародних грантових фондів. Як бачимо з рисунка, найбільша кількість соціальних підприємств фіксувалася у 2006 році. Це можна пояснити високою активністю надання різних грантів і благодійних внесків міжнародними організаціями. У рік початку світової фінансової кризи кількість соціальних підприємств значно скоротилася.

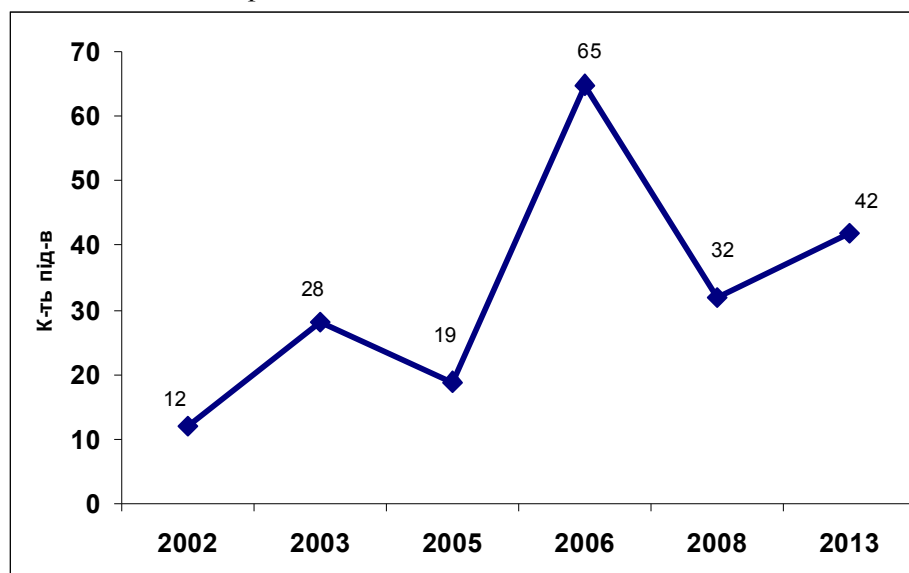


Рис. 1. Динаміка кількості соціальних підприємств в Україні

На рисунку 2 представлено основні групи показників розвитку соціального підприємництва в Україні, які були отримані в процесі опрацювання

каталогу соціальних підприємств України за 2013 рік.

Згідно зі статистичним спостереженнями, 1/3

соціальних підприємств є громадськими організаціями, приблизно стільки ж (29 %) - змішані організації, які включають діяльність як громадських організацій, так й індивідуальних приватних підприємств. ? соціальних підприємств складають підприємства приватної та колективної власності. Поступово збільшується кількість соціальних підприємств, які засновано винятково приватними підприємцями. Сьогодні їх частка складає всього лише 17 %.

Як бачимо, чисельність працюючих на більшості соціальних підприємств України (54,8%) не перевищує 5 осіб. Лише на 9,5 % підприємств працюють більше 10 осіб.

Найбільше соціальних підприємств зосереджено в сфері різноманітних послуг (40 %). Приблизно однакові частки складають соціальні підприємства, які зосереджені на виробництві та сільському господарстві (15 % і 14 % відповідно).

Найменші частки соціальних підприємств припадають на торгівлю (12 %), медицину (11 %) та культуру (8 %).

Соціальні підприємці у розвинутих країнах працюють практично в усіх галузях економіки і суспільного життя. В Україні розвиток соціального підприємництва здійснюється в таких напрямках:

- інтеграція у суспільне життя соціально незахищених категорій населення. Цей напрям включає працевлаштування інвалідів (25 %), а також ресоціалізацію (15 %) застійних безробітних, безпритульних, колишніх в'язнів, осіб, що позбавилися алкогольної та наркотичної залежності, "важких" підлітків);
- лікування та оздоровлення важкохворих, ВІЛ-інфікованих, дітей та пенсіонерів, незахищених верств населення (20 %);
- реалізація культурних (13 %) та екологічних (8 %) проєктів.

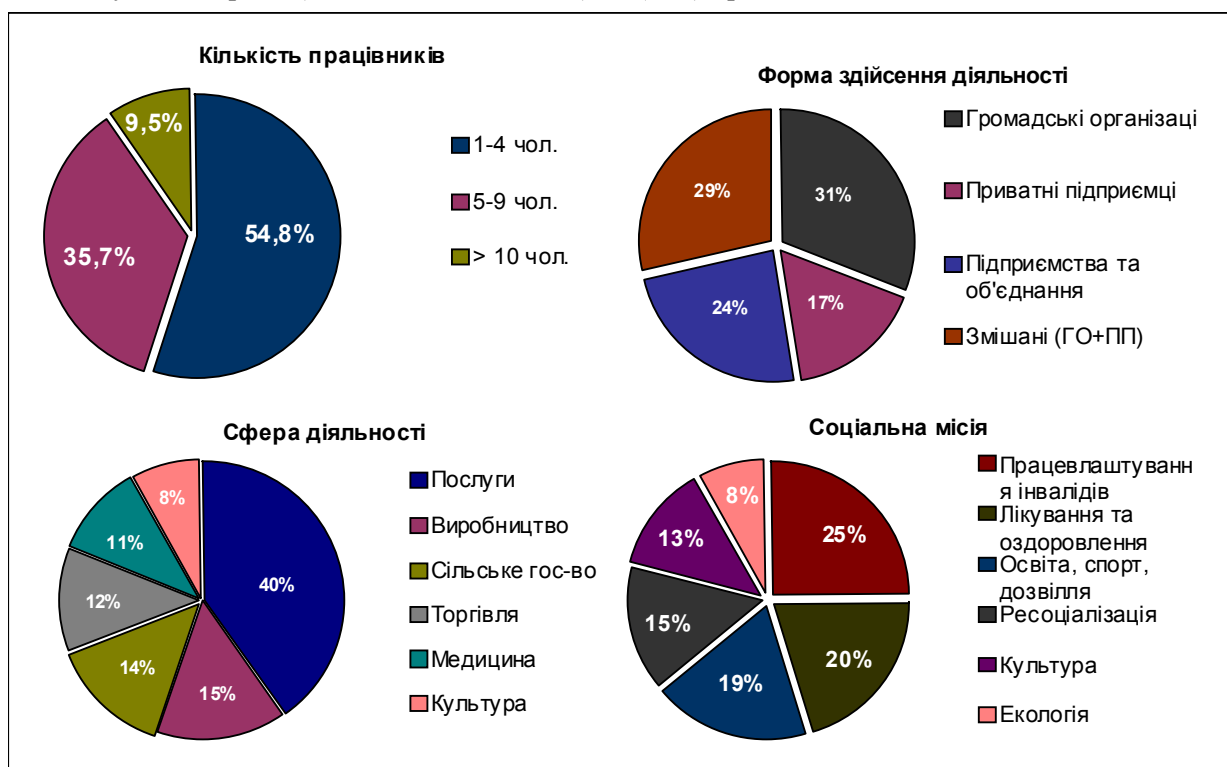


Рис. 2. Деякі показники розвитку соціального підприємництва в Україні [1]

Незважаючи на високу суспільну значущість, розвиток соціального підприємництва в Україні стикається із такими перешкодами:

- неінституціоналізованістю, відсутністю самого терміна "соціальне підприємництво" в українському правовому полі. Використання цього поняття ініціюється тільки міжнародними донорськими і консультативними організаціями;
- відсутністю суспільно визнаних зразків моделей соціального підприємництва, недостатністю позитивного досвіду у цій сфері;
- нерозвиненістю інфраструктури

підтримання соціальних підприємств як у "третьому секторі" (через його незначні масштаби, низьку ефективність), у бізнесі (в результаті ускладненого розвитку малого бізнесу);

- фрагментарного характеру поширення корпоративної соціальної відповідальності, що обмежує участь великих бізнес-структур у розв'язанні соціальних проблем окремими акціями та переносить акцент із соціально незахищених груп населення на персонал компанії), так і у державі (оскільки основним джерелом соціальних ініціатив і програм держава розглядає тільки

себе). СП на Заході, будучи свого роду творчим запереченням і традиційного бізнесу, і традиційної діяльності НКО, спирається, тим не менш, на сформовані у цих секторах розвинені мережі. Внаслідок цього з'являються унікальні моделі комбінації ресурсів, комунікацій, інформації, різних форм кооперації та обміну послугами. В українських умовах цей ресурс підтримання вкрай обмежений;

- проблема залучення коштів на початковому етапі розвитку підприємництва, відсутність спеціальних кредитних програм. У Європі та США інвестиції прийшли у формі венчурної філантропії. У США джерелом венчурного капіталу стали приватні благодійні фонди. У Європі, крім приватних коштів, доступні кредити та інвестиції надає держава. Однією з небагатьох ініціатив у цьому напрямі в Україні стало створення у 2010 р. за ініціативою Британської Ради та "Ерсте Банку" проекту "Сприяння соціальному підприємництву". Учасники проекту (80 соціальних підприємців тільки з трьох регіонів України) пройшли навчання, отримали юридичну та консультативну підтримку. За результатами конкурсу було відібрано найефективніші бізнес-плани, які одержали подальшу підтримку;

- низький ступінь прихильності громадян до цінностей соціальної солідарності, байдужістю до проблем, які не стосуються їх особисто.

Узагальнюючи думки вітчизняних експертів із соціального підприємництва можна навести перелік парадоксів розвитку соціального підприємництва в Україні, які можуть перешкоджати його розповсюдженню [5].

1. "Дайте гроші". Це унікальний підхід представників українських громадських організацій. Він настільки укорінився у свідомості представників третього сектору, що навіть для розвитку власного бізнесу, який би став додатковим, іноді основним, джерелом доходів громадської організації, вони просять не кредит, не безвідсоткову позику, а грант. Цей факт пояснює розповсюдженість соціального підприємництва серед громадських організацій, які з 2004 року отримували гроші від донорських організацій.

2. "А нам все одно". Дана особливість впливає з першої. Сам факт гранта - "подарунка" - не стимулює заробляти гроші самостійно. Працівники, які використовують гроші не з власної кишені, не переймаються здійсненими інвестиціями. Навіть якщо бізнес "погорить", то нічого страшного - "як прийшло, так і пішло".

3. "Нікому нічого не скажу" - це вражаюча характеристика багатьох соціальних підприємств України. За результатами опитування соціальних підприємців, представлених у Каталозі соціальних підприємств України, встановлено, що, по-перше,

лише половина соціальних підприємств має підтримку громадськості; по-друге, у половини соціальних підприємств, які мають сторінки в Інтернеті, немає жодного слова про те, що це "соціальне підприємство", яке витрачає прибутки на розв'язання нагальних соціальних проблем.

4. "Кому це потрібно". Ми вже згадували, що соціальне підприємництво надзвичайно важливе для суспільства, оскільки соціальні підприємці сплачують податки; працевлаштовують людей з особливими потребами; витрачають прибутки на розв'язання соціальних проблем у громадах. Соціальні підприємства часто підмінюють функції держави. Було б логічно, якби держава підтримувала соціальне підприємництво, бо це їй вигідно, але ж у тому і парадокс, що підтримка відсутня.

5. "Закон як дишло". Як уже згадувалося, в Україні сьогодні відсутнє законодавче закріплення соціального підприємництва, що перешкоджає точній й коректній формалізації такої моделі бізнесу в суспільстві. Проте, з іншого боку, результатами законотворчої діяльності дуже часто є норми, які передбачають непрозорі механізми регулювання, розвивають корупцію.

Висновки. Проведений аналіз дає можливість зробити висновок щодо специфічності значення соціального підприємництва в умовах утвердження ринкових відносин в Україні. По-перше, соціальне підприємство є перспективною формою пом'якшення наслідків економічної кризи або навіть способом розв'язання застарілих соціально-економічних проблем. По-друге, розвиток соціального підприємництва є чинником розвитку громадянського суспільства та демократії в країні. По-третє, соціальні підприємства, створюючи різноманітні за способами комбінування ресурсів, формами обміну та взаємодії людей, економічними і соціальними результатами бізнес-моделі, є осередком соціальних інновацій, які вкрай необхідні для нашого суспільства.

Згідно з існуючим розумінням феномену, соціальні підприємства повинні діяти за всіма законами бізнесу на рівних конкурентних основах для всіх суб'єктів господарювання, основною метою яких повинен бути прибуток, а це суперечить принципам діяльності неприбуткових громадських організацій. У зв'язку із цим виділимо такі критерії, за якими можна віднести певний вид господарської діяльності до соціального підприємництва: використання інновацій для розв'язання соціально гострих проблем країни чи регіону на основі залучення ідей та ресурсів підприємців; отримання усіх або більшої частини доходів від комерційної діяльності (а не грантів, благодійних чи членських внесків), але без розподілу прибутку в приватних цілях;

безпосередня участь у виробництві та продажу товарів чи послуг; сплата податків із можливим використанням податкових пільг; управління соціальним підприємством за участю усіх зацікавлених сторін і повним рівнем автономії.

Список літератури

1. Каталог соціальних підприємств України 2013 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://dl.dropboxusercontent.com/u/28794463/Katalog_.pdf
2. Керлін, Дж.А. Социальные предприятия в США и Европе: понятие различия и извлечь из них уроки [Электронный ресурс]. - Режим доступу : http://socpolitika.ru/rus/ngo/foreign_experience/document9937.shtml
3. Коваленко Н.С. Соціальне підприємництво: сучасні тенденції розвитку в Україні та світовий досвід / Н. С. Коваленко // Економіка і управління. - № 1. - 2010. - С. 96-101.
4. Набатова О.О. Соціальне підприємництво як напрям соціально-інноваційної діяльності економічних суб'єктів / О.О. Набатова // Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". - № 4 (11). - 2012. - С. 6-17
5. Назарук В. 5 парадоксів соціального підприємництва [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://gurt.org.ua/blogs/952/1288/>
6. Alter, Kim. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. Updated November 27, 2007. [electronic source]. Access: https://www.globalcube.net/clients/philippson/content/medias/download/SE_typology.pdf
7. Dees, I.G. The Meaning of Social Entrepreneurship [electronic source]. Access: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf

Аннотация

Александр Саенко

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПАРАДОКСЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Рассматриваются проблемы определения сущности социального предпринимательства как социально-экономического явления и модели хозяйственной деятельности. Анализируются основные тенденции, проблемы и парадоксы социального предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: *инновация, социальное предпринимательство, неприбыльная общественная организация, соціальний підприємець.*

Summary

Oleksandr Saienko

THE TRANDS AND PARADOXES OF THE SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

This paper addresses the problem of defining the essence of social entrepreneurship as a socio-economic phenomenon and patterns of economic activities. Trends, challenges and paradoxes of social entrepreneurship in Ukraine were analyzed.

Keywords: *innovation, social entrepreneurship, NGO, social entrepreneur.*

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ

Висвітлено результати дослідження операцій злиття і поглинання (М&А) на ринку України, виявлено переваги позитивного впливу зазначених процесів на економічний розвиток, проаналізовано їх масштабність і сфери економіки. Установлено необхідність розвитку та посилення М&А з метою підвищення інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності економіки України, більш активного залучення держави до процесів глобалізації.

Ключові слова: злиття і поглинання, транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, глобалізація, горизонтальна та вертикальна інтеграція.

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин в економіці України викликає необхідність запровадження нових організаційно-управлінських структур, ефективних форм і методів об'єднання діяльності компаній. У багатьох секторах національної економіки зростає значення факторів, які підштовхують підприємства до різних форм координування своєї діяльності. В умовах антикризового управління злиття для багатьох підприємств стає одним з перспективних напрямів розвитку і захисту від небажаних поглинань. Проте у країні в цілому відчутний вплив факторів, які не сприяють розвитку й ефективному проходженню процесів злиття, - таких, як недостатньо розвинена інфраструктура ринку, низький рівень розвитку фондового ринку, недосконалість законодавчо-нормативна база, низький рівень менеджменту, обмеженість інвестиційних ресурсів. У період активізації в Україні процесів злиття як об'єктивного явища в умовах становлення ринкової економіки особливо актуальною стає проблема відсутності достатнього досвіду їх здійснення та методики вимірювання їх ефективності. Така методика дозволить оцінити можливість підприємств щодо отримання від злиття позитивного економічного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблематика розглядається в працях таких науковців, як Ю.Г. Козак, Н.Ю.Копилук, А.С.Криклій, О.І.Лаврушин, І.В.Ларіонова, В.І. Міщенко, О.І.Рогащ, О.В.Савчук, В.В.Салтинський, Г.П.Черников, С.О.Якубовський та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних цілей, узагальнення найбільш поширених методів, а також результатів залучення капіталу у вітчизняне виробництво через злиття та поглинання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Передумовами процесу злиття і поглинання (М&А) є глобалізація інформаційного і господарчого обміну, технологічні зміни, лібералізація транскордонного руху капіталів і

торговельних режимів, діяльність могутніх фінансових посередників. Фінансовими посередниками виступають, як правило, великі інвестиційні банки, які розширили свою присутність у багатьох країнах і надають широкий діапазон послуг своїм ТНК-клієнтам.

Залежно від характеру інтеграції компанії можна виділити такі види М&А: горизонтальні, вертикальні, родові та конгломеровані (табл. 1). Загалом, класифікація М&А має широкий спектр критеріїв. Так, за географічною ознакою розрізняють: локальні, регіональні, міжнародні та транснаціональні. Залежно від узгодженості інтересів управлінського персоналу компанії: дружні та ворожі. Згідно з метою: зростання, захисту, через банкрутство або внаслідок приватизації. За національною належністю об'єднаних компаній виділяють: національні - об'єднання компаній, що знаходяться в межах однієї країни, і транснаціональні (транскордонні) - злиття та поглинання компаній, розміщених в різних країнах.

Транскордонне злиття - це злиття активів і операцій двох фірм різних країн з метою створення нової юридичної особи (тобто нової компанії) або об'єднання під назвою однієї з існуючих фірм. Транскордонне поглинання - це перехід контролю над активами й операціями від місцевої до іноземної компанії, за якого місцева фірма перетворюється на філію іноземної.

Ключовою ознакою транзакцій М&А є зміна акціонерного контролю фірми, що зливається або поглинається. Лише незначна частина випадків транскордонних злиттів і поглинань класифікується як злиття, переважна кількість транскордонних М&А (97%) - це поглинання.

Злиття можуть набирати форми консолідації або статутного злиття, а поглинання розподіляються на поглинання іноземних філій і місцевих фірм (рис.1).

У разі злиття двох ТНК в одну виникає можливість функціонування як одного, так і двох центрів управління новоутвореної компанії у

Типи М&А за характером інтеграції компаній [1, 121]

М&А	Сутність	Переваги
1. Горизонтальне	Об'єднання двох компаній, що пропонують однакову продукцію	Зниження конкуренції, економія на масштабах, синергія тощо
2. Вертикальне	Об'єднання кількох компаній, одна з яких є постачальником сировини для іншої	Зниження собівартості і, відповідно, зростання прибутків
3. Родове (парарельне)	Об'єднання компаній, що займаються виробництвом взаємопов'язаних товарів	Більш повне задоволення потреб споживача, зростання частки ринку тощо
4. Конгломероване (кругове)	Об'єднання компаній, не пов'язаних між собою на жодному з ринків	Розширення асортименту продукції та послуг, прибутковість тощо

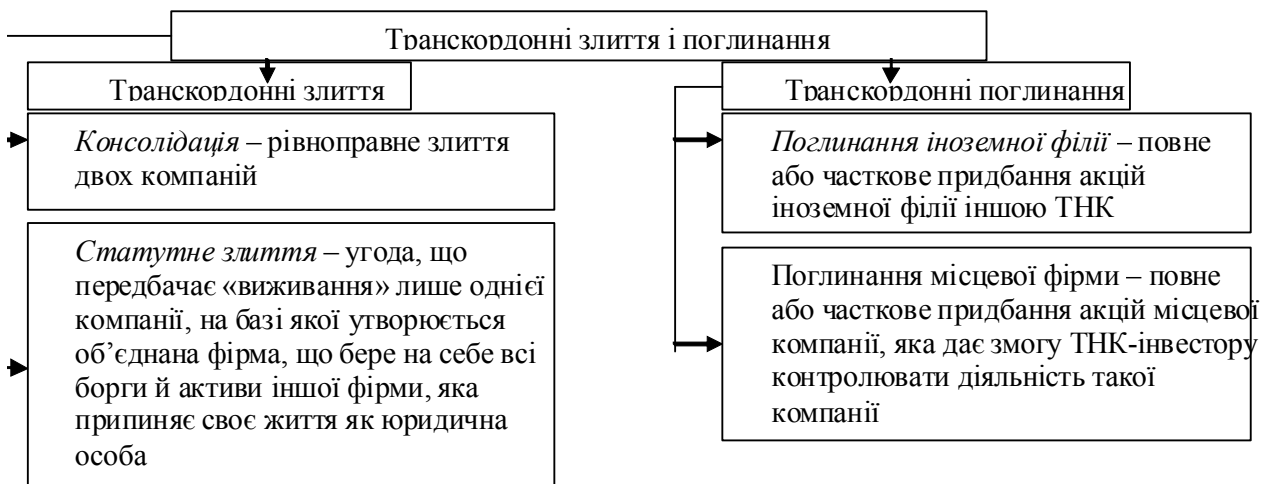


Рис. 1. Форми транскордонних М&А [2]

країнах базування первинних ТНК. Стратегічна мета більшості ТНК передбачає можливості М&А для виживання, підвищення власної конкурентоспроможності та процвітання у галопуючих глобалізаційних процесах світової економіки. Домінуюча кількість транскордонних М&А припадає на розвинені країни, такі як США, Великобританія, Німеччина, Швейцарія, оскільки в таких випадках транзакції виступають чинником, який усуває бар'єри входження ТНК в інші країни та здійснення ними ПІІ. Велика кількість транскордонних М&А має суттєвий вплив на формування глобальних ринків товарів та послуг, потоків капіталу тощо. Місця ТНК у рейтингу найуспішніших компаній тісно корелюють зі ступенем їх участі у транскордонних злиттях і поглинаннях.

Основними мотивами М&А є: прагнення до

зростання; фінансові мотиви; доступ до специфічних фірмових активів; технологічні зміни (розподілення витрат інновацій, доступ до інноваційних технологій тощо); ефект синергії; диверсифікація; пошук нових ринків і збільшення ринкової сили; створення монополії; підвищення якості; класифікації та досвідченості управлінського персоналу; спрощення національних режимів регулювання припливу іноземних інвестицій.

Залучення капіталу через корпоративні злиття і поглинання передбачає реалізацію таких цілей:

1. Ринковий досвід свідчить, що основним мотивом консолідації активів компаній є досягнення синергетичного ефекту, тобто взаємодоповнююче функціонування активів підприємств, результат якого більш ефективний за варіант самостійної діяльності цих підприємств.

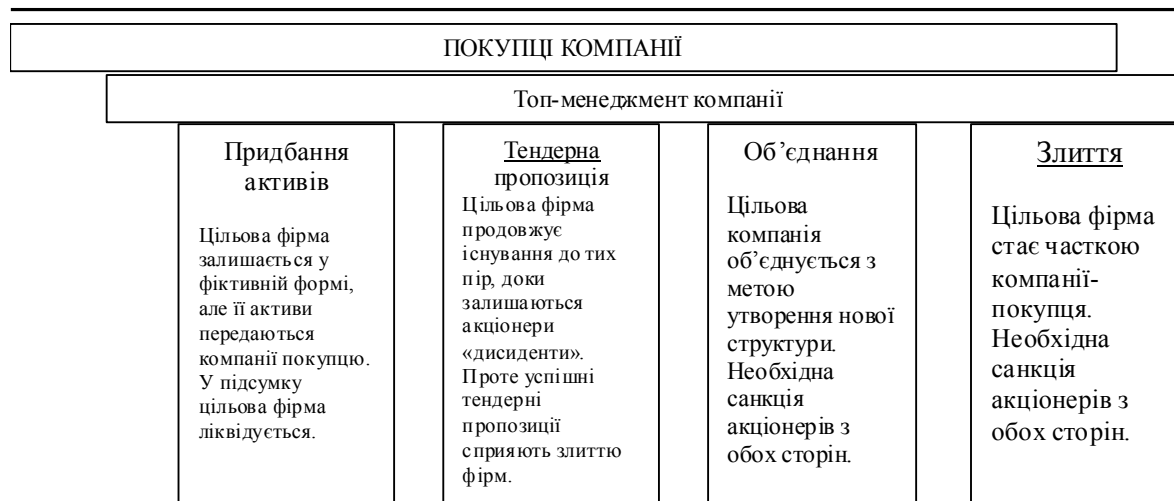


Рис. 2. Методи злиття та поглинання [3, 11]

2. При злитті вітчизняної компанії з зарубіжним інвестором вагомим мотивом є підвищення рівня корпоративного управління. Це також може в перспективі відкрити доступ компанії до ринку первинного розміщення акцій, що мультиплікативно збільшить її оборотний капітал.

3. Податкові мотиви стимулюють високоприбуткові компанії поглинати господарюючих суб'єктів, які мають податкові пільги.

4. Суттєве зниження господарських ризиків досягається через диверсифікацію виробництва й розширення продуктової лінії.

5. Економія на різниці між ринковою вартістю компанії та ціною її розміщення передбачає те, що іноді інвестору простіше придбати діючу компанію, ніж організувати нову. Це доводять численні поглинання вітчизняних середніх і великих банків зарубіжними інвесторами [4, 207].

6. Часто ліквідаційна вартість активів цільового підприємства перевищує його поточну ринкову вартість (що здебільшого притаманно недооціненим вітчизняним емітентам). У цьому випадку покупець у подальшому розпродас майно придбаної компанії та отримуватиме спекулятивний прибуток.

Отже, М&А виступають не лише шляхом зміцнення, процвітання та підвищення прибутковості, а й засобом входження ТНК в ту чи іншу країну. До негативних моментів можна віднести те, що процес М&А є досить тривалим і може здійснюватися роками, окрім того, великим компаніям складніше вдається досягти швидкої реакції на мінливість зовнішнього середовища. Тому процеси злиття і поглинання доцільні лише тоді, коли вони стратегічно виправдані, підтримують достатній рівень конкурентоспроможності компанії та приносять бажаний прибуток.

ТНК здійснюють М&А у досить різних

галузях, але пріоритети змінюються з плином часу. Історично злиття та поглинання компаній носили хвилеподібний характер. Можна відзначити п'ять найбільш виражених хвиль у розвитку цих процесів (табл. 2).

Основа будь-якого М&А складають мотиви, він визначає вид злиття. Так, особливістю "статутного злиття" є ефект змішування активів і пасивів обох підприємств. При "злитті активів" кожне із підприємств зберігає свою юридичну самостійність, передаючи материнській компанії лише право власності на свої активи. В основі таких процесів статутного злиття та злиття активів є мотиви, які супроводжуються різними джерелами комплементарного й синергетичного ефекту (табл. 3).

В Україні перша хвиля злиття підприємств (1991 р.) була викликана їх приватизацією та корпоратизацією. Друга його хвиля (1995-1997 рр.) пов'язана з постприватизаційним періодом. Тоді приватний капітал виявив інтерес до ряду підприємств, які перебували, здебільшого, у глибокій економічній кризі. Через установа контролю за такими підприємствами та усунення їх попереднього керівництва як причини неефективного управління кожним з них інвестори прагнули налагоджувати їх діяльність. Третя хвиля злиття підприємств, яка триває й до сьогодні, пов'язана з формуванням корпоративних відносин, зміцненням приватної власності й активізацією іноземного інвестування.

Якщо у 80-х та першій половині 90-х років ХХ ст. операції ТНК охоплювали в основному виробничі компанії, то зараз переважна більшість цих операцій відбувається у фінансовій сфері, харчовій, тютюновій промисловості, сфері послуг, телекомунікацій, інформаційних технологій, споживчих товарах. На українському ринку М&А абсолютним лідером став фінансовий сектор, далі йде металургія та харчова промисловість.

Стисла характеристика найбільш значних періодів у розвитку процесів злиття та поглинання компаній [5]

Хвиля злиття компаній	Стисла характеристика періоду злиття компаній
1887-1904 рр.	Більшість злиттів здійснювалося за принципом горизонтальної інтеграції. Практично в усіх галузях панували монополії, тобто єдині домінуючі фірми. Далі з'явилися підприємства, які можна вважати попередниками сучасних вертикально інтегрованих корпорацій. Відмінною рисою більшості злиттів у цей період з'явився множинний характер: в 75% від загальної кількості злиттів було залучено принаймні по 5 фірм, в 26% з них брало участь 10 і більше компаній. Іноді об'єднувалися кілька сотень фірм.
1916-1929 рр.	У зв'язку з дією антимонопольного законодавства злиття компаній у галузях призводять уже не до панування монополії, а олігополії, тобто до домінування невеликого числа найбільших фірм. Для цієї хвилі більше, ніж для попередньої, характерні вертикальні злиття та диверсифікація.
60-70-і роки	Для цього етапу характерний сплеск злиттів фірм, зайнятих у різних видах бізнесу, тобто злиттів конгломератного типу. За оцінкою Федеральної торгової комісії США, з 1965 по 1975 рр. 80% злиттів призвели до утворення конгломератів. Число чистих конгломератних злиттів зросло з 10,1% у 1948-55 рр. до 45,5% у 1972-79 рр. Жорстке антимонопольне законодавство обмежило горизонтальну і вертикальну інтеграцію. Кількість горизонтальних злиттів скоротилась з 39% у 1948-55 рр. до 12% в 1964-71 рр.
80-і роки	У цей період питома вага злиттів конгломератного типу скоротилась. Більше того, створення нових об'єднань супроводжувалося руйнуванням раніше створених конгломератів. Помітною стає тенденція ворожих поглинань. Враховуючи пом'якшення антимонопольної політики, в цей період найбільш поширені горизонтальні злиття.
Друга половина 90-х років	Найбільш популярним типом злиття компаній є горизонтальна інтеграція. Характерне об'єднання транснаціональних корпорацій, тобто надконцентрація компаній. Величезний розмах отримали злиття та поглинання у фінансовій сфері.

Більшість з них - горизонтальні, тобто спрямовані на такі переваги, як економія на масштабах, синергія, зростання ринків збуту, впровадження інновацій.

За результатами дослідження можна зробити такі висновки:

1. Злиття й поглинання - це природний метод залучення капіталу, позитивний для компаній, спрямованих на подальший розвиток. Розвиття

активів початкових власників компаній не призведе до суттєвого зменшення їх доходів. Це пояснюється адекватним збільшенням дохідності підприємства внаслідок зростання його капіталізації (й обсягів діяльності) через залучення стратегічних інвестицій.

2. М&А має передбачати зважений сценарій консолідації активів підприємств, оскільки світовий досвід доводить наявність негативних

Види злиття та джерела їх ефектів [6, 138]

Вид злиття	Основний зміст злиття	Мотив злиття	Показник оцінки мотиву	Джерело ефекту	
				Комплементарного	Синергетичного
Статутне злиття	Об'єднання статутного, позичкового та функціонуючого капіталів	Укрупнення шляхом зовнішнього зростання	Зростання обсягів реалізації	Ефект масштабу. Економія чисельності. Оптимізація маркетингу, логістики, дистрибуції. Технологічні зміни.	Кадрові перегрупування. Управлінський синергізм. Реакція постачальників, конкурентів і покупців. Організаційні зміни в результаті реструктуризації.
Злиття активів	Об'єднання часток статутного капіталу зі збереженням юридичної самостійності	Координація (узгодження) діяльності з метою неконкуренції	Не зменшення обсягів реалізації	Економія витрат. Економія чисельності.	Управлінський синергізм

результатів подібних злиттів на практиці.

3. У вітчизняному виробництві корпоративні злиття починають набирати оборотів через експансію великого зарубіжного капіталу. Спостерігаються випадки злиття і поглинання через залучення стороннього інвестора до участі в капіталі певного проекту з метою його доведення.

4. Саме транскордонні злиття й поглинання посилюють процеси транс націоналізації та суттєво впливають на економіку окремо взятої держави і загальні світові тенденції. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України особливо актуальний аналіз і пошук перспектив розвитку ринку М&А. Зростання масштабів і потужностей вітчизняних підприємств шляхом злиття й поглинання - це прямий шлях до входження та зміцнення позицій українського бізнесу у глобальній світовій економіці. І хоча рівень угод М&А в Україні ще досить низький, простежується тенденція до активізації зазначених процесів.

5. Вплив транскордонних об'єднань на держави, у випадку проведення успішної трансакції, має позитивний ефект. При цьому негативне відображення зазначених процесів буде меншим, ніж загальні вигоди. Крім того, процеси М&А

сприяють посиленню співпраці між країнами, що також є значним плюсом у контексті глобалізації та інтернаціоналізації системи.

Список літератури

1. Шабліна Я.В., Гончарові Ю.В. Злиття і поглинання в Україні // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №1. - с.120-128.
2. Рогач О. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу ТНК: Підручник. - К.: Либідь, 2005. - 720 с.
3. Заворотній Р.І. Злиття й поглинання як метод залучення капіталу у будівництво // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №3. - с.9-14.
4. Радова Н.В. Оцінювання ефективності банківських злиттів і поглинань // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №10. - с. 203-211.
5. Владимірова І.Г. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. - 1999. - №1. - с. 40-45.
6. Марченко В.М. Методичні підходи до оцінювання синергетичного ефекту злиття та поглинання // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №4. - с. 135-142.

Аннотация

Светлана Данилина

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

Отражены результаты исследования операций слияния и поглощения (M&A) на рынке Украины, выявлены преимущества положительного влияния указанных процессов на экономическое развитие, проанализированы их масштабность и сферы экономики. Установлена необходимость развития и усиления M&A с целью повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности экономики Украины, более активного включения государства в процессы глобализации.

Ключевые слова: слияния и поглощения, транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, глобализация, горизонтальная и вертикальная интеграция.

Summary

Svetlana Danilina

MERGERS AND ACQUISITIONS IN UKRAINE

The article overviews the results of the research on the operations of mergers and acquisitions (M&A) at the Ukrainian market and discovers the benefits from the positive impact of these processes upon the economic development, analyzing also their scales and economic sectors involved. The necessity for development and strengthening the M&As in order to increase the investment attractiveness and the competitiveness of Ukraine's economy and for more active involvement of state in the processes of globalization is determined/

Keywords: mergers and acquisitions, transnational corporations, foreign direct investment, globalization, the horizontal and vertical integration.

СТАН І СТРУКТУРА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Визначені основні джерела фінансування інвестиційної діяльності в Україні, проаналізовано роль їх складових частин у розвитку економіки, виявлені структурні недоліки та наведено перспективні шляхи залучення інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, джерела формування інвестицій, структура фінансового ринку, іноземні інвестиції

Постановка проблеми. Інвестиції є однією з головних важелів стабільного зростання економіки будь-якої країни. Проблеми структурного характеру у джерелах фінансування інвестиційної діяльності робить економіку дуже нестійкою та заважає її стійкому зростанню. Це зумовлює важливість аналізу існуючої діяльності та пошук можливих альтернативних джерел фінансування інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів інвестиційної діяльності присвячені праці багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Вагомий внесок у дослідження даного питання зробили такі вітчизняні вчені, як: Л.Руденко, В.Осипов, К.Янковский, В.Карбовский та зарубіжні як Е.Долан, Д.Линдсей та інші. Однак, незважаючи на велику кількість, дослідження у цій сфері потребують уточнення з боку специфіки українського інвестиційного середовища.

Постановка завдання. Мета статті полягає в визначенні структури джерел інвестиційної діяльності в Україні, пошук її недоліків та шляхи їх подолання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Формування ефективного інвестиційного середовища, його стимулююча функція для розвитку економіки країни є вкрай важливими у розвитку будь-якої форми власності (державної чи приватної). Умови такої інвестиційної діяльності може визначити як сукупність матеріальних та нематеріальних складових: наявність ресурсів для формування інвестицій; наявність прогресивної нормативно-методичної бази для проектування та здійснення інвестиційної діяльності; наявність прогресивної законодавчої бази для формування і реалізації інвестицій; наявність проектно-кошторисної документації для реалізації інвестиційних проектів, які забезпечують достатньо високу ефективність інвестицій. Таким чином, забезпечення умов інвестиційної діяльності виступає початковим ступенем досягнення інвестиційної привабливості отримувача інвестицій (підприємства, галузі, регіону, країни).

У законі України "Про інвестиційну діяльність"

регламентуються засади про те, що може виступати у якості джерел фінансування інвестування інвестиційної діяльності. Зокрема у статті 10 Закону України "Про інвестиційну діяльність" вказується: "Інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок: власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошового нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо); позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержанні від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); бюджетних інвестиційних асигнувань; безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян" [3, ст.10].

Шляхом аналізу структури інвестиційних ресурсів та її динаміки може бути здійснено поглиблення аналізу стану й умов інвестиційної діяльності в Україні. Відповідні дані представлені у табл.1 (складена за даними: 1, с.199).

Структуру джерел капітальних вкладень в економіці України, яку відображають дані табл.1, ніяк не можна визнати оптимальною, оскільки вона є, по-перше, вкрай нерівномірною. Дві третини фінансування капітальних вкладень в економіку України забезпечуються за рахунок одного джерела - власних коштів підприємств і організацій. У 2002 році це джерело забезпечувало формування 70,9% усього обсягу капітальних інвестицій, у 2011 - 58,6%. Тобто хоча за вказаний період частка власних коштів підприємств і організацій у формуванні капітальних інвестицій в економіку України дещо знизилась, але все ж це джерело забезпечує майже 60% (більше половини) цих інвестицій. Незначно зменшило нерівномірність односторонності структури капітальних інвестицій в економіці України і підвищення частки кредитів банків та інших позик з 4,4% у 2002 році до 16,3% у 2011 році. Виходить, що тепер за рахунок двох джерел з восьми формується три чверті (74,9%) капітальних інвестицій в Україні. Хоча підвищення частки

Таблиця 1

Структура капітальних інвестицій в економіці України за джерелами фінансування у 2002-2011 роках, %

№	Види джерел капітальних інвестицій	Роки						
		2002	2003	2005	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Кошти державного бюджету	4,5	6,9	6,1	5,7	4,3	5,8	7,1
2	Кошти місцевих бюджету	3,5	4,3	4,2	4,6	3,1	3,4	3,4
3	Власні кошти підприємств і організацій	70,9	64,0	59,4	59,3	66,1	60,8	58,6
4	Кредити банків та інших позик	4,4	7,7	14,1	15,8	13,3	12,3	16,3
5	Кошти іноземних інвесторів	4,8	5,0	4,9	3,0	4,2	2,1	2,8
6	Кошти населення на будівництво власних квартир	3,4	2,5	2,5	1,7
7	Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	3,4	3,0	2,8	4,9	2,8	8,6	5,8
8	Кошти інших джерел фінансування	8,5	9,1	8,5	3,9	3,7	4,5	4,3

кредитів банків та інших позик з 4,4% до 16,3% можна оцінювати як доволі позитивне явище, все ж цей факт не призводить до створення пропорційної збалансованої структури капіталовкладень в Україні, оскільки частки решти джерел (шість з восьми) ще складають вкрай недостатню величину.

Це особливо відноситься до іноземних інвестицій. Їх частка дуже невисока і до того ж значно зменшується. Так, у 2002 році вона складала 4,8%, к 2003 році - 5,0%, у 2005 - 4,9%, а у 2008 - 3,0%, у 2009 - 4,2%, у 2010 - 2,1%, у 2011 - 2,8% (див. табл. 1). Отже, іноземні інвестиції ще не виграють достатньо помітної ролі у інвестиційній діяльності в економіці України. Така ситуація має місце не дивлячись на те, що в Україні прийняті досить потужні законодавчі заходи з метою залучення інвестиційних ресурсів іноземних інвесторів. Так, ще у 1991 році Верховною Радою України прийнято закон "Про захист іноземних інвестицій в Україні" (див.:2), а у 1996 році - закон "Про режим іноземного інвестування" (див.:3). Поліпшенню інвестиційного клімату в Україні значно сприяє також прийнятий у 2001 році закон "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" (див.:4).

Так, спеціалісти визначають, що "справи із залученням іноземних інвестицій в Україні останнім часом не дуже добрі", що "Європа вкладає в Україну дуже мало інвестицій, основу яких становлять кіпрські гроші" [5,с.6]. До того ж на Кіпрі великі суми грошей накопичено з України, які там ховаються в офшорних умовах. Тому гроші, які йдуть в Україну з кіпрських банків, є насправді українськими, а не іноземними. Тому насправді іноземні інвестиції в Україну ще менші, ніж це зараховано статистичними органами. В

"Урядовому кур'єрі" визначено: "На думку президента Українського союзу промисловців і підприємців Анатолія Кінаха, в країні простежуються сильні системні проблеми із залученням інвестицій". "Справді тепер практично Кіпр виступає "донором". Проте гроші практично не йдуть з Франції, Німеччини та інших розвинених країн Європи. Україна перебуває на останніх місцях за рейтингами прозорості ведення бізнесу, ефективності вкладання коштів, позитивної роботи правової системи в цьому напрямку. Це неприпустимо", - додав він" [5,с.6].

У тій же публікації в "Урядовому кур'єрі" відзначено також суттєвий негативний наслідок відмови іноземних інвесторів йти в Україну: "Прямих іноземних інвестицій у 2012 році надійшло до п'яти мільярдів доларів, в обсяги запозичень щороку зростають на 30 мільярдів доларів. Інвестори не бажають йти в країну, тому що захистити своє право власності не завжди легко. Ось чому їм простіше позичати. А від цього зростає державний борг" [5,с.6].

У газеті Верховної Ради України "Голос України" було вміщено Повідомлення, що, згідно з даними Державної служби статистики, загальний обсяг внесених з моменту інвестування в нашу економіку прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 жовтня 2012 року склав 52,674 млрд.дол. і на одного громадянина України складає 1 тис.157 дол. Інвестиції надходили з 129 країн світу. Основними країнами-інвесторами України лишаються Кіпр, на який припадає лівова частка, потім йдуть Німеччина, Голландія і Російська Федерація [6,с.1].

На регіональному рівні також помітно зниження залучення іноземних інвесторів. При цьому області України мають дуже неоднакову

привабливість для іноземних інвестицій: вони спрямовуються в основному в декілька областей, а в інші області поступають в ще більш зниженому обсязі. Так, найбільш привабливими для іноземних інвестицій у сільське господарство регіонами України стали: Київська область (138 млн.дол.), Львівська (113 млн.дол.), Івано-Франківська (73,4 млн.дол.), Дніпропетровська (56,6 млн.дол.), а також Миколаївська область [8, с.30]. Миколаївські вчені Бурковська А. і Бурковський І. все ж невисоко оцінюють роль іноземних інвестицій у розвитку сільського господарства Миколаївської області: "Ефективне господарювання можливе лише за умов належного використання інвестиційного потенціалу регіону. Залучення відповідних сум інвестиційних ресурсів у регіон - складне завдання, що потребує першочергового вирішення. Сьогодні, на жаль, аграрна сфера економіки України не є привабливою для іноземних інвестицій. Це пояснюється перш за все наявністю великою кількістю непередбачуваних ризиків у цій сфері та тривалістю періоду виробництва сільськогосподарської продукції. ... Зокрема поки що відсутні активні механізми управління використанням іноземних інвестицій як на державному, так і на регіональному рівнях" [8,с.30].

Отже, іноземні інвестиції займають у країни низьку питому вагу у загальному обсязі інвестицій в економіку України протягом усіх 20-ти років незалежності України. Тому можна зробити висновок, що з цього боку не вдалося створити дійових умов для інвестиційної діяльності в економіці України. У той же час варто відзначити, що деякі країни якраз за рахунок залучення іноземних інвестицій досягли високих темпів економічного та соціального розвитку. Посол Малайзії в Україні, наприклад, сказав: "Влитися до десятку найрозвиненіших країн світу допоміг сприятливий інвестиційний клімат. Інвестиційна політика Малайзії завжди була дружньою як до бізнесу, так і до інвесторів. Проводяться постійні наради головних учасників ринку, де присутні також іноземні інвестори. Мета цих нарад - отримання пропозицій та поради щодо подальшого поліпшення інвестиційного клімату, зробити Малайзію ще привабливішою для інвесторів. Більше того, регулярно здійснюються закордонні торгово-економічні місії, очолювані профільними міністрами та високопосадовцями, які сприяють залученню інвесторів і просуванню малайзійських товарів на іноземні ринки" [7,с.7].

Завершуючи аналіз іноземних інвестицій в економіці України, зазначимо, що у світі існує ще один, окремий, рух іноземних інвестицій, якій за своїми масштабами перевищує усі інші потоки

іноземних інвестицій. Це - рух інвестицій у системі транснаціональних корпорацій. Ще на рубежі 2000-х років "за свідченням зарубіжних дослідників, сукупність 37 тис. ТНК з 200 тис. їх філіалів охопила майже всю планету. Це - економічно стабільна та динамічна господарська система планетарного типу, яка об'єднує в собі третину усіх виробничих фондів планети, випускають більше 40% загальнопланетарного продукту, здійснюють більше половини зовнішньоторгового обороту, більше 80% торгівлі новітніми технологіями та контролює більше 90% вивозу капіталу" [9,с.7].

Як можна зрозуміти, потоки інвестицій у системі ТНК складають чималі суми та регулюються механізмом управління: "Управління потоками капіталу складає ядро фінансової політики ТНК, оскільки компанія повинна бути упевнена в можливості залучення через різні джерела достатньої суми оборотних коштів як на короткотермінових, так і на довготермінових проміжках часу, щоб не виникало перешкод для жодної сфер міжнародної діяльності ТНК. Отже, виникає потреба сформувати механізму, який дозволяв би діловим партнерам ТНК задовольняти пріоритети й утворювати потоки капіталу необхідного розміру та спрямування, тобто йдеться про системне управління рухом капіталу, якій виступає найбільш проблематичним елементом бізнес-моделі функціонування ТНК" [10,с.4].

Але, на жаль, Україна не приймає участь у цьому насиченому сегменті світової інвестиційної діяльності і таким чином лишається можливого притоку значних обсягів іноземних інвестицій.

Значні внутрішні джерела інвестицій концентровано у фінансовому ринку країни. На ньому застосовується інструменти залучення інвестицій та короткострокових позик дуже широкого діапазону, механізму дії та змісту. Тому практикується застосування понять багатьох фінансових ринків: ринок акцій, ринок облігацій, ринок банківських кредитів, ринок лізингових послуг і т.п. Отже слід говорити про фінансові ринки окремих інструментів і про сукупний фінансовий ринок. Отже, сукупний фінансовий ринок - це об'єднання локальних фінансових ринків, існуючих за кожним з окремих фінансових інструментів залучення інвестиційних коштів [див.11,с.407,522-523; 12,с.270].

Поряд з терміном "фінансові ринки" застосовується також термін "ринки фінансових послуг": "Ринки фінансових послуг - сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг. До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках банківських послуг,

страхових послуг, інвестиційних послуг, операції з цінними паперами та інших видів ринків, що забезпечують обіг фінансових активів" [13,с.218].

Що до поняття "фінансовий ринок", то до нього застосовується, наприклад, таке визначення: "Фінансовий ринок - це сукупність усіх грошових ресурсів країни, причому ресурсів, які знаходяться у постійному русі, розподілі та перерозподілі, які змінюються під впливом співвідношення попиту та пропозиції на ці ресурси з боку різних суб'єктів економіки." [14,с.9]. На наш погляд, визначення "ринків фінансових послуг", наведене вище, більш змістовне, ніж визначення "фінансового ринку", оскільки торкається також головних складових "ринку фінансових послуг" ("фінансового ринку"). Але, що стосується терміна для позначення цього сегмента загального ринку країни, перевагу віддати, на наш погляд, варто терміну "фінансовий ринок", оскільки термін "ринок фінансових послуг" дещо звужує склад джерел інвестицій на цьому ринку. Так, операція з лізингового способу формування інвестицій ширша за змістом, ніж тільки фінансова послуга, і за наведеним вище визначенням вона не входить до складу

"фінансових послуг". Тому, на наш погляд, ринок, призначений для різноманітних способів формування інвестиційних ресурсів на фінансовій основі, належить вважати "сукупним фінансовим ринком". Водночас зауважимо проти виділення окремо "грошового ринку" і "фінансового ринку" [15,с.9], оскільки ринок з формування інвестиційних ресурсів повинен бути єдиним.

На наш погляд, варто приєднатися до думки, згідно з якою фінансовий ринок ("сукупний фінансовий ринок") виступає багатоскладовим поняттям, яке, по-перше, охоплює дві групи фінансових ринків, які надалі диференціюються на низку більш локальних фінансових ринків [14,с.9-10]. Для більш цілеспрямованого вивчення ролі фінансових ринків у організації джерел інвестиційної діяльності в економіці України представимо схематично склад сукупного фінансового ринку, у якому диференційні локальні ринки складають ринки першого рівня, ринки другого рівня і т.д.

Диференціація головних складових сукупного фінансового ринку, яку пропонується нами, наведена на рис.1.

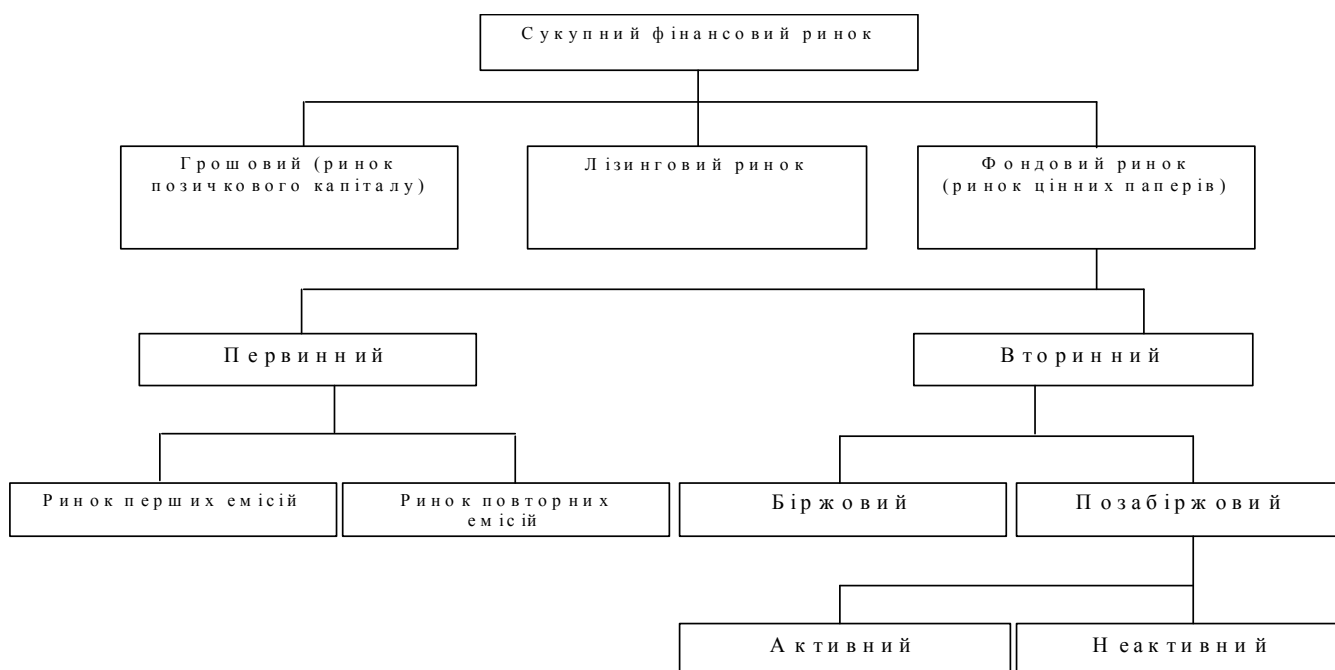


Рис. 1. Головні складові сукупного фінансового ринку України

Зазначимо, що диференціювання сукупного фінансового ринку може здійснюватися також не тільки за ознакою форми ринку, а й за ознакою змісту інструменту ринку. Наприклад, можна виділити ринок державних цінних паперів, ринок корпоративних цінних паперів, ринок акцій, ринок облігацій і т.д. За цією ознакою можна слід аналізувати стан фондового ринку, виходячи з того, що такий аналіз дозволяє одержати інформацію

без якої аналіз стану фондового ринку буде далеко неповним, а також з важливості кожного з інструментів фондового ринку, наприклад, сутність ринку державних цінних паперів характеризується так: Це - "виключно важливий елемент економічної структури країни з ринковою економікою, який є для держави неінфляційним механізмом ліквідації бюджетного дефіциту, а для інвесторів - вигідним напрямком інвестицій,

оскільки операції з державними цінними паперами мають низку суттєвих податкових пільг" [16,с.123].

На наш погляд, потрібно розглядати лізинг окремо від грошових позичкових операцій, оскільки він чітко позиціонується як "товарний кредит": "В економічному сенсі лізинг являє собою різновид кредиту в товарній формі (коли права користування майном відокремлене від права володіння ним) і особливий спосіб інвестування" [17,с.22].

Тож підводячи підсумки аналізу умов інвестиційної діяльності в економіці України і частині формування джерел інвестицій, можна зробити тільки один висновок: вони вкрай некомфортні. Це ілюструється найбільш наглядно їх структурою, у якій переважаючу частку складає тільки одне джерело. На це вказують і інші дослідження А.Федулова. Авторитетний в Україні вчений зазначила, що постійно, з року в рік, "головним джерелом фінансування капітальних інвестицій в Україні, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств і організацій ... Як справедливо наголошується в аналітичному матеріалі Мінекономрозвитку України, така структура джерел фінансування капітальних інвестицій, зокрема домінування в ній внесків за рахунок власних коштів підприємств ставить у залежність розвиток підприємств, та їх інвестиційну активність від її прибутковості" [18,с.31].

Другим великим недоліком такої структури інвестиційних джерел в Україні є вкрай низька частка і, відповідно, обсяг іноземних інвестицій. Справа у тому, що прямі іноземні інвестиції складають значний вплив на формування ВВП. "Дослідження Міжнародного валютного фонду доказали, що збільшення прямих іноземних інвестицій на 1% веде до збільшення ВВП на 0,4%!" [19,с.1].

В Україні іноземні інвестиції мають ще недостатній вплив, незважаючи на те, що ще в 1991 році Верховною Радою України був прийнятий Закон України "Про захист іноземних інвестицій в Україні" [див.:2], у 1996 році - Закон України "Про режим іноземного інвестування" [див.:3].

Деякі автори вже вважають, що можна співвимірювати іноземні інвестиції з перерахунками грошей українських заробітчан з-за кордону. І.Бабиш зауважує, що ці грошові перекази "останнім часом стають важливою складовою міжнародного ринку капіталу в країнах, що розвиваються, й інтерпретуються низкою вчених, зокрема А.Гайдуцьким, як міграційний капітал. Як зазначає вчений, "вплив грошових переказів мігрантів на суспільний розвиток країн-реципієнтів стрімко збільшується, ... навіть швидше за інші

складові міжнародного ринку капіталу. ... Особливо важливе економічне значення переказів мають у країнах СНД. ... Згідно з офіційними даними, протягом 2008-2012 років загальний обсяг приватних грошових переказів в Україну перевищив 27 млрд. дол.США, з яких 7,02 млрд. дол. - протягом 2001 та 3,41 млрд. дол. - у першому півріччі 2012 (з яких 45,1% - через коррахунки банків, 41,4% - через міжнародні платіжні системи, 13,8% - неформальними каналами)" [20,с.10-11].

У квітні 2013 року опубліковане таке повідомлення: "У 2012 році обсяги приватних грошових переказів з-за кордону збільшились на 7,2% - до 7,2 млрд. доларів, повідомили у Нацбанку. Більше того, вперше сума грошових переказів фізосіб перевищує обсяг коштів, які надійшли в Україну у вигляді прямих іноземних інвестицій: 7,5 млрд. проти 6,013 млрд. доларів" [21,с.13]. Наводяться також дані Національного Банку України щодо грошових переказів українських заробітчан за країнами: Росія - 2 350 млн.дол., США - 604 млн.дол., Німеччина - 403 млн.дол., Кіпр - 346 млн.дол., Греція - 337 млн.дол., Італія - 294 млн.дол., Великобританія - 248 млн.дол., Канада - 127 млн.дол., Швейцарія - 119 млн.дол., Іспанія - 117 млн.дол.США [21,с.13]. І на нашу думку, таке співвідношення цього джерела надходження грошей в економіку з, наприклад, прямими іноземними інвестиціями, викликане перш за все поганими умовами для іноземних інвесторів і низькою конкурентоспроможністю внутрішнього ринку України.

Висновки. Наведений у даній статті аналіз стану й умов інвестиційної діяльності в економіці України показує, що вони не можуть оцінюватись позитивно у зв'язку з різким спадом інвестиційної діяльності у 1991-2011 роках та з погіршенням умов формування джерел інвестицій. Слабке використання альтернативних власним коштам джерел (у першу чергу коштів іноземних інвесторів) і повільний розвиток фінансового ринку призвів до структурних перекосів і недостатнього використання потенціалу росту економіки України. Активне використання таких джерел як прямі іноземні інвестиції та фінансові ринки може виправити це становище та привести до збалансованості сектору.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка; Відп. За вип. В.А.Головка]. - К.: ТОВ "Август-трейд", 2012. - 559с.
2. Про захист іноземних інвестицій в Україні [Електронний ресурс]: Закон України. 10.09.1991. №1540а-ХІІ - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Про режим іноземного інвестування [Електронний ресурс]: Закон України. 19.03.1996. №93/96 - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [Електронний ресурс]: Закон України. 15.03.2001. №2299-III - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Громов О. Коштами завдячуємо лише Кіпру. Капіталовкладення. Експерти вказують на погіршення інвестклімату в країні, проте урядовці кажуть, що скоро вести бізнес буде легко. // О.Громов // Урядовий кур'єр, 21 березня 2013 року. - С.6.
6. Объем прямых иностранных инвестиций сократился почти на 9 процентов // Голос Украины. 16 ноября 2012 года. - С.1.
7. Пуговиця М. "Влитися до десятки найрозвиненіших країн світу допоміг спрямований інвестиційний клімат" / М.Пуговиця // Урядовий кур'єр, 12 липня 2012 року. - С.7.
8. Бурковська А. Інвестування сільськогосподарських підприємств Миколаївщини потребує вдосконалення / А.Бурковська, І.Бурковський // Економіст, 2012, №2. - С.30-31
9. Осипов В.І. Фінансово-промислові групи в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Научное издание / В.І.Осипов // Рыночная экономика: современная теория и практика управления. - Том 6. Выпуск 6. - Одесса, Наука и техника, 2003. - 432с.
10. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія / Л.В.Руденко - К.Кондор, 2004, - 480с.
11. Уолл Н. Экономика и бизнес. А-Я: Словарь-справочник / Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б.: Пер. с англ. К.С.Ткаченко. - М.:ФАИР-ПРЕСС, 1999. - 624с.
12. Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Долан Э.Дж., Линдсей Д.: Пер. с англ. В.Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б.Лисовика и В.Лукашевича. - С.-Пб., 1992. - 496с.
13. Банківська справа: [навч. посіб. для студентів за напрямком підготовки 6.090504 "Мережі та системи поштового зв'язку"] / Князева О.А., Спільна Н.П., Терешко Ю.В., Шаданова Ю.О.; за заг. ред. Князевої О.А. - Одеса: ОНАЗ ім. О.С.Попова, 2012. - 220с.
14. Ляшенко В.И. Фондовые индексы и рейтинги / В.И.Ляшенко - Д.:Сталкер, 1998. - 320с.
15. Маковицова Г.А. Инвестиционный процесс на предприятии / Г.А.Маковицова, В.Е.Контор - СПб: Питер, 2001. - 176с.
16. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. / К.П.Янковский, И.Ф.Мухарь - СПб: Питер, 2001. - 448с.
17. Комаров В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ / В.В.Комаров - М.: Финансы и статистика, 2001. - 424с.
18. Федулова Л. Инвестиційна політика технологічного розвитку промисловості України / Л.Федулова // Економіст. - 2013 - №2. - С.30-35.
19. Каськів В. INVESTUKRAINE - шаг к реформам / В.Каськів // Зеркало недели. - 19 декабря 2009г. - С.1,8.
20. Бобух І. Національне багатство, платіжний баланс та міжнародна інвестиційна позиція: взаємний вплив тенденцій формування / І.Бобух // Економіст. - 2012. - №11. - С.9-15.
21. Гаценко А. Откуда приходят миллиарды заробитчан / А.Гаценко // Комсомольская правда в Украине. - 10 апреля 2013г. - С.13.

Аннотация

Николай Завезион

СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Определены основные источники финансирования инвестиционной деятельности в Украине, проанализированы роли их составных частей в развитии экономики, выявлены структурные недостатки и приведены перспективные пути привлечения инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, источники формирования инвестиций, структура финансового рынка, иностранные инвестиции.

Summary

Mykola Zavezion

THE MAIN FINANCIAL SOURCES FOR INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINIAN ECONOMICS

An article reveals the main financial sources for investment activities in Ukraine, analyses role of the components in economic development, identifies structural weaknesses and given prospective ways to attract investments.

Keywords: investment, sources of investment, financial market infrastructure, foreign investment

ПЕРСПЕКТИВИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Розкрито проблему захисту національного товаровиробництва, стимулювання та розвитку вітчизняного виробничого потенціалу. Запропоновано інструментарій посилення державного контролю за процесами розвитку виробничого потенціалу, рекомендовано важелі підвищення ефективності його функціонування.

Ключові слова: економіка, податкова система, економічна безпека, мито.

Постановка проблеми. Посилення захисту матеріальних і фінансових цінностей інтелектуальної власності та утворення цілісного середовища в умовах трансформаційної економіки обумовлює необхідність оптимізації функціонування та розвитку виробничого потенціалу України. Дослідження автора, шляхом аналізування процесу розвитку національного виробництва показали низький рівень захисту товаровиробництва в Україні. Встановлено, що причинами ослаблення захисних функцій є прогалини в податковій системі, в митному законодавстві в ефективності заходів економічної безпеки. Зовсім неготовим виявилось законодавство України до такого нового явища, як рейдерство. Усі ці та інші обставини зумовлюють необхідність аналізу перспектив оптимізації функціонування та розвитку виробничого потенціалу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Захистом національного товаровиробництва в Україні займаються сучасні вітчизняні і зарубіжні науковці, дослідники серед яких: С. Кашубіна, П. Мельник, Л. Тарангул, З. Варналій, В. Паляниця, О. Погайдак, Н. Мацелюх, Ю. Голуб, Я. Белінська, Б. Андрушків, З. Сороківська. [1-7] Їх роботи присвячені економічним аспектам стану розвитку економіки, вивченню розвитку тенденцій, дослідженню причин виникнення протиріч у цій сфері. Тим часом проблема удосконалення організаційно-економічного механізму посилення захисних функцій вітчизняного товаровиробництва в Україні залишається поза увагою.

Постановка завдання. Основними цілями статті є розкриття проблеми захисту національного товаровиробництва, стимулювання та розвитку вітчизняного виробничого потенціалу, а також запропонувати інструментарій посилення державного контролю за процесами розвитку виробничого потенціалу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Галузі національної економіки в Україні розвиваються під впливом ряду чинників, серед яких: державного контролю та відповідальності;

податкові та цінові чинники; економічно майнової безпеки; фінансово-кредитних відносини; монетарна політика держави; митна політика інше.

Справді, в сучасних складних економічних умовах перед державою виникає потреба побудови гнучкої податкової системи. Ця система повинна сприяти виконанню державою своїх функцій, у тому числі поповнення державного бюджету, але в той же час також не повинна перешкоджати формуванню та нарощуванню фінансового капіталу підприємств. Податкова політика держави тепер знаходиться у процесі удосконалення. Високі податки та надмірний податковий тиск на платників має вплив на розвиток виробництва та створює передумови для розвитку тіньової сфери [1].

Податки повинні виконувати стимулюючу функцію, сприяти створенню сприятливої інвестиційної атмосфери, зокрема, що стосується іноземного інвестування. В Україні найістотнішими податками, з погляду бюджетних надходжень, є податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, податки у фонд оплати праці, податки на особисті доходи та акцизний збір [2].

Існуючу податкову систему необхідно тісніше взаємопов'язати із законодавчою базою, у силу обставин досягати скорочення кількості законодавчих актів, суттєво зменшити кількість загальнодержавних і місцевих податків і зборів. При формуванні податкової політики потрібно знайти оптимальне поєднання стабільності й гнучкості податкової системи.

Не менш важливим, аніж податкова система, для забезпечення ефективного функціонування вітчизняного виробництва є заходи економічної безпеки. Забезпечення економічної безпеки - є, по відношенню до підприємств, однією з найважливіших функцій держави, реалізація якої покликана посилювати позиції в міжнародному співтоваристві, захищати національного виробника на арені власної країни. Безпека підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки є вагомим компонентом національної безпеки та

конкурентоспроможності країни. Захищеність економічних інтересів підприємств забезпечує їх стале функціонування та розвиток в умовах європейської інтеграції України, що сприяє зростанню економіки, формуванню здорового конкурентного середовища та передумов для залучення інвестицій.

У стратегічному плані економічну безпеку гарантує лише конкурентоспроможна економіка. Але нині спостерігається тенденція реалізувати лише тактичні заходи щодо соціально-економічного розвитку економіки. Такий стан справ зумовлений здебільшого чинниками об'єктивного характеру, однак не можна відкидати і суб'єктивні чинники.

Основне завдання держави в контексті забезпечення економічної безпеки полягає у створенні такого економічного, політичного та правового середовища й інституційної інфраструктури, які би стимулювали найбільш життєздатні підприємства, інвестиційні процеси, виробництво перспективних конкурентоспроможних товарів. Цей процес має супроводжуватися реалізацією низки заходів, серед яких найактуальнішими є:

- діагностика галузевої конкурентоспроможності, створення умов для входження до світової господарської системи;
- вибір пріоритетних сфер, галузей, комплексів, які в змозі забезпечити вихід на світові ринки;
- розробка програм та механізмів їх реалізації відповідно до обраних пріоритетів;
- забезпечення активної участі в реалізації програм держави та інших суб'єктів господарської діяльності.

Сьогодні потрібно враховувати, що місце країни в сучасному світі визначається якістю людського капіталу, станом освіти, ступенем використання науки і техніки у виробництві.

З метою зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні на загальнодержавному рівні видається необхідним посилення програмно-нормативного регламентування безпеки підприємницької діяльності в Україні та забезпечення підвищення мотивації органів місцевого самоврядування щодо здійснення заходів по зміцненню економічної безпеки підприємництва. Недостатня урегульованість на законодавчому рівні такого явища, як "рейдерство", в певних випадках не дозволяє вчасно й оперативно запобігати конфліктним ситуаціям, що носять протиправний, "загарбницький" характер, протидіяти негативним наслідкам, а також попереджати такі атаки. Тому керівники підприємств в Україні намагаються самостійно боротися з рейдерством, об'єднуючись в антирейдерські організації,

збираючи досвід одне одного і досвід підприємств у міжнародних країнах [3].

Удосконалення фінансово-кредитних відносин, монетарна політика держави є одним із найважливіших чинників економіки України, які мають вагомий вплив на захист виробництва та розвиток підприємництва в цілому, адже організація системи державного регулювання розвитку кредитних послуг, управління та регулювання кредитними ресурсами з їх активізацією і побудова найбільш раціонального кредитного механізму, спрямованого передусім на відновлення виробництва та розвиток основних стратегічних і пріоритетних галузей економіки. Підприємства, які потребують значного фінансового забезпечення для налагодження і розвитку виробничого процесу та якісного функціонування на ринку, звертаються до вітчизняних кредиторів. Провідне місце в цьому належить національній фінансово-кредитній системі і, зокрема, кредитному механізмові [4-5].

Однією з ключових умов успішної співпраці держави, фінансових інститутів і підприємств у сфері розвитку мікрокредитування є отримання мультимедійного ефекту від наданих державою коштів. Державна підтримка процесу кредитування підприємництва буде результативною лише тоді, коли відповідатиме довгостроковим цілям розвитку країни, а також матиме чіткі і зрозумілі індикатори ефективності, наприклад, доступність мікрокредитів для дрібних і соціально незахищених позичальників.

Неефективність монетарної політики в Україні, має суттєве економічне підґрунтя. З нього випливають заходи щодо вдосконалення сфери кредитно-грошових відносин. З цих заходів багато загальноовизнані і достатньо очевидні: структурна політика, спрямована на розвиток імпортозамінюючих галузей та підвищення продуктивності у низькопродуктивних сферах; інвестиційна політика, яка би сприяла залученню інвесторів із подальшим розширенням пропозиції товарів і послуг; реальна боротьба з монополізмом; удосконалення фінансового ринку країни [6].

Не другорядним чинником є митна політика, що виступає одним з дієвих інструментів державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Основна її функція в першу чергу - захист внутрішнього ринку та стимулювання виходу вітчизняних товарів на міжнародні ринки. Мито є найважливішим інструментом зовнішньоторгової політичної держави, що використовується з метою обмеження ввезення іноземних товарів, захисту та заохочення розвитку вітчизняного виробництва, стимулювання вивезення національних товарів [7]. В економічно розвинених країнах найбільш

розповсюдженим є мито, що стягується з товарів, ввезених до країни, тобто регулюванню підлягає тільки імпорт. Експорт товарів регулюється, як правило, лише в країнах з невисоким рівнем економічного розвитку. В Україні діє система квотування експорту. Будь-яке втручання у те, що відбувається на ринку, шкодить, врешті-решт, виробнику. Наприклад, за умов відсутності державних дотацій на виробництво аграрної продукції втрачає саме фермер - той, хто в кінцевому підсумку заплатить за всі обмеження, що їх держава намагається запровадити на ринку сільськогосподарської продукції, і квот, які діють нині, і експортних мит.

Отже, всі вищезгадані чинники є так званими засобами забезпечення посилення ефективності функціонування виробничого потенціалу України. Організація їх ефективної взаємодії дозволить досягти нарощення обсягів національного товаровиробництва. Адже основною метою в розвитку підприємства є забезпечення ефективності організаційно-економічного механізму посилення захисних функцій, які зумовлюють упровадження наступних інноваційно-логістичних засобів організації виробництва, що забезпечують: висхідний розвиток, стабільне функціонування, рентабельність і прибутковість підприємства.

Список літератури

1. Кашубіна С.О. Вплив податкової політики держави на діяльність підприємств/С.О. Кашубін [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/3_kashubina.doc.htm
2. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій та ін. / за ред. З.С. Варналія. - К. : Вид-во "Знан-ня" України, 2008. - 675 с.
3. Саміотика вирішення проблем ресурсно-економічної безпеки : [Монографія] / О. Руда, В. Паляниця, О. Погайдак та ін. / за ред. Б.М. Андрушківа -Тернопіль: ТОВ "Тернограф", 2013. - 306с.
4. Голуб Ю.О. Статистичні узагальнення із надання кредитів та їх вплив на розвиток вітчизняних підприємств машинобудування // Вісник Житомирського державного технологічного університету. - № 2 (48)-2009р.
5. Мацелюх Н.П. Вплив податкових чинників на формування цін // Фінанси України. - 2003. - №2.
6. Я. Белінська Інструменти активізації кредитування підприємництва в умовах економічної депресії // Аналітична записка [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/348/>
7. Сороківська З. К. Особливості грошово-кредитної політики Національного банку України в контексті досягнення макроекономічної стабільності / З. К. Сороківська // Інноваційна економіка. - 2012. - №8(34). - С. 231-237

Аннотация

Ольга Рудая

ПЕРСПЕКТИВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

Раскрыта проблема защиты национального товаропроизводства, стимулирования и развития отечественного производственного потенциала. Предложен инструментарий усиления государственного контроля за процессами развития производственного потенциала рекомендуется рычаги повышения эффективности его функционирования.

Ключевые слова: экономика, налоговая система, экономическая безопасность, пошлина.

Summary

Olya Ruda

FUTURE ASPECTS AND OPTIMIZATION OF PRODUCTION POTENTIAL OF UKRAINE

The problem of protecting national production, promotion and development of domestic productive capacity was solved. instruments increased state control over the processes of production capacity recommended leverage increase its efficiency was proposed.

Keywords: economy, tax system, economic security, impost.

ФІНАНСИ. ГРОШІ. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.711.65

© Швець Н.Р., Фустій Р.П. 2013

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано теоретико-методологічні засади виділення соціальної складової банківського нагляду в Україні, визначено фундаментальні чинники соціального впливу банківської діяльності на суб'єктів вітчизняної економіки, окреслено шляхи посилення соціального спрямування банківського нагляду в нашій державі.

Ключові слова: банківський нагляд, державне регулювання банківської діяльності, соціальна складова.

Постановка проблеми. Остання фінансова криза у світі та Україні показала значну вразливість банківського сектора до циклічності економічних процесів. Зокрема, банківські кризові явища в нашій державі дали резонансний негативний соціальний ефект, коли значна кількість вкладників банків не змогли одержати свої банківські депозити внаслідок банкрутства банків чи втрати ними ліквідності, а значна кількість кредиторів не змогли повернути кредити внаслідок падіння до нуля ділової активності в Україні. Значною мірою, на наш погляд, у цьому винні органи банківського нагляду в нашій державі, основне завдання яких - забезпечення стабільності та фінансової безпеки діяльності вітчизняної банківської системи. А тому виділення соціальної складової банківського нагляду та посилення його соціального спрямування в Україні розглядається нами як важливе науково-практичне завдання фінансового сьогодні нашої держави.

Експерти центрального європейського банку дійшли висновку, що всі національні банківські системи у сучасних умовах фактично перетворюються в буфер функціонування потужних транснаціональних банків. Тобто цілком втрачається можливість забезпечення фінансової самостійності національних банківських систем та частково органів банківського регулювання та нагляду. Це надзвичайно негативно впливає на соціально-економічний розвиток держави. Тому в довгостроковій перспективі, коли вітчизняна банківська система вийде повноправним конкурентоспроможним агентом на світовий фінансовий ринок, посилення соціальної складової банківського нагляду в Україні набуває особливо актуального значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Автором уперше у вітчизняній та зарубіжній економічній науці визначено поняття соціальної складової банківського нагляду, хоча розрізнені частини його, а саме забезпечення інтересів вкладників і кредиторів банків і стабільності функціонування банківської системи визначаються як завдання банківського регулювання та нагляду більшістю вітчизняних дослідників-економістів, таких як Адамик Б., Коваленко М., Міщенко В., Мусієць Т., Науменкова С.

Постановка завдання. Метою представленого наукового дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад виділення соціальної складової банківського нагляду в Україні, визначення фундаментальних чинників соціального впливу банківської діяльності на суб'єктів вітчизняної економіки, окреслення шляхів посилення соціального спрямування банківського нагляду в нашій державі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Роль державного регулювання економіки загалом і регулювання банківської діяльності, зокрема в останні роки, зростає. При цьому об'єктивні процеси трансформації державного регулювання діяльності банків під впливом чинників глобалізації, що вимагає від органів державного регулювання банківської сфери постановки нових завдань і реальних процесів, що відбуваються у національній і світовій економіці. Трансформація системи державного регулювання банківської діяльності повинна дозволити їй бути керованою, ефективною та гнучкою, щоб адекватно й швидко реагувати на зміни економічного середовища як в межах держави, так і з урахуванням змін у

світовій економіці. Не відкидаючи важливість саморегулювання банківської сфери, доцільно послаблювати державний вплив на регулювання діяльності банків лише у випадку високої ефективності саморегулювання діяльності банків, чого в найближчі роки досягти складно [1, с. 7].

На сучасний стан незадовільного рівня державного регулювання в банківській сфері впливають певні фактори, а саме:

- низький рівень розвитку національної економіки та занепад банківського сектору;
- наявність кризових явищ в економіці;
- невизначеність функціональної незалежності та ступеня координації діяльності регуляторів між собою;
- відсутність адміністративної та карної відповідальності посадових осіб ЦБ, державних і приватних банків за злочини перед людьми і країною;
- великий ступінь залежності рішень державних органів влади від політичної кон'юнктури та замовлень олігархічних кланів;
- пріоритетність вирішення поточних короткотермінових завдань над довгостроковим розвитком [3, с. 5].

Незаперечний той факт, що незадовільний стан державного регулювання та нагляду за банківською сферою негативно впливає на соціально-економічний розвиток будь-якої держави, а отже, можна стверджувати про наявність певної соціальної складової в цій підсистемі державного регулювання.

На наш погляд, ця соціальна складова проявляється в таких постулатах банківського регулювання та нагляду:

- органи банківського нагляду несуть соціальну відповідальність за рішення, що вони приймають, що передбачає дотримання вимог соціальних норм, а у випадках безвідповідальності поведінки, що порушує суспільний порядок, - обов'язок звітувати перед суспільством і нести відповідне покарання;
- діяльність банківського нагляду повинна бути спрямована на забезпечення суспільних інтересів, а не інтересів окремих індивідуумів суспільства, тобто основою діяльності банківського нагляду є забезпечення однакових конкурентних можливостей для всіх членів суспільства;
- банківський нагляд повинен гарантувати стабільність функціонування банківської системи з метою захисту вкладників та інших клієнтів банківської системи від шкоди, що можуть завдати банкрутства, шахрайства, зловживання та інші правопорушення з боку постачальників фінансових послуг.

Дослідимо детальніше механізм дії кожного з

цих постулатів. Не існує єдиного визначення соціальної відповідальності, а тому, на основі аналізу наукових доробок у цьому напрямку [6], ми прийшли до висновку, що соціальна відповідальність банківського нагляду полягає у взаємозв'язку між органами банківського нагляду та суспільством, який характеризується взаємними правами та обов'язками з виконання постулатів соціальних норм і покладенням різноманітних засобів впливу у разі їх порушення. У складі соціальної відповідальності можна виділити кілька її різновидів, найважливішими серед яких для банківського нагляду виділяємо:

- правову відповідальність, яка настає у випадку порушення організованого державою права;
- корпоративну відповідальність, яка настає при порушенні корпоративних правил, які прийняті певною соціальною структурою;
- моральну відповідальність, яка настає у випадку порушення традицій, звичаїв, норм культури й естетичних норм, прийнятих у суспільстві.

Що стосується другого постулату, який визначає соціальну складову банківського нагляду, необхідно згадати, що існують три основні концепції поведінки органів нагляду та регулювання банківської діяльності: поведінка згідно теорії суспільних інтересів, поведінка згідно з теорією "зрощення" і поведінка згідно з теорією суспільного вибору [5]. Кожна з них відрізняється ступенем урахування органами банківського нагляду суспільних інтересів при здійсненні банківського нагляду та регулювання. Поведінка згідно з теорією суспільних інтересів містить максимальну суспільну складову із орієнтована виключно на суспільні інтереси. Поведінка згідно теорією "зрощення", навпаки, містить мінімальну соціальну складову і зорієнтована лише на об'єкти нагляду та регулювання, а суспільство при цьому не одержує ніяких вигод. А поведінка органів банківського нагляду та регулювання згідно з теорією суспільного вибору оптимізує соціальну складову, надаючи вигоди як об'єктам регулювання, так і членам суспільства. Отож можна стверджувати, що з метою оптимізації соціальної складової банківського нагляду поведінка його органів повинна максимально відповідати теорії суспільного вибору.

Шляхом дослідження ефекту впливу банківського нагляду та регулювання на фінансову стабільність банківської системи України підтвердимо третій постулат соціальної складової про захист банківським наглядом вкладників та інших клієнтів банків від наслідків банкрутства, шахрайства та інших порушень у банківській діяльності.

Щоб оцінити ступінь фінансової стабільності

банківської системи держави, Міжнародним Валютним Фондом розроблені індикатори фінансової стабільності банківських систем, за якими більшість країн світу проводять оцінку ефективності власних систем банківського регулювання та нагляду. МВФ передбачає компіляцію та поширення країнами 40 індикаторів фінансової стійкості: 25 індикаторів для сектору депозитних корпорацій (із яких 12 основних) і 15 індикаторів для клієнтів сектору депозитних корпорацій, у тому числі: інші фінансові корпорації (2 індикатора), нефінансові корпорації (5 індикаторів), домашні господарства (2 індикатора), ліквідність ринку (2 індикатора) і ринки нерухомості (4 індикатора).

Україна не є винятком і також здійснює розрахунок та облік зазначених вище індикаторів фінансової стійкості банківської системи. Наразі, Національний банк України щокварталу складає та поширює дані за індикаторами фінансової стійкості сектору депозитних корпорацій (банків) з яких 12 основних і 13 рекомендованих [2].

У 2010-2012 рр. динаміка індикаторів фінансової стабільності банківської системи України характеризувалася такими даними (табл. 1):

На перший погляд стан фінансової стабільності банківської системи України на 01.10.2012 року видається задовільним, хоча значення індикаторів, які характеризують стан недіючих кредитів (до 4-го кварталу 2012 року до недіючих кредитів відносилися сумнівні та безнадійні кредити, а з 4-го кварталу - негативно класифіковані кредити за IV та V категорією якості) викликає велике занепокоєння. Їх частка в капіталі банків зросла за два роки майже на 5% і становить трохи більше 36%, а частка в сукупних валових кредитах виросла до майже 20%. Зважаючи на таку ситуацію, банківським наглядом України були спрямовані зусилля на збільшення резервів банківських установ для покриття можливих збитків за активними операціями. Зокрема, динаміка обсягів банківських резервів у 2010-2013 рр. характеризується такими даними (табл. 2).

Незаперечний, на наш погляд, той факт, що постійне зростання банківських резервів (окрім початку 2013 року) спричинене ефективною жорсткою політикою банківського нагляду, спрямованою на забезпечення покриття банківськими установами власних ризиків з метою забезпечення фінансової стабільності банківської системи України. Саме таким зростанням обсягів банківських резервів і пояснюється від'ємне значення рентабельності активів і капіталу банківських установ України в попередні роки. На перший погляд така ситуація може свідчити про надмірний тиск з боку банківського нагляду на діяльність банків, однак

контроль та обмеження ризиковості банківської діяльності - одне з головних завдань нагляду, оскільки служить основою для забезпечення фінансової стабільності банківської системи України. У попередні роки вітчизняні банківські установи проводили надто ризикову кредитну діяльність, не покриваючи її відповідними обсягами резервів, а тому зараз повинні їх різко збільшувати, зменшуючи свої прибутки.

Також як дещо дестабілізуючий фактор нами розглядається достатньо відчутне зменшення показника співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів на майже 3% до значення 18,06% з одночасним падінням співвідношення регулятивного капіталу 1-го рівня до зважених за ризиком активів з 15% до 13,8%. Прямої загрози в цих даних поки що не простежується, однак будь-яка спадна тенденція вносить деяку невпевненість щодо капітальної спроможності банківського сектору України.

Разом з тим позитивним вважаємо різке зниження показника співвідношення чистої валютної позиції в іноземній валюті до капіталу у порівнянні з 2011 роком у 10 разів до 2,5%, а також співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів та зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань. Така тенденція свідчить про значне зниження валютного ризику у банківських установах України.

Отже, за результатами проведеного дослідження хочемо наголосити на такому. Система банківського регулювання та нагляду має визначальний вплив на фінансову стабільність банківської системи України. Про це свідчать, на наш погляд, індикатори фінансової стабільності, які запроваджені та розраховуються Національним банком України згідно з рекомендаціями Міжнародного Валютного Фонду.

Загальний стан зазначених індикаторів фінансової стабільності банківської системи України дозволяє стверджувати про задовільний становище цієї сфери фінансових відносин нашої держави. Водночас занепокоєння викликає стан недіючих кредитів у банківських установах України. Незважаючи на масу заходів НБУ, спрямованих на поліпшення ситуації з неповерненням та простроченням кредитів, тенденція показує подальше зростання. У цьому напрямку Нацбанком вжито таких заходів, як надання банкам рекомендацій з реструктуризації кредитної заборгованості позичальників, рекомендацій по роботі з фізичними особами-позичальниками, які мають заборгованість за споживчими кредитами і потрапили у скрутне становище, з метою створення сприятливих умов для погашення позичальниками заборгованості перед банками [4].

Таблиця 1

Значення індикаторів фінансової стабільності банківської системи України
у 2010-2012 рр.

%, базисні пункти

Перелік індикаторів	01.10.2010	01.10.2011	01.10.2012
<i>Основні індикатори фінансової стабільності</i>			
Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	18,90	20,83	18,06
Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів	13,99	15,11	13,77
Співвідношення недіючих кредитів за мінусом резервів до капіталу	25,78	29,17	36,03
Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	14,73	15,27	19,82
Норма прибутку на активи	-0,74	-1,40	0,44
Норма прибутку на капітал	-5,01	-9,73	2,92
Співвідношення процентної маржі до валового доходу	63,07	65,98	64,15
Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	68,26	61,89	61,45
Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	18,65	18,84	22,15
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	94,73	91,19	90,28
Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	8,41	21,61	2,50
<i>Рекомендовані індикатори фінансової стабільності</i>			
Співвідношення капіталу до активів	14,76	14,63	15,03
Співвідношення великих відкритих позицій до капіталу	164,46	161,21	172,91
Співвідношення доходу від торговельних операцій до валового доходу	5,12	3,22	3,71
Співвідношення витрат на утримання персоналу до непроцентних витрат	38,91	40,73	41,32
Спред між ставками за кредитами та депозитами (базисні пункти)	567	721	485
Спред між найвищою та найнижчою міжбанківськими ставками (базисні пункти)	2 900	1 790	4 494
Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)	61,19	56,01	69,80
Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів	42,13	48,23	37,66
Співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань	49,78	51,25	49,22

* Складено автором за офіційними даними НБУ

Вплив банківського нагляду на діяльність банківських установ України в руслі зниження ризиковості їхньої діяльності також розглядається

нами як позитивний ефект. Статистика свідчить про позитивні тенденції не тільки у сфері обмеження банківських ризиків, а й у сфері

Таблиця 2

Динаміка приросту обсягів резервів під активні операції банківських установ України у 2010-2013 рр.

Дата	Обсяг резервів, млн. грн.	% приросту
01.01.2010	122 433	152,9
01.01.2011	148 839	21,6
01.01.2012	157 907	6,1
01.04.2013	139 389	-11,7

* Складено автором за офіційними даними НБУ

можливості їх покриття власними резервами. Індикатори фінансової стабільності банківської системи України засвідчують значні темпи приросту банківських резервів, хоча це й тимчасово негативно відобразилося на прибутках вітчизняних банків. Однак переконані, що значне накопичення резервів сьогодні дає основу для одержання вищих прибутків у майбутньому.

Отже, все вищезазначене дозволяє стверджувати, що система банківського регулювання та нагляду позитивно впливає на діяльність банківської системи України загалом та окремі банківські установи зокрема. Цей позитивний вплив виявляється у зниженні ризиковості банківської діяльності, збільшенні резервів для покриття ризиків, а також у посиленні капітальної бази вітчизняних банківських установ, що цілком відповідає суспільним інтересам України. Це ще раз доводить наявність соціальної складової в банківському нагляді та регулюванні.

Висновки. За результатами проведеного дослідження визначимо соціальну складову банківського нагляду як можливість впливу банківського нагляду на соціально-економічний розвиток суспільства через забезпечення законності та стабільності функціонування банківської системи та наявність у механізмі банківського нагляду різних видів соціальної відповідальності за порушення суспільних підвалин. Виділення соціальної складової банківського нагляду дозволяє визначити ступінь впливу нагляду та регулювання банківської діяльності на стан розвитку всіх учасників економічних відносин і показати його доцільність й ефективність для суспільства загалом.

Обґрунтування існування соціальної складової в банківському нагляді дає можливість її спрямування в тих чи інших інтересах (тобто збільшення або зменшення її впливу залежно від поставлених цілей банківського нагляду в конкретний обумовлений період часу.) А виділення постулатів соціальної складової дозволяє визначити інструменти її впливу на соціально-економічний розвиток держави, а саме: здійснення діяльності органами банківського нагляду відповідно соціальним нормам суспільства;

забезпечення однакових конкурентних можливостей для всіх членів суспільства; захист вкладників і клієнтів банків через забезпечення стабільності та законності діяльності банківських установ України.

Можна стверджувати, що при необхідності посилення соціальної складової банківського нагляду, необхідно посилювати вплив одного, декількох або всіх вказаних інструментів, і навпаки, якщо необхідно послаблювати її вплив.

Згідно з визначеними нами на початку даного наукового дослідження проявами соціальної складової банківського нагляду, "більш ефективно обслуговування суспільства" ми можемо віднести до всіх вказаних позицій. Отож, можна стверджувати, що Нацбанком поставлена стратегічна мета посилення соціальної складової своєї діяльності, важливою складовою якої являється і банківський нагляд. Таке посилення соціального впливу у сфері банківського нагляду можна здійснити за допомогою визначених нами вище інструментів і завдяки цьому сформувані ефективний механізм реалізації поставленої стратегічної мети діяльності Національного банку України.

Список літератури

1. Адамик, Б.П. Трансформація парадигми державного регулювання банківської діяльності в умовах фінансової кризи // Б.П.Адамик / Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - №1, 2010. - С. 7-18.
2. "Індикатори фінансової стійкості: Керівництво з компіляції": МВФ, 2007 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.imf.org/external/country/UKR/rr/ukr/index.htm>
3. Коваленко, М.М. Сутність і складові механізми державного регулювання банківського сектора економіки / М.М.Коваленко // Теорія та практика державного управління. - Вип. 2 (33), 2011. - С. 1-10.
4. Матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
5. Мусієць, Т.В. Регулювання та нагляд за

фінансовими інноваціями в міжнародній діяльності банків / Т.В.Мусієць, Т.А.Медвідь. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS

6. Поняття та види соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ebk.net.ua/Book/law/zaychuk_tdp/part3

Аннотація

Наталія Швець, Родика Фустий

**УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА
В УКРАИНЕ**

Обоснованы теоретико-методологические основы выделения социальной составляющей банковского надзора в Украине, определены фундаментальные факторы социального влияния банковской деятельности на субъектов отечественной экономики, очерчены пути усиления социальной направленности банковского надзора в нашей стране.

Ключевые слова: *банковский надзор, государственное регулирование банковской деятельности, социальная составляющая.*

Summary

Natalya Shvets, Rodika Fustiy

**STRENGTHENING THE SOCIAL COMPONENT OF BANKING SUPERVISION IN
UKRAINE**

Grounded theoretical and methodological bases of allocation of the social component of banking supervision in Ukraine defined the fundamentals of social influence on the banking entities of the national economy, outlines ways to strengthen the social orientation of banking supervision in our country.

Keywords: *banking supervision, government regulation of banking activities, the social component.*

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджуються теоретичні аспекти формування механізму фінансового оздоровлення підприємств у сучасних умовах. Розглянуто нормативно-правове, інформаційне та фінансове забезпечення проведення оздоровлення підприємств.

Ключові слова: фінансовий механізм, санація, фінансове оздоровлення, фінансові методи, фінансові важелі, кредитування, інвестування, самофінансування.

Постановка проблеми. В нестійких для підприємств сучасних економічних умовах господарювання, ринкових трансформацій та негативних тенденцій, викликаних внутрішніми та зовнішніми чинниками актуальним є пошук методів та способів досягнення довготермінового і стабільного розвитку підприємства. Це зумовлено, насамперед, неготовністю вітчизняних підприємств до зростаючої конкуренції, динамічних умов діяльності, вільного ціноутворення та ризиковості прийняття рішень. Ринкове середовище супроводжується здебільшого допустимою невизначеністю умов господарської діяльності підприємств, що за відсутності досвіду призводить до протиріч та диспропорцій у процесах їх функціонування та до виникнення загрози неплатоспроможності, а в окремих випадках - до банкрутства.

На вирішення відповідних проблем повинна бути націлена система заходів фінансового оздоровлення підприємств, яка дозволить запобігати та долати негативні тенденції у їх діяльності на основі раціонального використання наявних фінансових ресурсів і виробничого потенціалу, мінімізації матеріальних та фінансових витрат шляхом застосування відповідних форм, принципів та методів фінансової роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти проблеми фінансового оздоровлення підприємств висвітлені в сучасній вітчизняній економічній літературі. Це стосується, зокрема, праць: Є. Андрушак, І. Бланка, В. Бугаєва, В. Василенка, М. Головін, І. Зятковського, О. Копилюка, О. Мозенкова, С. Салиги, М. Тітова, О. Терещенка. Визначаючи важливість і практичне значення напрацювань у методологічній базі з проблем фінансової санації підприємств, слід зазначити, що окремі теоретичні та практичні аспекти залишаються недостатньо розробленими. В сучасних умовах необхідним є удосконалення принципів та механізмів здійснення фінансового оздоровлення підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження виступають теоретичні аспекти формування механізму фінансового оздоровлення вітчизняних

підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан підприємств та вдосконалення положень законодавства у сфері застереження неплатоспроможності потребують узагальнення результатів наукових розробок і формування нових комплексних рішень. Слід констатувати, що нині виправданим буде надати підприємствам можливості самостійно розв'язувати назрілі проблеми загрози неплатоспроможності та виявлення ознак схильності до банкрутства, а також своєчасно приймати фінансові рішення, що носять превентивний характер. Цьому, на нашу думку, сприятиме науково обґрунтований механізм фінансового оздоровлення підприємств.

Як відомо, термін "механізм" широко використовують в галузі техніки, і він означає "внутрішню будову явища, сукупність станів і процесів, з яких воно складається" [1, с. 619]. Запозичення його економічною наукою обґрунтоване, з нашого погляду, тим, що даний термін генерує здатність явища до руху і вказує "як робити". Тому дія механізму фінансового оздоровлення підприємств повинна забезпечувати реалізацію її мети здійснення. Зазвичай, механізм дії в сфері фінансів підприємницьких структур називають фінансовим механізмом. У науковій площині існує ряд підходів до розуміння його сутності.

Фінансовий механізм визначають як сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення [2, с. 275]. Тобто, для функціонального призначення фінансового механізму характерним є макро- і мікрорівень національного господарювання, він належить до базових понять, підкреслює М. Крупка [3, с. 44].

Ми у дослідженні не торкаємося дискусійних аспектів наукових підходів до розкриття поняття "фінансовий механізм" на макрорівні і лише зауважимо, що у вітчизняних наукових дослідженнях його розкривали ряд вчених-економістів, серед них такі, як В. Базилевич, Л.

Баластрик, М. Крупка, Я. Ларіна, С. Львовчкін, С. Мочерний, В. Опарін, О. Плахотнюк, В. Федосов.

Щодо трактування поняття "фінансовий механізм підприємства", то в економічній літературі трапляється ототожнення понять "фінансовий менеджмент підприємства" та "фінансовий механізм підприємства", розглядаючи останній як систему управління фінансами підприємств [4, с. 51; 5, с. 19].

Як сукупність форм і методів зовнішнього і внутрішнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, призначених для підвищення ефективності фінансових результатів виробництва розглядає фінансовий механізм І. Сокирянська [6, с. 91]. Автор обмежила дію складових фінансового механізму підприємства, зосередивши увагу на фінансових результатах тільки від операційної діяльності, залишивши за межами результати фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

Подібний підхід до визначення фінансового механізму підприємств, як "... системи фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності ... підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро-... рівні" знаходимо у О. Ковалюк [7, с. 54].

Заслугує на увагу судження вчених А. Єпіфанова, В. Москаленка та О. Шипунова, які обґрунтовують самостійність фінансового механізму підприємства, трактуючи його як сукупність фінансових та економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою котрих регулюють фінансово-економічні процеси й відносини з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [8, с. 9]. Ми розділяємо колективну думку вчених у тому, що дія фінансового механізму повинна бути спрямована на кінцеві результати діяльності підприємства.

Враховуючи, що фінансовий механізм підприємства має об'єктивний характер, оскільки визначений об'єктивними економічними законами розвитку діяльності підприємства, то саме через нього усі економічні явища відбуваються у певній послідовності й спричиняють передбачувані результати, підкреслює французький дослідник А. Кульман [9, с. 15]. Тому можна вести мову про його роль і місце в умовах перебування підприємства у фінансовій скруті. Зважаючи на масштабність і вагомість загрози неплатоспроможності підприємства, структуру, співвідношення складових процесу фінансового оздоровлення, його механізм слід визначати конкретними завданнями підприємств-боржників,

а його дії мають бути спрямовані на відновлення платоспроможності та зміцнення фінансового стану.

З огляду на це, механізм фінансового оздоровлення слід розглядати як сукупність правового, нормативного, інформаційного та фінансового забезпечення, що створює умови й спрямоване на реалізацію послідовних і взаємопов'язаних заходів виробничо-технічного, організаційно-правового, соціального, фінансово-економічного характеру, з метою відновлення платоспроможності промислових підприємств, забезпечення прибутковості та зміцнення їх фінансового стану (рис. 1).

Слушною у цьому зв'язку є думка Дж. Робінсон, яка зауважила, що тільки застосовуючи свій інструментарій під час дослідження спостережуваних фактів, економісти можуть побудувати таку модель реальної діяльності, для розроблення якої і має слугувати створюваний інструментарій [10, с. 37]. Отже, мета складових механізму фінансового оздоровлення - створювати необхідні умови для зміцнення фінансового стану промислових підприємств.

Вагомим для визначення механізму фінансового оздоровлення є твердження В. Федосова про те, що вплив фінансового механізму на різні аспекти виробництва має кількісну і якісну визначеність [11, с. 69].

Кількісна сторона дії механізму фінансового оздоровлення має створювати умови для відновлення платоспроможності підприємств, досягнення прибутковості та зміцнення фінансового стану, а якісна - забезпечувати цільове спрямування дії його складових (див. рис. 1.3).

У механізмі фінансового оздоровлення або санації нормативно-правове та інформаційне забезпечення створює нормативно-правове поле його дії. Це пояснюється, як уже було зазначено, економічною природою та умовами здійснення фінансової санації.

Основою згаданого механізму в контексті нормативно-правового та інформаційного забезпечення є: законодавство про неплатоспроможність, податкове законодавство, нормативні акти, що регулюють фінансові відносини між підприємством, фінансово-кредитною системою та державою, стандарти бухгалтерського обліку і звітності.

Основною та найбільш важливою складовою механізму фінансового оздоровлення є фінансове забезпечення у вигляді його методів та важелів. В економічній літературі висвітлено ряд підходів до визначення методу фінансового забезпечення. Зокрема, В. Опарін назвав його "глобальним і узагальнюючим" разом із фінансовим регулюванням [12, с. 19]. Автор зазначив, що

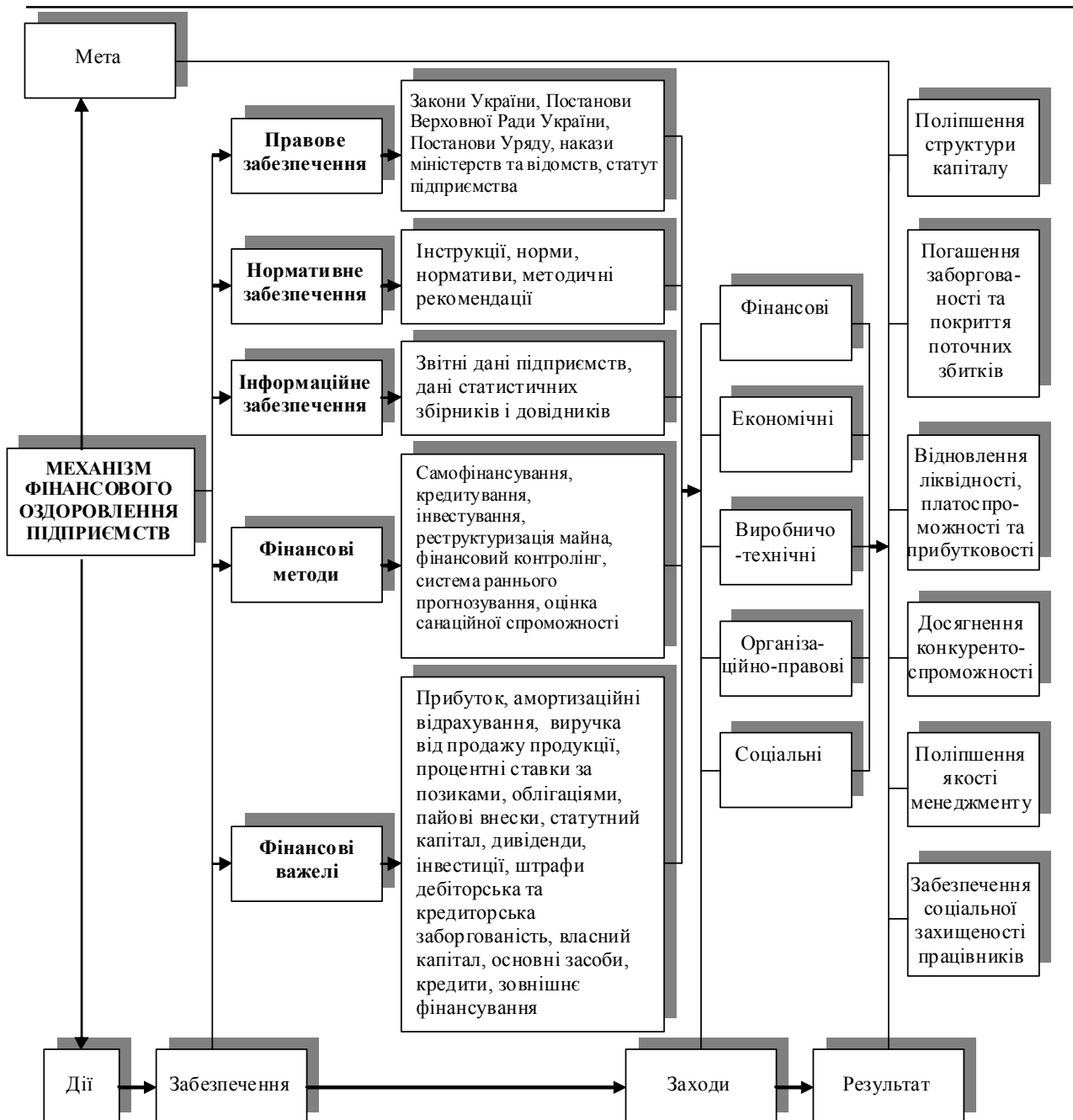


Рис. 1. Структурно-логічна схема механізму фінансового оздоровлення підприємств

даний метод охоплює окремі часткові методи і виділив "як структурні підсистеми... механізму, що характеризують зміст фінансового впливу...-самофінансування, кредитування, акціонерний капітал, бюджетні асигнування".

Однак, фінансове забезпечення та фінансове регулювання - це дві різнобічні дії, спрямування яких має комплексну природу. Фінансове регулювання, в більшості випадків - дія зовнішнього впливу, суб'єктом якого виступає переважно держава, а фінансове забезпечення характеризує внутрішнє формування ресурсного потенціалу, суб'єктом якого є всі учасники підприємницької структури. Тому названі методи

у механізмі фінансового оздоровлення підприємств повинні мати чітку конкретизацію для того, щоб їх можна було ефективно використовувати.

Фінансові методи необхідно розглядати як конкретні послідовні способи дії механізму, спрямовані на реалізацію розроблених заходів фінансової санації у сфері мобілізації та використання фінансових ресурсів підприємств для відновлення їх платоспроможності, досягнення прибутковості та зміцнення фінансового стану. На нашу думку, методами механізму фінансового оздоровлення підприємств можуть бути: самофінансування, кредитування, реструктуризація, інвестування та інші.

Застосування згаданих методів обумовлено специфічною природою поняття фінансового оздоровлення.

Так, методом самофінансування передбачено всі витрати підприємства покривати за рахунок власних джерел. Практично в умовах фінансового оздоровлення метод самофінансування реалізують, мобілізуючи внутрішні фінансові ресурси підприємства. Воно є гарантом отримання і повернення залучених та позичених коштів підприємства на поточну діяльність та фінансування інвестиційних проектів. Це, зокрема, ефективне використання амортизаційних відрахувань, отриманого прибутку, рефінансування дебіторської заборгованості.

Метод кредитування забезпечує раціональне використання грошових ресурсів підприємства і виступає як регулятор його грошового обігу, тобто впливає на готівковий та безготівковий оборот. Він реалізується в обґрунтуванні доцільності отримання кредиту як на короткотерміновий, так і на довготерміновий періоди. Специфічною рисою даного методу у механізмі фінансової санації підприємств є те, що його застосування визначає банк, як суб'єкт зовнішнього впливу на їх діяльність через сприяння досягненню високої прибутковості, розширення асортименту товарів і послуг, впровадженню у виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

Реструктуризація у механізмі фінансового оздоровлення має комплексне спрямування. Треба розуміти тісний зв'язок між різними рівнями, формами та методами реструктуризації, які є складовими процесу перетворень в економіці підприємства, оскільки характер та особливості реструктуризаційних процесів залежать від рівня його платоспроможності. Як відомо, основними видами реструктуризації є операційна реструктуризація, реструктуризація майна та фінансова реструктуризація, які спрямовані на зміни в організаційній та фінансово-господарській діяльності підприємств, у яких виникає загроза неплатоспроможності, без зміни їх правового статусу. Особливої уваги в механізмі фінансового оздоровлення заслуговує метод фінансової реструктуризації, який передбачає тісну співпрацю підприємства зі своїми кредиторами. Дана співпраця спрямована на досягнення позитивної зміни структури пасивів, що здійснюється шляхом відстрочки погашення заборгованості, зниження процентної ставки, визначення найбільш привабливої для підприємства схеми погашення заборгованості, анулювання частини або всієї заборгованості та отримання нових позик, кредитів і гарантій.

Одним із прогресивних методів додаткового отримання фінансових ресурсів для зміцнення платоспроможності підприємства є метод

інвестування. Використання даного методу забезпечує постійне економічне зростання за рахунок збільшення обсягів діяльності підприємства, а також галузевої, асортиментної та регіональної диверсифікації цієї діяльності.

Між ефективністю інвестиційної діяльності і темпами економічного розвитку підприємства існує прямий зв'язок. Тому за наявності альтернативних рішень при інвестуванні в умовах фінансової санації варто за інших однакових умов вибирати ті, що забезпечують в кінцевому підсумку найбільшу суму чистого прибутку в розрахунку на вкладений капітал. Однак, слід враховувати, що загроза неплатоспроможності підприємства посилює інвестиційні ризики, які можуть викликати втрату не лише прибутку і доходу від інвестицій, але й частини капіталу, що інвестується. Тому при реалізації окремих інвестиційних проектів механізм фінансового оздоровлення повинен забезпечувати мінімізацію інвестиційних ризиків і пов'язаних з ними фінансових втрат.

Так, інвестиційна діяльність із використанням фінансових ресурсів у великих розмірах на тривалий період, як правило, призводить до зниження платоспроможності підприємства за поточними господарськими операціями через несвочасне виконання ним платіжних зобов'язань перед партнерами, державним бюджетом та іншими суб'єктами ринку, тобто створюються передумови для неплатоспроможності. Окрім того, фінансування окремих інвестиційних проектів часто здійснюється за рахунок значного використання позичених коштів. Значне підвищення частки позичених коштів в активах підприємства може призвести до зниження фінансової стійкості в довгостроковому періоді. Тому, формуючи джерела інвестиційних ресурсів, слід заздалегідь прогнозувати як це впливатиме на фінансовий стан підприємства та його поточну платоспроможність. Метод інвестування у механізмі фінансового оздоровлення безперечно є важливим напрямком зміцнення фінансових можливостей підприємства, якому загрожує неплатоспроможність.

При використанні фінансових методів застосовують ряд важелів. Важіль як "засіб, яким можна надати дії, сприяти розвитку чого-небудь, підсилити діяльність кого-, чого-небудь" [1, с. 215] є основою реалізації методів механізму фінансової санації. Фінансові важелі як прийоми дії методів складаються з результативних та зі стимулюючих і санкційних показників. Стимули матеріалізують фінансове заохочення підприємств, а санкції матеріалізують їх покарання. Запровадження лімітів обумовлює певні обмеження на витрати підприємства, а формування резервів направлено на нейтралізацію впливу непередбачуваних

факторів, що можуть виникнути. Таким чином, фінансові важелі механізму фінансового оздоровлення є діючими векторами впливу на зміцнення фінансової спроможності підприємств. До них відносяться прибуток підприємства, обсяг його виручки, амортизаційні відрахування, процентні ставки за позиками, облігації, пайові внески, статутний капітал, дивіденди, інвестиції, штрафи, види заборгованостей та ін. Конкретний склад фінансових важелів постійно змінюється залежно від поставлених завдань. Саме на управління ними та їх регулювання спрямовані заходи виробничо-технічного, організаційно-правового, соціального, фінансово-економічного характеру.

Висновки. Взаємозв'язок дій фінансових методів та фінансових важелів забезпечує позитивну результативність механізму фінансового оздоровлення, метою якої є збалансування інтересів підприємства та його партнерів із виробництва, реалізації продукції, наданих послуг і виконаних робіт, трудового колективу й державних структур. Тобто, дію складових елементів механізму фінансового оздоровлення спрямовують так, щоби забезпечити реалізацію мети здійснення - не допускати загострення фінансових проблем, зокрема загрози неплатоспроможності, збитковості його діяльності та погіршення фінансового стану. При цьому слід зауважити, що ефективність механізму здійснення фінансового оздоровлення залежить від достовірності виявлення внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на діяльність промислових підприємств, своєчасного виявлення загрози неплатоспроможності та встановлення їх санаційної спроможності.

Список літератури

1. Новый толмачный словарь украинської мови у чотирьох томах. Т. 2. - К.: Видавництво АКОНІТ, 2000. - 911 с.
2. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. - 2-ге вид., виправлене та доповнене. - Львів: Центр Європи, 1997. - 576 с.
3. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. - Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка. - 2001. - 608 с.
4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. - К: Ника-Центр. - 1999. - 590 с.
5. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. - 5-те вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2004. - 546 с.
6. Сокирянська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України. - 2003. - № 1. - С. 88-95.
7. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму // Фінанси України. - 2003. - № 4. - С. 51-59.
8. Єпіфанов А. О., Москаленко В. П., Шипунова О. В. Обґрунтування фінансового механізму підприємства // Фінанси України. - 2004. - № 1. - С. 3-11.
9. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. Е. П. Островской. - Общ. ред. Н. И. Хрусталева. - М.: Прогресс, 1993. - 192 с.
10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. - М.: Прогресс, 1986. - 472 с.
11. Государственные финансы: Учеб. пособие для экон. вузов и фак. / Под ред. В. М. Федосова, С. Я. Огородника и В. М. Суторминой. - К.: Лыбидь, 1991. - 276 с.
12. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : Навч. посіб. - 2-ге вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ, 2001. - 164 с.

Аннотация

Роман Грешко

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Исследуются теоретические аспекты формирования механизма финансового оздоровления предприятий в современных условиях. Рассмотрено нормативно-правовое, информационное и финансовое обеспечение проведения оздоровления предприятий.

Ключевые слова: финансовый механизм, санация, финансовое оздоровление, финансовые методы, финансовые рычаги, кредитование, инвестирование, самофинансирование.

Summary

Roman Greshko

FORMING OF MECHANISM FINANCIAL MAKING HEALTHY OF ENTERPRISES IS IN MODERN TERMS

In the article the theoretical aspects of forming of mechanism of the financial making healthy of enterprises are investigated in modern terms. The normatively-legal, informative and financial providing of realization of making healthy of enterprises is considered.

Keywords: financial mechanism, санация, financial making healthy, financial methods, financial leverages, crediting, investing, self-finances.

СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ БАНКІНГУ
ЯК "ЕФОРУ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА"

Розглянено авторський підхід щодо визначення ролі банків у механізмі фінансування процесу відтворення за умов інформаційної революції. Узагальнено наукові погляди на значимість сучасного процесу банківського обслуговування завдяки використанню фінансового продукту - платіжної картки.

Ключові слова: платіжна картка, банківське обслуговування, потреби, фінансовий продукт, електронні гроші.

Постановка проблеми. У ринковій економіці заощадження організовані, як реальна власність громадян, що можуть і повинні виступати ресурсом для розширеного відтворення, тобто трансформуватися у фінансові активи. Власне виведення заощаджень з "бездіяльного стану" і трансформація їх банками у кредит, залучає перші в інвестиційний оборот, за допомогою якого здійснюється фінансування відтворення, що сприяє розвитку суспільства. Проте такий механізм обов'язково передбачає повернення кредиту після завершення цього господарського процесу і, як результат, - виникає відновлення вартості грошових коштів, які були запозичені у населення. Зрозуміло, такий підхід має макроекономічний сенс.

Розглянемо переваги (в тому числі й матеріальні здобутки), які отримує споживач, що користується депозитними послугами комерційного банку:

- певний накопичувальний процес, метою якого є забезпечення збереження коштів, що призначені для задоволення майбутніх потреб. Як підтвердження цього, на думку класика економічної теорії Й. Шумпетера, реально існуючі фактори, що спонукають населення до заощадження, є "прагнення людей застрахуватися від нещасних випадків, їх вік і, мабуть, ірраціональні мотиви" [1, с. 166];

- отримання додаткового доходу, який може бути використаний для задоволення як поточних, так і майбутніх потреб. Знов ж таки наведемо цитату Й. Шумпетера "... той факт, що є можливість забезпечити собі постійний дохід від деякої суми грошей, є стимулом до здійснення такого виду заощаджень", у цьому ракурсі власників тимчасово вивільнених сум грошей, приваблює саме "перспективи отримати відсоток" [1, с. 366-367];

- підвищується рівень поточного добробуту, та рівень майбутнього споживання не тільки одного індивідуума, його сім'ї, але й країни в цілому.

Отже, "...заощадження.... забезпечують

додатковий приплив "купівельної сили" на грошовий ринок" [1, с. 367]. У цьому ракурсі, за визначенням Й. Шумпетера, банкір - "ефор ринкового господарства", "... виробник товару..., оскільки нині всі накопичення і заощадження зазвичай зосереджуються в його руках і сукупна пропозиція купівельної сили - вже існуючої або тієї, яку ще тільки належить створити, - також концентрується у нього, то він наче замінює приватного капіталіста або позбавляє його дієздатності. Цим він сам перетворюється на капіталіста" [1, с. 169].

Перші два чинники притаманні так званій індивідуальній (нано рівень) та сімейній заощаджувальній поведінці споживача (мікро рівень), що стосується останнього, то він сприяє розвитку не тільки певного регіону (мезорівень), але й всього суспільства взагалі (макрорівень). Отже, ключовими факторами депозитного продукту для клієнта банку є не тільки збереження й повернення грошових коштів та отримання додаткового доходу, але й задоволення потреб завдяки отриманню останнього, що породжуються зростанням добробуту та призводять до іншого рівня майбутнього споживання. Такі чинники можна об'єднаними у перший рівень щодо значення організованих заощаджень населення. Зрозуміло, що вказаний підхід класичний і притаманний розвитку ринкової економіки. Проте завдяки тому, що за останні три десятиліття на фінансовий ринок упроваджено різноманітні інноваційні інструменти та технології, які саме й забезпечують банківський процес обслуговування, дане твердження потребує певного вдосконалення в контексті розгляду впливу чинників інформаційної революції на цей механізм, а саме: виокремлення ключових факторів депозитного продукту для клієнтів у другий рівень щодо значимості організованих заощаджень населення (на прикладі платіжної картки, емітованої банком для обслуговування заробітного проекту). Отже, до другого рівня значимості організованих заощаджень населення доцільно віднести певні сервісні пропозиції,

гнучкість продуктів, можливість конверсії продуктів в інші, тощо.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблематика вивчення механізму фінансування процесу відтворення та ролі банків у цьому процесі є предметом розгляду як класичних, так і сучасних наукових досліджень. У цьому контексті актуальним постає питання значимості банківського процесу обслуговування під дією інформаційної революції, в тому числі зміни мотивів задоволення потреб споживачів щодо банківських продуктів. Саме до останніх досліджень, у яких розглянено комплексний банківський продукт - платіжна картка, належать праці таких вчених як Баринькиної Н.П. [2], Боднара А.Ю. [3], Васильєва Д.Ю. [7], Вишнякової С.С. [8], Резника І.А. [4], Шишова С.М. [5], тощо. Проте, незважаючи на значну кількість наукових розробок у зазначеній галузі, по-перше, чітко не визначена ієрархія мотивів задоволення потреб споживачів - клієнтів банку у цьому продукті; по-друге, в дослідженнях виокремлено лише посередницька функція банків у забезпеченні обслуговування платіжного обороту між виробником та споживачем завдяки використанню фінансового продукту - платіжної картки.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення наукових поглядів щодо значимості сучасного процесу банківського обслуговування завдяки використанню фінансового продукту - платіжної картки як в ракурсі мотивів задоволення потреб населення у організованих заощадженнях, так і в ракурсі визначення ролі банків у процесі фінансування відтворення за умовами впливу інформаційної революції.

Виклад основного матеріалу дослідження: Застосовуючи теорію мотивації А. Маслоу, який висловив припущення, що людська поведінка визначається широким спектром потреб, організовані банківські заощадження можна віднести до задоволення так званих первинних потреб, тобто потреб у безпеці збереження свого майбутнього. Отже, використовуючи зазначений вище дворівневий підхід щодо визначення значимості організованих банківських заощаджень, останні належать саме до першого рівня. Щодо другого рівня, які забезпечують певний комфорт сервісних пропозицій і тим призводять до реалізації функцій самовираження людини (для прикладу, використання банківського VIP обслуговування), то вони за класифікацією А. Маслоу належать до так званих вторинних потреб. Проте завдяки впливу ІТ-технологій на сучасний рівень банківського обслуговування населення первинні потреби щодо безпеки збереження коштів і тим забезпечення свого майбутнього в

деякій мірі торкаються й задоволення вторинних потреб, таких як самоповага, самовираження, належність певному колу, в нашому випадку - до кола клієнтів банку, тощо. Упродовж цього, буде доречним використання моделі Н. Кано щодо класифікації товарів, які повинні задовольнити три основні потреби споживача: очікувані (expected), бажані (desired), захоплюючі (exited). Розглянемо детальніше.

У ракурсі ліпшого задоволення первинних потреб щодо безпеки банківських заощаджень, як показує практика, існуючий формат роздрібного продуктового ряду може бути заснований на принципі пакетування. У цьому контексті банківський продуктивний ряд постає як певний набір послуг, операцій та продуктів, які можуть максимально задовольнити клієнтський попит. Проте такий набір за допомогою певних технологій може бути поєднаний за принципом пакетування в одному продукті, що спроможний виконувати безліч функцій інших. Отже, принцип пакетування передбачає таке банківське обслуговування, коли цілий комплекс банківських продуктів, послуг і операцій, пропонується клієнту за певним тарифним планом. Класичним прикладом такого поєднання є платіжна картка, як інструмент обслуговування клієнта. Для прикладу, платіжна картка, що емітована за зарплатним проектом, забезпечує функцію звичайного платіжного інструменту, проте із можливістю як заощаджувати кошти з отримання певних відсотків на незнижувальний залишок, так і з можливістю надання кредиту овердрафт, а також проведення безготівкових розрахунків, у тому числі із застосування різноманітних банківських партнерських програм із торговельними мережами, тощо. Тобто цей гібридний фінансовий інструмент не тільки поєднує в собі функції платіжного, розрахункового інструмента, а також депозитного й кредитного рахунків, тобто задовольняє так звані первинні потреби, але слугує реалізатором додаткового споживання небанківських послуг, які призводять до певного рівня самовираження людини, тобто вже задовольняють й вторинні потреби банківських клієнтів. Доведемо дане судження.

По-перше, конкретизацію категорії "банківська платіжна картка" в контексті розмежування дефініцій "платіжний інструмент" і "фінансовий продукт" досліджено російським дослідником Н.П. Баринькиною, яка зазначила, що платіжна картка, яка вважається в науковій літературі платіжним інструментом, на ринку, який ще фінансово досить не розвинений, виступає окремим фінансовим продуктом [2, с. 10]. Її судження стосується дослідження процесу еволюційної трансформації фінансового продукту,

під впливом набуття певного стандартного набору характеристик, у фінансовий інструмент. Враховуючи основні особливості розвитку ІТ-технологій щодо банківського обслуговування населення, а саме загальнодоступність і розгалужену мережу програмно-технічних комплексів самообслуговування, платіжні картки, які емітовані банками, набувають масового характеру використання. Проте конкурентне середовище, в якому працюють банки, вимагає від останніх постійного вдосконалення та пропонування новітніх характеристик запропонованих продуктів, тобто, визначити певний стандартний їх набір, який притаманний усім, без винятку, платіжним інструментам, стає проблематичним. Отже, банківська платіжна картка виступає фінансовим продуктом, а враховуючи й те, що функціональні особливості даного продукту мають розширений характер, дає нам усі підстави вважати даний продукт комплексним, який можна віднести до пакетованого, для певного клієнта, набору продуктового ряду. Використовуючи подібні позиції різноманітних науковців [3; 4] щодо значення так званого електронного банкінгу в сучасному банківському обслуговуванні фізичних осіб, що полягають у підвищеному рівні значимості для клієнтів електронних технологій, відокремимо переваги банківського продуктового ряду із застосуванням електронних грошей порівняно із традиційним:

- найбільш зручний для клієнта;
- можливість банку через різні телекомунікаційні мережі залучати більшу кількість клієнтів;
- можливість банку пропонування та надання продуктів в цілодобовому режимі;
- можливість банку оперативно змінювати продуктовий ряд;
- можливість клієнта порівняти асортимент послуг, запропонований у продуктовому ряді із аналогами банків конкурентів з метою вибору оптимального варіанта в режимі реального часу.

По-друге, на думку С.М. Шишова "банківська карта, як фінансовий продукт, несе в собі риси і функціональність практично всіх роздрібних послуг, що дозволяє реалізувати на її основі концепцію комплексного обслуговування приватного клієнта в межах стратегії сумісного продажу" [5, с. 3]. Суть його позиції виглядає у тому, що банківська карта, як технологічна платформа, охоплює всі напрями комплексного банківського обслуговування. Аналізуючи таку низку поєднань комплексності послуг за одним банківським продуктом (у нашому прикладі - зарплатна платіжна картка), можна визначити основні можливості сучасної банківської картки (із

магнітною смугою, мультивалютним рахунком та вбудованою мікросхемою (чипом)) завдяки використанню систем дистанційного обслуговування та програмно-технічних комплексів самообслуговування:

- активація і блокування платіжної картки;
- запит залишку та міні-виписки по картковому рахунку;
- перекази грошових коштів між власними рахунками, відкритими в одному банку;
- оплата комунальних платежів за умов укладання банком, який є емітентом платіжної картки, договору з одержувачем коштів;
- інформація про залишок на депозитному рахунку, а також про дату його закриття та суму нарахованих відсотків;
- повідомлення про залишок по кредитному рахунку, дату та суму чергового щомісячного платежу тощо;
- додаткова ключова інформація про ідентифікацію клієнта, що надає можливість проводити різноманітні криптографічні операції. Для прикладу, з'являється можливість зберігати певну інформацію про страховий поліс та дані послуги по ньому (в галузі охорони здоров'я), а також обліковувати інформацію про накопичувальні бонусні знижки і таке інше.

Отже, використовуючи класичну модель Н. Кано [6], даний комплексний фінансовий продукт - зарплатна платіжна картка задовольняє: очікувані (expected) потреби, тобто потреби в отриманні готівки; бажані (desired) потреби, завдяки економії часу для проведення безготівкових платежів (для прикладу, комунальних); захоплюючі (exited), тобто ті, які не були очікувані, проте стали привабливими (attractive) характеристиками товару (для прикладу, використовуючи різноманітні програми лояльності банку, клієнт стає споживачем певних спеціальних пропозицій, стимулюючих та бонусних програм небанківських організацій). Отже, як масовий фінансовий продукт, банківська платіжна картка має за мету задоволення очікуваних та бажаних потреб, тобто вона задовольняє первинні потреби клієнта, в першу чергу, потреби у безпеці збереження коштів, а як індивідуальний фінансовий продукт, залежно від запропонованих банком партнерських програм із небанківськими організаціями, вона задовольняє вторинні потреби клієнта, які полягають у самовираженні, тобто в певній належності до визначеного кола споживачів.

Отже, класичний висновок Й. Шумпетера, який вважав, що банкінг, як ефор ринкового господарства, зосереджуючи накопичення та заощадження, створює "сукупну пропозицію купівельної сили", тобто стає основним ініціатором

виробництва продукту, в певній мірі "перетворюється на капіталіста", знаходить своє відображення і в тому, що банкінг, як ефор вже інформаційного суспільства, зосереджуючи грошові накопичення та заощадження за допомогою використання електронних грошей, не тільки не позбавлений дієздатності щодо створення "сукупної пропозиції купівельної сили", але, як буфер накопичення, збереження та поширення інформації, є виробником певного інформаційного продукту, створює "сукупну пропозицію в обміні інформацією", що сприяє розширенню "сукупної пропозиції купівельної сили". Доведемо дане припущення.

Характеризуючи платіжну картку, що емітована банком, як особливий фінансовий продукт, не можна не зупинитися на особливостях електронних грошей. Д.Ю. Васильєв визначає "електронні гроші, як форму вартості, яка виникла на основі кредитних грошей, що представлена грошовими коштами на електронних носіях, та обслуговує платіжний оборот в інформаційному суспільстві" [7, с. 6]. Тобто, з одного боку вони постають певним "фінансовим продуктом, який може бути як передплаченим, так і реалізуватися споживачеві в кредит, подібно до більшості інших економічних благ" [7, с. 6], а з іншого, обслуговуючи платіжний оборот інформаційного суспільства, слугують чинником певних змін щодо розвитку грошової системи, яка здатна "організувати грошові потоки відповідно до зростаючих потреб в обміні інформацією" [7, с. 3]. Отже, значення електронних грошей і їх використання в сучасному господарському обороті полягає в наступному: електронні розрахунки переважають в структурі платежів (де-факто), тобто в суто фінансовій галузі, так як існують ще певні обмеження використання їх у всіх галузях економіки, проте вони не заперечують існування готівкових грошей, які є основою грошової системи країни (де-юре). Упродовж цього, електронні гроші існують як в банківській системі, так і поза нею, проте в будь-якому випадку повинен дотримуватися принцип: кожна одиниця готівкових грошей повинна бути заміщена електронними грошима. Доречним є те, що грошова природа електронних грошей передбачає, що банк виступає як посередник, який надає певний сервіс за певними продуктами, послугами, операціями. Доведемо це твердження. Як засіб платежу, банківська платіжна картка, має природу суто грошову, оскільки банк виступає як грошовий емітент, проте банки в більшості випадків є агентами міжнародних платіжних систем, тоді їм належить лише посередницька функція обслуговування платіжного обороту. Розвитком даного твердження є думка С.С. Вишнякової, яка вважає, що електронні продукти,

не є особливим видом, вони просто слугують доповненням до традиційних. Тобто "...за своєю природою електронні послуги транснаціональні, а інформаційно-комунікаційні технології розв'язують проблеми, пов'язані з невідповідним географічним положенням економічних суб'єктів у сфері послуг" [8, с. 11]. Отже, вони є елементом організації банківського обслуговування, заснованої на інформаційно-комунікаційних технологіях. У цьому ракурсі банки виконують лише функцію посередника між виробником та споживачем. Проте, на думку цього ж автора, існує так звана "вимушена колективність" користувачів електронних послуг [8, с.12], до мережі якої приєднані банки, що і вимагає від останніх пристосовувати свою продуктову політику до вимог аудиторії споживачів, яка постійно розширюється. Тобто банки стають виробниками, зберігачами та поширювачами певного інформаційного продукту. Проте банки, ставлячи за мету зростання споживання банківських послуг, стають не тільки виробником і зберігачем певного інформаційного продукту, але й у деякій мірі монополістом щодо його споживання, поширюючи інформацію серед членів певної мережі і тим диктуючи виробнику товару, який є партнером банку та членом цієї мережі, умови щодо його реалізації, тим же спонукають зростання споживання вже не фінансових продуктів.

Висновки. Банківська платіжна картка виступає фінансовим продуктом, а враховуючи й те, що функціональні особливості даного продукту мають розширений характер, дає нам всі підстави вважати даний продукт - комплексним, який можна віднести до пакетованого для певного клієнта набору продуктового ряду. Як масовий фінансовий продукт, банківська платіжна картка має за мету задоволення очікуваних та бажаних потреб, тобто вона задовольняє первинні потреби клієнта, в першу чергу, потреби у безпеці збереження коштів, а як індивідуальний фінансовий продукт, в залежності від запропонованих банком партнерських програм із не банківськими організаціями, вона задовольняє вторинні потреби клієнта, які полягають у самовираженні, тобто в певній належності до визначеного кола споживачів.

Класичний висновок Й. Шумпетера, який вважав, що банкінг, як ефор ринкового господарства, зосереджуючи накопичення та заощадження, створює "сукупну пропозицію купівельної сили", тобто стає основним ініціатором виробництва продукту, в певній мірі "перетворюється на капіталіста", знаходить своє відображення і в тому, що банкінг, як ефор уже інформаційного суспільства, зосереджуючи грошові накопичення та заощадження за

допомогою використання електронних грошей, не тільки не позбавлений дієздатності щодо створення "сукупної пропозиції купівельної сили", але, як буфер накопичення, збереження та поширення інформації, є виробником певного інформаційного продукту, створює "сукупну пропозицію в обміні інформацією", що сприяє розширенню "сукупної пропозиції купівельної сили".

Список літератури

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития/ Й. А. Шумпетер. - М.: Директмедиа Паблишинг, 2008, - 355 с.
2. Барынькина Н.П. Финансовые ковенанты как инновационный инструмент финансового инжиниринга в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит"/ Н.П. Барынькина. - Йошкар-Ола, 2012. - 19 с.
3. Боднар А.Ю. Информационно-сервисные инструменты обслуживания клиентов как основа обеспечения конкурентоустойчивости банков: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством; 1. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (1.6 Сфера услуг)"; 08.00.10. "Финансы, денежное обращение и кредит" / А.Ю. Боднар. - Ростов-

на-Дону, 2012. - 26 с.

4. Резник И.А. Развитие электронных банковских услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит"/ И.А. Резник. - Спб., 2008. - 19 с.

5. Шишов С.Н. Банковские карты в системах розничных безналичных платежей в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит"/ С.Н. Шишов. - Спб., 2009. - 24 с.

6. Оробинский С.С. Модель Кано: банковские продукты и потребности клиентов [Электронный ресурс]: 15 апреля 2009 года. - Режим доступа: <http://www.finanal.ru/004/model-kano-bankovskie-produkty-i-potrebnosti-klientov?>.

7. Васильев Д.Ю. Банковские пластиковые карты как этап эволюции электронных денег: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит"/ Д.Ю. Васильев. - Волгоград, 2006. - 28 с.

8. Вишнякова С.С. Формирование сферы электронных услуг в России: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг)"/ С.С. Вишнякова. - М., 2007. - 27 с.

Аннотация

Татьяна Гордица

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РОЛИ БАНКИНГА КАК "ЭФОРА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА"

Рассмотрен авторский подход к определению роли банков в механизме финансирования процесса воспроизводства в условиях информационной революции. Обобщены научные взгляды определения значимости современного процесса банковского обслуживания благодаря использованию финансового продукта - платежной карты.

Ключевые слова: платежная карта, банковское обслуживание, потребности, финансовый продукт, электронные деньги.

Summary

Tetyana Gorditsa

MODERN APPROACH TO DETERMINING ROLE IN BANKING AS "EPHOR MARKET ECONOMY"

The article the author's approach to the determining role of banks in financing for new production process under the influence factors of the Revolution IT. The identified a review of scientific views on the importance of modern banking, which is based on the use of a financial product - a payment card.

Keywords: payment card, banking, needs, financial products, electronic money.

ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Проаналізовано досвід застосування індикативних показників якості в системі фінансування суспільних послуг в Україні та країнах Європейського Союзу за видами видатків. Запропоновано узагальнюючий алгоритм побудови індикативних показників якості та організаційні засади використання системи показників якості при визначенні видаткових потреб місцевих бюджетів. Визначено роль упровадження показників якості при переході на прогресивні методи бюджетування.

Ключові слова: індикативні показники якості, система фінансування суспільних послуг, стандарти надання суспільних послуг, видаткові потреби.

Постановка проблеми. Рівень якості суспільних послуг в Україні в значній мірі залишається незадовільним. Причина цього - недостатній рівень розвитку інфраструктури, відсутність конкуренції на ринку суспільних послуг, низька ефективність фінансування державних послуг, недостатня адресність суспільних послуг. Для підвищення якості суспільних послуг в Україні постає необхідність реформувати систему фінансового забезпечення суспільних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організацію фінансового забезпечення суспільних послуг досліджували такі вчені, як: Р. Берд та Ф. Валіанкорт [1], Дж. Петчев [2], Ч. Тібу [3], У. Уотс [4]. Проблеми підвищення якості суспільних послуг у своїх дослідженнях приділяли увагу Криворотько Ю. [5, с. 210-219], Н. Мочіда [6, с.

16], С. Синельников-Мурильов [7]. Якісний аспект у системі фінансування суспільних послуг став предметом дослідження таких вітчизняних учених: Кириленко О.П. [8, с. 4], Лібанова Е.М. [9], Павлюк К.В. [10], Полозенко Д.В. [11, с. 35], Скороход О.П. [12] та інших.

Постановка завдання. Мета статті полягає у проведенні аналізу застосування показників якості в Україні та країнах Європейського Союзу та визначенні ролі впровадження системи показників якості суспільних послуг при переході на прогресивні методи бюджетування, орієнтовані на результат.

Упроваджувати пріоритетні напрями реформування системи фінансування суспільних послуг доцільно за таким алгоритмом (рис. 1):

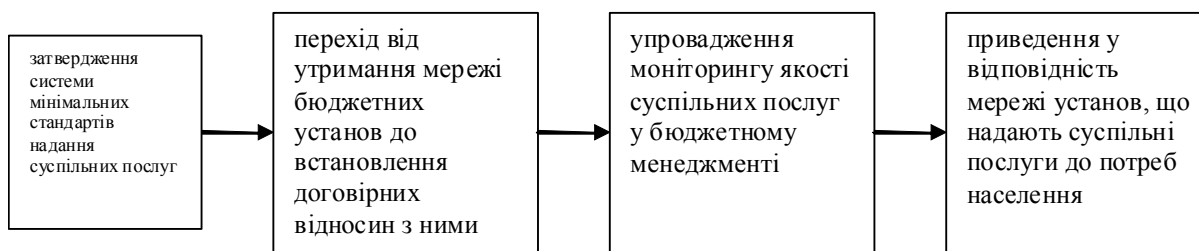


Рис. 1. Пріоритетні напрями реформування системи фінансування суспільних послуг

Визначення вартості суспільної послуги на основі соціальних стандартів використовується в середньостроковому бюджетуванні. Вартісне вираження бюджетної послуги є основою для прогнозування і планування видатків бюджетної установи та слугує для оцінки ефективності використання бюджетних коштів установою.

Визначення видаткових потреб на забезпечення суспільними послугами певного виду в базовому періоді здійснюється як добуток вихідних даних:

- вартості суспільної послуги певного виду. Вартість суспільної послуги формується в розрізі

категорій витрат, виходячи із натуральних нормативів споживання в розрахунку на одного жителя;

- чисельність і склад населення за соціальними групами;

- звітні дані про виконання плану за видатками за попередні три роки.

Фактичні видатки бюджетів на фінансування суспільних послуг приводяться у відповідність умовам року, наступного за базовим періодом. Основою для визначення видаткових потреб на наступний бюджетний період виступають:

- експертна оцінка виконання плану за

видатками на наступний бюджетний період;

- прогнозна оцінка чисельності населення відповідної адміністративної одиниці на наступний бюджетний період;

- прогнозна оцінка рівня інфляції на наступний бюджетний період;

- розрахунки до прогнозу соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці на планові періоди. У складі вартості суспільної послуги витрати на оплату праці коригуються на індекс дефлятора росту споживчих цін, матеріальні витрати - на індекс дефлятора промисловості, а витрати, що не підлягають коригуванню на вказані індекси - на індекс дефлятора ВВП.

У процесі організації фінансування суспільних послуг важливим етапом виступає моніторинг якості їх надання. Для вимірювання якості результатів поставки суспільних послуг до обов'язкових умов договору треба вносити індикативні показники якості.

Індикатори якості суспільних послуг являють собою ретроспективні кількісні та якісні показники, що впливають із стандартів надання суспільних послуг. Приклади індикативних показників якості в освіті: рівень грамотності населення, відсоток учнів, що закінчують середньоосвітні навчальні заклади, відсоток учнів, що вступають до вищих навчальних закладів; в охороні здоров'я: відсоток вакцинованого населення, відсоток пацієнтів, що одужали після госпіталізації з діагнозом "інсульт".

Узагальнена формула індикативного показника якості суспільної послуги має вигляд:

$$P_i = \frac{n_i}{N_i}$$

де, P_i - індикативний показник якості суспільної послуги;

n_i - чисельник індикативного показника. Чисельник становить деяку підмножину знаменника для забезпечення відповідності типів досліджуваних об'єктів. Виокремлення чисельника із знаменника можливе двома

методами: експертним та автоматизованим (за допомогою формальних алгоритмів);

N_i - досліджувана множина об'єктів. Інформаційним джерелом для визначення знаменника мають слугувати первинні реєстраційні документи, що містять суттєву, по відношенню до якості суспільної послуги, інформацію. У сфері охорони здоров'я досліджуваною множиною об'єктів може бути: кількість закладів охорони здоров'я, кількість хворих, кількість госпіталізацій; у сфері освіти: кількість учнів, кількість навчальних закладів певного рівня акредитації, кількість педагогічних працівників тощо.

Інтерпретація значень індикативних показників може здійснюватися за допомогою таблиць інтерпретації. У таблицях інтервали значень відповідатимуть конкретному рівню якості суспільних послуг. З метою уникнення необґрунтованих оцінок результатів, таблиці інтерпретації значень індикативних показників повинні містити чіткий опис відповідного рівня якості суспільної послуги.

Належне використання індикаторів дає можливість порівнювати якість надання аналогічних суспільних послуг в різних закладах та адміністративно-територіальних одиницях між собою та відносно національних стандартів. Об'єктивна оцінка якості суспільних послуг можлива лише за умови комплексного застосування індикаторів якості. Прямі одиничні порівняння не висвітлюють конкретних аспектів якості суспільної послуги.

Для уникнення адміністративного тиску застосування індикаторів якості має проводитись з метою ідентифікації проблем і можливостей у поліпшенні якості надання суспільних послуг, а не з метою оцінки діяльності установ.

На сучасному етапі впровадження програмно-цільового методу бюджетування в Україні окремі індикативні показники якості суспільних послуг використовуються при розробці бюджетних програм в ролі результативних показників якості.

Таблиця 1

Розподіл показників якості бюджетних програм у розрізі галузей

Галузі бюджетних послуг	Кількість показників якості
Державне управління	8
Освіта	24
Охорона здоров'я	23
Соціальний захист та соціальне забезпечення	38
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	27
Фізична культура і спорт	25
Культура	32

Джерело: складено автором за наказами Міністерства фінансів України та відповідних профільних міністерств про затвердження типових переліків бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у відповідних галузях

Показники якості бюджетних програм призначені для визначення рівня якості конкретного виду суспільної послуги. Вони не згруповані в єдину систему, на відміну від індикативних показників якості суспільних послуг, що використовуються в країнах Європейського Союзу. Європейські системи індикаторів якості комплексно характеризують рівень якості суспільних послуг за галузевою ознакою. Ступінь

охоплення досліджуваних параметрів значно вищий ніж при використанні лише показників якості бюджетних програм. Приміром, якість освіти в країнах ЄС визначають за 95 показниками [13], в Україні - за 24 показниками; якість охорони здоров'я в країнах ЄС визначають за 461 показником, в Україні - лише за 23 показниками (табл. 2, 3).

Таблиця 2

Розподіл показників якості бюджетних програм у галузі "Охорона здоров'я"

Програма та код тимчасової класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів (КТКБК)	Кількість показників якості
Багатопрофільна стаціонарна медична допомога населенню 080101	4
Багатопрофільна медична допомога населенню, що надається територіальними медичними об'єднаннями 080102	3
Спеціалізована стаціонарна медична допомога населенню 080201	2
Діагностика і лікування у клініках науково-дослідних інститутів 080202	2
Лікарсько-акушерська допомога вагітним, породіллям та новонародженим 080203	2
Санаторне лікування хворих на туберкульоз 080204	1
Санаторне лікування дітей та підлітків із соматичними захворюваннями (крім туберкульозу) 080205	1
Санаторно-реабілітаційна допомога населенню 080206	1
Медико-соціальний захист дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування 080207	-
Створення банків крові та її компонентів 080208	2
Надання швидкої та невідкладної медичної допомоги населенню 080209	1
Амбулаторно-поліклінічна допомога населенню 080300	1
Спеціалізована амбулаторно-поліклінічна допомога населенню 080400	1
Надання стоматологічної допомоги населенню 080500	-
Первинна медико-санітарна допомога 080600	1
Заходи по боротьбі з епідеміями 080703	-
Інформаційно-методичне та просвітницьке забезпечення в галузі охорони здоров'я 080704	1
Проведення належної медико-соціальної експертизи (МСЕК) 081001	-
Інші заходи в галузі охорони здоров'я 081002	-
Служби технічного нагляду за будівництвом та капітальним ремонтом 081003	-
Централізований бухгалтерський та фінансовий облік закладів охорони здоров'я 081004	-
Господарське обслуговування закладів охорони здоров'я 081005	-
Забезпечення централізованих заходів з лікування хворих на цукровий та нецукровий діабет 081009	-
Програми і централізовані заходи з імунопрофілактики 081006	-
Програми і централізовані заходи боротьби з туберкульозом 081007	-
Програми і централізовані заходи профілактики ВІЛ-інфекції/СНІДу 081008	-
Централізовані заходи з лікування онкологічних хворих 081010	-
Всього показників якості	23

Джерело: складено автором за наказом Міністерства фінансів України та Міністерства охорони здоров'я України "Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі "Охорона здоров'я" від 26 травня 2010 року № 283/437

Для ширшого охоплення параметрів якості суспільних послуг потрібно розробити систему індикативних показників якості у кожній сфері, яка б комплексно відображала рівень якості суспільних послуг, а не лише за конкретною бюджетною програмою.

Перехід на систему бюджетування,

зорієнтовану на результат, передбачає фінансування установ, що надають суспільні послуги, на основі договорів про надання певного виду суспільних послуг населенню. Договір укладається між замовником і надавачем суспільних послуг. Замовником може виступати головний розпорядник бюджетних коштів або

Таблиця 3

**Розподіл індикативних показників якості в системі охорони здоров'я країн
Європейського Союзу**

Категорії показників	Кількість індикаторів
Онкологія	56
Серцево-судинні захворювання	60
Охорона сім'ї, дитинства та материнства	9
Інфекційні захворювання	34
Тривалість перебігу хвороб	33
Психічне здоров'я	17
Смертність	69
Досвід пацієнтів	58
Обстановка, в якій знаходяться пацієнти	32
Безпека пацієнтів	39
Повторна госпіталізація	30
Оперативні втручання	17
Своєчасність допомоги	7
Разом	461

Джерело: складено автором за даними Національної служби охорони здоров'я Великої Британії [14]

розпорядник бюджетних коштів нижчого рівня, надавач - одержувач бюджетних коштів. Взаємовідносини між державою й організаціями, уповноваженими на поставку відповідних суспільних послуг населенню, являють собою агентські відносини: держава доручає організації виконання певних функцій держави.

Одержувачем бюджетних коштів може виступати як бюджетна установа, так і приватна організація. У країнах ЄС вибір організаційно-правової форми власності надавача суспільних пслуг обумовлений здатністю установи одночасно якісно надавати суспільні послуги населенню та ефективно використовувати бюджетні кошти. Завдяки конкуренції на ринку суспільних послуг приватні установи мотивовані надавати якісні послуги за нижчою вартістю. При цьому держава не може безпосередньо контролювати діяльність приватної установи, як у випадку з державними організаціями. А приватні установи мають можливість здійснювати дії, що не відповідають очікуванням держави, або навпаки, не здійснювати очікуваних від них дії.

Для розв'язання цієї проблеми держава повинна встановити межі майнових прав та відповідальності організації в майнових відносинах з іншими суб'єктами. Також повинні бути встановлені механізми контролю відповідності дій організації державним пріоритетам. Міра прав, відповідальності та спосіб контролю залежать від характеру державних пріоритетів і зовнішніх умов, у яких організація здійснює свою діяльність. Суттєвою умовою діяльності організації виступає вплив держави на отримання, розподіл і використання організацією фінансових ресурсів.

Передбачити умови взаємодії держави та надавача суспільних послуг дають можливість договірні відносини. Договірні відносини, на протипагу кошторисному фінансуванню спрямовані на результат, що є ознакою прогресивних методів бюджетування.

Стандарти надання суспільних послуг в країнах ЄС розробляються відповідно до принципів якості обслуговування клієнтів (Quality Customer Service) [15]. Принципи якості обслуговування клієнтів розроблені профільним урядовим Департаментом навколишнього середовища, культурної спадщини та місцевого самоврядування і являють собою систему загальних положень, якими мають керуватися надавачі суспільних послуг:

1. Стандарти якості обслуговування. Необхідно публікувати положення, що описують характер та якість суспільної послуги. Стандарти якості мають використовуватися в методиці визначення видаткових потреб територіальних громад.

2. Принцип рівності та різноманітності. Необхідно забезпечити право на рівне відношення до всіх споживачів, встановлене законодавством про рівність прав. Враховувати різноманітність споживачів, щоб забезпечити реальну рівність для груп, відмітних за статтю, віком, сімейним становищем, сексуальною орієнтацією, релігійними переконаннями, фізичними можливостями, расовою належністю. Виявляти та ліквідовувати бар'єри в доступі до послуг тим групам населення, які перебувають у важкому матеріальному становищі, та споживачам, що стикаються з територіальними перешкодами в

отриманні послуг.

3. Фізична доступність послуг. Надавати приміщення, що дають можливість реалізовувати право на недоторканість особистого життя, відповідають стандартам техніки безпеки. Зокрема, забезпечувати доступ до послуг особам з обмеженими фізичними можливостями та тим особам, які мають специфічні потреби.

4. Інформаційність. Надавати чітку, своєчасну та точну інформацію, доступну у всіх пунктах взаємодії відвідувачів з персоналом, що відповідає вимогам споживачів зі специфічними потребами. Повністю використовувати можливості інформаційних технологій, розміщувати інформацію на відкритих веб-сайтах, дотримуючись правил підготовки відповідних публікацій. Продовжувати спрощення правил, інструкцій, форм, інформаційних проспектів і процедур.

5. Своєчасність і пунктуальність. Надавати якісні послуги пунктуально, з мінімальними затримками, сприяючи створенню атмосфери взаємоповаги між надавачем і споживачем послуги.

6. Скарги. Установити просту у використанні, прозору та доступну для ознайомлення відвідувачів систему звернення зі скаргами відносно якості наданих послуг.

7. Апеляція. За аналогією до попереднього принципу, встановити формалізовану, просту у використанні, прозору та доступну для ознайомлення систему апеляції/запитів для тих споживачів, які залишилися незадоволеними наданими послугами.

8. Консультація й оцінка. Забезпечити надання консультацій зі споживачами та їх участь в оцінці послуг.

9. Вибір. Забезпечити споживачеві, вибір способу отримання послуги, включаючи спосіб оплати, розміщення пунктів контакту з персоналом, час отримання послуги. Використовувати існуючі та нові технології для забезпечення максимальних можливостей доступу, вибору та якості послуги.

10. Рівність офіційних мов. Якісно надавати послуги всіма офіційними мовами, визнаними такими на відповідній території, та інформувати відвідувачів про їх право вибрати ту чи іншу мову взаємодії з персоналом.

11. Ліпша координація. Забезпечити більш скоординований та комплексний підхід до надання суспільних послуг.

12. Внутрішні споживачі. Надавати працівникам організацій, що розглядаються як внутрішні споживачі, повну підтримку та необхідну консультацію в отриманні послуг.

Дотримання принципів якості обслуговування

клієнтів у зазначеній послідовності дає можливість розробити високоякісний стандарт надання суспільної послуги.

Отже, з метою підвищення рівня якості суспільних послуг в Україні необхідно:

- відмовитися від фінансування державних установ за принципом "утримання" на користь договірних відносин;
- при визначенні видаткових потреб на фінансування суспільних послуг використовувати за основу вартісне вираження суспільної послуги;
- здійснювати моніторинг якості надання суспільних послуг як обов'язковий етап методів бюджетування, зорієнтованих на результат;
- використовувати єдину методику розробки індикативних показників якості суспільних послуг;
- розробити комплексну систему індикаторів якості суспільних послуг у розрізі кожної галузі.

Список літератури

1. Francois Vaillancourt, Richard M. Bird Expenditure-Based Equalization Transfers // International Tax Program Paper 0512, Institute for International Business (University of Toronto), June 2005.
2. Jeff Petchey and Sophia Levchenkova. A model for Public Infrastructure. Equalization in Transitional Economies
3. Tiebout C. An Economic Theory of Fiscal Decentralization / Public Finances: Needs, Sources and Utilization. - Princeton, N.J., 1961. - P. 79-96.
4. Oates W. Fiscal Federalism. N. Y.: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1972
5. Криворотько Ю.В. Финансовые инструменты регионального и местного управления в Беларуси и в постсоциалистических странах / Ю.В. Криворотько//. - Минск: Мисанта, 2008. - 331 с.
6. Nobuki Mochida. Measuring Fiscal Needs: Japan's Experiences. The University of Tokyo, Japan, September, 2007. - P. 19 [Електронний ресурс] / - Режим доступу : <http://www.e.u-tokyo.ac.jp>
7. Проблемы моделирования воздействия межбюджетных трансфертов на фискальное поведение субнациональных властей / П. Кадочников, С. Синельников-Мурылев, И. Трунин // Вопросы экономики. - 2002. - №5.
8. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Бюджетні видатки на розвиток інфраструктури держави: теоретичне обґрунтування, вітчизняний досвід / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк // Фінанси України. - 2008. - № 7. - С. 3-16.
9. Лібанова Е.М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е.М. Лібанова // Вісн. НАН України. - 2010. - №8. - С. 3-14.
10. Павлюк К.В. Розвиток системи надання державних соціальних послуг вразливим

верствам населення та їх фінансове забезпечення / К.В. Павлюк // Наука й економіка. - 2010. - №3 (19). - С. 138-147

11. Полозенко Д.В. Видатки державного бюджету на соціальний захист сільського населення / Д.В. Полозенко // Фінанси України. - 2011. - № 6. - С. 33-44

12. Скороход О.П. Надання суспільних послуг населенню органами місцевого самоврядування як пріоритет діяльності місцевої громади / О.П. Скороход // Стратегічні пріоритети. - 2010. - №1. - С. 41-46

13. EACEA/Eurydice, 2012. Key Data on Education in Europe 2012. Brussels: EACEA P9 Eurydice [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/key_data_series/134EN.pdf

14. Офіційний портал Національної служби охорони здоров'я Великої Британії - National Health Service (NHS) Quality Improvement Scotland (QIS) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.clinicalgovernance.scot.nhs.uk/section1/clinicalindicators.asp>

15. Офіційний сайт Департаменту навколишнього середовища, культурної спадщини та місцевого самоврядування - Department of the Environment, Heritage and Local Government [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.environment.ie/en/Publications/CSAP%202009%20-%202011/pages/principles-of-quality-customer-service-en.html>

Аннотация

Ольга Пукач

ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ УСЛУГ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

Проанализирован опыт применения индикативных показателей качества в системе финансирования общественных услуг в Украине и странах Европейского Союза по видам расходов. Предложен обобщающий алгоритм построения индикативных показателей качества и организационные основы использования системы показателей качества при определении расходных потребностей местных бюджетов. Определена роль внедрения показателей качества при переходе на прогрессивные методы бюджетирования.

Ключевые слова: индикативные показатели качества, система финансирования общественных услуг, стандарты предоставления общественных услуг, расходные потребности.

Summary

Olga Pukach

INDICATORS OF QUALITY IN THE FINANCING PUBLIC SERVICE IN THE LOCAL LEVEL

There was analyzed the experience applying indicators of quality in the system of financing public services in Ukraine and the European Union by type of expenditure.

There was proposed the general algorithm for constructing indicators of quality and organizational principles of the use of system indicators of quality in determining expenditure needs of local governments. It was defined the role of implementation indicators of quality in the transition to advanced methods of budgeting.

Keywords: indicators of quality, the system of financing public services, standards of assignment public services, expenditure needs.

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Розглянено основні закономірності формування ресурсної бази вітчизняних банків. Проаналізовано вигоди та втрати кожного із джерел нарошення ресурсів банку.

Ключові слова: ресурси банку, власний капітал, залучені ресурси, депозити, позикові кошти, зобов'язання.

Постановка проблеми. Розвиток економіки країни значно залежить від стану банківської системи. Ефективність безпосередньо банківської системи залежить насамперед від оптимальної структури ресурсної бази українських банків, що впливає на такі важливі показники їх діяльності, як рентабельність і ліквідність. За умов недостатнього обсягу банківських ресурсів значної актуальності набувають питання формування ресурсної бази банків, оптимізація їхньої структури та правильності управління ними.

Аналіз дослідження даної проблеми. Дослідженню проблеми формування ресурсної бази банків присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних авторів. Це питання широко висвітлюють у своїх працях відомі вчені-економісти: М.Д. Алексеєнко, О.Д. Вовчак, О.І. Лаврушина, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, та інші. Проте питання пов'язані з формуванням ресурсної бази банківських установ потребують подальших досліджень, особливо з урахуванням реального стану економіки.

Метою дослідження є поглиблене і системне вивчення процесу формування ресурсної бази банків, її джерел формування та значення кожного елементу в її структурі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківські ресурси - це сукупність власних, залучених і запозичених коштів, що використовуються банком для проведення активних операцій та надання послуг з метою одержання прибутку, підтримання позитивного іміджу і високого рівня конкурентоспроможності та підвищення потенціалу мобілізації фінансових ресурсів у майбутньому.

Власний капітал банківської установи особливо важливий на етапі становлення банку. У даному випадку він є не лише гарантом забезпечення довіри до банку зі сторони вкладників, а також виконує другорядну для нього функцію, тобто забезпечення оперативної діяльності комерційного банку. Водночас власний капітал виступає основним джерелом і гарантом збереження вартості активів банку поряд із залученим і позиковим капіталом.

Власний капітал банківської установи

складається зі статутного фонду та нерозподіленого прибутку [1].

Основною складовою банківського капіталу є статутний капітал, порядок формування якого визначається організаційно-правовою формою господарювання. Оскільки в Україні банки можуть створюватися у вигляді акціонерних товариств, то їхні статутні фонди формують шляхом випуску акцій і визначаються сумою номінальної вартості усіх акцій. Статутний капітал комерційного банку формується лише за рахунок власних коштів акціонерів у грошовій формі у національній валюті (для нерезидентів дозволено здійснювати внески у вільноконвертованій валюті). Забороняється формування статутного капіталу за рахунок бюджетних коштів, які мають інше цільове призначення, коштів, отриманих у кредит, і коштів неприбуткових організацій, коштів інвестиційних фондів [2].

Крім статутного капіталу, в банках формують також інші фонди: резервний, страховий тощо. Дані фонди формуються з прибутку і мають чітко визначене цільове призначення. Резервний фонд обов'язковий до формування, інші формуються банківськими установами на добровільних засадах.

Згідно із законом України "Про банки і банківську діяльність", резервний фонд формується у розмірі, не меншому за 5% річного прибутку до досягнення ним 25% регулятивного капіталу банку. Даний фонд використовується для покриття непередбачуваних витрат, збитків від банківської діяльності, для виплати дивідендів привілейованим акціонерам. У випадку, якщо резервний фонд сформовано на рівні передбаченому законодавством відрахування до нього можна припинити. Та якщо кошти з фонду використовуються, то відрахування до нього відновлюються [3].

Нарощування ресурсної бази банку за рахунок власного капіталу має свої позитивні аспекти, а саме:

- власний капітал банку є фінансовою основою діяльності та забезпечення його фінансової стійкості, платоспроможності у процесі розвитку;
- відсутність загрози втрати власниками контролю над банком збільшуючи капітал шляхом

підвищення номінальної вартості акцій;

- збільшення обсягу власного капіталу за рахунок внутрішніх джерел банку, здійснюється за ініціативою акціонерів банківської установи і тому відсутня необхідність згоди інших економічних суб'єктів щодо такої акумуляції ресурсів;

- значна можливість генерувати прибуток у різних сферах діяльності, що пояснюється відсутністю потреби сплати процентів за використання власного капіталу на протизагону позиковим коштом;

- зниження ризику банкрутства при використанні власного капіталу, порівняно із залученням позикового капіталу для збільшення ресурсної бази банку;

- акумульовані власні кошти за рахунок внутрішніх джерел незалежать від кон'юнктури грошового ринку;

- достатній обсяг власного капіталу забезпечує хороші результати діяльності банку та зумовлює цим зростання довіри до банківської установи зі сторони клієнтів, інвесторів і регулюючих органів.

Серед недоліків власного капіталу у структурі ресурсної бази банку можна виділити:

- обмеженість обсягу ресурсів додаткового фінансування для розширення масштабів діяльності банківської установи;

- неможливе застосування механізму "податкового коректора", адже сплата дивідендів, які є ціною використання власного банківського капіталу, відбувається з прибутку після оподаткування (чистого прибутку), тоді як сплата процентів за зобов'язаннями відноситься на витрати банку і відповідно зменшує базу оподаткування [10];

- поповнення статутного капіталу шляхом додаткової емісії акцій уможливорює скуповування даного випуску іншими інвесторами, що може істотно вплинути на принципи управління банківською установою;

- ризиковість нарощування ресурсної бази за рахунок власного капіталу шляхом капіталізації прибутку, оскільки більшість вітчизняних банківських установ України мають від'ємні результати фінансової діяльності [6];

- відносно повільні темпи збільшення власних коштів банківської установи;

- формуванню власного капіталу притаманні значні витрати у порівнянні із залученими та позиковими ресурсами.

- негативний вплив на приріст рентабельності власного капіталу банку при значному нарощенні його обсягів [11].

Залучені кошти є основною складовою пасивів комерційного банку і становлять близько 75% його ресурсної бази.

Залучені кошти банку існують у двох формах

[3]:

- у формі депозитів;

- у формі недепозитних залучених коштів.

Під депозитом слід розуміти - кошти передані на зберігання у фінансово-кредитну установу з відповідним режимом їх використання, що регулюється банківським законодавством.

Проведення депозитних операцій для нарощення ресурсної бази банківської установи створює основу для здійснення активних операцій, а отже для отримання банком прибутку. Спочатку може скластися думка, що дані операції призведуть до зворотного ефекту, зважаючи на витрати пов'язані із зростанням процентних ставок закладами. У даних умовах важлива правильність установлення розміру відсоткових ставок комерційними банками за депозитнимикладами. Зрозуміло, що низькі процентні ставки зменшуватимуть клієнтську базу банку, а надто завищені - призводитимуть до значних витрат фінансово-кредитної установи.

Тому з метою акумуляції коштів юридичних і фізичних осіб банки повинні проводити раціональну політику щодо встановлення розміру відсоткових ставок. Така політика повинна задовольняти потреби комерційних банків і відстоювати інтереси вкладників.

Недепозитні залучені кошти - це кошти, які банк отримує шляхом продажу власних короткострокових боргових зобов'язань на грошовому ринку.

Будучи складовою ресурсної бази, залучені кошти дають такі можливості для банку:

- розширення клієнтської бази банківської установи та залучення значної частини коштів, що знаходиться у фізичних і юридичних осіб;

- можливість залучення додаткових ресурсів способом збільшення чи диференціації ставок відсотка закладами [4].

- залучення тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб, а також процентні витрати, які несе банк за депозитами, відносно дешевше джерело збільшення обсягів ресурсної бази, у порівнянні з випуском власних цінних паперів чи акумуляції коштів на міжбанківському ринку кредитних ресурсів.

Разом з тим, залучення коштів на депозити має певні недоліки, зокрема:

- депозитне залучення ресурсів супроводжується значними витратами, як матеріальними, так і грошовими, а також вимагає ґрунтовного дослідження ринку та вироблення виваженої маркетингової політики;

- залучаючи кошти на депозити, потрібно враховувати й обсяги тимчасово вільних грошових засобів у масштабах певного регіону та країни загалом;

- вкладення коштів здійснюється за бажанням

потенційних клієнтів, що має важливе значення в ситуації, коли банківській установі необхідно в короткі терміни акумулювати фінансові ресурси;

- частину залучених коштів банки повинні зберігати в НБУ та здійснювати платежі у Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [5, с. 113].

Одним із джерел поповнення ресурсної бази банку є позики, одержані в інших банківських установах. Міжбанківський кредит - це позичковий капітал комерційного банку, що передається іншій фінансово-кредитній установі у тимчасове користування на принципах поверненості та платності.

Важливою особливістю є те, що за допомогою міжбанківського кредитування банки, які відчують потребу у додаткових ресурсах мають змогу оперативніше їх отримати. Також зауважимо, що ці кошти не можуть бути використані на забезпечення власних потреб господарського характеру, а мають спрямовуватися на покриття тимчасових розривів ліквідності.

Суб'єктами міжбанківських кредитів виступають об'єднання банківські установи, інші фінансово-кредитні інститути та НБУ. Дані суб'єкти можуть бути як позичальниками, так і кредиторами.

Залучення коштів на міжбанківському ринку кредитних ресурсів супроводжується такими вигодами для банку:

- розширення масштабів своєї кредитної діяльності з клієнтами;
- підтримання показників ліквідності та платоспроможності банку на прийнятному рівні;
- дотримання вимог регулятора щодо нормативу обов'язково резервування [5];
- можливість налагодження співпраці з іншими комерційними банками;
- залучення додаткового обсягу позикових коштів (у межах допустимого рівня) дає змогу існуючим акціонерам банківської установи зберігати контроль над ним, оскільки кредитори на мають права приймати управлінські рішення щодо діяльності банку, на відміну від потенційних акціонерів, що з'являється шляхом проведення додаткової емісії акцій;
- запозичуючи кошти шляхом здійснення операцій з борговими зобов'язаннями, банківські установи позбавлені ризику коливання ставок відсотка, оскільки ставки фіксовані, а отже, не залежать від кон'юнктури грошового ринку [8];
- одержання прибутку на купівлі-продажу ресурсів. У даному випадку банки одночасно здійснюють запозичення та розміщення коштів. Проводячи такі спекулятивні операції, комерційні банки одержують прибуток у вигляді різниці між сумою, що сплачують позичальники за кредит, і тою сумою, яку їм необхідно сплатити за користування ресурсами власному кредитору.

Для підтримки фінансової стійкості та рівня ліквідності банківських установ, при тимчасовій нестачі ресурсів, НБУ надає міжбанківські кредити через механізм рефінансування. Дані операції актуальні в сьогоdnішніх умовах, в час, коли вітчизняні банки за наслідками фінансової кризи відчують невпевненість щодо надійності своїх клієнтів та показників ліквідності [7, с. 111].

Також запозичення коштів може відбуватися на основі емісії та продажу боргових зобов'язань. До боргових цінних паперів належать банківські облігації, які засвідчують внесення їхніми покупцями грошових засобів та підтверджують відшкодування номінальної вартості зобов'язань у визначений строк із сплатою фіксованого відсотка.

Формування ресурсної бази банку може здійснюватися також шляхом запозичення коштів на міжнародних фінансових ринках, за рахунок розміщення власних боргових зобов'язань та отримання кредитів від іноземних банківських установ.

Запозичення коштів для банку ускладнюється тим, що:

- надання позикових коштів певному банку відбувається за рішенням інших банківських установ, їх об'єднань, а також НБУ, тому безпосередньо комерційний банк не може впливати на процес позикового фінансування;
 - фінансова стійкість і платоспроможність комерційного банку знижується при значних обсягах позикового капіталу у структурі пасивів банку і водночас збільшується ймовірність банкрутства установи;
 - запозичуючи кошти, важливо враховувати кон'юнктуру фінансового ринку, оскільки вона є фактором впливу на обсяги та вартість позикових ресурсів;
 - значна частка позикового капіталу у структурі ресурсної бази банку дає змогу кредиторам впливати на важливі управлінські рішення, а у випадку перевищення відповідного рівня фінансового ризику банківська установа може перейти у їх власність;
 - залучаючи міжбанківські кредити комерційні банки повинні також враховувати можливість подорожчання ресурсів, оскільки дане джерело є більш дорогим, ніж депозити юридичних і фізичних осіб, що впливає на прибутковість бізнесу [9];
 - акумулюючи кошти за допомогою боргових зобов'язань, банки також понесуть значні витрати, пов'язані з технічними аспектами емісії та продажу цінних паперів;
 - цільовим призначенням коштів, отриманих на позичковій основі.
- Отже, важливе значення для банку має ресурсна політика спрямована на:
- збалансування співвідношення між власними

коштами та зобов'язаннями;

- дослідження структури фінансових ресурсів за строками погашення та ризиком коливання відсоткових ставок;

- прогнозування можливих способів мобілізації банківських ресурсів.

Висновки. Підводячи підсумки, необхідно відзначимо, що формування оптимальної ресурсної бази банків є передумовою стабільного функціонування банківської системи. Посилення конкуренції між банківськими установами та обмежені можливості внутрішнього ринку потребують збільшення її обсягів і зумовлюють необхідність її диверсифікації.

Для нарощування обсягів фінансових ресурсів банки повинні проводити активну діяльність щодо залучення нових клієнтів, що сприятиме стабільності банківської установи, а також повинні підвищити довіру з боку населення до банківської системи, проводити ефективну кредитну політику, оскільки раціональність формування, використання та розміщення ресурсів банку буде сприяти його достатній ліквідності та платоспроможності.

Водночас істотний приріст ресурсної бази комерційних банків сприятиме зміцненню вітчизняної банківської системи та є однією з умов для переходу економіки України на рівень розвинених держав.

Список літератури

1. Стойко, О. Я. Банківські операції [Електронний ресурс]: навч. посіб./ О. Я. Стойко. - Режим доступу: <http://www.vuzlib.net>.
2. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: навч. посібник/Л.О. Примостка. - К.: КНЕУ, 2007. - 280 с.
3. Крупка М.І. Банківські операції : підручник / М. І. Крупка, С. М. Андрущак, Н. Г. Пайтра ; за редакцією доктора економічних наук, проф. М. І. Крупки. - Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. - 312с.
4. Фурсова В.А., Капелюшна М.О. Формування

ресурсної бази комерційних банків: сучасний стан і перспективи розвитку/ В.А. Фурсова, М.О. Капелюшна// Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии:

36. наук. пр. - Х. : Нац. аерокосм. ун-т "ХАИ", 2011. - Вип. 50. - с. 118 - 124.
5. Алексеенко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія /М. Д. Алексеенко. -К.: КНЕУ, 2002. - 276с.
6. Герасименко В., Герасименко Р. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник НБУ. - жовтень, 2010.- [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbvu.gov.ua/portal/soc_gum/Vnbu/2010_10/2010_10_5.pdf
7. Савлук, С. М. Стимулювання нарощування власного капіталу банків [Текст] / С. М. Савлук // Фінанси України. - 2009. - № 2. - С. 112.
8. Присяжнюк О.П. Джерела формування та зміцнення ресурсної бази банків [Електронний ресурс] /О.П. Присяжнюк // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.- [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://archive.nbvu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_31/11_31_27.pdf
9. Аврамчук Л.А., Винничук Т.С. Роль міжбанківського кредитування у формуванні ресурсної бази банків в умовах глобалізації [Електронний ресурс] /Л.А. Аврамчук, Т.С. Винничук // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.- Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvnaeu_eamb/2011_168_1/11lala.pdf
10. Школьник І.О. Теоретичні підходи до трактування поняття капіталу підприємства та його структури на сучасному етапі розвитку фінансової науки [Електронний ресурс] /І.О. Школьник, А.С. Безбабіна // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.- Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_4/24.pdf
11. Бланк И.А. Управление формированием капитала. - К.: Ника-Центр, 2000. - 443 с.

Аннотация

Ирина Кирилейза

ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Рассмотрены основные закономерности формирования ресурсной базы отечественных банков. Проанализированы выгоды и потери каждого из источников наращивания ресурсов банка.

Ключевые слова: ресурсы банка, собственный капитал, привлеченные ресурсы, депозиты, заемные средства, обязательства.

Summary

Iryna Kyryleiza

FORMATION RESOURCE BASE OF BANKS IN UKRAINE

In the article researched the basic patterns of resource base of domestic banks. Analyzed the benefits and costs of each of the sources of increase of bank resources.

Keywords: bank resources, equity, involved resources, deposits, borrowings, obligations.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Досліджено особливості формування доходів бюджету Пенсійного фонду України. Проведено аналіз структури доходів бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, визначено основні фактори, що впливають на структуру доходів бюджету даного цільового фонду. Обґрунтовано необхідність запровадження планування обсягів доходів Пенсійного фонду України на середньострокову перспективу.

Ключові слова: бюджет пенсійного фонду, власні доходи, дефіцит, середньострокове планування.

Постановка проблеми. Дієва система пенсійного забезпечення є запорукою соціальної й економічної стабільності країни. Забезпечення Пенсійного фонду України необхідним обсягом ресурсів для фінансування виплати пенсій стало одним із головних завдань державної політики, яке вимагає поглиблення теоретичних та практичних підходів до аналізу та формування доходів бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для здійснення пенсійних виплат викладені в працях таких зарубіжних учених і практиків: А. Соловйова, Є. Любченко, Г. Мак-Таггарта, В. Роїка, В. Шахова. Значний внесок у дослідження теорії та практики формування доходів бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування зробили вітчизняні вчені: Б. Зайчук, Е. Лібанова, Б. Надточій, В. Яценко, І. Чугунов, Н. Савченко, О. Суріна, О. Малецький, М. Плаксий, В. Шамрай, М. Шаповал. Проте подальшого вивчення й узагальнення потребує питання збалансування доходів і видатків бюджету Пенсійного фонду України, що полягає у пошуку резервів при формуванні доходів бюджету даного державного цільового фонду.

Постановка завдання. Визначити особливості формування доходів бюджету Пенсійного фонду України, виявити основні фактори впливу на обсяги фінансових ресурсів системи солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, обґрунтувати рекомендації щодо збільшення обсягів доходної частини бюджету даного державного позабюджетного цільового фонду.

Викладення основного матеріалу дослідження. У розділі 9 "Кошти Пенсійного фонду" Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003 року № 1058-IV [1] визначено основні джерела доходів

Пенсійного фонду України та напрями витрачання коштів відповідно до джерел їх утворення. Стаття 72 даного Закону визначає шляхи наповнення солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, тобто фінансові ресурси бюджету Пенсійного фонду України.

Доходи бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування мають стійку тенденцію до зростання. За період 2004 - 2012 років обсяг доходів бюджету Пенсійного фонду України збільшився на 169897,91 млн. грн. або в 5,5 разу. Власні надходження зросли з 29058,99 млн. грн. у 2004 році до 156620,80 млн. грн. у 2012 році або у 5,4 разу. Для виплати пенсій за спеціальними пенсійними програмами та надбавок з Державного бюджету України до бюджету даного державного цільового фонду у 2004 році перераховано 5994,88 млн. грн., у 2012 році - 49170,21 млн. грн., що майже у 8 разів більше, ніж 2004 році. Обсяг надходження коштів від Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття до Пенсійного фонду України за період 2004 - 2012 років збільшився на 63,82 відсотка, у 2004 році він становив 95,73 млн. грн., у 2012 році - 79,71 млн. грн. За аналогічний період обсяг надходження коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань до бюджету Пенсійного фонду України зросли з 52,40 млн. грн. у 2004 році, до 77,51 млн. грн. у 2012 році.

Ізи вищевикладеного, можна зробити висновок, що основними джерелами наповнення бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування у 2004 - 2012 роках були власні надходження та кошти державного бюджету. Динаміка доходів бюджету Пенсійного фонду України у 2004 - 2012 роках по основних джерелах наповнення наведена на рис. 1.

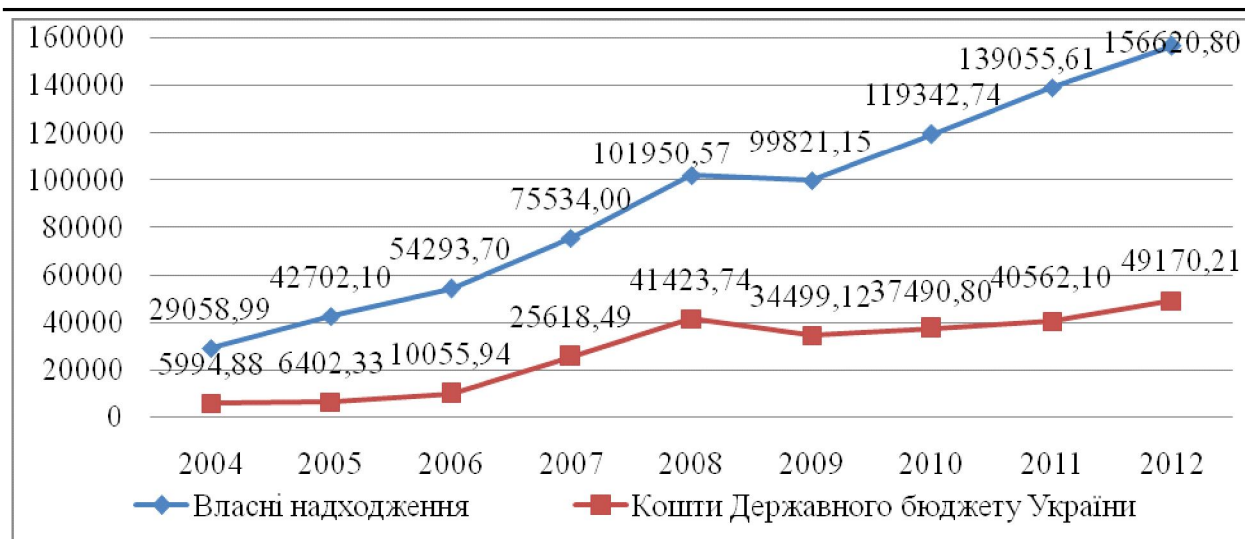


Рис.1 Динаміка доходів бюджету пенсійного фонду України у 2004 - 2012 роках млрд. грн. [4]

За наведений період видатки бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування були більшими за доходи. Перевищення видатків над доходами даного державного цільового фонду покривалося за рахунок коштів Державного бюджету України та позик з єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів при виплаті пенсій. Повернення наданих сум позик

відбувалось після закінчення виплатного періоду в межах фінансових можливостей Пенсійного фонду України. Інформація про обсяги дефіциту бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та позики з єдиного казначейського рахунку для покриття касових розривів при виплаті пенсій, непогашеної після закінчення виплатного періоду, у 2004-2012 роках наведена на рис. 2.



Рис. 2.Обсяг дефіциту бюджету Пенсійного фонду України та залучених позик з єдиного казначейського рахунку у 2004 - 2012 роках, млн. грн. [4]

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що загальний обсяг дефіциту бюджету Пенсійного фонду України можна визначити як суму перевищення видатків над доходами даного цільового фонду профінансовану за рахунок коштів державного бюджету з обсягом непогашеної

позички після закінчення виплатного періоду з єдиного казначейського рахунку для покриття касових розривів при виплаті пенсій. Найбільший обсяг загального дефіциту бюджету даного цільового фонду був у 2010 році та становив 34476,25 млн. грн., з 2011 року спостерігається

позитивна тенденція його зменшення.

Зауважимо, що у 2004 році Пенсійний фонд України не потребував залучення коштів з єдиного казначейського рахунку для своєчасної та у повному обсязі виплати пенсій. Протягом 2005 - 2006 років позичка, яка надавалася з єдиного казначейського рахунку, погашалася після закінчення бюджетного року. Як уже зазначалося вище, з 2007 року фонд загальнообов'язкового

державного пенсійного страхування не був у змозі повернути повний обсяг залучених позик з єдиного казначейського рахунку після закінчення виплатного періоду. Найбільший обсяг залучених позик був у 2009 році. Інформація про динаміку обсягів сум непогашеної позички після закінчення виплатного періоду з єдиного казначейського рахунку для покриття касових розривів при виплаті пенсій у 2005 - 2009 роках наведена на рис. 3.



Рис. 3. Динаміка суми непогашеної позички, що надавалася з єдиного казначейського рахунку Пенсійному фонду України, для покриття касових розривів при виплаті пенсій у 2005 - 2009 роках, млн. грн.[3]

Загальний дефіцит бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування формується під впливом зміни фактично отриманих власних надходжень та асигнувань з державного бюджету, зміни співвідношення їх обсягів.

Розглянувши структуру надходжень бюджету Пенсійного фонду України, можна зазначити, що найбільший щорічний приріст власних надходжень фонду був у 2005 році, в порівнянні з 2004 роком власні надходження збільшилися на 32 відсотки або на 12257,82 млн. грн. Але зауважимо, що найбільший приріст власних надходжень у абсолютних величинах був у 2008 році в порівнянні з 2007 роком і становив 26416,57 млн. грн., у відносних величинах лише 25 відсотків. У 2009 році спостерігається зменшення обсягів власних надходжень бюджету Пенсійного фонду України в порівнянні з 2008 на 2,86 відсотка або на 2958,97 млн. грн.

Обсяг надходження коштів з Державного бюджету України до бюджету Пенсійного фонду України за період з 2004 року по 2012 рік був менший лише у 2009 році в порівнянні з попереднім періодом. Надходження коштів з Державного бюджету України у 2009 році зменшилося на 6924,62 млн. грн., або 20,07 відсотка. Найбільший приріст надходження коштів з Державного бюджету України був у 2007 році в порівнянні з

попереднім роком, обсяг надходження коштів збільшився майже на 61 відсоток, або на 15562,55 млн. грн. У найбільший приріст коштів даного джерела спостерігався у 2008 році в порівнянні з 2007 роком і становив 15805,25 млн. грн., або 38,16 відсотка.

Відповідно до динаміки обсягів джерел надходження коштів до бюджету Пенсійного фонду України склалася така структура доходів фонду, що впливає на якість виконання бюджету даного цільового фонду. Інформація про структуру доходів бюджету системи загальнообов'язкового державного соціального страхування за період 2004 - 2012 років наведена у табл. 1.

У структурі доходів бюджету Пенсійного фонду України найбільшу питому вагу мають власні надходження. Їх частка коливається у межах від 64,67 відсотка у 2011 році до 77,42 відсотків у 2004 році. Кошти Державного бюджету України у структурі доходів бюджету Пенсійного фонду України займають другу позицію. У період з 2004 по 2012 роки їх частка коливається в межах від 16 до 32 відсотків. Кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у структурі доходів бюджету Пенсійного фонду України мають у сумі менше

Таблиця 1

**Структура доходів бюджету Пенсійного фонду України
за період 2004 - 2012 років, у відсотках**

	Залишок коштів на початок року	Власні надходження	Усього власних надходжень з урахуванням залишку	Кошти Державного бюджету України	Кошти ФЗДССВБ	Кошти ФЗДССНВВПЗ	Усього доходів	Дефіцит бюджету Пенсійного фонду України	Частка позички з ЄКР
2004	6,22	77,42	83,63	15,97	0,26	0,14	100		
2005	1,25	85,39	86,63	12,80	0,30	0,26	100	32,68	
2006	3,43	81,16	84,59	15,03	0,22	0,16	100	10,90	
2007	0,47	74,15	74,63	25,15	0,15	0,08	100		2,37
2008	2,93	68,97	71,90	28,02	0,01	0,07	100		4,08
2009	2,54	72,40	74,94	25,02	0,00	0,04	100	9,99	26,52
2010	1,40	74,97	76,36	23,55	0,02	0,07	100	16,71	4,95
2011	1,21	76,40	77,61	22,29	0,05	0,05	100	9,76	6,79
2012	0,67	75,70	76,36	23,56	0,04	0,04	100	7,34	5,69

Джерело: складено автором за даними [4].

одного відсотка.

При визначенні частки власних надходжень у загальному обсязі доходів бюджету Пенсійного фонду України необхідно враховувати обсяги покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України за рахунок Державного бюджету України та суми залучених позичок з єдиного

казначейського рахунку необхідних для покриття касових розривів при виплаті пенсій протягом року, непогашених після закінчення виплатного періоду. На рис. 4 наведена структура основних надходжень бюджету Пенсійного України.

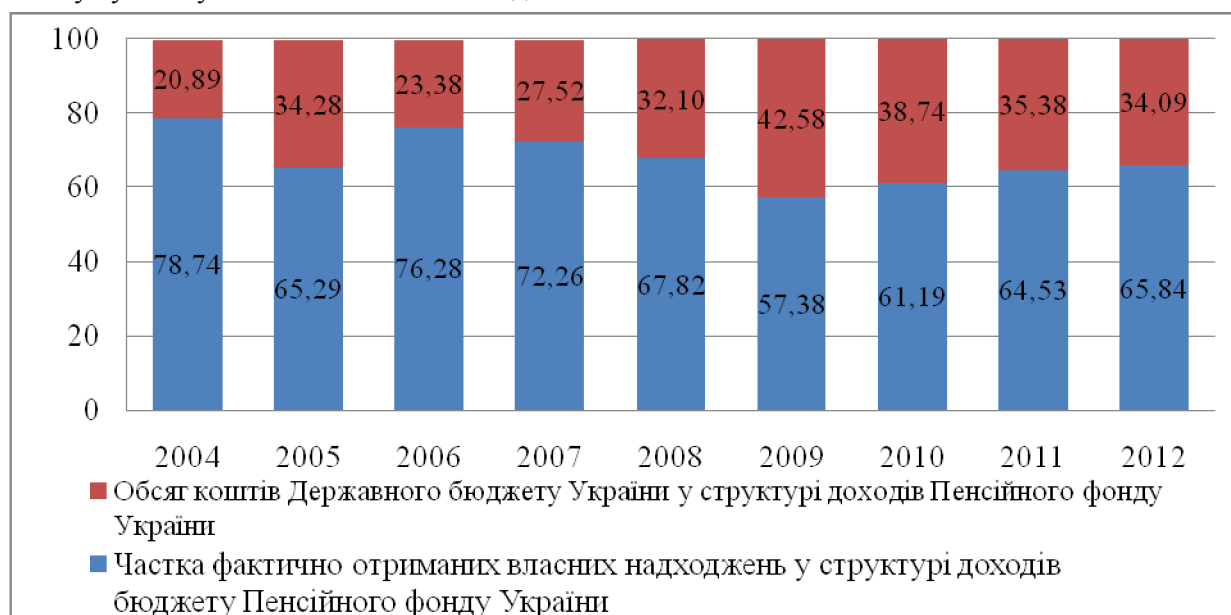


Рис. 4. Структура доходів бюджету Пенсійного фонду України з урахуванням дефіциту та сум непогашених позичок з єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів при виплаті пенсій

На зміни структури доходів бюджету Пенсійного фонду України вплинула динаміка основних джерел наповнення даного фонду. Зменшення частки надходжень з Державного бюджету України у 2006 році зумовлене уведенням вимог до платників сплачувати страхові внески з суми, не меншої за мінімальну заробітну плату в країні. Зростання обсягів коштів державного бюджету у структурі доходів бюджету пенсійного фонду у 2008 році пов'язано зі збільшенням числа пенсіонерів, що отримують пенсії за спеціальними пенсійними програмами, а також збільшення обсягів даних пенсій. У 2009 році відбулося різке зменшення власних надходжень бюджету Пенсійного фонду України, що зумовлено зменшенням чисельності застрахованих осіб у 2009 році. Протягом 2010 року була запроваджена обов'язкова доплата до мінімального страхового внеску фізичними особами підприємцями, що є платниками єдиного податку або власниками фіксованого патенту. Це зумовило збільшення обсягу власних надходжень у структурі бюджету Пенсійного фонду України у 2011 році. Але у 2011 у році до судів подано 3,1 млн. позовів до органів Пенсійного фонду України на загальну суму 9,4 млрд. грн. За судовими рішеннями протягом 2011 року проведено виплат на суму 5,9 млрд. грн., що зумовило зростання дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, а відповідно, і потребу у фінансуванні з Державного бюджету України.

Особливу увагу варто звернути на те, що відповідно до частини 2 статті 113 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003 року № 1058-IV у разі недостатності виділених з Державного бюджету України коштів по бюджетних програмах, пов'язаних з розмежуванням джерел виплати пенсій між Державним бюджетом

України та Пенсійним фондом України, пенсії, визначені чинним законодавством за спеціальними пенсійними програмами, виплачуються у повному обсязі за рахунок власних надходжень бюджету даного державного цільового фонду. Що відповідно впливає на структуру його доходів.

Бюджет Пенсійного фонду України жодного разу не був затверджений до початку виплатного періоду. Хоча відповідно до чинного законодавства він має бути затверджений не пізніше 10 грудня року, що передує рокові, на який складено бюджет. Незважаючи на це, крім 2009 року та 2010 року, до планових показників не вносилися зміни під час виконання бюджету даного державного цільового фонду. Враховуючи досвід Російської Федерації, необхідним для збалансування доходів і видатків пенсійного фонду, затвердження бюджету у чітко визначений термін є визначення основних показників солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на наступні три виплатні періоди при затвердженні бюджету даного фонду на наступний виплатний період, що зумовить необхідність у плануванні показників бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на середньострокову перспективу.

Також одним із вагомих факторів, що впливають на обсяг надходження страхових внесків і збалансованість бюджету фонду, є обсяг заборгованості з виплати заробітної плати. Найбільший обсяг заборгованості з виплати заробітної плати у Донецькій, Луганській, Львівській областях. Інформація про зміни обсягу заборгованості з виплати заробітної плати в Україні за період 2004 - 2012 років наведена на рис. 5.

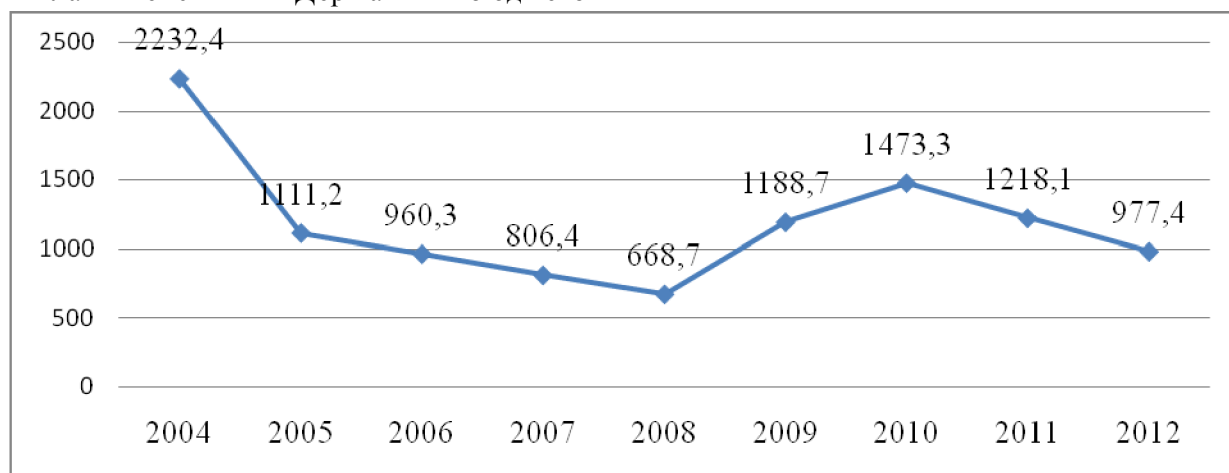


Рис.5. Заборгованість з виплати заробітної плати в Україні у 2004 - 2012 роках, млн. грн.[5]

Позитивна тенденція зменшення заборгованості з виплати заробітної плати призвела до зменшення обсягів недоїмки платників з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до Пенсійного фонду України. Але більшість підприємств боржників зі сплати страхових внесків віднесені до платників, щодо яких обмежено заходи стягнення згідно з чинним законодавством України або порушено справу про банкрутство та визнано банкрутом.

Тільки 16,82 відсотка підприємств в змозі погасити заборгованість перед Пенсійним фондом України, необхідне врахування даного фактора при прогнозуванні та плануванні показників бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Структура недоїмки з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до Пенсійного фонду України платників станом на 1 січня 2012 року наведена на рис.6.,

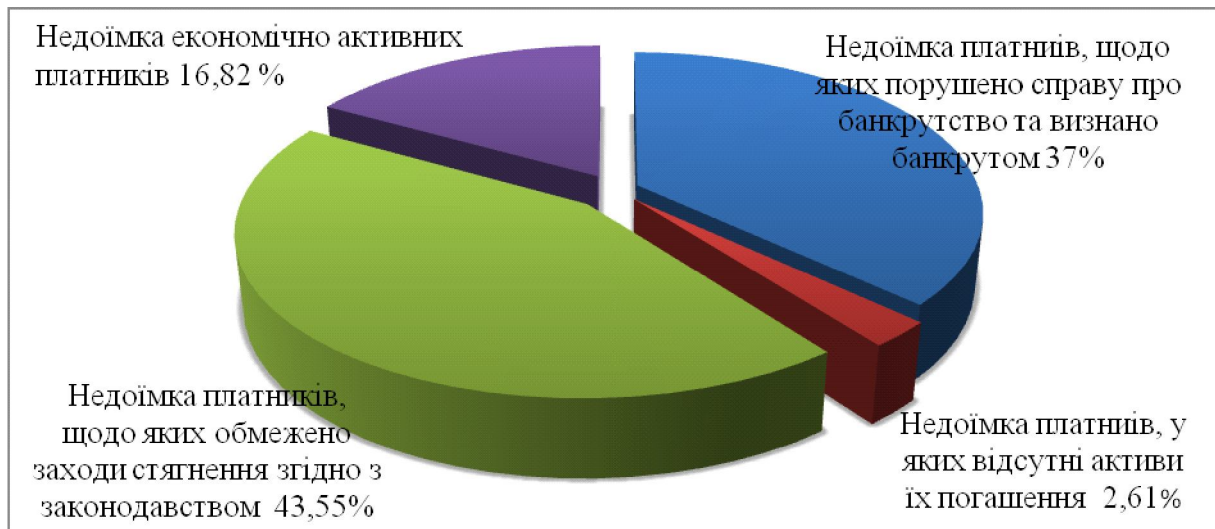


Рис. 6. Структура недоїмки зі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до Пенсійного фонду України платників станом на 1 січня 2012 року [4]

Значний вплив на фактичні надходження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування створює зменшення чисельності платників страхових внесків, зокрема чисельності штатних працівників. За період 2009 - 2012 років середньооблікова чисельність штатних працівників зменшилася на 1275536 осіб або на 10,42 відсотків. Станом на 1 січня 2013 року середньооблікова чисельність штатних працівників дорівнює 12240501 особа.

Для зменшення касових розривів при виплаті пенсій необхідно забезпечити рівномірність надходження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування упродовж усього бюджетного періоду. Як свідчить практика, найбільші обсяги надходження страхових внесків і за період 2004 - 2010 років спостерігаються у третьому та четвертому кварталах, хоча дана тенденція не є постійною. На різке збільшення страхових внесків у четвертому кварталі 2010 року вплинуло введення обов'язкової доплати до мінімального страхового внеску фізичних осіб підприємців, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування.

Також необхідне врахування даного фактора при плануванні показників бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. У табл. 2 наведена інформація про структуру надходження страхових внесків на пенсійне страхування та частини єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що зараховувалися до бюджету Пенсійного фонду України, у розрізі кварталів за період 2004 - 2012 років.

Висновки. З метою збалансування бюджету Пенсійного фонду України та збільшення обсягів власних надходжень бюджету даного цільового фонду необхідно не допустити подальше скорочення чисельності найманих працівників, забезпечити механізм рівномірного надходження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, проводити роботу щодо зменшення недоїмки. Це забезпечить надходження необхідних ресурсів для фінансування видатків бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та відповідно призведе до зростання розмірів пенсійних виплат.

Також важливою умовою для збалансування бюджету Пенсійного фонду України є підвищені

Структура надходження страхових внесків на пенсійне страхування та єдиного соціального внеску у розрізі кварталів за період 2004 - 2012 років, %

	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал
2004	20,80	24,26	25,91	29,03
2005	19,86	24,31	25,76	30,06
2006	21,36	24,61	25,43	28,60
2007	20,45	24,18	25,87	29,50
2008	21,50	25,46	25,88	27,16
2009	22,51	25,59	24,98	26,92
2010	21,09	24,62	25,37	28,92
2011	19,46	26,03	25,89	28,61
2012	22,52	25,50	24,79	27,20

Джерело: складено автором за даними [4].

якісного рівня планування у солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, необхідним є складання органами даного державного цільового фонду планових показників доходів бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на наступні за плановим три бюджетні періоди відповідно до середньострокових пріоритетів.

Потребує подальшого вдосконалення процес розподілу джерел фінансування виплати пенсій між державним бюджетом і пенсійним фондом. Усунення можливості фінансування пенсій за спеціальними пенсійними програмами та надбавок за рахунок власних надходження фонду, забезпечить виконання страхових принципів солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Список літератури

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003р. № 1058-IV;
2. Мордвінов О. Г. Сучасний стан реалізації економічних та соціальних реформ в Україні: монографія / О. Г. Мордвінова. - Запоріжжя: Класичний приватний ун-т, 2012. - 257 с.;
3. Омелянович Л.О. Вплив реформування пенсійної системи України на соціально-економічний розвиток суспільства: монографія / Л.О. Омелянович, Н.С. Рад. - Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. - 282 с.;
4. Показники виконання бюджету Пенсійного фонду України на офіційному сайті Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://pfu.gov.ua>;
5. Інформаційний портал Державної служби статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

Анотація

Евгений Тонкопрядов

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННОГО ФОНДА УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию особенностей формирования доходов бюджета Пенсионного фонда Украины. Проведено анализ структуры доходов бюджета солидарной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования, определены основные факторы, влияющие на структуру доходов бюджета данного целевого фонда. Обоснована необходимость внедрение планирования доходов Пенсионного фонда Украины на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: бюджет пенсионного фонда, общие доходы, дефицит, проект бюджета, среднесрочное планирование.

Summary

Yevhen Tonkopriadov

FEATURES OF THE PENSION FUND OF UKRAINE BUDGET INCOMES FORMATION

The article is devoted to research of features of the Pension fund of Ukraine budget incomes formation. The structure of incomes analysis of the budget of solidarity system of obligatory state pension insurance is held, the major factor influence on the structure of incomes of the budget of the this fund are defined. The necessity of introduction of incomes planning of the Pension fund of Ukraine on the middle term prospect is justified.

Keywords: budget of a pension fund, aggregate profits, deficiency, project of the budget, intermediate term planning.

СУТНІСТЬ І ПРІОРИТЕТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано поняття "податкове адміністрування", теоретичні підходи до тлумачення його сутності представниками вітчизняної фінансової науки. Досліджено дану дефініцію в контексті системного аналізу та запропоновано напрями вдосконалення процедур податкового адміністрування урахуванням зовнішніх і внутрішніх передумов.

Ключові слова: податкове адміністрування, адміністрування податків.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективності процесу податкового адміністрування відноситься до числа важливих пріоритетів податкової політики й економіки держави в цілому. Прорахунки та недоліки податкового адміністрування вже сьогодні не можуть бути пояснені винятково етапом становлення системи оподаткування та контролюючих органів. І хоча не буде перебільшенням твердження, що цей етап уже завершений, очевидно, що розв'язання цих проблем термінове.

На відміну від України, яка запозичувала досвід податкового адміністрування в країнах з розвиненими податковими технологіями, зарубіжні держави, пройшовши еволюційний шлях розвитку своїх податкових систем, поетапно запроваджували ефективні засоби та методи управління процесами справляння податків. Вивчення, аналіз і наукове осмислення їхнього досвіду дає змогу дійти висновку про прийнятність і доцільність деяких практичних рішень для застосування в Україні. Указане визначило особливу гостроту й актуальність поставлених питань, зумовило мету дослідження, що зводиться до теоретико-організаційного аналізу сутності податкового адміністрування, окреслення напрямів удосконалення реалізації його технологій та процедур на сучасному етапі розвитку.

Одним із найбільш проблемних аспектів функціонування держави є врегулювання процесів взаємовідносин між платниками податків й органами державної влади, що зумовлене процесами економічної трансформації, недостатньою послідовністю та науковою обґрунтованістю реформ податкової політики та системи податкового адміністрування. Проблема податкового адміністрування одна з найактуальніших не тільки у сфері оподаткування, управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, але є важливим індикатором рівня соціально-економічного

розвитку держави.

Дане поняття досить часто використовується у практичній діяльності органів Міністерства доходів і зборів, у статтях фахового спрямування з бухгалтерського обліку й оподаткування, однак аналіз практики його використання засвідчує відсутність чіткого пояснення суті даного терміна. Тому вважаємо за доцільне першопочатково визначити сутність даного поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Адміністрування податків існує у практиці управління процесами і процедурами фіска досить давно. У науковій літературі кінця XIX - початку XX століття згадуються терміни "податна техніка" й "фінансова техніка", які за змістом багато в чому перекликаються із сучасним адмініструванням податків. В англомовних джерелах дефініція "administration" синонімічна "management", "execution", "performance", "supervision", тобто управління, організація, виконання, здійснення нагляду (контроль).

Загальне визначення терміна адміністрування наведене у економічній енциклопедії визначає його як управлінську діяльність керівників і органів управління, яка здійснюється здебільшого через накази і розпорядження, і характеризується як таке, що властиве командно-адміністративній системі [1, С. 125]. На думку вітчизняного теоретика В.А. Савчука, робити пряму проекцію даного визначення на тлумачення адміністрування податків не можна, оскільки, по-перше, адміністрування податків властиве не тільки командно-адміністративній системі; по-друге, організація процесу оподаткування залежить від ступеня розвитку держави, її апарату, тому це в значній мірі впливає на співвідношення морально-етичних і адміністративних спонукань до сплати податків. [2, С. 15].

У словнику російської мови С.І. Ожегова "адміністрування" визначається як управління чим-небудь. Тому цілком логічно припустити, що якщо в загальному термін адміністрування передбачає управління процесами державотворення, то

адміністрування податків є не чим іншим як механізмами управління системою оподаткування та процесами взаємовідносин між платниками податків й державою.

Погляди науковців щодо визначення категорій управлінського впливу держави на процеси оподаткування із залученням фіскальних органів характеризуються певною дискусійністю через наявність різних тлумачень, зокрема:

- В.Л. Андрущенко зосереджує увагу на адмініструванні, переважно через реалізацію фіскальної політики, при цьому розуміючи під ним управління людьми й подіями у сфері оподаткування через рішення державних органів. На його думку, податкове адміністрування включає в себе як державну політику в значенні дій владних чи управлінських структур, так і науку та мистецтво ефективного управління податковою системою [3, С. 28].

- Ю.Б. Іванов визначає адміністрування як процедуру реалізації прав і обов'язків суб'єктів податкового права щодо узгодження й погашення податкових зобов'язань [4, С. 265].

-В.М. Мельник включає в даний термін управлінську діяльність органів державної виконавчої влади, що пов'язана з організацією процесу оподаткування, ґрунтується на державних законодавчих і нормативних актах та використовує соціально зумовлені та прийнятні правила [5, С. 42].

- Корецька-Гармаш В.О. та Кулік А.В. [6] податкове адміністрування тлумачать як сукупність методів, прийомів і засобів інформаційного забезпечення, за допомогою яких органи державної виконавчої влади надають функціонуванню податкового механізму заданий законом напрям і координують податкові дії при суттєвих змінах в економіці та політиці.

-П. Бечко, Н.Ліса вважають, що податкове адміністрування це система заходів і прийомів, обумовлена нормами чинного законодавства, яка забезпечує мобілізацію надходжень до бюджетів всіх рівнів і державних цільових фондів [7, С. 126].

- Василюк Г.В. податкове адміністрування вважає процесом, який забезпечує, координує і регулює роботу органів державної податкової служби і платників податків (у сфері організації їх діяльності з моменту реєстрації суб'єкта господарювання як платника податку, включаючи контроль за його діяльністю, аж до моменту зняття його з обліку) [8, С. 76].

- Проскура К.П., тлумачить податкове адміністрування як нормативно регламентовану організаційно-розпорядчу діяльність уповноважених державних органів у сфері управління процесами оподаткування з метою забезпечення виконання вимог податкового законодавства учасниками податкових відносин

[9].

Досліджуючи сутність податкового адміністрування слід зауважити відсутність єдиного понятійного апарату, оскільки в економічній літературі досить часто зустрічаються в деякій мірі тотожні поняття "адміністрування податків", "податкове адміністрування", "адміністрування податкових платежів", а саме:

- Катрук Н.О. [10, С. 53] адміністрування податків визначає складовою фіскального адміністрування, що включає облікову роботу, масово-роз'яснювальну та консультаційну, прогнозно-аналітичну та контрольно-перевірочну роботу.

- Новосад Л.Я. [11, С. 65] адміністрування податків зводить до державного управління податковою системою загалом і структурними елементами - окремим податками щодо їх законодавчого запровадження, проектування, планування, оперативного управління, податкового контролю за дотриманням законодавства платниками податків.

- Житна І.П., Корецька-Гармаш В.О. [12] поняття "адміністрування податкових платежів" характеризують як складову фіскального адміністрування, що обумовлена не лише організаційною структурою та функціональними повноваженнями контролюючих органів у сфері регулювання податкових правовідносин, єдиними принципами обліку, порядку обчислення, сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства, що покликані систематизувати масово-роз'яснювальну, консультативну і прогнозно-аналітичну роботу, але й таку що знаходиться в тісній залежності з демократичними орієнтирами розвитку суспільства.

Сучасний стан податкового адміністрування зумовлюється рівнем ефективності законодавства про податки і збори, яке встановлюючи певний тип організаційно-економічних механізмів оподаткування, дозволяє забезпечувати реалізацію фіскальних інтересів держави.

Схематично, система нормативно -правового забезпечення податкового адміністрування представлена на рис. 1.

У Податковому кодексі відсутнє визначення поняття "адміністрування податків", але постійно застосовується такий термін як "порядок адміністрування податків і зборів". Основні складові податкового адміністрування, що визначаються у розділі II "Адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)" Податкового кодексу, це:

- податкова звітність;

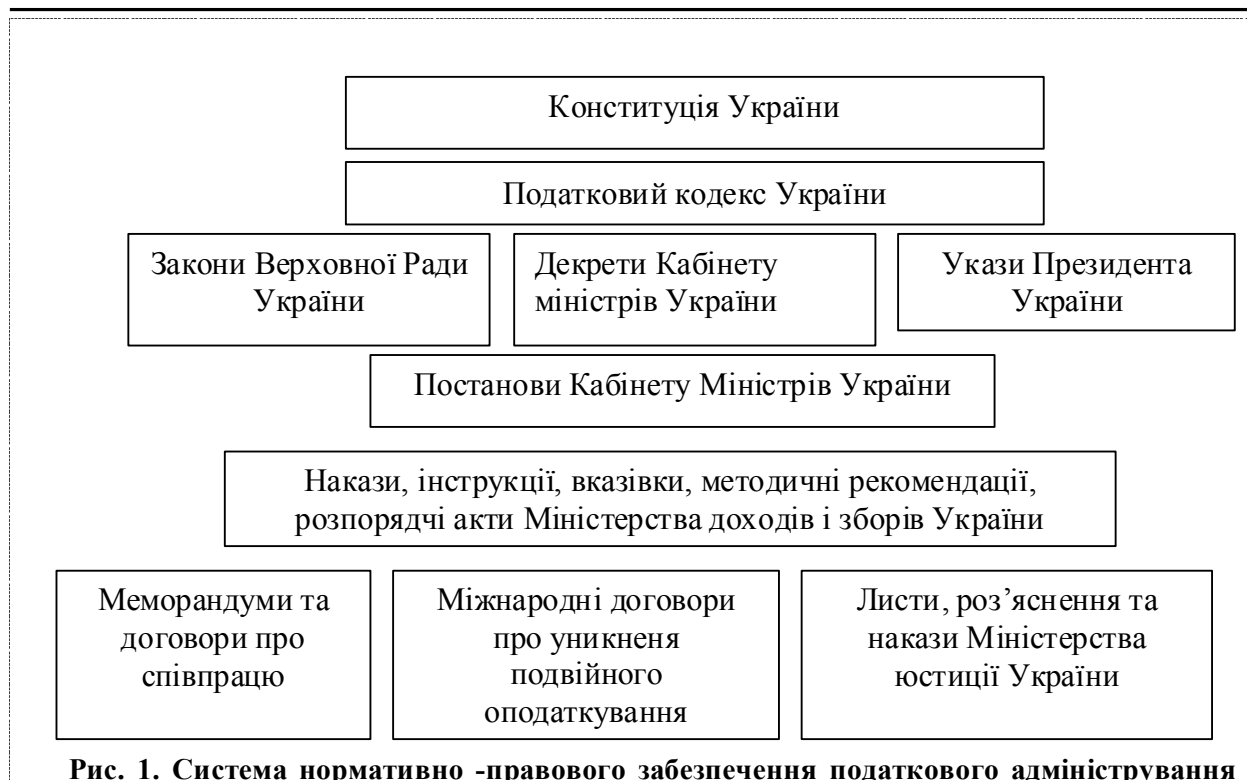


Рис. 1. Система нормативно -правового забезпечення податкового адміністрування (складено автором самостійно)

- податкові консультації;
- податковий контроль;
- облік платників податків;
- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби;
- перевірки;
- погашення податкового боргу платників податків;
- застосування міжнародних договорів і погашення податкового боргу за запитами компетентних органів іноземних держав;
- відповідальність;
- пеня [13].

Проте, вказаний перелік, на нашу думку, не в повній мірі забезпечує дотримання основних вимог які ставиться до нормативно -правового забезпечення процесів податкового адміністрування -це правове оформлення умов дотримання балансу інтересів держави та осіб, які виконують податкові обов'язки. Крім того, на ефективність реалізації податкового адміністрування в Україні негативно впливає часте внесення змін до податкового законодавства, наявність великої кількості підзаконних та інструктивних документів, суперечність окремих норм; відсутність ретельного кількісного та якісного аналізу доцільності запровадження чи скасування певної правової норми, рівня готовності суспільства до її сприйняття. Запровадження будь-яких змін в оподаткуванні як суспільно корисних і виправданих можливе лише на засадах паретооптимальності,

тобто мінімізації шкідливого впливу як для держави так і для платників податків.

Отже, можемо констатувати наявність протиріч в понятійному апараті, і не дивлячись на те, що дефініція "адміністрування" зустрічається в нормативних документах, назвах структурних підрозділів Міністерства доходів і зборів, наукових дослідженнях, але поряд з цим відсутнє чітке і однозначне тлумачення цього терміну як на законодавчому рівні, так і на рівні теоретичних досліджень.

Ми погоджуємося з думкою про те, що елементи податкового адміністрування слід розглядати як структурні складові системи взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів вищого і нижчого рівнів. Використання системного підходу при дослідженні елементів податкового адміністрування, дозволяє її розглядати як складову системи більш високого порядку, зокрема управління оподаткуванням.

Аналіз сучасної практики реалізації системи податкового адміністрування дозволяє визначити перспективи її вдосконалення в таких напрямках:

- 1) нормативно -правовому;
- 2) інформаційно-аналітичному;
- 3) контрольно -перевірочному;
- 4) напрямку управління кадровим потенціалом податкових органів;
- 5) напрямі побудови ефективних взаємовідносин платників податків і податкових органів.

Нормативно-правове забезпечення

податкового адміністрування реалізується на основі положень Податкового кодексу, який будучи запроваджений на початку 2011 року, хоч і дещо поліпшив ситуацію, проте все ще залишає місце для прийняття самовільних рішень з боку структурних підрозділів Міністерства доходів і зборів. Міжнародний досвід чітко показує, що наявність системи попередніх роз'яснень разом з іншими заходами, спрямованими на внесення ясності в податкове законодавство, справляє позитивний вплив на добровільне дотримання податкового законодавства. Тому з метою уникнення передумов розгортання конфлікту інтересів між державою в особі контролюючих органів і платниками податків вважаємо за доцільне зробити обов'язковим опублікування усіх тлумачень податкового законодавства та вжити серйозних заходів щодо перегляду існуючих законодавчих і нормативних положень стосовно прав та учасників процесів оподаткування, приділяючи особливу увагу таким питанням, як повноваження у сфері організації і проведення перевірок, управління податковою заборгованістю, а також питанням захисту прав платників податків.

Реформування податкової та митної служби України у структурні підрозділи Міністерства доходів і зборів зумовили, з одного боку, запровадження ряду переваг, таких як створення єдиної бази даних платників податків, можливість наскрізного контролю діяльності платників податків у межах та за межами України, скорочення штату контролюючих органів, уніфікація підходів фіскального адміністрування. З іншого боку, в перехідний період трансформаційних перетворень існує певна неузгодженість як нормативно-правового поля, так і діяльності структурних підрозділів колишніх податкової та митної служби. Подібне реформування вітчизняних фіскальних органів відбулося без належного підготовчого періоду, за відсутності обґрунтованої вітчизняної податкової стратегії і тактики, визначених відповідних пріоритетів та стратегічних орієнтирів податкових реформ. Указане зумовлює потребу запровадження нового цілісного, сучасного законодавчого акта про фіскальні органи, який би містив чіткі та зрозумілі правила, викладені в одному документі, що б дозволило забезпечити ефективне податкове адміністрування або введення відповідних корегувань в існуючий Податковий кодекс.

Крім того, бажане не "шокове" реформування податкової системи та податкових органів, коли суб'єкти господарювання "post factum" ставляться до відома про відповідні нововведення, що властиве вітчизняній практиці оподаткування, а

відповідна стратегічна і тактична розробка плану реформ з детальним аналізом етапів їх здійснення на основі принципів наукової обґрунтованості, економічної доцільності, відкритості та демократичності.

Створення інформаційно-аналітичного забезпечення органів Міністерства доходів і зборів України як цілісної системи, спрямованої на загальний аналіз результатів господарської діяльності платників податків забезпечує покращення адміністрування, дозволяє спрямувати податковий контроль на тих платників податків, які ухиляються від виконання податкового обов'язку, і зменшити навантаження на сумлінних платників податків.

Висока ефективність технологій податкового адміністрування США базується на широкому використанні інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі в частині вільного доступу податкових органів до інформаційних баз даних інших органів, які володіють інформацією про доходи, витрати, фінансові зобов'язання та фінансовий стан платників податків. Це ж зумовлює необхідність створення в Україні єдиної бази даних про доходи, витрати, фінансові зобов'язання та фінансовий стан платників податків, специфіку життя та можливість доступу до баз даних інших державних органів влади, які містять важливу, уточнюючу чи спростовуючу інформацію.

Для створення цілісної системи інформаційно-аналітичного забезпечення Міністерству доходів і зборів України необхідно:

- реалізувати комплекс заходів (законодавчих, організаційних, методологічних, технічних) для сприяння отриманню всієї податкової та фінансової звітності платника податків у електронному вигляді;

- розвивати використання сучасних програмних засобів для автоматизації процедур опрацювання звітності та її аналітичної обробки;

- підвищити довіру платників до подання звітності в електронному вигляді, забезпечивши її конфіденційність, своєчасність отримання, об'єктивність обробки, автоматичну перевірку наявності у звітних документах помилок із наданням можливості платнику податків їх виправлення;

- удосконалити форми податкових декларацій, поступово зменшуючи кількість звітних декларацій, та здійснити їх уніфікацію.

Удосконалення технологій податкового контролю як необхідного елементу податкового адміністрування також передбачає використання позитивних напрацювань зарубіжної практики оподаткування. В Україні робляться спроби реалізації програми "Горизонтальний моніторинг",

яка має шанси перетворитися з експерименту на постійно діючий податковий сервіс для великих платників податків. Ним передбачено оперативне реагування органів Міндоходів на проблеми великого бізнесу, заміну існуючих процедур аудиту на поточний моніторинг їх діяльності. У результаті горизонтальної, тобто "однорівневої" співпраці великих платників податків із структурними підрозділами Міндоходів, великі підприємства отримали: серйозну економію часу, трудозатрат і скорочення у рази кількості аудиторських перевірок; можливість при укладанні тих чи інших угод, контрактів отримати оцінку податкових органів щодо надійності та сумлінності можливих партнерів - для запобігання ризикових операцій та зняття з себе відповідальності за можливі податкові ризики; психологічно комфортні умови діяльності.

При впровадженні горизонтального моніторингу як елементу нового сервісу вводиться електронний аудит, який передбачає комплекс контрольних заходів структурних підрозділів Міндоходів, що базується на обробці даних спеціалізованим програмним забезпеченням, з поглибленими основами статистики та статистичного аналізу, бухгалтерського обліку платника податку. Крім того, запроваджується можливість визнання податковими органами висновків аудиторських компаній, які відповідають певним критеріям та стандартам, а також надання відповіді на запитання платника податку у максимально стислі терміни. Проте, з огляду на відсутність відповідного законодавства та високий рівень корупції в Україні, перспективи успішного впровадження цього проекту в Україні на даний час не мають жодних гарантій його ефективності та дієвості в цілому.

У процесі реформування податкового адміністрування потребує вдосконалення менеджмент персоналу та кадрового забезпечення Міндоходів. Удосконалення технологій податкового адміністрування, поява нових обов'язків та процедур, зумовлених організаційними змінами, комплексна комп'ютеризація та перехід до управління діяльністю із забезпечення дотримання платниками податків вимог податкового законодавства на основі оцінки ризиків - усе це вимагає високої кваліфікації та здобуття нових знань. Необхідним вбачається прискорення роботи з підготовки кваліфікованого персоналу, а також перепідготовку кваліфікованих спеціалістів, які б володіли знанням про норми податкового законодавства на належному рівні.

Механізми і технології податкового адміністрування можуть бути малоефективними, якщо вони не спрямовані на створення чесної та

неупередженої податкової системи та партнерських взаємовідносин з платниками податків.

У звіті Наглядової ради з питань реалізації проекту модернізації ДПС України від 25.05.2012 року, експерти визначили, що не зауважують покращень культури податкової служби, або покращення зовсім незначні. На думку аналітиків, єдиною турботою влади, є лише мобілізація достатнього обсягу податків, незважаючи на те, яку ціну заплатить за це країна в майбутньому. Особливо загострюється увага на шкоді, яку завдає директивно-плановий підхід до збирання податків та спосіб, у який цей підхід застосовується. На підставі цього вважаємо за доцільне запровадити практику формування планів податкових надходжень зі щорічними розрахунками, які б ґрунтувалися на елементах податкової системи, незалежній статистиці та змінах в економіці, як це практикується в усіх сучасних світових економіках.

Крім того, у своїй боротьбі з податковим шахрайством, яке широко розповсюджене в Україні, податкові органи часто вдавалися до заходів, які більше зашкодили чесним платникам, аніж сприяли запобіганню шахрайству. Ефективною в цьому контексті була б реалізація методів, спрямованих на боротьбу з шахрайством, які повинні ґрунтуватися винятково на аналізі ризиків і не повинні шкодити добросовісним платникам.

Висновок. Безрозв'язання проблеми взаємної відповідальності платника податків і держави, без узгодження їх інтересів, зусилля щодо реформування податкового адміністрування будуть безрезультатними. Держава зобов'язана забезпечити дотримання базових принципів оподаткування, які сформульовані в Податковому кодексі, здійснити реформу податкового законодавства, проводити податкову політику з урахуванням бюджетних пріоритетів і впорядкування державних витрат.

Список літератури

1. Большая Советская Энциклопедия. (В 30 томах). Гл. Ред.: А.М. Прохоров. Изд. 3-е. Т.1. - М., "Советская Энциклопедия", 1969. - 608 с.
2. Савчук В.А. Теоретичні засади організації адміністрування податків // Ефективна економіка -2013. №3.- С. 15
3. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // Фінанси України. -2003. - № 6. - С. 27-35
4. Иванов Ю.Б., Карпова В.В., Карпов Л.Н. Налоговый менеджмент: Уч. пособие. - Х.: ИД "ИНЖЭК", 2006. - 488 с.

5. Мельник В.М. До питання формування теоретичних засад адміністрування податків / В. М. Мельник // Фінанси України. -2008. -№9. -С. 42-50.
6. Корецька-Гармаш В.О. Адміністрування податків: порівняльний аналіз після прийняття Податкового Кодексу [Електронний ресурс]/ В.О. Корецька-Гармаш, А.В. Кулік // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. Економічні науки. - 2011. - № 7(161). Ч. 2. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/vsnu/2011_7_2/Korecka.pdf.
7. Бечко П. К. Податковий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ П. К. Бечко, Н. В. Лиса. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 288 с. 6.
8. Василевська Г.В. Економічні засади теорії податкового адміністрування в Україні. Економічний аналіз. Випуск 3(19). 2008 С.76-81.
9. Проскура К.П. Особливості адміністрування податків в Україні //Економічний часопис -XXI. -2012. -№ 3-4. Електронний ресурс : Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2012/3-4/201221.html>
10. Катрук Н.О. Обґрунтування сутності державного податкового менеджменту в контексті становлення наукової думки / Н.О. Катрук // Наука й економіка. - 2010. - № 2 (18). -с. 47-55
11. Новосад Л.Я. Фіскальне адміністрування в Україні: проблеми теорії та практики / Л.Я. Новосад // Світ фінансів. - 2005. - В. 1. - С. 65-70.
12. Житна І.П. Адміністрування податку на додану вартість в Україні: організація та напрямки розбудови [Електронний ресурс]/ І.П. Житна, В.О. Корецька-Гармаш // Наукові вісті Давіського університету. - 2010. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Nvdu/2010_1/10giponp.htm.
13. Податковий кодекс України. Електронний ресурс : Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/para16#n16>

Аннотация

Елена Сыдорович

СУЩНОСТЬ И ПРИОРИТЕТЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Проанализировано понятие "налоговое администрирование" и проанализированы теоретические подходы к толкованию его сущности представителями отечественной финансовой науки. Исследована сущность данной дефиниции в контексте системного анализа и предложены направления совершенствования процедур налогового администрирования с учетом внешних и внутренних предпосылок.

Ключевые слова: налоговое администрирование, администрирование налогов.

Summary

Elen Sudorovich

ESSENCE AND PRIORITIES OF IMPROVEMENT OF TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of the term "tax administration", and theoretical approaches to the interpretation of the essence by representatives of domestic financial science. The essence of this definition in the context of systems analysis suggests directions for improving tax administration procedures with regard to internal and external conditions.

Keywords: tax administration, administration of taxation.

©Жебчук Р.Л., 2013р.
*Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ "Академія фінансового управління"
Міністерства фінансів України, Київ
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ЯКІСТЬ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ"

Досліджується суть категорій "якість" у взаємозв'язку з бюджетним плануванням. Визначаються поняття "якість бюджетного планування", "якість бюджетного плану" та "якість процесу бюджетного планування". Обґрунтовується необхідність оцінки якості бюджетного планування.

Ключові слова: бюджет, бюджетне планування, якість, оцінка якості бюджетного планування.

Науково-технічний прогрес невинно рухає людство до якісно нових етапів розвитку поступово змінюючи щоденний життєвий порядок. Інновації у виробничій сфері зумовлюють розвиток нових сфер фінансових відносин та удосконалення існуючих соціо-економічних систем. Водночас НТП є не тільки процесом кількісного розвитку (екстенсифікації), а й веде до удосконалення шляхом підвищення якості (інтенсифікації) економічних процесів. Не є винятком тут і сфера державних фінансів. У зв'язку з цим природна потреба удосконалення як системи державних відносин в цілому, так і окремих її складових, як, наприклад, системи бюджетного планування. Адже розвиток складних систем можливий шляхом покращення її складових.

Водночас процес удосконалення важко уявити без попередньої всебічної оцінки якості об'єкта удосконалення. У зв'язку з цим метою нашого роботи є визначення суті поняття "якість бюджетного планування", дослідження наявності потреби в оцінці якості бюджетного планування та розробка теоретико-методологічних основ для подальшого аналізу даного поняття.

Дослідженню актуальних проблем розвитку державних фінансів і бюджетного планування присвятили свої праці такі українські науковці, як Азаров М.Я., Гасанов С.С., Кудряшов В.П., Луніна І.О., Опарін В.М., Павлюк К.В., Чугунов І.Я. та інші. Серед закордонних фахівців даною тематикою цікавились Ш. Бланкарт, Дж. Бюкенен, Р. Масгрейв, Г. Мінцберг тощо.

Однак саме поняття "якість бюджетного планування" малодосліджене, хоча досить часто згадується відомими вітчизняними науковцями в тій чи іншій інтерпретації. Наприклад, проф. Чугунов І.Я. зазначає, що середньострокове бюджетне планування є необхідною умовою для поліпшення якості процесу бюджетного планування [1, с.208]. Водночас, бачимо

використання поняття і на практиці. Так, у програмі економічних реформ Президента України на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", вказується, що підвищення якості капітального бюджетування є умовою підвищення ефективності державних видатків [2].

Що ж ми розуміємо під поняттям "якість бюджетного планування"?

Для відповіді на це запитання вважаємо за необхідне дослідити сутність поняття "якість". Ведучи мову про "якість", зазначимо, що дане поняття визначав ще Аристотель у праці "Логіка" як одну з 10 категорій, на які він поділив усі речі реальності. Як одна з таких категорій, якість - ознака, за допомогою якої річ є якогось типу чи виду; ознака, що вказує, якою є річ (її змістовні характеристики та форми) і як річ діє (її здатності та навички); ознака, котра є зовнішньою оцінюючою категорією [3].

Поряд з зазначеним, фундаментальне визначення якості як філософської категорії, дане Гегелем у його Енциклопедії філософських наук: "Якість є в цілому тотожна з буттям безпосередня визначеність ...". "Щось є завдяки своїй якості тим, що воно є і, втрачаючи свою якість, воно перестає бути тим, що воно є ..." [4]. Інакше кажучи, якість - це притаманні будь-якому об'єктові властивості і характеристики, які визначають об'єкт як такий і відрізняють його від інших.

Сьогодні ж поняття "якість" в економіці частіше вживається стосовно промислової продукції чи послуг. Для оцінки їх якості яких створені міжнародні стандарти оцінки якості. Так, міжнародні стандарти ISO 9000, що регулюють питання щодо систем управління якістю, визначають якість як "певний рівень усіх характеристик товару (послуги), що задовольняють вимоги" [5]. Цей стандарт

визначає вимоги як потреби або очікування.

Американська асоціація якості [6] визначає якість як певне поєднання необхідних людині кількісних та якісних можливостей, які кожна особа визначає для себе самостійно. У технічному використанні, якість може мати два значення:

- як характеристика продукту або послуги, що означають його здатність задовольняти визначені або можливі потреби;

- продукт або послуга без недоліків.

Сучасні вчені-економісти тлумачать якість по-різному. Так, С.В. Мочерний визначає дане поняття як "сукупність технічних, економічних, експлуатаційних, соціальних та інших властивостей речей і процесів, які характеризують її корисність, один з головних показників ефективності виробництва, науково-технічного, економічного і соціального прогресу" [7, с.559].

Якість продукту (товару), за Мочерним С.В., - "комплекс характеристик, що визначає його корисність для виробника (споживача). Основними характеристиками якості продукту (товару) є: 1) техніко-економічна; 2) економічна; 3) соціальна; 4) екологічна; 5) ергономічна; 6) естетична".

Філіп Кросбі вважає, що сутність якості криється у "відповідності вимогам". Водночас, вимоги можуть не повною мірою представляти очікування клієнтів, Ф. Кросбі розглядає це в якості окремої проблеми [8].

Пітер Друкер стверджує, що "якість продукту чи послуги це не те, що хвалить виробник, а те, за що клієнт готовий вийти з машини і заплатити" [9].

Едвардс Демінг зосереджує увагу на "ефективному виробництві продукції в якості, що очікує ринок" [10]. Він пов'язує якість і управління визначаючи, що: "Витрати знижуються і продуктивність підвищується за умови, коли підвищення якості досягається за рахунок більш ефективного управління дизайном, виробництвом, випробуванням і шляхом поліпшення організаційних процесів" [11, с.88].

Норіакі Кано (Noriaki Kano) пропонує розглядати якість як двовимірну модель: "необхідна якість" і "приваблива якість". Під першою вчений розуміє "придатність для використання", під другою складовою - рівень якості товару (послуги), який буде подобатись клієнту, але він про нього ще не задумувався. Прихильники характеризують цю модель більш лаконічно: "Якість продуктів (послуг) має відповідати або перевищувати очікування клієнтів" [12].

Інші науковці стверджують, що "якість - це сукупність властивостей і характеристик продукції, які дають їй здатність задовольняти

зумовлені або передбачувані потреби" [13, с.78].

Розглянувши думки науковців щодо суті поняття якості здійснимо аналіз наведених тлумачень.

Згідно з одним з основних положень термінології [14; 15], визначення терміна в прикладному значенні (наприклад - якість бюджетного планування), виходячи з ієрархічної зв'язку між поняттями, не повинно суперечити фундаментальному визначенню якості як категорії. Наприклад, у словнику Вебстера [16] термін якості визначений як:

1) особливі і суттєві характеристики - "природа" речі ;

2) невід'ємна риса - "властивість" речі (міцність як якість сталі).

Тому вважаємо, що ті тлумачення якості, де вона визначається не тільки як сукупність об'єктивно властивих продукції ознак і характеристик, а й як здатність задовольняти потреби (відповідати вимогам) порушують зазначені положення науки термінології, що наведені в [14] і [15] оскільки визначення терміна якості в прикладному значенні не відповідає фундаментальному. Що, на думку авторів згаданих джерел (Д. С. Лотте і Г. П. Мельников), веде до плутанини, що і сталося в даному випадку з терміном "якість товару" і може стосуватись надалі і поняття "якість бюджетного планування".

Водночас цікавий той факт, що в науці вже є поняття, яке означає здатність товару або послуги відповідати пропонованим вимогам (задовольняти потреби):

в економіці це поняття названо терміном корисність (англ. utility) [17, с.969];

у політичній економії - споживною вартістю, яка також визначена як корисність [18].

Інакше кажучи, здатність товару (послуги) задовольняти потреби називається не якістю, а корисністю. У цьому понятті виражаються не самі по собі властивості речей, а ставлення людей до цих властивостей. У зв'язку з прийнятими в науці визначеннями якості та корисності [3; 4; 7; 17; 18] співвідношення між цими поняттями можна виразити наступною умовною формулою :

корисність = якість + задоволення потреб

(1)

Таке розуміння якості та його співвідношення з корисністю простежується і в повсякденному житті, коли ми говоримо: "Така якість мені і за- дарма не потрібна", або навпаки: "Оце - якість!". Тут ми визначаємо своє ставлення не до якості взагалі, а до певного рівня якості, який виражений у словах "така", "оце".

У підсумку доходимо до висновку, що у частині згаданих раніше визначень поняття "якість" через

невідповідність між прикладним і фундаментальним визначенням терміна відбулася, на нашу думку, підміна понять: замість визначення якості (внутрішньої властивості продукції) дано визначення корисності (зовнішньої властивості).

Більше того, погоджуємося з думкою В. Ю. Огвоздина [21], який вважає, що зазначена ситуація не просто вносить плутанину в розуміння сутності якості продукції, а приховує в собі справжню логічну бомбу. Формально, за логікою речей, з таких визначень випливає: якщо якість - це ступінь відповідності характеристик вимогам, то продукція, яка не відповідає вимогам, не має якості. Але в природі немає речей без якості, без будь-яких властивостей і характеристик [22, с.78; 23, с.64].

Тоді що ж таке якість? Об'єктивно притаманні продукції властивості та характеристики, або ще і задоволення наших вимог, тобто наша суб'єктивна оцінка цих властивостей, наші відчуття і почуття? І як бути з якістю в тому випадку, коли продукція нас задовольняє, а інших ні? Погоджуючись з наведеними визначеннями якості в розумінні корисності, ми повинні будемо визнати, що один і той ж предмет водночас може мати якість, і не мати її зовсім залежно від задоволення потреб споживачів.

У результаті, якість стає невизначеним поняттям і виникає певна суперечність із здоровим глуздом, бо якщо продукція існує, то їй притаманні певні характеристики, незалежно від задоволення чийось потреб. Справа в тому, що поняття якість, вжите саме по собі, без контексту, є нейтральним поняттям. Воно не характеризує річ ні з поганого, ні з хорошого боку. Позитивне або негативне ставлення до якості продукції проявляється у споживачів і залежить від рівня якості цієї продукції тобто від того, які у неї параметри і характеристики. Тому вважаємо, що для узгодження теоретичного та практичного підходів відповідність вимогам (задоволення потреб) потрібно пов'язувати не з сутністю якості, а з саме з її рівнем (відповідності певним вимірним критеріям), або набором необхідних характеристик. У зв'язку з цим нам близьке бачення суті якості визначених С.В. Мочерним та В. Ю. Огвоздиним. Останній тлумачить якість продукції як "сукупність об'єктивно притаманних продукції властивостей і характеристик, рівень або варіант яких формується при створенні продукції з метою задоволення існуючих потреб" [21].

Визначившись з нашим розумінням суті категорії "якість" загалом і терміна "якість продукції", зокрема, спробуємо визначити поняття "якість бюджетного планування". На нашу думку,

якість бюджетного планування слід розглядати як комплексне поняття, складовими якого є якість бюджетного плану та якість процесу планування бюджету.

Так, ведучи мову про якість бюджетного плану, зазначимо, що оскільки бюджет є продуктом праці, то логічним буде здійснити визначення суті цієї категорії з огляду на наше розуміння якості продукції, а також поширити на нього такі поняття як показники якості, оцінка й управління якістю та ін. Тому, в нашому розумінні, якість бюджетного плану - це сукупність притаманних бюджетному плану властивостей, параметрів та характеристик, рівень яких формується в процесі бюджетного планування в залежності від цілей бюджетної політики з метою задоволення суспільних потреб.

Визначена нами залежність якості бюджетного плану від бюджетної політики зумовлена тим, що бюджетне планування розуміємо як процес прийняття рішень, який передуює майбутнім діям (виконання бюджетного плану). Результатом планування являється прийняття органом управління рішення про те, що, де і яким чином потрібно зробити. Способи і методи обґрунтування планових рішень є тією ланкою, яка поєднує теперішнє з майбутнім [24, с.58]. Вони частково визначають якість бюджетного планування та якість бюджетних планів.

Проте управлінські рішення не можна розглядати лише як спонтанну дію. Передумовою підготовки та прийняття управлінського рішення часто є наявність проблеми, тобто невідповідність між фактичним і бажаним станом справ у сфері державних фінансів чи іншій сфері, яка перешкоджає її ефективному функціонуванню та розвитку. Бюджетний план як уособлення даних рішень відображає обрані напрямки подолання наявних проблем. Саме тому надзвичайно важливе здійснення оцінки якості процесу бюджетного планування та бюджетного плану, адже вирішення головних стратегічних і поточних завдань, що стоять перед суспільством значною мірою залежить від рівня якості бюджетного планування.

Наступною складовою якості бюджетного планування є якість процесу бюджетного планування. На нашу думку, розглядаючи бюджетне планування як процес, можна визначити чотири його етапи. Зокрема, першим етапом бюджетного планування є підготовчий. На цьому етапі відбувається аналіз виконання бюджету минулих періодів і розробка основ для бюджету наступного періоду - прогнозування макроекономічних показників і визначення цілей бюджетної політики на плановий горизонт. Наступний етап - оцінка потреб і можливостей

бюджету (в т.ч. місцевих) та розпорядників бюджетних коштів (розробка та аналіз бюджетних запитів) і формування на їх основі проекту бюджету на плановий рік і прогнозу на два наступні періоди. Третім етапом є розгляд проекту Закону України про держбюджет Верховною радою України та Президентом України. Останнім етапом бюджетного планування, за необхідністю, є розробка внесення коректив до діючого бюджетного плану (внесення змін до закону про держбюджет).

З огляду на зазначене, якість процесу бюджетного планування - це сукупність параметрів та характеристик процесу складання бюджету, рівень яких забезпечує створення якісного бюджетного плану та залежить від ефективності функціонування системи бюджетного планування.

Ведучи мову про якість процесу планування бюджету, вважаємо, що оцінка її рівня варто здійснювати на основі вимірних показників (абсолютних та/або відносних) на кожному із зазначених вище етапів бюджетного планування. Так, на першому етапі бюджетного планування до таких показників ми відносимо якість прогнозу макроекономічних показників, якість аналізу показників бюджету минулого періоду. На другому етапі важливим для оцінки процесу бюджетного планування є оцінка якості бюджетних запитів. На третьому етапі варто розглянути можливість оцінки організації роботи над проектом бюджету у Верховній раді України.

На завершальному етапі важлива, на нашу думку, своєчасна оцінка потреба у внесенні змін та якість роботи механізму щодо їх розробки та впровадження. Водночас необхідне на всіх етапах оцінювання "процедурної дисципліни", тобто дотримання конкретних часових рамок для кожного етапу процесу бюджетного планування.

Усе викладене вище дає нам змогу визначити якість бюджетного планування як сукупність притаманних бюджетному плану та процесу складання бюджету властивостей, параметрів та характеристик, рівень або варіант яких спроможний забезпечити досягнення цілей бюджетної політики та виконання функцій бюджету держави протягом визначеного періоду часу.

Підсумовуючи, зазначимо, що, на нашу думку, кінцевим результатом здійснення оцінки якості бюджетного планування має стати оптимальна бюджетна технологія, тобто ефективно діюча система бюджетного планування, якісно організований процес бюджетного планування, що продукує якісні бюджетні плани.

Водночас, вважаємо, що для здійснення оцінки якості бюджетного планування необхідним є

визначення факторів впливу на її складові. Також, безсумнівно, що оцінка якості бюджетного планування має здійснюватися на основі певних науково обґрунтованих принципів. Водночас важлива розробка методики оцінки та системи показників, на основі яких буде здійснюватись оцінювання якості бюджетного планування. Зазначене є полем для нашого подальшого наукового пошуку в напрямку удосконалення системи бюджетного планування.

Список літератури

1. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання: [Навч. посіб.]. - К.: НДФІ, 2005.- 259 с.
2. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf
3. Mary Michael Spangler Logic: An Aristotelian Approach Wipf & Stock Publishers 284 p.
4. Гегель. Энциклопедия философских наук. - М., 1974. § 90.
5. TC 176/SC (2005). ISO 9000:2005, Quality management systems -- Fundamentals and vocabulary. International Organization for Standardization.
6. American Society for Quality. Електронний ресурс.- [Режим доступу]: <http://asq.org/glossary/q.html>
7. Економічний енциклопедичний словник: У 2т. Т.2/ За ред. С.В.Мочерного. - Львів: Світ. - 568 с.
8. Crosby, Philip (1979). Quality is Free. New York: McGraw-Hill.
9. Drucker, Peter (1985). Innovation and entrepreneurship. Harper & Row.
10. Edwards Deming, W. (1986). Out of the Crisis. Cambridge, Mass.: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study.
11. Walton, Mary; W. Edwards Deming (1988). The Deming management method. Perigee.
12. Kano, Noriaki (1984-04-01). "Attractive quality and must-be quality". The Journal of the Japanese Society for Quality Control: 39-48.
13. Курочкин А. С. Операционный менеджмент: Учеб. пособие. - К.: МАУП, 2000. - 144 с.
14. Лотте Д. С. Основы построения научно-технической терминологии. Вопросы теории и методики. - М.: Изд-во АН СССР, 1961.
15. Мельников Г. П. Основы терминоведения. - М.: Изд. Ун-та дружбы народов, 1991.
16. Merriam-Webster Dictionary. Електронний ресурс.- [Режим доступу]: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/quality>

17. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 1999. - XXXIV, 974 с.
18. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: В 3-х т. - М.: Сов. энциклопедия, 1972-1979.
19. Mary Michael Spangler Logic: An Aristotelian Approach Wipf & Stock Publishers 284 p.
20. Економічний енциклопедичний словник: У 2т. Т.2/ За ред. С.В.Мочерного. - Львів: Світ. - 568 с.
21. Огвоздин В. Ю. "Управление качеством. Основы теории и практики": Учебное пособие, 6-е издание, М., Изд. "Дело и Сервис", 2009, 304 с.
22. Огвоздин В. Ю. В дебрях терминологии. Журнал "Стандарты и качество". - 2003, № 7.
23. Огвоздин В. Ю. Абракадабра в стандарте. Живём по понятиям. Журнал "Стандарты и качество". - 2011, № 3.
24. Жебчук Р. Оцінка якості бюджетного планування в Україні. Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: матеріали IX-ї Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених. Ч.2. - Тернопіль: ТНЕУ, 2012. - 371 с.

Аннотация

Роман Жебчук

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ "КАЧЕСТВО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ"

Исследуется суть категорий "качество" во взаимосвязи с бюджетным планированием. Определяются понятия "качество бюджетного планирования", "качество бюджетного плана" и "качество процесса бюджетного планирования". Обосновывается необходимость оценки качества бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетное планирование, качество, оценка качества бюджетного планирования.

Summary

Roman Zhebchuk

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO DETERMINE THE ESSENCE THE WORD "QUALITY OF BUDGETARY PLANNING"

The author explores the essence of the concept "quality" in relations with budget planning. He defined concepts "quality of budget planning", "quality of budget plan" and "quality of budget planning process." Author justifies the necessity of evaluating of budget planning quality.

Keywords: budget, budgeting, quality, evaluating of budget planning quality.

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.152

© Ковальчук Т.М., Вергун А.І., 2013

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Розглянено характеристики фінансового стану підприємства як складної динамічної системи й обґрунтовано методологічні засади його аналізу за фазами життєвого циклу.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, методологія аналізу фінансового стану, життєвий цикл підприємства, стадії життєвого циклу.

Постановка проблеми. У сучасній економіці фінансовий стан підприємства - основа його конкурентоспроможності. Він визначає здатність підприємства функціонувати та розвиватися в зовнішньому середовищі, його потенціал у діловому співробітництві, дозволяє оцінити ступінь гарантії економічних інтересів самого підприємства та його партнерів з приводу фінансових та інших відносин. Фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення й ефективністю використання, платоспроможністю, ліквідністю та фінансовою стійкістю.

Чим вища стійкість фінансового стану, тим більше підприємство незалежне від неочікуваних змін ринкової кон'юнктури і тим менший ризик опинитися на межі банкрутства. Визначення його на фіксований момент часу свідчить про те, наскільки правильно підприємство управляє фінансовими ресурсами.

Оскільки фінансовий стан підприємства формується у процесі всієї господарської діяльності, забезпечення його стійкості потребує запровадження ефективної системи управління всім комплексом факторів, що визначають результати господарської діяльності підприємства, щодо прийняття адекватних стратегічних рішень для вибору реальної фінансової стратегії (як цільової, так і ресурсної) з багатьох альтернатив, яка дозволить виявити шляхи та можливості використання внутрішньогосподарських резервів фінансової стабілізації й адаптувати господарську діяльність до загальних цілей розвитку підприємства за стадіями його життєвого циклу і до змінних умов зовнішнього та внутрішнього

середовища, вибрати найефективніші шляхи реалізації фінансової стратегії.

Створення такої системи управління потребує реалізації її аналітичної функції. Незважаючи на значимість і результативність аналізу фінансового стану для стабільного та стійкого розвитку підприємства й управління, не всі його аспекти достатньо опрацьовані та відповідають вимогам сучасного фінансового менеджменту, оскільки за умов повсюдного впровадження економічних методів господарювання аналіз фінансового стану підприємства має на меті забезпечити потреби користувачів інформацією, яка дає змогу приймати дійові рішення щодо попередження відхилень від передбачених параметрів, зважаючи на зовнішню невизначеність і ризик у режимі реального часу на засадах системності.

На сьогодні створився розрив у потребах фінансового менеджменту і можливостях методології й організації аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних засад і розробки методики аналізу фінансового стану підприємства присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених М.І.Баканова, Л.А.Бернстайна, І.О.Бланка, В.В. Ковальова, М.Я.Коробова, Л.А.Лахтіонової, Є.В.Мниха, Ж.Рішара, В.С.Рудницького, Г.В.Савицької, В.К.Савчука, М.Г.Чумаченка, А.Д.Шеремета, С.І.Шкарабана та інших.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи цінність результатів їх дослідження, зауважимо, що неврегульованими залишаються багато питань, пов'язаних з теорією, методологією й організацією аналізу фінансового стану підприємства. Зокрема:

- не вироблено єдиної методичного підходу

до трактування змісту самої категорії "фінансовий стан підприємства", що призвело до відмінностей у формулюванні мети аналізу, завдань, обґрунтовані його головних методологічних елементів, етапів організації;

- відсутній чіткий поділ показників на узагальнюючі та часткові, що призводить до складності у підборі показників для діагностичного, експрес-аналізу та комплексного аналізу фінансового стану;

- спостерігаються неузгодженості (суперечності) при інтерпретації форми та змісту показників (у публікаціях різних авторів використовуються різні терміни при описі одних і тих же алгоритмів, і, навпаки, одні й ті ж терміни відносяться до різних коефіцієнтів чи показників, що їх утворюють, а також при побудові однакових алгоритмів використовуються різні символічні позначення);

- у більшості методик аналізу фінансового стану відсутнє чітке розмежування аналізу платоспроможності та ліквідності, що зумовлене відмінностями у поглядах на зміст категорій "ліквідність" і "платоспроможність" (деякі вчені ототожнюють ці поняття);

- запропоновані в економічній літературі методики аналізу фінансового стану підприємства не мають адресного спрямування (тобто не забезпечують вимог конкретних користувачів), тому постає проблема вибору адекватної методики (результати аналізу фінансового стану підприємства за кожною із цих методик можуть бути протирічливими), шляхом вивчення всіх методик і вибору тих показників, які можуть бути використані для аналізу фінансового стану у кожному конкретному випадку;

- більшість методик аналізу фінансового стану підприємства ґрунтуються на вертикальному та горизонтальному порівняльному аналізі, де базою порівняння є попередні періоди (лише для обмеженого кола показників пропонуються нормативи, які не враховують галузевих та індивідуальних особливостей підприємств). Значно рідше в них використовується трендовий аналіз та майже не використовується факторний аналіз;

- неврегульованими залишаються питання пов'язані з організацією аналізу фінансового стану підприємства.

Окрім вищезазначеного, запропоновані авторами методики аналізу фінансового стану підприємств дозволяють визначити й оцінити лише поточний фінансовий стан без урахування стадій життєвого циклу підприємства, можливостей його стратегічного розвитку та інноваційної діяльності в після кризовому періоді. Нерозв'язаність указаних проблем перешкоджає розробленню ефективних управлінських рішень з

удосконалення фінансової політики щодо стійкого фінансового стану та сталого розвитку підприємства.

Постановка завдання. Метою даної статті є уточнення сутності фінансового стану підприємства як відкритої динамічної соціально-економічної системи й обґрунтування на цьому підґрунті методичних засад його аналізу з урахуванням фаз життєвого циклу підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. У теорії фінансового аналізу склалася ситуація, коли немає єдиного підходу до тлумачення поняття "фінансовий стан підприємства" (рис.1), що стало вагомою перешкодою до побудови універсальних методик аналізу фінансового стану.

Дослідження підходів до трактування категорії "фінансовий стан підприємства", дозволяє стверджувати, що у цитованих визначеннях акцент частіше робиться на розміщення та використання фінансових ресурсів. При цьому автори виділяють такі ключові параметри фінансового стану: наявність фінансових ресурсів, платоспроможність, конкурентоспроможність, стійкість, відносини з іншими господарюючими суб'єктами, надійність, кредитоспроможність, можливості (потенціал) підприємства, мобільність засобів, здатність підприємства до фінансування своєї діяльності та саморозвитку.

Логіка побудови дефініції економічної категорії "фінансовий стан підприємства" передбачає її розгляд передусім з позиції відтворювального процесу і підпорядкування законам ринку. В цілому дана категорія розкриває економічні відносини, що охоплюють широке коло грошових відносин, пов'язаних із формуванням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів, грошових коштів, капіталу, доходів у процесі їх кругообігу, які формують фінансовий механізм забезпечення соціально-економічного розвитку підприємства, здатність його функціонувати та розвиватися в змінному зовнішньому середовищі, поточні та перспективні можливості задовольняти вимоги кредиторів, а також інвестиційну привабливість.

Отже, з одного боку, фінансовий стан підприємства, основа його конкурентоспроможності відображає реальні та потенційні можливості підприємства, які формуються в процесі виробничої, комерційної, фінансової та інвестиційної діяльності, здатність до самофінансування, характеризує рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування і розвитку підприємства в довгостроковій перспективі, доцільність їх розміщення та ефективність використання. А з іншого - визначає фінансові взаємовідносини з іншими юридичними та фізичними особами, здатність підприємства функціонувати в зовнішньому середовищі, його

потенціал у діловому співробітництві, дозволяє оцінити інвестиційну привабливість, визначити позицію підприємства у вітчизняних та інших рейтингах.

Зважаючи на вищезазначене, вважаємо, що методика аналізу фінансового стану обов'язково повинна враховувати показники різних блоків системи комплексного аналізу господарської діяльності підприємства, оскільки тільки так можна простежити фактори зміни фінансового стану на різних фазах життєвого циклу підприємства.

Під життєвим циклом підприємства прийнято розуміти сукупність стадій, які проходить підприємство у перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації (або відродження - доп.авт.), кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей і завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування [12, с.10]. На сьогодні вченими, які досліджували теорію життєвого циклу, розроблена досить велика кількість моделей.

Порівняльний аналіз моделей життєвого циклу А.Дауна, Г.Ліппітта, У.Шмідта, Б.Лівехуда, Б.Скотта, Л.Грейнера, У.Торберта, Ф.Лідена, Д.Каца, Р.Кана, Дж.Кимберлі, І.Адзеса, Д.Міллера, П. Фрізена, Л.А.Базилевича, А.С.Большакова, І.О.Бланка, С.Ф.Покропивного, О.С.Шершньова, Ф.Ф.Мазуракі, Л.О.Лігоненка та інших показав, що кожна з них ґрунтується на одному елементі, який автори визначили як найважливіший до пояснення процесів зміни і розвитку підприємства. Існують певні розбіжності відносно кількості стадій життєвого циклу, їх назв і характеристик. Це, перш за все, зумовлене відірваністю теоретичних і емпіричних досліджень. Опис життєвих циклів у економічній науці носить переважно якісний характер, тому в практичній діяльності використання моделей життєвого циклу обмежене через недостатню розробленість окремих методологічних моментів. Нема чітко визначених оцінок кожного етапу, що призводить до неоднозначності виділення як кількості самих етапів життєвого циклу підприємства, так і вибору стратегії на кожному з них.

Нині першочергового значення набуває розробка системи показників для визначення етапів життєвого циклу й управління організаційними змінами. Розподіл і предметне дослідження змін фінансового стану підприємства і його розвитку з метою забезпечення їх адекватного відображення і взаємодії може стати важливою передумовою ефективного фінансового управління. Аналіз підприємства через призму стадій розвитку дозволить краще зрозуміти та оцінити зміни у фінансовому стані та дослідити

вплив на основні цілі та стратегії.

Традиційно методики аналізу фінансового стану ґрунтуються на розрахунку системи показників за групами майнового стану, ділової активності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності. Крім того, можуть застосовуватись інтегральні показники, як то моделі комплексної оцінки фінансового стану, моделі оцінки ймовірності банкрутства.

Проте з огляду на те, що підприємство є відкритою динамічною системою інструментарій аналізу повинен бути адекватним фазам життєвого циклу.

Відповідно до теорії життєвий цикл - це період, протягом якого підприємство змінює цінності та орієнтації, проходячи декілька стадій розвитку, що призводить до зміни його характеристик, а це в свою чергу породжує потребу в гнучких методиках аналізу, здатних своєчасно дослідити ці зміни.

Проведені нами дослідження показали, що найдоцільніше використовувати п'ятиетапні моделі життєвого циклу, які охоплюють: створення, зростання, зрілість, спад, відродження або смерть. Зроблений нами вибір зумовлений тим, що в такій моделі найчастіше простежуються основні закономірності розвитку підприємства від створення до припинення діяльності. Тому наше дослідження ґрунтується на використанні п'ятиетапної моделі життєвого циклу. Кожному етапу життєвого циклу притаманні специфічні управлінські завдання, адекватні періоду функціонування, для реалізації та контролю яких найбільш інформативними є окремі блоки (показники блоків) системи аналітичних показників. У таблиці 1 наведено ті підсистеми показників для кожного етапу життєвого циклу відповідно до завдань управління, які потребують особливої уваги в ході аналізу.

На етапі створення підприємства дуже гнучкі по відношенню до змін зовнішнього середовища, проте слабо керовані, серед іншого одразу постають завдання доступу до необхідних ресурсів і досягнення необхідного рівня забезпеченості ними виробничого процесу, вибору цільових сегментів ринку, порівняння з основними показниками діяльності конкурентів, залучення додаткових ресурсів за рахунок внутрішніх й зовнішніх джерел. Постійна нестача обігових коштів - це класична ситуація для перших років життя підприємства. На цій стадії особливо важливий оборотний капітал. Як зазначає І. Адзес, "потенційні підприємці планують завищений збут і надзвичайно помірні потреби в капіталі", чим "недооцінюють суму готівки й оборотного капіталу, що їм знадобиться"... "Без оборотного капіталу новонароджене підприємство може загинути" [1, с.55]. Аналіз на цьому етапі

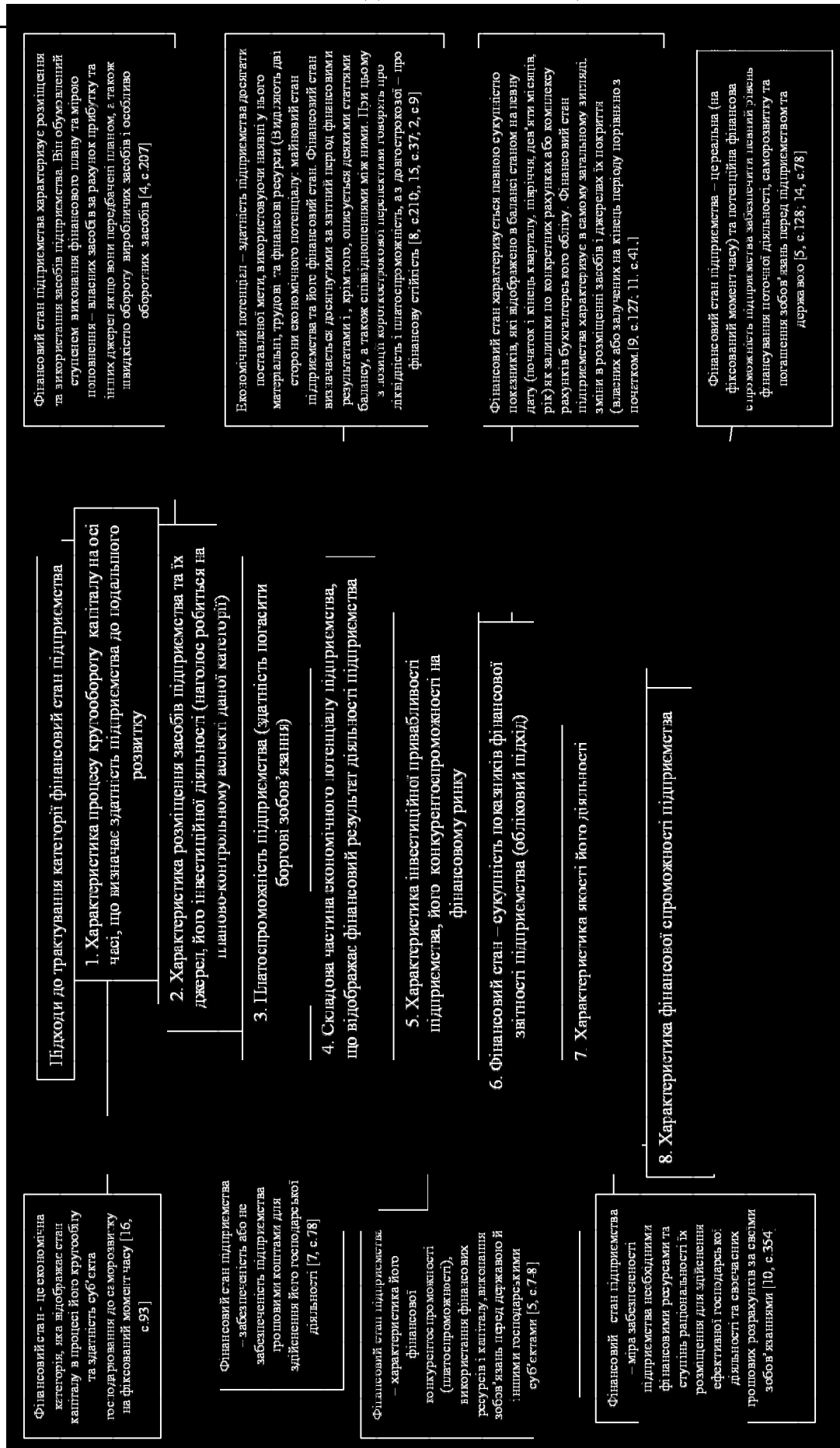


Рис. 1. Підходи до трактування категорії фінансовий стан підприємства

Таблиця 1

Система показників фінансового стану підприємства за фазами життєвого циклу

Фаза життєвого циклу	Система аналітичних показників
1	2
<i>Створення (зародження)</i>	показники забезпеченості ресурсним потенціалом; показники приросту майна; прогнозний показник обсягу реалізації; показники попиту та стану ринку; показники витрат, якості продукції; показники забезпеченості джерелами формування виробничих засобів; порівняльні показники виробництва, збуту, якості та цін підприємств-конкурентів
<i>Зростання (молодість)</i>	показники динаміки обсягів виробництва, збуту та прибутку, беззбиткового обсягу виробництва; показники якості; платоспроможність; показники ефективності використання активів; показники руху працівників; показники ефективності витрат; показники фінансової стійкості (показники забезпеченості оборотних засобів власними джерелами, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності); показники організаційно-технічного рівня підприємства
<i>Зрілість</i>	показники приросту майна, виробництва і збуту, виконання планів з прибутку; показники асортиментності; показники технічного рівня виробництва; показники фінансового та операційного ризику; показники оборотності засобів; показники фінансової стійкості (коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт фінансової незалежності)
<i>Спад (старіння)</i>	показники резервів (економії ресурсів, зниження витрат, збільшення обсягів виробництва та реалізації, збільшення прибутку (зниження збитку)); коефіцієнти ліквідності; показники структури та оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, баланс заборгованостей; показники оборотності активів; показники рентабельності продажів в т.ч. окремих видів продукції
<i>Відродження</i>	показники асортиментності, номенклатурності; коефіцієнт структури довгострокових зобов'язань; склад та структура грошових потоків; рентабельність капіталу (за видами)

має дати відповідь на питання про здатність підприємства пристосуватись до навколишнього середовища, проникнути на ринок та забезпечити виживання в умовах відсутності налагодженої системи ресурсного забезпечення та збитків; запропонувати систему заходів, спрямованих на посилення конкурентних переваг, формування механізму реагування на зовнішні зміни, об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів і обґрунтувати реальну потребу в оборотних засобах.

На етапі зростання серед завдань, виконання яких ґрунтується на результатах дослідження підсистеми аналітичних показників, постають такі: збільшення чисельності персоналу відповідної кваліфікації, спеціалізація на виробництві певного товару або послуги; закріплення на окремих сегментах ринку, забезпечення беззбиткової діяльності, формування жорсткого бюджету, забезпечення високих темпів зростання прибутку, забезпечення умов інтенсивного економічного розвитку, інвестування розвитку на засадах самофінансування, досягнення високої якості продукції та послуг, обґрунтування напрямків фінансування підвищення якості існуючої продукції, або нових видів продукції. Основне завдання аналізу тут - визначення можливостей отримання швидкого ефекту та забезпечення подальшого інтенсивного зростання, пошук шляхів зміцнення позицій на ринку, забезпечення стрімкого росту і, як наслідок, генерація стійкого грошового потоку від основної діяльності.

На етапі зрілості підприємство збільшує обсяги діяльності та набуває великих масштабів, зокрема розширює сегменти збуту, досягається та підтримується певний задовільний рівень прибутків при збалансованому зростанні, виробництво більше вже схиляється до екстенсивного розвитку, що зумовлює потребу оцінки виробничого та фінансового ризиків. Аналіз у головному дає інформацію про можливості забезпечення швидкого зростання та повного захоплення своєї частини ринку. При цьому постають завдання щодо уникнення зниження ефективності роботи через моральне застаріння завдяки завчасному освоєнню нових видів продукції; щодо технічного переоснащення виробництва та підвищення рівня технології виробництва. За допомогою аналізу, з одного боку повинен здійснюватися контроль за стійкістю економічного зростання, а з іншого - пошук можливостей його забезпечення в умовах конкуренції на перспективу. На стадії зрілості запровадження регулярного управління призведе до створення жорсткої організаційної структури, яка стримуватиме здатність підприємства до адаптації та проведення організаційних змін.

Глибокий аналіз цієї проблеми провів І.Адизес, за результатами якого зробив висновок про те, що на етапі зрілості компанія "починає втрачати гнучкість, бажання змінюватися або створювати будь-що нове, втрачає творчий дух, інноваційність" [1, с.115]. Отже, головна мета аналізу на цьому етапі - пошук шляхів максимальної стабілізації діяльності підприємства та переходу на новий етап, минаючи стадію спаду, збереження досягнутого рівня прибутку.

Старінню властиві такі ознаки, як падіння прибутковості та фінансової стійкості, зменшення обсягів виробництва. Першочерговими стають питання більш раціонального використання всіх видів ресурсів й зосередження діяльності на тих напрямках, що забезпечать найшвидшу віддачу, питання радикальних змін і встановлення зв'язків з новими постачальниками та ринками. Аналіз на цьому етапі повинен виявити "вузькі місця", запропонувати шляхи збереження підприємства та відновлення його стійкості. Головне завдання аналізу - пошук шляхів стабілізації (виходу із критичного стану і знаходження альтернатив розвитку).

У разі успішних рішень на попередньому етапі настає відродження підприємства, що супроводжується оновленням форм, видів і напрямків діяльності з залученням значних обсягів інвестицій. Аналіз має за мету обґрунтувати комплексну програму розвитку підприємства (реорганізації та оновлення).

Висновки. Фінансовий стан є інтегральною характеристикою ефективності формування та використання ресурсів підприємства, яка повинна враховувати динаміку його розвитку. Аналіз за фазами життєвого циклу підприємства дає можливість зробити об'єктивну оцінку його фінансового стану, яка відповідатиме особливостям цих етапів.

Закономірні особливості кожної фази життєвого циклу становлять для аналізу критеріальну базу, порівняння з якою виявляє ступінь відповідності фінансового стану у кожний конкретний період часу об'єктивним умовам розвитку підприємства; результати такого порівняння є базою діагностики й обґрунтування управлінських рішень в умовах визначеності, невизначеності та ризику зі сталого розвитку підприємства.

Список літератури

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сеферяна. - СПб.: Питер, 2007. - 384 с.
2. Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства/А.О.Азарова, О.В.Рузакова. - Вінниця: ВНТУ, 2010.-172с.

3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 287с.
4. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. - М.: "Финансы и статистика", 1994. - 80с.
5. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства // Фінанси України. - 2005. - №3. - С.117-128
6. Верхоглядова Н.І. Фінансовий стан суб'єктів господарської діяльності промислових підприємств: Монографія. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. - 204с.
7. Економічний енциклопедичний словник у 2х томах. Т2. О-Я [С.В.Мочерний, Я.С.Лярина та ін.] за ред. С.В. Мочерного. - Львів: Світ, 2006. - 563с.
8. Кіндрат О.В. Сутність та зміст поняття "фінансовий стан підприємства" // Наук. вісник НЛТУ України. - 2011. - Вип.21.7. - С.207-211.
9. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. - СПб: Аудит, Ажур, 1994. - 163с.
10. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. - К.: "Знання" 2000. - 378 с.
11. Литвин Б.М. Економіко-аналітична діяльність в організації: Підручник. - К.: "Хай-Тек Прес", 2009. - 336с.
12. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. - К.: КНЕУ, 2001. - 580 с.
13. Маркарян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарян С.Э. Финансовый анализ: Учеб. пособие. - 4-е изд., испр. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС. 2003. - 224с.
14. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. - Київ: Центр навч. літ-ри, 2003. - 412с.
15. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовое состояние субъекта хозяйствования: спр. пособие. - Минск: Высшая школа, 1997. - 309с.
16. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. - К.: Знання, 2007. - 668с.
17. Семенов Г.А., Ярошевська О.В. Діагностика фінансово-економічного потенціалу підприємства // Вісник екон. науки України. - 2011. - №1. - С.136-141.

Аннотация

Татьяна Ковальчук, Андрей Вергун

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПО СТАДИЯМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Рассмотрено характеристики финансового состояния предприятия, как сложной динамической системы и обосновано методологические основы его анализа по стадиям жизненного цикла.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, методология анализа финансового состояния, жизненный цикл предприятия, стадии жизненного цикла.

Summary

Tatyana Kovalchyuk, Andriy Vergun

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION LIFE-CYCLE STAGES

The characteristics of the financial condition of the company as a complex dynamic system and sound methodological basis of his analysis of the stages of the life cycle.

Keywords: financial condition of the company, the methodology of financial analysis, the life cycle of the enterprise life cycle stages.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ МАРКЕТИНГУ В НЕКОМЕРЦІЙНІЙ СФЕРІ

Розглядаються основні напрямки щодо визначення сутності маркетингу некомерційних організацій. Розмежовується поняття соціального та маркетингового ефекту в системі цілей некомерційного маркетингу.

Ключові слова: неприбуткові організації, маркетинг, маркетинг некомерційних організацій, соціальний маркетинг, соціальний ефект, маркетинговий ефект.

Постановка проблеми. У даний час маркетингова діяльність має вирішальне значення для розвитку організацій, у тому числі і некомерційних. Управління маркетинговою діяльністю некомерційних організацій має велике економічне та соціальне значення, оскільки сприяє вирішенню широкого кола першочергових проблем суспільства найбільш ефективними способами. Результати цієї діяльності покликані задовольняти суспільні потреби, налагодити співпрацю та партнерство, укріпити довіру, підвищити імідж та забезпечити підтримку з боку бізнесу та держави. Однак останнім часом теоретики маркетингу дещо знизили активність у сфері дослідження маркетингу некомерційних організацій. Але в то й же час, на практиці, саме некомерційні організації, навіть відкрито не визначаючи необхідність використання маркетингового підходу, повсякчас застосовують маркетинговий інструментарій для залучення споживачів, спонсорів, меценатів, донорів тощо. У зв'язку з цим актуальність проблеми розробки теоретичних та практичних аспектів маркетингової діяльності некомерційної організації, визначення її сутності, ролі та специфічних особливостей є обґрунтованою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему визначення маркетингу в некомерційній сфері розглядали як вітчизняні, такі зарубіжні вчені, зокрема Ф. Котлер, Е. Роберто, А. Андерсен, Е. Шекова, А. Решетніков, С. Андреев.

Однією з перших науково-методологічних праць з проблематики маркетингу некомерційних організацій є книги Ф.Котлера та Е. Роберто "Social marketing: Strategies for changing behaviour" та Ф.Котлера та А. Андерсена "Strategic marketing for non-profit organization". Е. Шекова [1], займаючись проблемами економіки, менеджменту та маркетингу некомерційних організацій, акцентувала увагу на необхідності вивчення потреб клієнтів, налагодження співпраці з різними групами споживачів, диверсифікації діяльності, активності у просуванні некомерційних послуг, формуванні маркетингової цінової, комунікаційної, збутової політики, залученні

додаткових джерел фінансування посередництвом маркетингових інструментів. А.Решетніков [2] розглядав проблеми соціального маркетингу у їх зв'язку з обов'язковим медичним страхуванням. Так само галузеві особливості маркетингу некомерційних організацій були предметом розробки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження суті маркетингу в некомерційній сфері, виявлення його особливостей та формування мети маркетингової діяльності некомерційних організацій.

Викладення основного матеріалу дослідження. За критерієм доцільності людську діяльність можна розділити на дві сфери: комерційну та некомерційну. Як зазначає С. Андреев [3], у комерційній сфері функціонують підприємства (фірми, компанії) різних форм власності та напрямів діяльності, а також фізичні особи, метою яких є досягнення економічного ефекту, найчастіше у формі доходів та прибутків. Діяльність об'єднань, організацій та фізичних осіб у некомерційній сфері найчастіше пов'язують з отриманням соціального ефекту. Ця сфера охоплює такі найважливіші сфери людської діяльності, як освіта, охорона здоров'я, релігія, наука, культура, доброчинність, спорт, державне управління, оборона і безпека тощо.

Значення маркетингової діяльності для некомерційних організацій у XXI столітті зростає, оскільки підвищується інтенсивність передачі державних програм у приватний сектор, зростає волонтерський рух та скорочується підтримка з традиційних джерел фінансування. Крім того, прискорений розвиток некомерційного сектора, зростання конкуренції за джерела фінансування, активний пошук споживачів некомерційними організаціями робить актуальними методики формування, зміни, реалізації маркетингових стратегій та актуалізує новачі у сфері маркетингового інструментарію у галузі просування проєктів, формування репутації, залучення клієнтів та джерел фінансування тощо. Застосування маркетингу дозволяє некомерційній організації уникнути залежності від ситуації на

ринку, найбільш повно реалізувати статутні цілі, забезпечити фінансову підтримку ідей та проєктів, а маркетингові дослідження стають основою для прийняття стратегічних рішень.

Теорія та методологія класичного маркетингу традиційно розвивається за схемою: "практика ? теорія ? практика". Аналогічно маркетинг некомерційних суб'єктів розвивається з практики діяльності в некомерційній сфері. Однак істотна відмінність зазначеного різновиду маркетингу полягає в тому, що для формування його концепції є вже не тільки зріла теоретико-методологічна база класичного маркетингу, але й багатий досвід практичного застосування його методичного інструментарію некомерційними організаціями, хоча і на несистемній основі.

Ю. Корокошко та Т. Ширшикова [4] акцентують увагу на самостійності та специфіці некомерційного сектора економіки, а його стан визначають як "проміжний" між опорою тільки на ринкові механізми та орієнтацією на державну підтримку. Головна мета маркетингової діяльності некомерційної організації, на думку авторів, полягає у максимізації соціального ефекту в

конкретних умовах ринку та маркетинговому середовищі, суб'єктами некомерційної діяльності:

1) Державними некомерційними суб'єктами (органи державної, законодавчої, виконавчої та судової влади; місцеві органи державної влади й управління; держбюджетні підприємства та організації охорони здоров'я, науки та культури; державні силові структури).

2) Недержавними некомерційними суб'єктами (політичні партії та рухи; профспілкові організації; некомерційні благодійні фонди й різні асоціації).

3) Фізичними особами, які займаються некомерційною діяльністю (незалежні політики, вчені, діячі мистецтва і культури, місіонери).

Розглядаючи тему некомерційного маркетингу, необхідно, в першу чергу, визначитися з термінологією зазначеного поняття. За останнє десятиліття з'явилося досить багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, присвячених маркетинговій діяльності організацій некомерційної сфери. У табл. 1. запропоновані найбільш уживані дефініції для позначення маркетингової діяльності некомерційних організацій та визначення цих категорій (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз наукових поглядів на визначення "маркетингова діяльність некомерційної організації"

Автори	Дефініція	Визначення маркетингової діяльності некомерційної організації
Ф. Котлер, Е.Роберто	«соціальний маркетинг»	систематичне застосування маркетингу (поряд з іншими концептами і методами) для досягнення особливих поведінкових цілей на благо соціуму
А. Решетніков		розробка, втілення в життя і контроль за виконанням програм, що мають на меті домогтися сприйняття цільовою групою соціально значущої ідеї
С. Андреев	«маркетинг некомерційних суб'єктів»	діяльність некомерційних суб'єктів у конкурентному середовищі, засновану на принципах класичного маркетингу.
Ф. Котлер, А. Андерсон	«маркетинг неприбуткових організацій»	Strategic Marketing for non-profit organizations. Kotler P., Andersen A.R., 1996
М. Кіннел, Дж.Макдугл	«маркетинг неприбуткової сфери»	Marketing in the non-for-profit sector. Kinnel M., MacDougal J., 1997
Багієв Г.Л., Тарасевич В.А. и Анн Х.	«безприбутковий»; «маркетинг неприбуткових утворень та організацій»	маркетинг неприбуткових утворень і організацій (наприклад, організації муніципального рівня, міста, регіону, школи, клініки і лікарні, різні партії і т.д.)
Енциклопедія маркетингу http://www.marketing.spb.ru	«метомаркетинг»	Маркетинг пов'язаний з управлінням політичними партіями, громадськими та державними органами. Об'єкт продажу – не товар, а ідеї, програми, погляди

Отже, як бачимо, маркетинг неприбуткових організацій вирізняється своїм різноманіттям у його визначенні.

У кінці 60-х рр. XX ст. ідея "соціального маркетингу" здавалася досить радикальною, як і взагалі використання принципів маркетингу в некомерційних організаціях, проте це було зумовлено подіями того часу - революція "хіпі", протестуючі акції, пов'язані з війною у В'єтнамі, зменшення показників народжуваності, розвиток статево-рольового підходу в соціальних науках тощо. На початку 70-х рр. вийшла книга Ф.Котлера "Стратегічний маркетинг для некомерційних організацій", де вчений показав, як такі організації як музеї, театри, церкви та соціальні установи можуть підвищити рівень ефективності свого функціонування за допомогою маркетингу. Останнє видання (шосте) [5] цієї праці відображає корінні зміни, що відбулися в розумінні та застосуванні некомерційного маркетингу. Маркетинг позиціонується як, мабуть, одна з найбільш важливих (якщо не найважливіша) дисципліна, необхідна для досягнення успіху некомерційними організаціями. Автори доводять, що успіх у кінцевому результаті визначається впливом на поведінку широкого спектра ключових учасників ринкових відносин: клієнтів, інвесторів, волонтерів, засобів масової інформації, а також самих співробітників некомерційних організацій. Це поле діяльності саме маркетингу, оскільки він є "бізнесом впливу на поведінку". Кожен працівник некомерційної організації, що займається маркетингом, включаючи її генерального директора, повинен володіти міцними знаннями маркетингу.

У співавторстві з Недом Роберто Ф.Котлер написав книгу "Соціальний маркетинг", де розглядалися питання впливу маркетингу на суспільну поведінку (наприклад, переконати споживачів кинути курити), щоб зробити суспільство кращим, при цьому не отримуючи жодної вигоди ні для себе, ні для своєї організації. В обіг було введено термін "соціальний маркетинг", який визначався як "систематичне застосування маркетингу (поряд з іншими концептами і методами) для досягнення особливих поведінкових цілей на благо соціуму" [6]. Згодом, за словами самого вченого, поняття соціального маркетингу набуло ширшого застосування і використовується щодо "соціально-відповідального маркетингу" бізнес-фірм або щодо будь-якої маркетингової діяльності некомерційних організацій. Суть теорії Ф. Котлера базується на припущенні, що соціальний маркетинг керований не двосторонніми (постачальник - споживач), а тресторонніми відносинами: організації, споживачі та суспільство. Головне, що бажання споживача не завжди

співпадають з їх довгостроковими інтересами, а також з інтересами суспільства в цілому, і тому виникає необхідність у системному вивченні та задоволенні потреб споживача. На думку Ф. Котлера, яку розділяє широке коло маркетологів, споживачі віддають свої переваги організаціям, що демонструє справжню турботу про задоволення їх бажань та їх благополуччя, а також добробут суспільства в цілому. У цих умовах основне завдання організації полягає в забезпеченні індивідуального (споживачів) і колективного (суспільства) добробуту для налагодження довготривалого партнерства (залучення та утримання споживачів).

На протигагу усталеним поглядам С. Андреев та Г. Плеханова [7] стверджують, що правомірність використання поняття "соціальний маркетинг", як синоніма маркетингової діяльності в некомерційній сфері і як назви відповідної наукової дисципліни, викликає серйозні сумніви. Справа в тому, що класичний маркетинг у цілому, а також усі його галузеві "відгалуження" спочатку мають яскраво виражену соціальну спрямованість. Вона проявляється в тому, що саме завдяки ідеології маркетингу вдається вирішувати одне з головних антагонізмів ринкової економіки: між інтересами виробника (продавця), що прагне більшу кількість продукції і дорожче продати, і споживача (покупця), що прагне дешевше купити найбільш якісний продукт. При цьому один з головних постулатів маркетингу говорить, що, тільки задовольнивши потреби покупця, продавець може отримати прибуток. Отже, класичний маркетинг сприяє вирішенню зазначеного протиріччя, виконуючи найважливішу соціальну функцію - приведення у відповідність суперечливих ринкових інтересів продавців і покупців.

Правомірність використання поняття маркетингу некомерційних організацій не викликає сумнівів, якщо мова йде тільки про цей вид некомерційних суб'єктів. Але воно не охоплює такі суб'єкти, як фізичні особи, які займаються некомерційною діяльністю, а тому не може бути синонімом поняття маркетингу некомерційних суб'єктів, як це впливає з контексту деяких робіт [7].

Російська "Енциклопедія маркетингу" містить ще одне позначення некомерційного маркетингу - метамаркетинг. Метомаркетинг пов'язаний з управлінням політичними партіями, громадськими і державними органами, а об'єктом продажу є ідеї, програми, погляди [8]. Використання концепції метамаркетингу зумовлене тим, що в умовах переходу до суспільства інформації грані професійного розподілу стираються і інструментарій традиційного маркетингу стає неефективним. Для зазначених нами сфер

інструменти мета маркетингу, можливо, і будуть ефективними, оскільки їх об'єктом впливу є не цільові аудиторії, а релевантні аудиторії, які об'єднані спільною думкою чи ідеєю. Для закладів мистецтва, науки, культури єдність думок та ідей не притаманна, а, навпаки, підтримується ідея вільної творчості, свободи митця і, можливо, виховання споживача.

Ми підтримуємо думку С. Піханової про доцільність застосування терміна "некомерційний маркетинг" для позначення маркетингової діяльності, спрямованої на створення, підтримку і зміну відношення цільових аудиторій до певних організацій та їх професійної активності. Некомерційний маркетинг іноді називають маркетингом безприбуткових організацій. Сфери застосування некомерційного маркетингу різні: охорона здоров'я (лікарні), культура (музеї, театри), освіта (навчальні заклади), суспільне життя (благодійні та профспілкові організації, фонди). Його варто застосовувати також державним, регіональним, муніципальним і урядовим установам (адміністрації територій і міст, органи охорони правопорядку, житлово-комунальні служби). Безприбутковим організаціям складніше, ніж комерційним, здійснювати свою діяльність, тому що їм доводиться впливати як на своїх клієнтів, так і на спонсорів [9, с. 23].

Більшість учених як мету маркетингової діяльності некомерційної (неприбуткової) організації вважають максимізацію соціального ефекту, але, на наш погляд, необхідно глибше розглянути суть даного ефекту, з яких компонентів він формується і чи тільки ним обмежуються маркетингові впливи.

С. Андрєєв розглядає соціальний ефект як результат діяльності некомерційного суб'єкта, спрямований на благо суспільства в цілому чи окремих груп населення, не пов'язаний з отриманням прибутку [3]. М. Поліщук та П. Михайленко визначають соціальний ефект як поліпшення соціальної сфери з метою подальшого розвитку суспільства [10].

В енциклопедичних виданнях соціальний ефект пов'язують із соціальним захистом працівників: утворенням або відтворенням нових робочих місць, підвищенням рівня зайнятості населення, підвищенням заробітної плати і доходів, задоволенням першочергових фізіологічних потреб людей, забезпеченням безпеки життєдіяльності, підвищенням рівня задоволення соціальних і духовних потреб, підвищенням кваліфікації робітників, зростанням якості й тривалості життя та ін [11]; якісними показниками розвитку суспільства та задоволення його потреб (покращенням здоров'я, підвищенням коефіцієнта інтелектуальності) [12].

Соціальний ефект, з позиції некомерційного маркетингу, служить своєрідним аналогом економічного ефекту в традиційному, класичному маркетингу. Як комерційна фірма не може існувати і розвиватися в умовах відсутності прибутку (хоча б нормального), не може існувати і розвиватися некомерційний суб'єкт, не досягаючи певного ефекту в результаті своєї діяльності (ми зумисне не використовуємо тут термін "соціальний ефект", оскільки далі будемо обґрунтовувати використання іншого терміна).

Розглянувши поняття "соціального ефекту", можна помітити, що дана категорія не може повністю висвітлити мету маркетингової діяльності неприбуткових організацій, оскільки в сучасних ринкових умовах некомерційні організації змушені використовувати ринкові інструменти для отримання додаткових джерел фінансування, для привернення уваги та, врешті-решт, для досягнення самого "соціального ефекту". На нашу думку, метою некомерційного маркетингу (маркетингової діяльності некомерційних організацій) є отримання інтегрованого маркетингового ефекту, компонентом якого є, у тому числі, і соціальний ефект (досить часто він може бути і превалюючим).

Термін "ефект маркетингу" зазвичай вживають стосовно ринкової діяльності фірми. У цьому сенсі "ефект маркетингу" розуміють як результат маркетингових зусиль виробника або продавця, виражений в одиницях приросту продажів, прибутку, рентабельності або частки ринку [13].

На відміну від комерційної сфери в некомерційних відносинах "ефект маркетингу" передбачає результат маркетингових зусиль організації, виражений в одиницях приросту спожитого некомерційного продукту, популяризації установи, зростання її впливу на суспільство, отриманої спонсорської допомоги. Зважаючи на всю специфіку результатів "маркетингового ефекту", можна сказати, що він - досить комплексне і широке поняття, яке характеризується і традиційними фінансовими показниками, і рівнем досягнення соціального ефекту, й оптимізацією цінової політики, й ефективністю каналів розподілу, і досягненням комунікаційного ефекту тощо. Тобто "соціальний ефект" є складовою "маркетингового ефекту".

Зазначимо, що одним із важливих інструментів маркетингу некомерційних організацій, за допомогою якого можна максимізувати "ефект маркетингу", є "фандрайзинг". Фандрайзинг - це комплекс робіт, спрямований на залучення коштів для реалізації некомерційних проектів. Ці явища взаємопов'язані, оскільки при інтенсифікації "ефекту маркетингу" некомерційна установа зростає в популярності і починає відігравати

важливішу роль у суспільстві. А комерційні установи звертають на неї увагу та надаються додаткові альтернативні джерела фінансування.

Зважаючи на специфіку маркетингової діяльності некомерційних організацій, можна зробити висновок, що "соціальний ефект" є складовою частиною "маркетингового ефекту", оскільки це поняття ширше та комплексне.

Висновки. У широкому значенні, маркетингова діяльність у некомерційній сфері - це діяльність, спрямована на задоволення потреб цільової аудиторії певної організації чи соціуму через пропозицію некомерційного продукту. Основною метою маркетингової діяльності некомерційних організацій є задоволення потреб споживачів, досягнення та максимізація маркетингового ефекту.

Враховуючи специфіку некомерційного маркетингу, оптимальним напрямком роботи для даних установ є вибір концепції маркетингу партнерських відносин, тобто побудова довготривалих зв'язків з ключовими партнерами організації та створення ефективної маркетингової взаємодії.

Очевидно, що маркетинг дозволяє будь-якій організації, зокрема і некомерційній, зрозуміти і правильно сформулювати цілі та завдання своєї діяльності, а також знайти способи найбільш оптимальної взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем свого функціонування: цільовою аудиторією, місцевим населенням, державними органами, партнерами, донорами, грантодавцями, міжнародними організаціями, працівниками організації та іншими.

Список літератури

1. Шекова Е.Л.. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций. Учебное пособие. Санкт-Петербург 2003 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://economuch.com/organizatsiy-meneditment/ekonomika-meneditment-nekommercheskihorganizatsi.html>
2. Решетников А.В. Социальный маркетинг и обязательное медицинское страхование. - М.: Финансы и статистика, 1998 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.mgfoms.ru/wp-content/uploads/2011/01/Социальный-маркетинг-и-ОМС_98.pdf
3. Андреев С.Н. Основы концепции маркетинга некоммерческих субъектов. Маркетинг в России и за рубежом. №5 1999 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-5/03.shtml>
4. Корокошко Ю. В., Ширшикова Т.Н. Маркетинговая деятельность некоммерческой организации: сущность, роль и специфика [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59953.doc.htm

www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59953.doc.htm

5. Котлер Ф., Андреасен А.Р. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций // Теория маркетинга / Под ред. М.Бейкера. - СПб.: Феникс, 2007. - 854 с.

6. Общечеловеческий маркетинг Филипа Котлера "Народная Инициатива" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.fondni.ru/digest/issues/07_2011_2/history.php

7. Андреев С.Н., Маркетинг в некоммерческой сфере: теоретический аспект [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://sbiblio.com/biblio/archive/andreyev_markvneksfere/

8. Энциклопедия маркетинга [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru>

9. Пиханова С. А., Торопова Т. А. Введение в профессиональную деятельность. Учебно-методическое пособие. Хабаровск 2012 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://studwork.org/uploads/order/14545/введение%20в%20проф%20дея-ть.pdf>

10. Поліщук М.П., Михайленко П.П., Основы підприємницької діяльності / М.П. Поліщук, П.П. Михайленко. - Житомир: ЖІТІ, 2000. - 172 с.

11. Энциклопедия экономики. Социально экономический [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://pecypchhttp://economic.lviv.ua/resursi/pokazniki-ekonom-chno-efektivnost.html>

12. Библиотека экономиста. Конспект лекций "Инновационный менеджмент" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://library.if.ua/book/4/526.html>

13. Кныш В.А. Маркетинг в теории потребительского спроса. Маркетинг в России и за рубежом. - 2002 - №6. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=23379>

Аннотация

Ирина Будникевич, Максим Руденко

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУТИ МАРКЕТИНГА
В НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ**

Рассматриваются основные направления, по определению сущности маркетинга некоммерческих организаций. Разграничивается понятие социального и маркетингового эффекта в системе целей некоммерческого маркетинга.

Ключевые слова: *некоммерческие организации, маркетинг, маркетинг некоммерческих организаций, социальный маркетинг, социальный эффект, маркетинговый эффект.*

Summary

Irina Budnikovich, Maxim Rudenko

**MAIN DEFINITION OF THE ESSENCE OF MARKETING IN NON-COMMERCIAL
SECTOR**

The main ways in defining the essence of marketing non-commercial organizations are considered in the article. Differentiate the concept of social and marketing effect in the purpose of non-commercial marketing.

Keywords: *noncommercial organizations, marketing, marketing of noncommercial organizations, social marketing, social effect, marketing effect.*

РОЛЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стаття присвячена ролі трансакційних витрат при реалізації угод державно-приватного партнерства. Положення класичної (а сьогодні - неокласичної) економічної теорії не дають пояснення тій складній системі взаємовідносин, які виникають в середовищі господарювання. Альтернативою неокласичній економічній теорії стала течія, яка увійшла в історію під назвою інституціоналізм. У зв'язку з цим в роботі проведено аналіз положень класичної економічної теорії. Висвітлено основні передумови виникнення інституціональної теорії. Досліджено теорію трансакційних витрат як одну з концепцій інституціоналізму. Проаналізовано категорії "трансакції" та "трансакційні витрати". Вивчено роль трансакційних витрат в реалізації державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, класична економічна теорія, інституціоналізм, теорія трансакційних витрат, трансакція, трансакційні витрати.

Постановка проблеми. Нові виклики, які постають перед урядами держав в питаннях розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних з ними послуг з урахуванням вимог сьогодення як передумови забезпечення сталого економічного розвитку, спонукають останніх до пошуку нетрадиційних шляхів вирішення цієї проблеми. Зважаючи на проблеми бюджетних обмежень, високий ступінь зношеності інфраструктурних об'єктів, низької якості інфраструктурних послуг тощо, одним з найпоширеніших підходів щодо розбудови інфраструктурного комплексу та забезпечення послугами належної якості стало залучення приватного сектору у формі державно-приватного партнерства. У даному випадку йдеться про те, що функції, які традиційно вважаються державними, а саме, будівництво та утримання автомобільних та залізничних шляхів, мостів, тунелів, аеропортів, залізничних вокзалів, шкіл, лікарень, надання комунальних послуг тощо доцільно на певних умовах передати під відповідальність приватного сектору.

Як зазначають багато дослідників, положення класичної (а на сьогодні - неокласичної) економічної теорії не в змозі охопити всю ту складну природу стосунків, які виникають між учасниками економічних взаємовідносин, та відповідно дати їм пояснення. Це ж стосується і державно-приватного партнерства, що являє собою складну систему взаємовідносин між державою та приватним бізнесом в сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг та, в числі іншого, передбачає згрупування в одних руках всього циклу робіт (наприклад, від проектування і будівництва до утримання об'єктів інфраструктури та самого надання послуг) і передачу ризиків від державного до приватного сектору. Пов'язано це,

насамперед, з тим, що вищезгадані теорії виходять з умов досконалої конкуренції та економічної рівноваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку державно-приватного партнерства досліджували багато закордонних та вітчизняних науковців, серед яких Д. Е. Стігліц, С. П. Осборн, Е. Р. Йескомб, Е. С. Савас, М. Р. Рейч, М. Геддес, К. Магаріньюс, О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, В. М. Геєць, О. М. Головінов, Н. Г. Діденко, В. І. Дубницький, І. В. Запатріна, М. О. Лендбел, А. Ф. Мельник, Н. А. Мікула та інші.

Проблемам розвитку інституційної теорії присвячені праці Дж. Коммонса, Р. Коуза, О. Вільмсона, Д. С. Львова, Я. І. Кузьмінова, Р. І. Капелюшнікова та інших.

Виділення не вирішеної раніше частини проблеми. Однак, не дивлячись на певну методологічну розробленість даних наукових проблем, недостатня увага дослідників присвячена розгляду феномену державно-приватного партнерства через призму положень інституційної теорії. Зокрема, це стосується такої її категорії як трансакційні витрати.

Постановка завдання. Метою даної публікації є аналіз категорії "трансакційні витрати" при реалізації угод державно-приватного партнерства.

Викладення основного матеріалу дослідження. На думку А.Н. Олейніка, який використав схему епістимологічного аналізу теорії, запропоновану Імре Лакатошем [4, 11, 12] три наступних твердження формують "жорстке ядро" (твердження, що залишаються незмінними в ході будь-яких модифікацій та уточнень і супроводжують розвиток теорії) неокласичної моделі:

- рівновага на ринку існує завжди, вона єдина і завжди співпадає з оптимумом за Парето;

- індивіди здійснюють вибір раціонально;
- переваги індивідів є стабільними та носять екзогенний характер, тобто на них не впливають зовнішні фактори.

"Захисна оболонка" згідно того ж підходу (твердження теорії, які піддаються постійним корегуванням в міру її розвитку) включає наступні положення:

- приватна власність на ресурси є абсолютною передумовою здійснення обміну на ринку;

- витрати на отримання інформації відсутні, та індивіди володіють всім обсягом інформації по угоді;

- межі економічного обміну визначаються на основі принципу спадаючої корисності, враховуючи початковий розподіл ресурсів між учасниками взаємодії. Витрати при здійсненні обміну відсутні, і єдиний вид затрат, який розглядається в теорії - виробничі витрати. [4]

Однак, навіть поверхневий погляд на такі передумови дозволяє прийти до висновку, що більшість із них не спрацьовують таким чином, як це передбачали розробники неокласичної економічної теорії. Найбільш показовим тут є твердження про повну інформаційну забезпеченість сторін угод в час, коли сама інформація перетворилася на найцінніший економічний ресурс з усіма притаманними йому характеристиками, такими як нерівномірність розташування, дефіцитність, вартісність тощо. А це в свою чергу вказує на існування інформаційної асиметрії: з двох учасників угоди один завжди володітиме більшим обсягом інформації, ніж інший, що і надає йому перевагу.

Першими, хто помітив недосконалість неокласичної теорії, були Джон Коммонс та Рональд Коуз, що зафіксували певну неповноту передумов неокласичної економічної теорії. З метою компенсувати даний недолік, вони запропонували враховувати при аналізі фактори неповноти інформації, очікувань і впливу колективних дій інститутів.

Як уже було наведено вище, гіпотеза щодо володіння повною інформацією всіма учасниками угоди в умовах ринку не спрацьовує, та, відповідно, вона була замінена концепцією неповноти (недосконалості) інформації; внаслідок того, що одні ринкові контрагенти знають більше, а інші - менше, перші внаслідок цього отримують перевагу над другими. Тому вважається, що люди здійснюють економічно доцільні дії, виходячи, насамперед, із неповної інформації.

Іншою причиною є очікування дій інших по відношенню до себе. Люди діють, виходячи з певних очікувань. Механізм цих очікувань базується на тому, що вони не володіють всією

повнотою інформації, а це, в свою чергу, призводить до паніки. Тому, як зазначають Я. І. Кузьмінов та М. М. Юдкевич, всі рішення приймаються, виходячи з очікувань того, як поведуть себе гравці на ринку, чи буде інфляція, чи будуть утримані робочі місця тощо. Тобто, економіка сформована, головним чином, очікуваннями, а не фіксацією поточного стану справ. Ніхто не здійснює будь-якої економічно усвідомленої дії, базуючись тільки на екстраполяції [2].

За словами академіка Д. С. Львова, економіка розглядається багатьма економістами як несуча конструкція, на яку накладаються інші сфери суспільства, які у всьому від неї залежні. Частково це пояснюється впливом притаманної класичній чи неокласичній економічній теорії традиції розглядати економіку як самостійну і самодостатню систему, що володіє властивостями саморегулювання, яка сама створює умови свого функціонування і здатна діяти незалежно від інших частин суспільства. Марксистська концепція базису і надбудови також сприяла поширеності уявлень про примат економіки в суспільстві [1].

В даному випадку ринкове саморегулювання означає, що всі економічні процеси: виробництво, розподіл, споживання, заощадження, інвестування повинні здійснюватися у формі взаємодії попиту і пропозиції за цінами, що виникають в ході операцій купівлі-продажу. Поміж тим, аж до XIX ст., а в більшості країн і значно пізніше, основні елементи ринку - попит, пропозиція, норма обміну як загальний випадок ціни - в тій чи іншій мірі визначались поза ринковими факторами, а саме: політичною владою, місцевими звичаями, становими обмеженнями та привілеями (межа осілості в Російській імперії - прим. авт.). При переважаючому впливі цих факторів обмін може відбуватися або за фіксованими цінами, або при кількісних обмеженнях, встановлених "зверху", котрі передують обміну і є його умовою [1]. Тобто, як видно з вищенаведеного, функціонування економіки відбувається в певних окреслених рамках формальних чи неформальних правил.

За словами ще одного теоретика інституціоналізму Дж. Коммонса, колективні дії являють собою просто рамку для індивідуальних дій.

У свою чергу, на думку Я. І. Кузьмінова та М. М. Юдкевич, інституціональна структура суспільства - це ті рамки, в яких дозволяється чи не дозволяється щось робити. Це можуть межі, що визначаються звичаями чи очікуваннями відносно того, чи будуть оточуючі ігнорувати недотримання таких звичаїв іншими, чи вони відреагують жорстко. За їхнім висловом, в таких

межах відбувається "вільний рух економічних воль [2].

Таким чином, наведені вище недоліки положень класичної та неокласичної економічних теорій ускладнюють адекватне пояснення економічних процесів та, що найважливіше, унеможливають здійснення їхнього економічного прогнозування. Це спричинило об'єктивну необхідність в розробці та застосуванні нової економічної доктрини, яка б усунула недоліки і бар'єри попередньої та дала б змогу здійснювати економічний аналіз з метою формування прогнозних показників та розробки відповідних управлінських рішень. Дана теоретична концепція, яка враховує дію як економічних, так і позаекономічних (правових, соціальних, культурологічних тощо) факторів, відома під назвою як інституціоналізм, та її сучасна версія - неоінституціоналізм.

Як вказують більшість дослідників, течія, яка стала альтернативою неокласичній економічній теорії та увійшла в історію під назвою інституціоналізм, зародилась в кінці XIX ст. [1, 2, 3, 4, 7, 11, 12]. Зокрема, Шастітко А. Е. зазначає, що дана концепція стала продовженням традицій історичної школи і початково була відома, як американський інституціоналізм. Його поява пов'язана насамперед з роботами Т. Веблена [13], в яких він піддав критиці концепцію раціональності та пов'язаний з нею принцип максимізації як основоположний в поясненні поведінки економічних агентів [7].

Центральне місце в інституціональній економіці займають трансакційні витрати, які описані в однойменній теорії трансакційних витрат. Як зазначає Олейнік А. Н., ключовим моментом даної теорії є припущення існування витрат на ідентифікацію продавців та цін [4].

Перед тим, як перейти до їх характеристики, проаналізуємо спочатку саме поняття "трансакція".

Вважається, що Дж. Коммонс був першим, хто описав дану категорію у своїй теорії трансакцій. Відповідно до визначення, даного ним у праці "Інституційна економіка" "трансакції - це не обмін товарами, а відчуження та присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством" [10]. У своїй праці він їх виділяв три види: угоди, раціонування та управління. Відносини між сторонами в трансакціях угод за своєю природою є т.зв. симетричними, що означає наступне: обидва учасники володіють однаковою кількістю прав та обов'язків, що надає їм можливість захищати свої інтереси в разі їх порушення. Для здійснення трансакції угоди кожний її потенційний учасник має усвідомлювати власну вигоду.

Трансакції управління передбачають наявність

в одній зі сторін закріпленого права приймати рішення відносно іншої. Такі трансакції пов'язані не з перерозподілом благ, а з їх виробництвом і мають місце у відносинах ієрархії.

Трансакції раціонування передбачають взаємодію між людьми та органом управління, який виконує функції специфікації прав власності. Хоча дані трансакції не виключають переговорного процесу та звернень з боку сторони, відносно якої здійснюється раціонування, лише одна сторона має виключне право приймати кінцеве рішення.

На думку О. Вільямсона, трансакція має місце тоді, коли товар чи послуга перетинає межі суміжних технологічних процесів. Трансакції опосередковуються управлінськими структурами (ринками, ієрархіями та їх змішаними формами) [5].

Більш ширше визначення було запропоновано Шастітко А. Е., що визначає трансакцію як діяльність людини у формі відчуження та присвоєння прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві, які здійснюються у процесі планування, контролю за виконанням обіцянок, а також адаптації до непередбачених обставин [7].

Витрати, які супроводжують трансакції, прийнято називати трансакційними. Вони протиставляються т.зв. трансформаційним, чи виробничим, які виникають в результаті впливу засобів праці на предмет праці, в результаті чого змінюється натурально-уречевлена форма останніх та утворюється нова споживча вартість. Відповідно, до трансакційних витрат відносять всі інші, які існують поза сферою виробництва: пов'язані з вивченням ринку, пошуком інформації, веденням переговорів, забезпеченням прав власності тощо.

Існують різні підходи щодо визначення даного поняття. Виходячи з дефініції Р. Коуза, який вперше ввів дану категорію, трансакційні витрати розглядаються як витрати використання механізму цін. Однак він пов'язував їх з функціонуванням ринку і не брав до уваги трансакційні витрати, що виникають всередині фірми, чи в неринкових господарських системах. Згідно твердження Р. Коуза, фірма виникає тоді, коли агентські витрати, пов'язані з наданням агентам певних повноважень, менші за витрати функціонування ринку, тобто трансакційні витрати [2, 6, 7, 9].

За визначенням іншого економіста К. Ерроу, трансакційні витрати слід розглядати як витрати на управління економічною системою [8].

О. Вільямсон розглядає трансакційні витрати як еквівалент тертя в механічних системах. Він розподіляє трансакційні витрати на *ex ante* (лат. попередні - прим. авт.) витрати, пов'язані зі

складанням проекту договору, веденням перемовин і забезпеченням гарантій угоди, та *ex post* (лат. наступні - прим. авт.), - що виникають у зв'язку з неефективною адаптацією і корегуванням договору, коли реалізація контракту збивається зі встановленого курсу в результаті прогалин в угоді, помилок, упущень та непередбачуваних зовнішніх збурень [5].

Для обґрунтування феномену трансакційних витрат існують два моменти: неспівпадіння економічних інтересів взаємодіючих один з одним агентів та феномен невизначеності. Останній визначається через фрагментарність (і, зазвичай, спотворюваність) наявної індивідами інформації та обмежених можливостей її переробки, якими вони (агенти) володіють. Враховуючи наявність двох аспектів в поясненні трансакційних витрат, їх можна інтерпретувати як витрати з координації діяльності економічних агентів та зняття розподільного конфлікту поміж ними [7]. Тобто, непостійність та швидкозмінюваність ситуації на ринку спричиняє ситуацію невизначеності, що, в свою чергу, викликає необхідність здійснення додаткових витрат компаніями, які там оперують.

Найбільш показовою тут буде ситуація з реалізацією проектів державно-приватного партнерства, яким притаманні такі характеристики як тривалість відносин та невизначеність, яка з цим пов'язана, а також дещо суперечливі цілі держави та приватного бізнесу: якщо перша ставить собі за мету досягнення соціального, насамперед, задоволення потреб населення, то другий - отримання прибутку.

Довга тривалість угод державно-приватного партнерства спричиняють витрати, пов'язані з отриманням інформації та її обробкою для розробки прогнозних показників діяльності і зниження таким чином міри невизначеності та ризиків, які з нею пов'язані; до таких витрат також відноситься страхування ризиків. Наприклад, при реалізації концесійної угоди з будівництва та утримання автомагістралі важливого значення для розрахунку плати за користування такою дорогою набувають прогнозні показники транспортного потоку за добу. Суперечливість цілей сторін викликає необхідність здійснення витрат для забезпечення прав власності та дотримання сторонами своїх зобов'язань; вони включають витрати на проведення: повторних перемовин, судових процедур, незалежного аудиту тощо.

Окрім того, ускладнюється весь організаційний процес, пов'язаний з реалізацією проекту державно-приватного партнерства, оскільки, на відміну від традиційних державних закупівель, йдеться про об'єднання всіх стадій життєвого циклу проекту (починаючи від проектування інфраструктурного об'єкту і закінчуючи наданням інфраструктурних послуг) у сфері відповідальності

одного приватного оператора чи консорціуму компаній. А це, в свою чергу, вимагає більших витрат часу та ресурсів (оскільки передбачається залучення незалежних консультантів для виконання окремих видів робіт та надання послуг).

Таким чином, підготовка та реалізація проекту державно-приватного партнерства супроводжується низкою операцій, що тягнуть здійснення трансакційних витрат. Зокрема, на попередній стадії виникають витрати, пов'язані з вивченням доцільності залучення приватного сектору до розбудови інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг, розробкою стандартів якості та основних вимог до потенційних учасників від приватного сектору, вивченням ринку приватних операторів, можливих джерел фінансування тощо. Ці заходи вимагають збору та обробки великих масивів інформації, дуже часто за участі незалежних консалтингових фірм.

На стадії організації та проведення тендеру передбачається здійснення витрат на розробку тендерної документації, доведення її до всіх зацікавлених сторін, оцінку поданих тендерних пропозицій та визначення переможця тендеру, ведення перемовин, складання контракту, розробку механізмів реалізації угоди. Беручи до уваги складність таких робіт та послуг, що планується надавати, дуже часто сюди залучають треті сторони. Йдеться, насамперед, про фахівців з окремих технічних галузей.

На постконтрактній стадії виникають трансакційні витрати, пов'язані з: 1) поганою адаптацією до непередбачуваних обставин; 2) судовими тяжбами; 3) використанням структур управління (часто не судів), куди сторони звертаються для залагодження конфліктів; 4) точним виконанням контрактних зобов'язань [5].

Як зазначає Т. М. Фертікова, найбільш цікавою складовою трансакційних витрат є витрати опортуністичної поведінки. Останню визначають як спосіб дій економічного агента відповідно до власних інтересів всупереч інтересам організації, суспільства, як "переслідування власного інтересу, що доходить до віроломства". Як правило, опортунізм передбачає порушення деяких моральних норм: чесності, відповідальності, поваги до інших, сумлінного ставлення до виконання власних обов'язків. Це тягне за собою додаткові витрати тих осіб, чийми інтересами нехтує опортуніст [6].

В державно-приватному партнерстві опортуністична поведінка пов'язана з асиметрією (нерівномірним розподілом) інформації, якою володіють держава як замовник та приватний бізнес як виконавець, та невизначеністю. Вважається, що державний замовник володіє надто обмеженим обсягом інформації про

потенційних виконавців, що негативно відобразиться на структурі контракту, оскільки не будуть враховані всі фактори, а відтак призведе до високих трансакційних витрат. Приватна сторона, в свою чергу, має перевагу над учасником з боку держави і таким чином може використовувати дану ситуацію на свою користь, навіть зі шкодою для партнера: завищувати реальні витрати, знижувати собівартість за рахунок якості, використовувати на власну користь об'єкти інфраструктури тощо.

Висновки. Отже, реалізація вищевказаних заходів, які не пов'язані прямо зі створенням нової доданої вартості, вимагає затрат часу та ресурсів, що є визначальним при прийнятті управлінських рішень.

Список літератури

1. Институциональная экономика: учебное пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 318 с.
2. Кузьминов Я. И. Институциональная экономика: курс лекций / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. - М.: МФТИ, 2002. - 237 с.
3. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / А. Н. Нестеренко; отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. - М.: Эдиториал УРСС, 2002. - 416 с.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А. Н. Олейник. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 416 с.
5. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / Научное редактирование и вступительная статья В. С. Катькало; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катькало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. - 702 с.
6. Фертікова Т. М. Інституційна економіка: навчальний посібник / Т. М. Фертікова. - Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. - 128 с.
7. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко; 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. - 591 с.
8. Arrow Kenneth J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocations / Kenneth J. Arrow // Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPP System, Washington, D.C., Government Printing Office, Washington, 1969. - Vol. 1. - P. 47 - 64.
9. Coase R. The Nature of the Firm: Influence / R. Coase // Journal of Law, Economics and Organization. - 1988. - Vol. 4. - P. 33 - 47.
10. Commons J. R. Institutional Economics / J. R. Commons // American Economic Review. - 1931. - V. 21. - P. 648 - 657.
11. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Principles of Neoinstitutional Economics / T. Eggertsson. - Cambridge: Cambridge University Press, 1990. - 385 p.
12. Hodgson G. Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics / G. Hodgson. - Cambridge: Polity Press, 1988. - 365 p.
13. Veblen T. The Limitations of Marginal Utility / T. Veblen // The Philosophy of Economics / Ed. D. M. Hausman. - Cambridge: Cambridge University Press, 1984. - Ch. 7.

Аннотация

Павел Шилепницький

**РОЛЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА**

Статья посвящена роли транзакционных издержек при реализации соглашений государственно-частного партнерства. Положения классической (а сегодня - неоклассической) экономической теории не дают объяснения той сложной системе взаимоотношений, которые возникают в среде хозяйствования. Альтернативой неоклассической экономической теории стало течение, которое вошло в историю под названием институционализм. В связи с этим в работе проведен анализ положений классической экономической теории. Освещены основные предусловия возникновения институциональной экономической теории. Исследована теория транзакционных издержек как одна из концепций институционализма. Проанализированы категории "транзакции" и "транзакционные издержки". Изучена роль транзакционных издержек в реализации государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, классическая экономическая теория, институционализм, теория транзакционных издержек, транзакция, транзакционные издержки.*

Summary

Pavlo Shylepnytskyi

**THE ROLE OF TRANSACTION COSTS IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
IMPLEMENTATION**

The article is devoted to the role of transaction costs in public-private partnerships contracts implementation. Provisions of classical (and now - neo-classical) economic theory don't provide explanation of the complicated system of interrelationships which arise in the business environment. An alternative to the neo-classical economic theory was a school which became known under the name of institutionalism. In this regard, the paper analyzes the provisions of the classical economic theory. The main pre-conditions of the institutional theory emergence are highlighted. The theory of transaction costs as one of the institutionalism concepts is investigated. Categories of "transaction" and "transaction costs" are analyzed. The role of transaction costs in public-private partnership implementation is studied.

Key words: *public-private partnership, classical economic theory, institutionalism, theory of transaction costs, transaction, transaction costs.*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ

Розглянено фінансово-кредитний механізм фінансування діяльності агрохолдингів. Виявлено основні чинники, які впливають на ефективне використання фінансово-кредитного механізму здійснення підтримки агрохолдингів. Обґрунтовано основні складові елементи фінансово-кредитного механізму фінансування діяльності агрохолдингів в Україні.

Ключові слова. Фінансово-кредитний механізм, фінансові інститути, агрохолдинг, аграрні компанії, фінансова криза, нерухоме майно.

Постановка проблеми. В умовах світової фінансової кризи велика роль належить ефективному забезпеченню операційної діяльності агрохолдингів власними грошовими засобами, розширенню масштабів фінансування залучених і позичених ресурсів як банківських установ України, так і міжнародних фінансових організацій.

Вертикально-інтегровані підприємства не мають у достатньому обсязі грошових коштів для фінансування усіх перерахованих напрямків одночасно. Тому виникають різномірні взаємозв'язки з інституціональними фінансово-кредитними закладами з приводу отримання на поворотній основі запозичених або інвестованих грошових коштів і виплати по них відсотків чи дивідендів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення фінансово-кредитними ресурсами агроформувань та їх ефективного використання присвячені наукові праці таких видатних учених, як В.Алексійчука, І. Борейка, О. Василюк, М. Дем'яненко, Т. Івашківа, Т. Калашнікової, С. Колотухи, А. Поддєрьогіна, О. Прокопчука, П. Саблука, П. Стецюка та інших. Проте недостатнє висвітлення даної проблематики не забезпечує виявлення пріоритетних напрямів залучення фінансових ресурсів у діяльність агрохолдингів і фінансування їх структурних підрозділів. Саме дослідження основних генераторів залучення та позичення фінансових ресурсів у розвиток агрохолдингів в умовах обмежених ресурсів обумовлює необхідність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення стану, проблеми й ефективності забезпечення агрохолдингів необхідним обсягом залучених і позичених фінансових ресурсів в умовах високого кредитного ризику.

Викладення основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах господарювання все більшої уваги приділяється фінансово-кредитному механізму забезпечення фінансування діяльності суб'єктів господарювання України.

Існують різні підходи до визначення фінансової категорії "фінансовий механізм" та "кредитний механізм". Узагальнюючи праці вчених-економістів щодо тлумачення даних економічних категорій, зупинимось на таких визначеннях. Так, фінансовий механізм - позиціонує сукупність фінансових форм і методів, важелів, інструментів за допомогою яких забезпечується здійснення розподілу, перерозподілу, контролю фінансів; створення, мобілізація і використання децентралізованих і централізованих грошових доходів, фондів і резервів [17].

Кредитний механізм розглядається як сукупність взаємопов'язаних прийомів та способів, що забезпечують реалізацію на практиці об'єктивних функцій кредиту як економічної категорії та дотримання принципів кредитування [17].

Ураховуючи особливості тотального існування даних економічних категорій в агропромисловому комплексі України, розглянемо підходи до ґрунтовного визначення фінансово-кредитного механізму в АПК.

На думку А. Благодатного: "фінансово-кредитний механізм АПК являє собою сукупність форм і методів організації та управління фінансово-кредитними відносинами в агропромисловій сфері економіки країни та її регіонів" [1].

Тривала криза аграрної сфери стала однією з причин створення агрохолдингових структур, фінансовий механізм яких здатний забезпечити навіть в умовах нестачі вільних фінансових ресурсів розвиток аграрного сектора економіки, направлений на інтеграційне зростання і створення великотоварних підприємств.

Інтеграція дозволяє збільшити активи, розширити масштаби діяльності, підвищити технологічний рівень виробництва, оптимізувати базу оподаткування, домогтися податкових, кредитних та інших пільг. Ефектом фінансової синергії переважно володіє фінансовий механізм вертикально-інтегрованих структур [1].

Інфраструктуру ринку фінансово-кредитного

забезпечення складають як вітчизняні, так і іноземні інституціональні заклади. Найбільшу частку у фінансуванні займають банківські установи, інвестиційні фонди, фондові біржі та приватні інвестори, а також інші суб'єкти ринку. Дані елементи забезпечують безперебійне функціонування взаємозв'язків об'єктів і суб'єктів певної відносно самостійної автономної системи та оптимізують їх взаємодію.

До основних чинників, що формують інфраструктуру фінансово-кредитного ринку в Україні, належить: загальна економічна ситуація в країні і за її межами; купівельна спроможність населення; фінансовий стан агрохолдингів; наявність нерухомості, як елемента забезпечення іпотеки та ряд інших чинників. Зазначені консигнації впливають на стан і поведінку фінансово-кредитних інституцій, формують їх стратегію і тактику на ринку запозичень. При цьому на розвиток інфраструктури фінансово-кредитного ринку впливають як міжнародні стандарти, так і внутрішні умови розвитку України. Фінансово-кредитний механізм розвитку агрохолдингів включає такі складові: фінансовий ринок; кредитний ринок; державне регулювання (рис. 1)

Розглядаючи фінансовий ринок, необхідно зазначити, що в нього входять такі елементи: ринок цінних паперів; ринок рухомого і нерухомого майна; державна фінансова підтримка; лізингові компанії.

Кожен із зазначених елементів має свої складові. Так, до ринку цінних паперів належать: первинне і вторинне розміщення акцій на фондових біржах. Наприклад, Миронівський хлібопродукт, Авангард, Укрпродукт провели розміщення акцій на Лондонській фондовій біржі; KSG Agro, Індустріальна молочна компанія, Астарта, Кернел, Milkiland, Ovostar Union, Агротон - на Варшавській фондовій біржі; група компаній "Мрія", MCB Agricole, Sintal Agriculture - на Франкфуртській фондовій біржі; AgroGeneration - на NYSE Alternext.

За даними інвестиційної компанії Dragon Capital, тільки в 2010 р. українські аграрні компанії залучили інвестиції через первинне (IPO) і вторинне (SPO) розміщення акцій близько 500 млн. дол. [2].

Інвестори підтримали сільське господарство України, вклавши 400 млн. дол., з яких 140 млн. дол. пішли на придбання акцій Kernel Holding, і 250 млн. дол. - для підтримки плану розширення керуючого фермерського господарства Мрія Агро.

З початку 2010 р. загальна капіталізація 10 українських аграрних компаній, акції яких котируються на західних біржах, зросла на 45% [3].

Крім акцій, на ринку цінних паперів поширені облігаційні позики внутрішнього та міжнародного розміщення. Єврооблігації - це боргові зобов'язання, що є одним із видів цінних паперів, котрі випускаються позичальниками при отриманні довготермінових кредитів на євrorинку. Маючи всі ознаки (реквізити) облігацій, вони відрізняються деякими особливостями. Так, на відміну від іноземних облігацій, які розміщуються на ринках однієї країни, єврооблігації розміщуються одночасно на ринках кількох держав [4].

Наприклад, "Миронівський хлібопродукт" випустив єврооблігації на 250 млн. дол. За даними компанії, 40% облігацій були куплені інвесторами з Великобританії, 39% - з США, 15% - з континентальної Європи, 5% - з Азії. Що стосується структури інвесторів, то близько 68% облігацій (184 млн. дол.) придбали компанії з управління активами, 16% (44 млн. дол.) - фонди гарантування вкладів, 11% (31 млн. дол.) - банки, 4% (11 млн. дол.) - інші інвестори [5].

Важливе значення у забезпеченні інвестиційної привабливості відіграють рейтингові агентства. Так, міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings слідом за зміною прогнозу рейтингів України до "позитивного" зі "стабільного" відповідно підвищило прогноз по рейтингах п'яти українських компаній, серед яких Kernel Holding SA., "Кернел Груп", БАТ "Миронівський хлібопродукт" та її холдингова компанія MHP S.A. Служба кредитних рейтингів "Standard & Poor's" підвищила довгостроковий кредитний рейтинг української сільськогосподарської компанії "Мрія Агрохолдинг" ("Мрія") з "В-" до "В" і вивела його зі списку CreditWatch ("рейтинги на перегляді"), куди він був поміщений 2 листопада 2010 р. з позитивним прогнозом. Незалежне рейтингове агентство "Кредит-Рейтинг" оголосило про підвищення довгострокового кредитного рейтингу випусків іменних відсоткових облігацій (серія А) ТОВ "Агропродукт" (м. Одеса) на суму 65 млн грн. з рівня uaB- до рівня uaBB. Прогноз рейтингів - стабільний.

Вивчення й аналіз світового досвіду функціонування механізмів і складових фондового ринку відіграють важливу роль у становленні та розвитку українського фондового ринку і мають сприяти його перетворенню на джерело фінансування вітчизняної економіки й засіб відображення економічної та політичної ситуації у країні [6]. Саме з цих позицій розроблений проект № 7462 - про внесення змін до закону Про цінні папери та фондовий ринок. Відповідно до цього проекту, локальний фондовий ринок отримає новий інструмент - українські депозитарні розписки (UDR). Зареєстрований документ визначає UDR як іменний цінний папір, що засвідчує право її

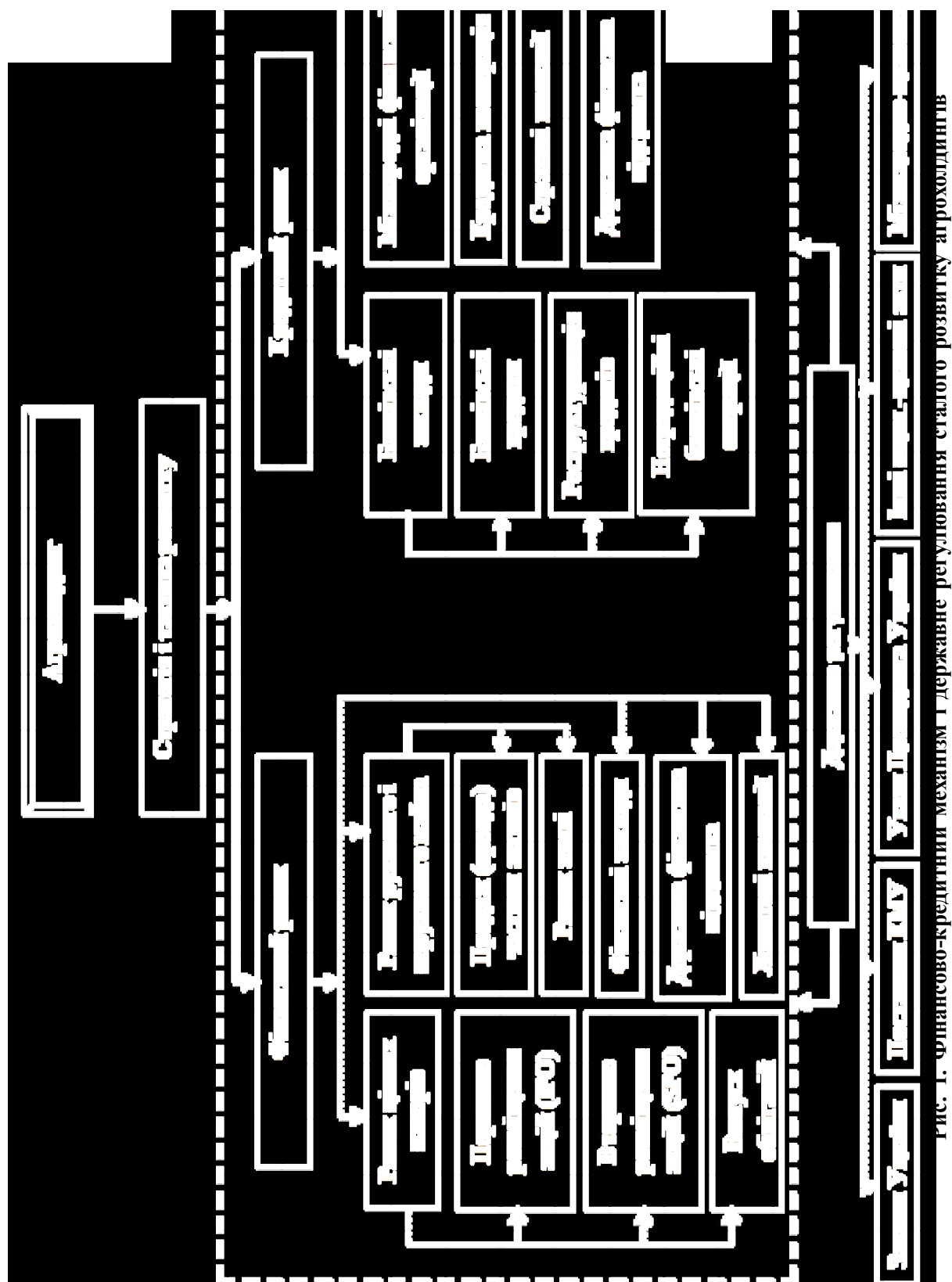


рис. 1. Фінансово-кредитний механізм і державне регулювання сталого розвитку агрохолдингів

власника на користування певною кількістю цінних паперів іноземного емітента, які є базовим активом української депозитарної розписки [7].

Ринок рухомого і нерухомого майна - це певний набір механізмів, за допомогою яких передаються права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни і розподіляються простір між різними конкуруючими варіантами землекористування та активи.

Ринок рухомого і нерухомого складається з продажу (оренди) частини активів та ринку землі.

Продаж (оренда) частини активів використовується у випадку, коли агрохолдинг оптимізує свою діяльність і продає або здає частину своїх активів в оренду. Такими активами виступатимуть майно рухоме (сільськогосподарська техніка, устаткування тощо) і нерухоме (елеватори, тваринницькі комплекси, переробні підприємства, склади, сільськогосподарські підприємства та ін.).

Ринок землі - сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, пасовища) можуть виступати в якості інструмента забезпечення зобов'язань - іпотеки землі. Прийняття Закону України "Про ринок земель" дасть можливість створити в Україні повноцінний ринок земель сільськогосподарського призначення, одним із пунктів якого є заставні операції з землею, виконувати які буде нова фінансова установа - Державний іпотечний банк. Основні функції Державного іпотечного банку: кредитування аграріїв під заставу землі за 8-10%; кредити будуть довгостроковими; хто розвиватиме сільську інфраструктуру, кредит буде безвідсотковим. У разі ж неспроможності аграріїв повернути позичені кошти, банк зобов'язаний буде продати землю протягом 6 місяців, оскільки юридична особа не може бути власником земельних ділянок.

Фінансові заклади - інвестиційні компанії та фонди, банківські заклади можуть інвестувати кошти у розвиток і розбудову сільського господарства, зокрема агрохолдингів, з метою отримання вигоди у майбутньому, у вигляді дивідендів.

Державна фінансова підтримка, як елемент фінансового ринку, включає підтримку розвитку сільського господарства, шляхом розробки та реалізації законів, програм. Так, державним бюджетом на 2012 р. передбачено 732 млн. грн. для державної підтримки галузі тваринництва, зокрема шляхом виплати дотації за реалізоване молоко і м'ясо. Також передбачається спрямувати на підтримку галузі тваринництва частину витрат за бюджетною програмою "Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі". Крім того, відповідно до Закону України від 22 грудня 2011 р. № 4268 "Про внесення змін до Податкового

кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників", переробне підприємство з 1 січня 2012 р. суму податку на додану вартість, перераховану на спеціальний рахунок, використовує виключно для виплати сільськогосподарським товаровиробникам компенсації за продані ними молоко та м'ясо в живій вазі [10].

Кредитний ринок - це специфічна сфера економічних відносин, де об'єктом операцій виступає наданий на певних умовах у позику капітал.

Кредитна система в умовах ринкової економіки є провідною ланкою фінансової системи в цілому.

Кредитний ринок, як елемент фінансово-кредитного механізму, складається з банківських закладів, міжнародних фінансових організацій, кредитної кооперації, агрострахування, державної фінансової підтримки.

Банківські установи відіграють провідну роль у концентрації і забезпеченні раціонального використання кредитних ресурсів.

Основним напрямом вкладення ресурсів банку є кредитування. Кредитування ґрунтується на принципах поворотності, терміновості, платності та забезпеченості. Сектор банківських послуг відіграє важливу роль у розвитку економіки держави, забезпечуючи виробничу, соціальну та інші підсистеми необхідними фінансовими ресурсами.

Активізація кредитування аграрного сектору, підсиленням ролі кредиту у формуванні власних оборотних коштів є одним із головних напрямів у стимулюванні прискореного розвитку аграрного сектору та його спеціалізації на виробництві якісної продукції. Своєчасність залучення кредиту у виробничий процес дозволяє забезпечити придбання основних і оборотних засобів, тому кредит є важливим інструментом і важливим джерелом формування капіталу сільськогосподарських підприємств.

На сьогодні існуючий механізм кредитування зорієнтований на галузі економіки, які приносять дохід і характеризуються високим оборотом капіталу. Недоступність отримання кредитів сільськогосподарськими підприємствами зумовлена високими відсотковими ставками, вимогами банку до забезпечення повернення отриманих кредитів та фінансового стану кредитоотримувача. Це є основною перешкодою для отримання і використання активних залучених ресурсів у неперервний виробничий процес [17].

Найбільшими кредиторами виступають не вітчизняні, а іноземні банківські заклади. Так, аграрна компанія "Укрлендфармінг" залучила синдигований кредит у розмірі 600 млн. дол. Кошти компанії надали німецький Deutsche Bank AG і

Сбербанк Росії. Термін дії договору становить 5 років, кредитна ставка - Libor +8%.

Реструктуризація кредитів передбачає зміни в умовах повернення кредиту, згідно з якими агрохолдингу тимчасово надаються пільгові умови погашення кредиту (зменшення розміру щомісячного платежу, тимчасова відстрочка з погашення основної суми кредиту та/або відсотків, зміна графіка погашення, збільшення строку кредитування). Різновидом таких операцій є продаж кредитної заборгованості агрохолдингу третім особам, з пред'явленням вимог до кредитора. Крім того, даний структурний елемент розглядає процес передачі прав на активи або контроль над бізнесом третій стороні.

Враховуючи розвиток нетрадиційних банківських операцій на ринку банківських послуг України для аграрного сектору значну роль відіграють агролізинг та форвардні операції.

Лізингова компанія - це юридична особа, яка передає право володіння і користування неспоживчою річчю (предметом лізингу), визначеною індивідуальними ознаками та віднесеною згідно з законодавством до основних фондів, фізичній або юридичній особі (лізингоодержувачу) відповідно до договору лізингу. Лізинг поділяється на фінансовий та операційний.

Фінансовий лізинг в агропромисловому комплексі є вигідною формою діяльності для всіх учасників цього виду інвестицій - і селянам, і машинобудівникам. Необтяжливий він і для державного бюджету.

Для селян фінансовий лізинг дає можливість заощаджувати кошти для інвестування в інші більш ефективні види діяльності та/або придбавати техніку, вартість якої перевищує річні фінансові можливості.

За даними асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" та Нацкомфінпослуг, у 2011 р. зростання ринку лізингових угод складає 10 %, а обсяг укладених договорів фінансового лізингу збільшився у 2,5 разу у порівнянні з попереднім і становить 11,33 млрд грн. Серед договорів фінансового лізингу в 2011 році, як і раніше, переважали угоди у сфері транспорту (58,15 %), сільського господарства (14,60 %) будівництва (7,24 %) та послуг (5,47 %). Відповідно, найбільшим попитом користувався транспорт (52,40 %), сільськогосподарська техніка (14,54 %) та комп'ютерна техніка (5,87 %). Варто відзначити продовження тенденції до скорочення строку фінансування - зросла питома вага короткострокових (до 2 років) договорів та зменшилася частка довгострокових (більше 10 років). Щодо джерел фінансування лізингових операцій, то основними у минулому році були позичкові кошти, в тому числі банківські кредити

(80,82 %), при цьому їх питома вага збільшилася на 8,15 % у порівнянні з 2010 р. [11].

Головна відмінність українського лізингу для села від західного полягає в тому, що основним інвестором виступає держава, надаючи НАК "Укragролізинг" бюджетні кошти на певний термін. Компанія ж, придбаваючи й передаючи сільськогосподарські машини у фінансовий лізинг, повертає кошти до бюджету, регулярно збираючи лізингові платежі з лізингоодержувачів. Сільськогосподарська техніка й обладнання передаються терміном на п'ять-сім років. При цьому плата за користування коштами дорівнює 7 % від невідшкодованої суми, що у перерахунку на 5 років становить лише 2,8 % річних від первісної вартості. Дешевших коштів для лізингоодержувачів не існує. До того ж 2,8 % річних значно менші від рівнів річної інфляції, які фіксуються впродовж останніх років, і, отже, відсоткові платежі лізингоодержувачів компенсуються з лишком.

У 2011 р. на програму фінансового лізингу передбачено 304 млн грн, на компенсацію кредитних ставок - 560 млн грн, а на програму часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки - 10 млн.

Форвардні операції на ринку зерна передбачають придбання зерна у сільгоспвиробників у встановлений маркетинговий період за фіксованою ціною і на умовах авансового платежу в розмірі 50 % його повної вартості на момент укладення форвардного біржового контракту. Форвардні закупівлі Контракт на закупівлю оформляється у 5 примірниках. Після укладення контракту товаровиробник подає до Аграрного фонду нотаріально засвідчений договір застави майбутнього врожаю між продавцем та покупцем або нотаріально засвідчений договір застави зерна, яке знаходиться у власності товаровиробника, або подвійне складське свідоцтво, на зерно, яке є предметом застави.

Аграрний фонд почав форвардні закупівлі врожаю 2009 р. з початку лютого по встановленим Мінагрополітики Україна закупівельними цінами, однак незабаром вони були припинені. В цьому році в рамках форвардних закупівель буде купуватися продзерно в рамках цін, визначених МінАПК.

Починаючи з 18 березня 2011 р. компанією "Хліб Інвестбуд", на підставі договору з Аграрним фондом України, реалізується програма форвардних закупівель зернових до державного інтервенційного фонду. Ця програма покликана стати потужним інструментом державної підтримки аграріїв на ключових стадіях вирощування урожаю. Однією з таких стадій є весняно-польові роботи, які традиційно вимагають значних фінансових, ресурсних та організаційних

затрат від сільгоспвиробників.

Програма (форвардних угод) стартувала у 2011 р. з угоди на поставку 895 тис. т зернових культур (пшениці, жита і гречки) вартістю 1,55 млрд. грн. для формування державного інтервенційного фонду, яку Аграрний фонд уклав з ТОВ "Хліб Інвестбуд" (загальна сума угоди 5 млрд грн.). ТОВ "Хліб Інвестбуд", будучи структурним підрозділом Державної продовольчо-зернової корпорації України (ДПЗКУ), на 49% належить державі. Фінансування форвардних угод буде здійснюватися не двома траншами, як раніше (50% на початку і 50% в кінці), а трьома (50:20:30), що дозволить виробникам закуповувати пальне та запчастини в міру необхідності. Ті аграрії, які укладуть форвардні угоди, будуть забезпечуватися міндобривами та пально-мастильними матеріалами за цінами, значно нижчими від ринкових. Наприклад, по аміачній селітрі різниця складе 10-15% (якщо вірити цифрам - 2,7 тис. замість 3,2-3,5 тис. грн.), По пальному - до 6-7%. Вирішується також питання про забезпечення учасників форвардної програми якісними і доступними засобами захисту рослин [15].

При проведенні Аграрним фондом України закупівель зерна врожаю 2012 р. з форвардними біржовими контрактами виявили бажання взяти участь у державній програмі 646 сільгосптоваровиробників, які заявили на продаж більше 1,1 млн т продовольчого зерна загальною вартістю 2 млрд грн. [16].

Міжнародні фінансові організації, які займаються розвитком аграрного бізнесу в Україні. Найбільшою за обсягами фінансових впливів є Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Головними механізмами залучення фінансових ресурсів МФК підприємствами на ринках, що формуються, є двостороннє кредитування, спільне фінансування (насамперед, міжнародне синдикуване кредитування) та участь у капіталі.

Обсяг фінансування проектів в аграрному секторі України за підсумками 2009 фінансового року склав 200 млн. дол.

Важливим фактором, що впливає на обсяги фінансування проектів в Україні, є надання МФК права кредитувати в гривні, про що організація має намір вести переговори з новим керівництвом Національного банку України. МФК планує збільшити обсяги фінансування проектів у аграрному секторі України до 300-350 млн. дол. у 2011 фінансовому році.

Міжнародна фінансова корпорація інвестує в агрохолдинг "Мрія" - провідного виробника сільськогосподарської продукції України. Це допоможе компанії подвоїти своє виробництво зернових, розширити земельний банк, збільшити кількість працівників та зміцнити аграрний сектор

держави - двигун розвитку економіки України.

Фінансовий пакет МФК буде включати 250 млн. дол. оборотного капіталу, 250 млн. дол. позики для капіталовкладень і гарантії компанії до 250 млн. дол. Фінансування буде використане для будівництва трьох зернових елеваторів, закупівлі нової сільськогосподарської техніки, збільшення площі орендованих земель і виробництва зернових для продажу українським клієнтам та міжнародним трейдерам.

Одним з перспективних напрямів розвитку є кредитна кооперація. На нашу думку, кредитна кооперація виникає на різних рівнях і класифікується так:

- регіональна кооперація між підприємствами агрохолдингу, що входять до одного регіону (області);

- міжрегіональна кооперація між підприємствами агрохолдингу, що входять до двох і більше регіонів (областей);

- національна кооперація між агрохолдингами, які забезпечують реалізацію інвестиційного (спільного) проекту.

Сільськогосподарське виробництво вирізняється високим ступенем ризиків. Це пов'язано з тим, що воно є сферою діяльності, на успішність якої значно впливають різноманітні погодні та кліматичні фактори, дію яких у багатьох випадках контролювати неможливо. До того ж сільськогосподарські виробники стикаються і з таким ризиками, як коливання цін, зміни врожайності, непослідовність державної політики. Результатом дії цих ризиків є значні коливання доходів по роках. А що вже казати про ризики стихійних лих і надзвичайних ситуацій... Цілком зрозуміло, що такі природні небезпеки, як посуха, град, паводок, можуть призвести до дуже серйозних виробничих втрат. Тому в багатьох країнах держава активно втручається в ситуацію, намагаючись у такий спосіб зменшити проблеми, пов'язані з ризиками сільгоспвиробництва. Однак сьогодні самими лише державними інтервенціями справи не зарадиш, і на перший план виходить питання розробки та впровадження систем і стратегій ризиків управління ризиками, які базуються на ринкових механізмах та відповідають правилам Світової організації торгівлі.

Агрозстрахування полягає у передачі більшої частини (вартості) ризику іншій стороні за узгоджену плату на визначений час і на погоджених умовах.

Участь держави у підтримці страхування сільськогосподарських ризиків диктується, з одного боку, унікальністю сільськогосподарських ризиків, а з другого - необхідністю зробити фінансову допомогу держави сільському господарству адресною і цільовою.

Особливості сільського господарства, які зумовлюють доцільність участі держави у страхуванні агроризиків, пов'язані з такими факторами.

По-перше, виробництво харчових продуктів - базового компонента будь-якої економіки - через вплив погоди та природних ризиків об'єктивно ризиковане.

По-друге, сільськогосподарські ризики є висококорельованими, а це означає, що часто їх дія негативно позначається на багатьох господарствах одночасно.

По-третє, бізнес виробників первинної сільськогосподарської продукції, які є основними одержувачами послуг агрострахування, існує в умовах глобальної конкуренції та характеризується низькою дохідністю, що зумовлює необхідність забезпечити прийнятність для них тарифів агрострахування.

По-четверте, традиційні державні інтервенції у сільське господарство через виплату катастрофічної допомоги напряму конкурують з планованими ініціативами на кшталт страхування сільськогосподарських ризиків.

Агрострахування дає конкретні та дуже важливі результати для виробника сільгосппродукції, який вирішив скористатися цією послугою:

- Компенсація збитків завдяки страхуванню дозволяє своєчасно розрахуватися з переробниками, постачальниками матеріально-технічних ресурсів та іншими вашими партнерами.

- Агрострахування спонукає до використання сучасних технічних та технологічних досягнень, зокрема, застосування надійних засобів захисту врожаю. Отже, воно сприяє підвищенню ефективності виробництва в аграрному секторі.

- Агрострахування дозволяє повернути взяті в кредит кошти за рахунок страхового відшкодування в разі настання несприятливої події та полегшує доступ сільгоспвиробників до кредитних ресурсів, що на сьогодні в Україні дуже важливо.

З державного бюджету для здешевлення вартості фактично сплачених сільгоспвиробниками страхових премій у 2005-2007 рр. часто не досягали сільгоспвиробників в Україні, які вимушені були включати витрати на страхування у вартість сільськогосподарської продукції. Починаючи з 2009 р., таку державну підтримку для сільгоспвиробників взагалі не передбачено.

Вплив світової кризи та кризові явища в економіці України створили неоднозначну ситуацію на страховому ринку України. На 20,8% зменшився обсяг чистих страхових премій, на 7% зменшилися страхові резерви. Багато страхових компаній знаходяться у критичному фінансовому

стані та затримують або взагалі не проводять виплати страхового відшкодування.

Значно погіршилися показники по страхуванню сільськогосподарських ризиків. На ринку агрострахування в 2009 р. залишились близько 15 страхових компаній, проти більше 60 компаній в 2008 р., загальна страхова премія скоротилась до близько 55 млн. грн., значно скоротилась кількість договорів страхування та розмір застрахованих площ. Ряд страхових компаній проводили формальне страхування за демпінговими тарифами та з надвисокими франшизами, що відповідно призвело до різкого зменшення сум страхових виплат сільськогосподарським товаровиробникам, до подальшої дискредитації агрострахування [14].

Перспективним напрямом підвищення ефективності агрострахування є розвиток агро страхового бюро, створеного у 2011 р. До складу останнього входять 15 українських страховиків. Очікується, що новостворене бюро буде служити стимулом для відродження програми державного субсидування, яка є вкрай необхідним для стабілізації доходів аграріїв, забезпечення доступу до кредитних ресурсів і ритмічній роботі всієї сільськогосподарської галузі, відзначають експерти. За оцінками засновників, без субсидування лише невелика частина сільгоспвиробників (3-5%) буде мати можливість застрахуватися, тоді як за наявності субсидій ця частина може вирости до 30-40%, а при реалізації найбільш оптимістичного сценарію - до 70% українських аграріїв отримають якісну страховий захист [12].

Також на рівні країни прийнято Закон від 09.02.2012 № 4391-VI, який регулює відносини у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється з державною підтримкою, з метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і спрямований на забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві [13].

Державна фінансова підтримка включає ряд державних програм щодо компенсації витрат сільськогосподарських підприємств. Це програми часткової компенсації кредитних ставок банків, фінансового лізингу та часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки.

Постановою Кабінету міністрів України від 28 липня 2010 р. № 647 передбачено часткову компенсацію на безповоротній основі у розмірі 30 % вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва без урахування сум податку на додану вартість згідно з переліком, затвердженим Міжвідомчою експертною радою з питань визначення пріоритетів у виробництві техніки та обладнання для сільськогосподарських товаровиробників [9].

Для підприємств агропромислового комплексу (АПК) пропонується ввести податкові канікули. Про це свідчать положення законопроекту "Про основи продовольчої безпеки України" №8370. Так, одним з пунктів законопроекту ініціюється введення податкових канікул для підприємств АПК терміном на 5 років і мораторій на банкрутство сільськогосподарських підприємств. Для вдосконалення рівня забезпеченості продовольчої безпеки законопроектом пропонується: відновити дотації сільському господарству з коштів, що виділяються за програмою продовольчої безпеки; ввести мінімальні гарантовані закупівельні ціни, що забезпечують товаровиробникам високу рентабельність виробництва та його розширення та нормативні торгові націнки для підприємств оптової, роздрібно торгівлі в частині реалізації продуктів першої необхідності; впровадити торговельний або дилерський кредит (погашення якого здійснювалося б після закінчення збору врожаю) і т.д.

Блок державного регулювання включає перелік Законів України, Укази Президента України, Постанови Кабінету міністрів України, інші нормативно правові акти, які регулюють фінансово-кредитний механізм розвитку агрохолдингів. Також до цього блоку відноситься міжнародно-правове поле (регулює вихід агрохолдингів на ринку іноземних країн, зокрема придбання іноземних підприємств, розміщення цінних паперів тощо).

Висновки. Проведені дослідження свідчать про вагомий внесок фінансово-кредитних інституцій у розвиток агрохолдингів в Україні. Зі зростанням населення планети буде зростати увага до сільського господарства в цілому. А це означає, що розвиток агрохолдингів буде продовжуватися прогресивними темпами. Фінансові вливання (інвестиції та кредити) зростатимуть, що призведе до підвищення рівня матеріально-технічного забезпечення агрохолдингів, підвищення їх капіталізації, збільшення впливу на агропродовольчий ринок.

Список літератури

1. Благодатний А.В. Розвиток і вдосконалення фінансово-кредитного механізму АПК: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / А.В. Благодатний; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. - Дніпропетровськ, 2004. - 22 с.
2. В 2011 году уровень привлеченных инвестиций в аграрный комплекс Украины может увеличиться на 8-12 млрд грн. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.zsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1851:-2011-----8-12-&catid=73:2011-03-14-12-10-19&Itemid=105.
3. Стоимость акций украинских публичных агрокомпаний с начала года выросла на 45% [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukraine-gateway.org.ua/cisp/news.nsf/8d021d417f73dfb8c22575e400140f9a468415fa756589eec22577220039d24e?OpenDocument>.
4. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник / С.Я. Боринець. - [2-ге вид., перероб. й доп.]. - К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. - 305 с.
5. "Миронівський хлібопродукт" планує вийти на IPO в травні-червні 2007 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.quality.ua/ua/newsapk/show/899>.
6. Фінанси (теоретичні основи): Підручник / М.В. Грідчина, В.Б. Захожай, Л.Л. Осіпчук та ін.; Під кервом і за наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожая. - 2-ге вид., випр. і допов. - К.: МАУП, 2004. - 312 с.
7. Акції зарубіжних гігантів хочуть продавати в Україні [Електронний документ]. - Режим доступу: <http://korrespondent.net/>.
8. Банківські операції: Підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. - К.: КНЕУ, 2000. - 384 с.
9. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва: Постанова Кабінету міністрів України від 28 липня 2010 р. № 647.
10. В 2012 г. КМУ предусмотрел дотации с/х товаропроизводителям за реализованное ими молоко и мясо [Електронний документ]. - Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/art/4067365.html>.
11. Ринок лізингу зріс на 10 % // Хрещатик. - 2012. - 22 березня.
12. Агросстрахування - в дію [Електронний документ]. - Режим доступу: <http://fincompass.org.ua/insurance/1104>.
13. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 09.02.2012 № 4391-VI [Електронний документ]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>.
14. Про схвалення Концепції розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні: Проект Розпорядження КМУ [Електронний документ]. - Режим доступу: <http://www.uame.com.ua/uk/publish/article/73323;jsessionid=A1EE04199D4E1D0E11364BEE0C48A51C>.
15. Зерновые войны: под "защитой" форварда // Київській ТелеграфЪ. - 2011. - 21 марта.
16. Агрофонд подвел итоги форвардных закупок зерна [Електронний документ]. - Режим доступу: <http://www.agroperspectiva.com/>.
17. Гмиря В.П. Особливості фінансово-кредитного механізму фінансування сільськогосподарських підприємств Черкаської області / В.П.Гмиря // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Тернопільського інституту агропромислового виробництва НААН України "Інноваційна економіка": - 2012. - №3(29). - С. 249-252.

Аннотация

Виталий Нищенко

**ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОХОЛДИНГОВ**

Рассмотрены финансово-кредитный механизм финансирования деятельности агрохолдингов. Выявлены основные факторы, влияющие на эффективное использование финансово-кредитного механизма осуществления поддержки агрохолдингов. Обоснованы основные составляющие элементы финансово-кредитного механизма финансирования деятельности агрохолдингов в Украине.

Ключевые слова: финансово-кредитный механизм, финансовые институты, агрохолдинг, аграрные компании, финансовый кризис, недвижимость.

Summary

Vitaliy Nitsenko

**FINANCIAL AND CREDIT MECHANISM OF FINANCING OF
AGRICULTURAL HOLDINGS**

The paper considers the financial and credit financing mechanism of agricultural holdings. The main factors affecting the efficient use of financial and credit mechanism of support for agricultural holdings. The basic elements of financial and credit facility financing of agricultural holdings in Ukraine.

Keywords. The financial and credit mechanism, financial institutions, agricultural holding, agricultural companies, the financial crisis, real estate.

**РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:
БЮДЖЕТНИЙ ПІДХІД**

Досліджуються теоретико-методичні аспекти впровадження стратегії зростання вартості підприємства шляхом застосування інтегрованої методики наскрізної системи бюджетування та системи стратегічних показників. Сформована практична ситуація використання запропонованих заходів.

Ключові слова: стратегія, вартість підприємства, система стратегічних показників, бюджетування.

Постановка проблеми. З метою забезпечення стійкого розвитку економіки України необхідною є трансформація підходу до управління діяльністю вітчизняними підприємствами з переорієнтацією уваги управлінського персоналу від генерування прибутку як позитивного фінансового результату господарювання до приросту вартості, яка в сучасних умовах стає передумовою формування високого рівня інноваційної та інвестиційної привабливості. Науковці доводять, що правильне управління показниками, які характеризують вартість підприємства, дає змогу не тільки збільшити доходи власників, залучити нових інвесторів в короткостроковому періоді, а й забезпечує ефективний розвиток в довгостроковому. Отже, в сучасних умовах вартісна орієнтація повинна бути представлена у стратегії підприємства та зафіксована у системі стратегічних показників.

Ефективність реалізації вартісно-орієнтованої стратегії залежить від наявності інструментів її впровадження в короткостроковій перспективі. Такий "міст" між стратегією та тактичними задачами для її досягнення може сформувати бюджетування. Бюджетування на підприємстві є тим робочим інструментом, який охоплює всі сторони діяльності підприємства: його виробничі, техніко-технологічні, збутові, фінансові, інноваційні та інші аспекти. Разом з тим, процес бюджетування базується на загальній концепції розвитку підприємства, більш детально розробляє економічний і фінансовий аспект стратегії і являє собою єдину систему взаємопов'язаних матеріально-технічних, організаційних і економічних змін на визначений період часу. У зв'язку з цим обґрунтування наукових підходів і методичних аспектів розробки механізму реалізації стратегії зростання вартості з використанням бюджетного підходу актуальне в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти застосування вартісно-орієнтованого управління, яке передбачає реалізацію стратегії зростання вартості

підприємства та постановку перед управлінським персоналом нових завдань, що полягають у необхідності ідентифікації факторів вартості та врахуванні їх впливу в процесі прийняття рішень, розглядаються в працях таких зарубіжних учених, як: А. Раппапорт [1]; Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурін [2]; Дж. МакТаггарт [3]; Е. Оттосон [4; 5]; Б. Мадден [6]; Дж. Стерна, Б. Стюарта [7]; тощо. Найбільш поширеними науковими розробками у сфері стратегічних систем вимірювання, в тому числі вартості, є роботи таких зарубіжних авторів, як: М. Браун, Р. Каплан, Д. Нортон, Н. Олве, К. Хьюберт [8]. Самою відомою і опрацьованою концепцією розробки стратегії є збалансована система показників (Balanced ScoreCard, BSC) [9; 10]. На жаль, у працях вітчизняних учених-економістів не висвітлені нові концептуальні розробки з вищевказаних напрямів дослідження.

ВЗбалансована система показників - це система стратегічного управління організацією шляхом вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, підібраних таким чином, щоб урахувати всі суттєві аспекти діяльності організації. Вона трансформує місію і стратегію зростання вартості у систему взаємопов'язаних показників. Як і традиційні системи, KPI/BSC (Key Performance Indicators/ BalancedScoreCard) містить фінансові показники в якості основних критеріїв оцінки результатів діяльності підприємства, але підкреслює важливість показників нефінансового характеру, що оцінюють задоволеність покупців і акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії. Отже, система Д. Нортон і Р. Каплана дозволяє менеджерам представити бізнес у чотирьох проекціях: "Фінанси", "Маркетинг", "Персонал", "Бізнес-процеси" [10, с. 13].

На практиці підприємства стикаються із труднощами під час реалізації стратегії зростання вартості: помітний серйозний розрив між стратегічними показниками та щоденними діями працівників, між баченнями вищого керівництва й

ініціативами на нижчому рівні управління. Можна виділити наступні причини відірваності стратегічних та поточних управлінських рішень:

1. Оскільки керівництво у більшості випадків не доводить стратегію підприємства до всіх рівнів, більшість співробітників не розуміють стратегії і, як результат, в розроблених бюджетах центрів відповідальності можуть бути значні протиріччя між KPI/BSC та плановими показниками бюджетів.

2. Відірваність KPI/BSC від систем винагороди, які прив'язані до досягнення короткострокових результатів у вигляді бюджетних показників, а не довгострокових стратегічних ініціатив.

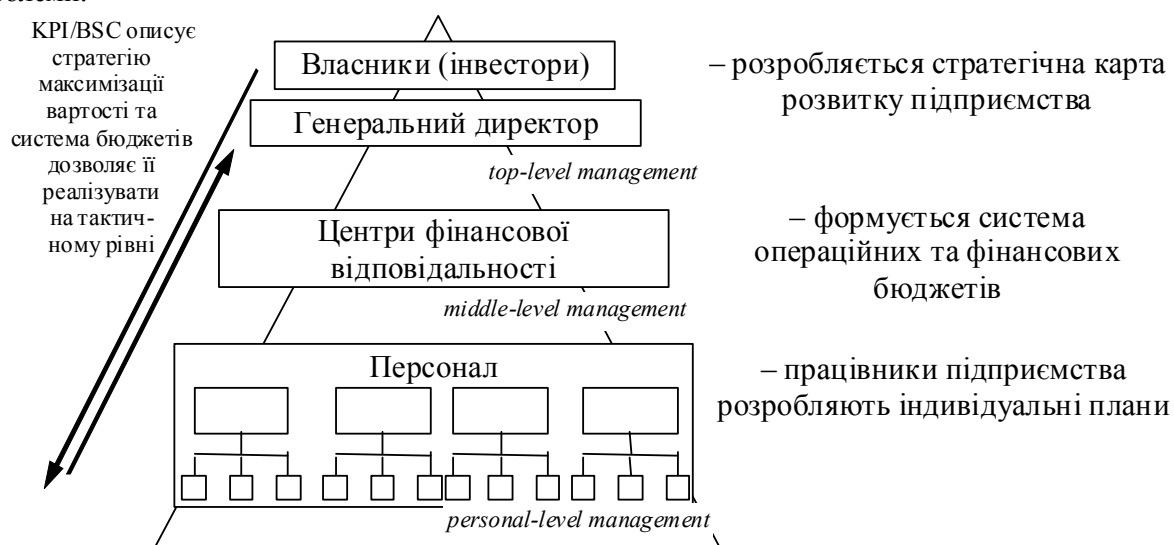
3. У багатьох організаціях процеси складання бюджетів та стратегічного планування є роз'єднаними. Проблема такого підходу полягає в тому, що людські, матеріальні, нематеріальні та фінансові ресурси прив'язуються не до досягнення стратегічних цілей підприємства, а до короткострокових фінансових показників. У процесі бюджетного планування виникають значні труднощі у визначенні сум витрат на заходи з відстроченим і важко оціненим ефектом (впровадження ERP-систем, програм підвищення мотивації і кваліфікації персоналу тощо), так як їх ефект стає помітним в довгостроковій перспективі і на рівні компанії в цілому. Такі заходи плануються в системі бюджетів у відриві від стратегічних цілей, на які можуть і повинні вплинути дані ініціативи.

Тому повинна бути створена нова інтегруюча система, яка б об'єднала стратегію зростання вартості, сформульовану у формі KPI/BSC, та бюджетування і розв'язала вищевказані проблеми.

Постановка завдання. Метою дослідження є створення єдиної системи управління, що поєднує функції як системи стратегічних показників, так і системи бюджетування, та забезпечує ефективну реалізацію стратегії зростання вартості підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. У більшості випадків вітчизняні підприємства розподіляють ресурси, використовуючи побудову бюджетів у відповідності до фінансових орієнтирів і виключають можливість затвердження стратегічних проектів, що зменшують поточні прибутки, але дозволяють зберегти зростання вартості в довгостроковому періоді. З метою усунення даного недоліку менеджменту, як було обгрунтовано вище, доцільно інтегрувати систему стратегічних показників ефективності (KPI/BSC) та систему бюджетів підприємства. Тобто стратегію максимізації вартості підприємства отримує необхідні ресурси для її реалізації на тактичному рівні.

На думку автора, виділенні KPI/BSC варто розподіляти за такими ієрархічними рівнями, як: головне підприємство (центр вартості - консолідовані фінансові бюджети); виділені центри фінансової відповідальності, в тому числі виробничі підрозділи, допоміжні підрозділи, виділені у аутсорсинг частини бізнес-процесу, сервісні служби, проекти (центри прибутку, витрат або доходів - операційні бюджети ЦФВ); персонал (індивідуальні плани працівників). Для кожного з таких рівнів методом "каскадування" встановлюються підпорядковані цілі та відповідальність за їх виконання (рис. 1).



Джерело: узагальнено автором

Рис. 1. Загальний підхід до поєднання системи бюджетування та системи стратегічних показників з метою реалізації стратегії зростання вартості

Ланцюг причинно-наслідкових зв'язків є основним принципом побудови KPI/BSC підприємств: всебічна система управління та оцінки повинна чітко вказувати як удосконалення операційної діяльності, обслуговування клієнтів, створення нових продуктів, впровадження інформаційних технологій тощо впливає на зростання вартості. Відповідно, KPI/BSC, включені до системи бюджетів, повинні вказувати на досягнення стратегічної мети підприємства - зростання вартості. Отже, об'єднання системи бюджетування та системи стратегічних показників (KPI/BSC) дозволяє зберегти всі притаманні їм методичні переваги, залишаючи вартісно-орієнтовані показники як консолідовані стратегічні, але без викривлень, які неминуче виникають, коли домінує орієнтація на короткострокові результати.

Враховуючи те, що в умовах автоматизації є можливість відстежувати сотні показників, важливе обґрунтування кількості стратегічних показників та критеріїв їх відбору. Візьмемо до уваги обґрунтовані критерії Полом Р. Нівеном: 1) взаємозв'язок із стратегією; 2) кількісне відображення; 3) доступність (можливість оперативно відслідковувати); 4) інформаційна прозорість (керівник будь-якого рівня фінансової структури повинен розуміти їх тактичне та стратегічне призначення та шкалу оцінки); 5) релевантність (віддзеркалюють основні цілі); 6) єдине тлумачення показників (єдина методика розрахунку обраних показників) [11]. Даний перелік варто доповнити сьомим критерієм - виключення показників, які створюють конфлікт інтересів між центрами відповідальності підприємства. Рекомендовано вносити до фінансової складової від трьох до чотирьох, до клієнтської - від п'яти до восьми, до складової бізнес-процесів - від п'яти до десяти, а до кадрової складової - від трьох до шести показників [11]. Щодо другого та третього рівнів, то необхідно дотримуватися причинно-наслідкових зв'язків з показниками вищого рівня.

Якщо підприємство охоплює весь ланцюг створення вартості, то може бути основою для побудови стратегічної карти розвитку, спрямованої на довгострокове зростання вартості (табл. 1). Як тільки стратегічна карта затверджена, вона стає основою для створення KPI/BSC підрозділів (табл. 2).

Отже, було інтерпретовано індикатори, визначені в стратегічній карті, в систему стратегічних показників окремих бізнес-напрямів, центрів відповідальності, підрозділів. Наступним етапом є їх деталізація, зокрема для кожного працівника. З цією метою пропонуємо розробити та впровадити у використання підхід приведення індивідуальних планів працівника у відповідність

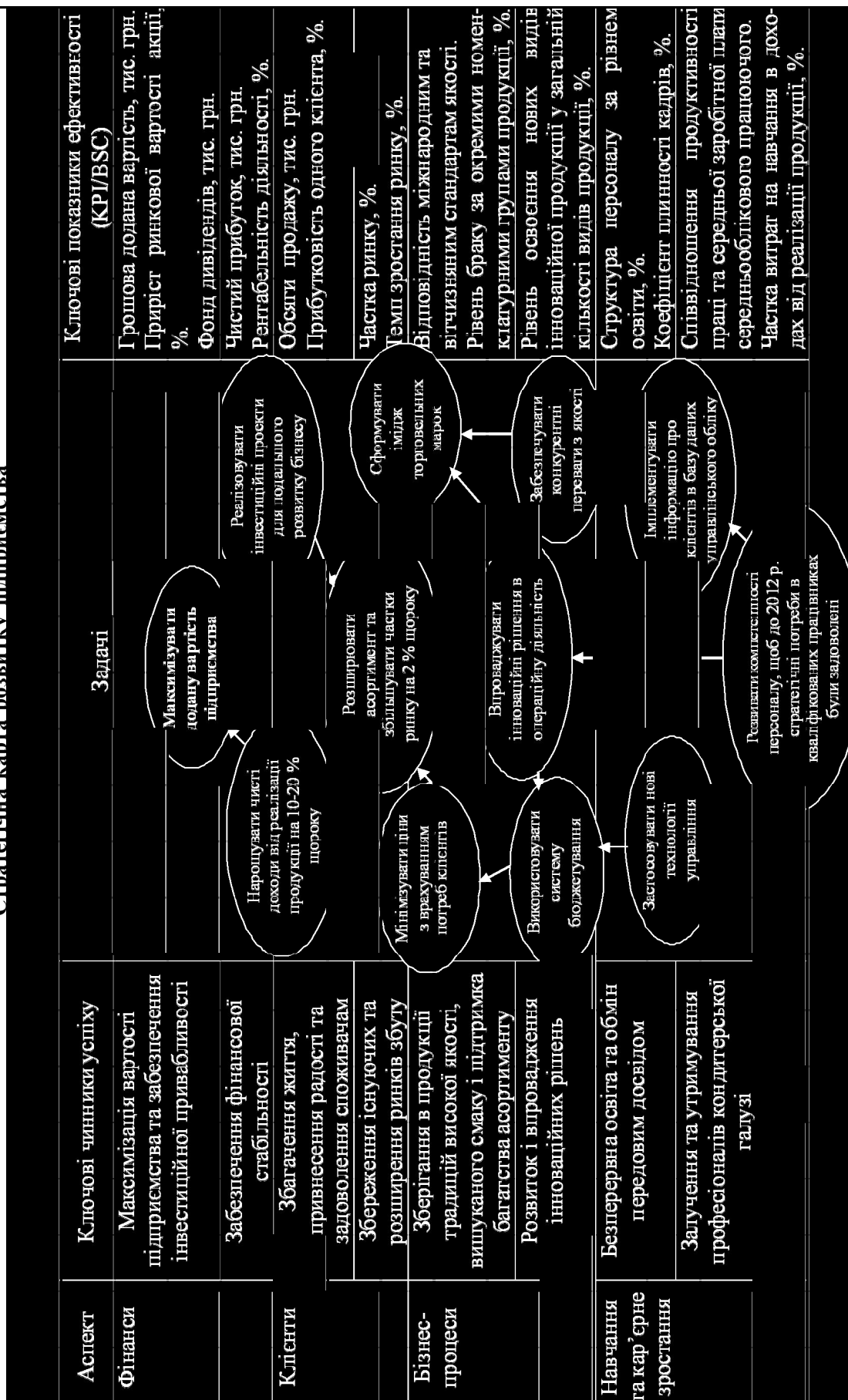
загальнокорпоративним, суть якого у самостійному формуванні працівником особистих показників (близько п'яти ключових параметрів), а також цілей, які деталізують KPI/BSC підрозділу та підприємства в цілому.

Підкреслимо, що основою для визначення формату індивідуального плану працівника будь-якого рівня є здатність логічно пов'язувати та повно відображати сутність завдань центру відповідальності та підприємства в цілому. Найважливіший при цьому опис ключових показників у Положенні про бюджетування, що дозволить забезпечити однакове розуміння сутності, методики, періодичності розрахунку, орієнтовані норми та нормативи, інформаційне забезпечення, причини та наслідки відхилень, рекомендації щодо усунення відхилень тощо. Запропонований єдиний табличний формат побудови індивідуального плану працюючого складається за такою трирівневою структурою: перший рівень (в лівій частині таблиці) містить дані про загальнокорпоративні цілі та їх ключові значення; другий рівень (у середині таблиці) включає конкретні цілі центру відповідальності (структурного підрозділу), сформовані у відповідності до загальнокорпоративних цілей; третій рівень визначається самим працівником (чи групою) та відображає дані щодо цілей, їх кількісного визначення та ініціатив, які необхідно здійснити працівнику (чи групі) для їх реалізації. Реальні цілі та показники індивідуального плану одного із працівників змодельовано в табл. 3. Реалізувати запропонований формат індивідуального плану на основі системи збалансованих показників автором пропонується шляхом використання електронних таблиць Microsoft Excel. Запропоновані індивідуальні плани дозволяють зробити всю необхідну інформацію постійно доступною кожному із працівників підприємства, аналіз динаміки дає можливість виявити "вузькі місця" та уникнути їх в майбутньому.

З метою впровадження й ефективного функціонування інтегрованої методики наскрізної системи бюджетування "працівник - центр відповідальності - підприємство" та системи стратегічних показників необхідно пов'язати мотивування з виконанням індивідуальних збалансованих систем показників кожного працюючого. На думку автора, при матеріальному мотивуванні працівників з використанням інтегрованої системи бюджетів із системою стратегічних показників слід розділяти винагороду за виконання фінансових і нефінансових показників: 60 % премії залежить від виконання фінансової складової, наступні 40 % розраховуються на основі виконання показників інших трьох аспектів KPI/BSC. Але такий підхід

Таблиця 1

Стратегічна карта розвитку підприємства



Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Імплементація ключових показників стратегічної карти розвитку в систему бюджетів підприємства

Центр відповідальності	Структурні підрозділи	Ключові показники ефективності (KPI/BSC)	Бюджети
Управління	Дирекція (генеральний директор; юрист; відділ охорони праці; служба головного інженера – відділ головного механіка, відділ енергетики, відділ капітального будівництва, служба охорони)	- CFROI; частка адміністративних витрат в операційних витратах; - темп зростання ринку, %; - інвестиції в нематеріальні активи; - структура персоналу за рівнем освіти, %, тощо	- бюджет адміністративних витрат; - бюджет капітальних інвестицій
Фінанси	Бухгалтерія (група обліку ІМЦ, група обліку виробничих витрат, група податкового обліку, група складання фінансової звітності); плановий відділ (група калькулювання, група бюджетування)	- CVA, FCF; динаміка фінансових результатів; - тривалість основних, допоміжних процесів, днів; - коефіцієнт співвідношення середньої заробітної плати та продуктивності праці; тощо	- бюджет оплати праці; - податковий бюджет; - бюджет дебіторської та кредиторської заборгованостей; - бюджет грошових коштів; - бюджет доходів та витрат; - баланс
Персонал	Відділ кадрів	- ефективність мотиваційних схем (частина в прибутках, пенсійні плани); тощо	- бюджет витрат на навчання
Виробництво	7 виробничих цехів; центральна виробнича лабораторія	- сума реінвестованого, нерозподіленого прибутку; рентабельність основних видів діяльності, %; - частка нових (старих) продуктів в складських запасах, %; - коефіцієнт плинності кадрів, %; тощо	- зведений бюджет виробництва (в т.ч. бюджет залишків незавершеного виробництва; бюджет прямих витрат на матеріали, на оплату праці, загальнозаводських витрат в розрізі 7 виробничих цехів)
Логістика	Бюро МТЗ; автотранспортний відділ	- коефіцієнт оборотності оборотних активів, запасів, кредиторської заборгованості та ін.	- бюджет витрат на закупку сировини та матеріалів; - бюджет транспортних витрат
Торгівля	Відділ торгівлі на внутрішньому ринку; відділ ЗЕД; група митних брокерів; 9 магазинів	- товарооборот на одного працівника фірмового магазину; - тривалість виконання замовлення, дн.; тощо	- бюджет продажу (в розрізі внутрішнього та зовнішнього ринків)
Маркетинг	Бюро маркетингу та збуту	- темп зростання обсягів продажу, %; - витрати на рекламну кампанію, грн.; - число претензій покупців, од.; тощо	- бюджет маркетингових витрат

Таблиця 3

Індивідуальна збалансована система показників працівника підприємства

Корпоративна стратегія: максимізація вартості та забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Корпоративні цілі: - підвищити вартість підприємства (CVA) на 50 % протягом 2010-2012 рр.

- нарощувати чисті доходи від реалізації кондитерської продукції на 10 % щороку.

- розширювати асортимент і збільшувати частку ринку на 2 % щороку.

- розвивати компетентності персоналу, щоб до 2012 р. стратегічні потреби у кваліфікованих працівниках були задоволені.

Аспект	KPI/BSK підприємства	Прогнозне значення*			KPI/BSK цеху	Прогнозне значення			Цехові (індивідуальні) ініціативи
		2011 р.	2012 р.	2013 р.		2011 р.	2012 р.	2013 р.	
Фінанси	Додана вартість (CVA)		110	130	150	6490,0	7670,0	8850,0	1. Збільшення оплати праці шляхом отримання премій за виконання бюджету виробництва цеху, за виконання індивідуальних планів тощо.
	Приріст ринкової вартості акції		105	110	115		100,0	100,0	
	Фонд дивідендів		105	110	115	Бюджет витрат, млн грн	30,7	35,4	
	Обсяги продажу		110	130	150	Ілюстрація чистого доходу від реалізації продукції в загальній структурі реалізації, %	11,5	12,0	2. Впровадження пропозицій з вдосконалення технології виробництва карамельної продукції (нові рецептури, економія витрат, зменшення браку тощо).
Операції	Прибутковість одного зупинки		104	108	112	І процент браку продукції, %	1,5	1,0	3. Забезпечення безперервної роботи обладнання, оптимізація графіка проведення планових оглядів та ремонтів
	Іспити зростання ринку		102	104	106		2,0	2	
	Відповідність міжнародним та вітчизняним стандартам якості					Середня тривалість відсутності персоналу на робочому місці, днів	45	24	
	Рівень освоєння нових видів продукції у загальній кількості продукції		103	106	109	Середня тривалість підготовки запуску виробництва нової продукції, дн			
Персонал	Коефіцієнт плинності кадрів		95	90	90	Кількість звільнених працівників, чол.	0	0	4. Покращення трудової дисципліни робітників на місцях, мінімізація часу перетримованих простояв.
	Частка витрат на навчання в доходах від реалізації продукції		100	105	105	Співвідношення середньої цехової продуктивності та зарплатної плати	2 : 1	2,4 : 1	
	Цехові (індивідуальні) показники								5. Підвищення кваліфікації через тренінги, курси, семінари, через самонавчання.
	1. Продуктивність праці (в натуральних одиницях, т/чол.)					54,08	57,11	60,88	
2.	Рівень виконання бюджету виробництва карамельного цеху, %					103,0	105,0	106,0	
3.	Ілюстрація в загальній структурі фонду оплати праці, %					25,0	35,0	50,0	
4.	І процент невиконання на роботу, %					11,9	10,7	9,4	Ініціатива, ім'я та по-батькові
5.	І тривалість трудового договору, роки					3	5	5	підпис

Джерело: розроблено автором

робить можливим нарахуванням премій навіть у випадках, коли виконання незбалансоване: високі показники в одному напрямку та низькі - в інших. Щоб уникнути даної ситуації, варто встановити критичні (мінімальні) значення стратегічних показників всіх груп. Отже, винагорода не передбачається, якщо працівники при перевиконанні окремих показників, не досягли критичного рівня інших параметрів. Дане обмеження мотивуватиме збалансованість результатів діяльності за всіма складовими KPI/BSC.

Висновки. Дослідження показали, що реалізація стратегії зростання вартості шляхом впровадження інтегрованої методики наскрізної системи бюджетування "власники - центр відповідальності - персонал" дозволить вирішити ряд важливих завдань: 1) формування стратегічної карти розвитку підприємства з використанням чотирьох базових проекцій системи стратегічних показників ("клієнти" - "персонал" - "бізнес-процеси" - "фінанси"), яка встановлює цілісну модель обраної стратегії максимізації вартості та забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; 2) проектування системи стратегічних показників центру вартості на всі локальні центри відповідальності шляхом їх імплементації в систему бюджетів підприємства; 3) складання індивідуальних планів у відповідності до завдань структурного підрозділу та загально-корпоративних цілей, що дозволить кожному працівнику визначити свій внесок у досягнення успіху підприємства.

Список літератури

1. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. - N.Y. : Free Press, 1986.
2. Copland T. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies / T. Copland, T. Koller, J. Murrin. - N.Y. : John Wiley & Sons, 1995.
3. McTaggart J. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns / J. McTaggart, P. Contes, M. Mankins. - NY. : The Free Press. - 1994. - 367 p.
4. Ottoson E. CVA, Cash Value Added - a new method for measuring financial performance / Eric Ottoson, Frederic Weissenrieder // Gothenburg University Department of Economics. - 1996. - Study No 1996:1 - 10 p.
5. Weissenrieder F. Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added / Frederic Weissenrieder // Gothenburg Studies in Financial Economics. - 1997. - Study No 1997:3. - 42 p.
6. Madden B. CFROI Valuation: A total System Approach to Valuing the Firm. - Oxford, MA: Butterworth-Heinemann, 1999.
7. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. - N.Y. : Harper Business, 1999.
8. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Духонин Е. Ю., Исаев Д. В., Мостовой Е. Л. и др.; под ред. Г. В. Генса. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. - 269 с.
9. Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон; пер с англ. - М. : ООО "И.Д. Вильямс", 2006. - 384 с.
10. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. - [2-е изд., испр. и доп.]. - М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. - 320 с.
11. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей - шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов [Электронный ресурс] / Пол Р. Нивен. - Режим доступа: <http://www.bsc.com.ua/PolNiven.html>.

Аннотация

Ольга Милинчук

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: БЮДЖЕТНЫЙ ПОДХОД

Исследуются теоретико-методические аспекты внедрения стратегии увеличения стоимости предприятия путем использования интегрированной методики сквозной системы бюджетирования и системы стратегических показателей. Автором сформирована практическая ситуация использования предложенных мероприятий.

Ключевые слова: стратегия, стоимость предприятия, система стратегических показателей, бюджетирование.

Summary

Olga Milinchuk

IMPLEMENTATION OF VALUE-AUGMENTED ENTERPRISE STRATEGY: BUDGETING APPROACH

Theoretical and methodical aspects of value-augmented enterprise strategy by force of using integrated methodology of budgeting and balanced scorecard were developed in the article. The case-study of using suggested actions were formed by author.

Key words: strategy, value of enterprise, balanced scorecard, budgeting.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ПОЛІТИКОЮ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовані напрями та рекомендації щодо удосконалення стратегічного управління збутовою політикою торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації з використанням комплексної системи стратегічного управління збутовою політикою.

Ключові слова: комплексна система стратегічного управління, збутова політика, маркетингова орієнтація, планування, торговельне підприємство.

Постановка проблеми. У сучасних умовах є необхідність використання стратегічного управління збутовою політикою, що зумовлено жорсткою конкуренцією за ринки збуту як наслідок глобалізації бізнесу; невизначеністю та зростанням ризиків функціонування підприємств на високо конкурентних ринках збуту; посиленням ролі маркетингу як інструменту досягнення цілей підприємства й окремих напрямків його діяльності. Для забезпечення ефективного стратегічного управління збутовою політикою доцільним є використання комплексної системи стратегічного управління збутовою політикою (КССУЗП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення вітчизняної та зарубіжної літератури з проблем управління збутовою політикою свідчить, що актуальне забезпечення комплексного стратегічного маркетингового підходу управління збутовою політикою, аспекти якої досліджені Балабановою Л. В., Балабаниць А. В.,

Митрохіною Ю. П., Маркіною І. А., Болтом Г. Дж, Синяєвою І. М., Ніколаєнко Ю. В., Мінаєвим Д. В.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення напрямів і рекомендацій щодо удосконалення стратегічного управління збутовою політикою торговельного підприємства (ТП) в умовах маркетингової орієнтації з використанням КССУЗП.

Викладення основного матеріалу дослідження. При проведенні дослідження ми керувались основними визначеннями, методами та підходами, які розроблені вітчизняними вченими [1, с. 15; 2, с. 34]. Це дозволить нам сформулювати обґрунтовані висновки щодо стану та проблем стратегічного управління збутовою політикою ТП і розробити рекомендації щодо його удосконалення.

Склад КССУЗП подано на рис 1.

Характеристика підсистеми стратегічного планування збутової політики подано у таблиці 1.



Рис.1. Складові комплексна системи стратегічного управління збутовою політикою ТП

Таблиця 1

**Характеристика підсистеми стратегічного планування
збутової політики ТП**

Складові підсистеми	Результати дослідження, виявлені проблеми, рекомендації
Моніторинг маркетингового середовища	ТП знаходиться в полі «Сила та загрози», загрозами є посилення тиску з боку постачальників щодо форм оплати (-3), недостатність контактів зі ЗМІ (-3), посилення тиску з боку сильних конкурентів (-2), маркетингова активність конкурентів у сфері товарної, рекламної політики (-2), чутливість споживачів до підвищення цін на товари (-1). Доцільно орієнтувати стратегію ТП на боротьбу з погрозами зовнішнього середовища за рахунок використання внутрішніх резервів
Встановлення стратегічних цілей в області збуту	ТП знаходиться на стадії життєвого циклу – кінцева зрілість. Потрібно збільшити ринкову частку на 10%, розширити коло постійних та потенційних споживачів, збільшити обсяг збуту товарів на 15 % та прибутковість підприємства на 25%
Аналіз збутової політики	Знаходиться в зоні збереження позицій: середня оцінка стратегічного збутового потенціалу (6,2 бали з 10) і середня привабливість цільового ринку (7,3 бали з 10). ТП має займати атакуючі позиції та прагнути до постійного підвищення ефективності збутової політики
Аналіз збутових ризиків	Рівень управління збутовими ризиками є середнім (35 балів з можливих 64). Найбільше уваги приділяється виявленню і вивченню ризику помилкового вибору стратегії продажів товарів і ризику невдалої організації мережі збуту і системи просування товару до споживача (по 3 бали), не досить уваги приділяється управлінню ризиком помилкового вибору цільового сегменту ринку (рівень використання 50%). Необхідно активізувати використання форм прямого маркетингу.
Розробка маркетингових стратегій управління збутовою політикою	ТП керується стратегією взаємовідносин з покупцями – середня ступінь задоволення потреб цільового ринку (3,77 бали з 5), за рахунок середнього ступеня задоволеності покупців на товари, відповідності асортименту товарів ТП вимогам покупців, охоплення ринку та формування товарного портфелю з урахуванням попиту покупців (по 3 бали).

Складові підсистеми стратегічної організації збутової політики розглянуті у таблиці 2.

Таблиця 2

**Характеристика підсистеми стратегічної організації
збутової політики ТП**

Складові підсистеми	Результати дослідження, виявлені проблеми, рекомендації
1	2
Приведення у відповідність організаційної структури	Організація управління знаходиться на вище за середній рівень відповідності (4,3 бали з 5): високий рівень делегування повноважень (5 балів), вище за середній ступінь відповідності структури можливостям підприємства, якості комунікаційних зв'язків між функціональними підрозділами та якості розподілу обов'язків між працівниками (по 4 бали), середнього ступеня відповідності структури напрямкам діяльності підприємства, встановленим цілям і стратегії розвитку підприємства та забезпечення гнучкого реагування на умови маркетингової ситуації (по 3 бали). ТП варто ввести посаду радника зі збутової стратегії та менеджера зі збуту

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ПОЛІТИКОЮ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Продовження таблиці 2

1	2
Реалізація маркетингових стратегій управління збутовою політикою	Оцінка керівника ТП показала, що він виконує свої обов'язки на 83% (29 балів з 35 можливих): він своєчасно і чітко делегує повноваження, об'єктивно оцінює досягнення і мотивує (по 5 балів), у нього існує тісний взаємозв'язок з менеджерами середньої і нижчої ланки (4 бали), виконує на рівні вище за середній особисте управління послідовністю виконання стратегії, розвиток спонукальних мотивів у виконавців стратегії та розроблення системи оцінювання результатів (по 4 бали), створює можливості для виконання стратегії (3 бали). Елементи мерчандайзингу використовуються на 77%, складові корпоративної культури – на вищому рівні (24 бали з можливих 30), імідж ТП – на високому рівні (41 з можливих 45) і уkek
Проведення стратегічних змін	Провести зміни в наступних областях: інформування і мотивація збутового персоналу; лідерство і стиль менеджменту; базові цінності, корпоративна культура; проводити раціоналізацію організації управлінської праці; механізувати й автоматизувати процес управління; підвищення зручності користування документами шляхом їхньої комп'ютеризації.

Підсистема стратегічного контролю збутової політики досліджена у таблиці 3.

Таблиця 3

**Характеристика підсистеми стратегічного контролю
збутової політики ТП**

Складові підсистеми	Результати дослідження, виявлені проблеми, рекомендації
Оцінка ефективності	Оцінили зовнішню та внутрішню ефективність. Зовнішня ефективність: стратегічний аналіз позиції підприємства на ринку (стратегія зростання); клієнтурна політики ТП; аналіз прихильності покупців. Внутрішня ефективність: стратегічні маркетингові цілі у сфері збуту, ефективність стратегічних маркетингових цілей у сфері збуту низька (1,67 бала з 3).
Коригувальні дії	Розробити новий стратегічний план для ТП

Система забезпечення управління підсистеми: кадрового забезпечення, товарного, стратегічною збутовою політикою містить чотири інформаційного та фінансового (табл. 4).

Таблиця 4

**Характеристика системи стратегічного забезпечення
збутової політики ТП**

Складові системи	Результати дослідження, виявлені проблеми, рекомендації
1	2
Кадрове забезпечення	Стимулювання збутового персоналу (впровадження системи стимулювання збутового персоналу, використання системи оплати і стимулювання праці персоналу, комісійні у вигляді фіксованого відсотку від обсягу реалізації, стимулювання шляхом професійного зростання, участь у прибутку ТП).
Товарне забезпечення	Приділити увагу комплексу мерчандайзингу (елементи використовуються на 77%): зображення фірмового знаку «Золотий Ключик» вивіски із зазначенням групи товарів; використання світлових ефектів виділення товарів; кольорове оформлення магазину; використання зовнішньої (вивіски, світлові табло, вітрини) і внутрішньої реклами у магазинах (стікери, показники)

1	2
Інформаційне забезпечення	Види інформації використовуються на 71% (166 балів з 235), джерела інформації – на 68% (85 балів з 125), методи збирання та обробки інформації – на 62% (110 бали з 180 можливих). До підсистеми ЗАТ необхідно включити: рівень розвитку АРМ, рівень використання Інтернет, прикладних програм і баз даних в процесі маркетингової діяльності, системний підхід до інформаційного забезпечення маркетингової діяльності.
Фінансове забезпечення	Спостерігається позитивна тенденція показників: збільшення товарообороту на 786,9 тис. грн. (18,29%), прибутку від реалізації на 655,8 тис. грн. (18,29%), інших операційних доходів на 0,9 тис. грн. (75%), прибутку від операційної діяльності на 828,5 грн. тис. (18,73%), результату від фінансової діяльності на 557,1 тис. грн. (18,64%), зменшення податку на прибуток на 7,6 тис. грн. (14,22%), збільшення чистого прибутку від звичайної діяльності на 41,6 тис. грн. (34,38%), товарних запасів на 20,3 тис. грн. (3,03%), витрат обігу на 615,1 тис. грн. (17,75%), середньорічної вартості основних фондів на 3,1 тис. грн. (25,2%), зниження прибутку від звичайної діяльності до оподаткування на 22,3 тис. грн. (14,22%) та середньої вартості оборотних коштів на 145,6 тис. грн. (12,82%).

Система стратегічної підтримки збутової маркетингову (табл.5).
політики передбачає організаційну підтримку та

Таблиця 5

Характеристика системи стратегічної підтримки збутової політики ТП

Складові системи	Результати дослідження, виявлені проблеми, рекомендації
Організаційна підтримка	Надавати своїм клієнтам більше послуг перед продажем (прийом попередніх замовлень на кондитерські вироби, наявні в продажі, на товари, що тимчасово відсутні в продажу), у процесі після продажного обслуговування (доставка товарів додому; доставка товарів до автомашини покупця) та додаткових послуг (створення в магазині кафетерію).
Маркетингова підтримка	Розповсюдження рекламних повідомлень: друкована реклама – газети, буклети, листівки; радіореклама; реклама на телебаченні; зовнішня реклама.

Висновки. Таким чином, впровадження та використання комплексної системи на підприємстві буде сприяти зростанню обсягів збуту товарів, забезпечить підприємству довгострокову конкурентну перевагу на цільовому ринку, допоможе утримати дійсних та залучити потенційних покупців

Список літератури

1. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : монографія / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна; М-во освіти і науки України, Донец.нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Туган-

Барановського. - Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. - 245 с. - (Школа маркетингового менеджменту) ISBN 978-966-385-145-7.

2. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою підприємства : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна; М-во освіти і науки України, Донец.нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. - Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. - 229 с. - (Школа маркетингового менеджменту).

Анотация

Ирина Тучковская

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Обоснованы направления и рекомендации по совершенствованию стратегического управления сбытовой политикой торгового предприятия в условиях маркетинговой ориентации с использованием комплексной системы стратегического управления сбытовой политикой.

Ключевые слова: комплексная система стратегического управления, сбытовая политика, маркетинговая ориентация, планирование, торговое предприятие.

Summary

Iryna Tuchkovska

**STRATEGIC MANAGEMENT MARKETING POLICY
COMMERCIAL ENTERPRISES**

The article obhruntvani directions and recommendations for improving the strategic management of marketing policy of commercial enterprise in marketing orientation using an integrated system of strategic management market policy.

Keywords: complex system of strategic management, sales policy, marketing orientation, planning, commercial enterprise.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

Узагальнено різні підходи до визначення структури та елементів фінансового механізму. Обґрунтовано основні складові фінансового механізму інтегрованих структур.

Ключові слова: фінансовий механізм, інтегровані структури, управління.

Постановка проблеми. Перехід від планово-розподільчої до ринкової економіки потребує змін в умовах функціонування суб'єктів господарювання. Інтегровані структури, утворені на пострадянському економічному просторі, вимагають формування нового підходу до фінансового механізму забезпечення своєї діяльності в основі якого метод оптимального співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів, що формують фінансову базу прибуткової господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження основ фінансового механізму як фактора економічного зростання та руху фінансових ресурсів відображено у працях вітчизняних учених Н. Самсонова, Н. Баранникова, І. Строкова, А. Александрова, С. Берліна, А. Бірмана, В. Бочарова, Е. Вознесенського, В. Дьяченка, Н. Мілюкова, С. Мочерного, Я. Ларіна, О. Плахотнюка, А. Поддєрьогіна, М. Крупки, Г. Кірейцева, С. Огородника, В. Опаріна та В. Федосова та ін. Однак питання формування ефективного фінансового механізму створення та функціонування інтегрованих структур потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних складових фінансового механізму інтегрованих структур.

Викладення основного матеріалу дослідження. При створенні та функціонуванні інтегрованих структур важливе значення має фінансове забезпечення їх розвитку.

Фінансовий механізм - сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення [1]. До його складових віднесено фінансове планування і прогнозування, фінансові показники, нормативи, ліміти і резерви, а також система управління фінансами. Це не просто інструментарій реалізації фінансової політики держави - це спосіб організації економіки. Фінансовий механізм організації - це сукупність фінансових форм і методів, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток цілісного комплексу взаємозв'язаних елементів (підприємства,

установи, галузі тощо) [2].

Існують два підходи до визначення структури фінансового механізму. Перший передбачає виділення трьох підсистем: фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі, організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи. В основі другого-поділ на фінансово-кредитне забезпечення і фінансово-кредитне регулювання.

Фінансово-кредитне забезпечення включає джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів.

У частині фінансового забезпечення виділено три його форми: самофінансування, засноване на приватному, пайовому й акціонерному капіталі; кредитування; зовнішнє фінансування. Система фінансового регулювання об'єднує методи розподілу (нормативний і сальдовий) та інструменти, до яких віднесено податки, внески і відрахування, субсидії і дотації [3; 4].

Фінансово-кредитне регулювання охоплює фінансово-кредитні важелі та правовий режим фінансово-кредитної системи.

Фінансово-кредитні важелі є інструментами впливу на фінансовий механізм, до них відносять платежі та відрахування, окремі види бюджетних асигнувань, які націлені на регулювання фінансових ресурсів і фінансових результатів окремих суб'єктів господарювання.

Характерною ознакою структури фінансового механізму є виділення організаційних структур: правового регламентування, планування та управління.

Важливе значення мають важелі впливу на фінансовий механізм. Це можуть бути стимули і санкції, норми, нормативи, умови і принципи формування доходів, нагромаджень і фондів, фінансування і кредитування.

Саме вони визначають характер дії фінансових інструментів та коригують їх вплив.

Розглянемо фінансовий механізм агроформувань у кількох аспектах:

як складову економічного механізму, елемент системи управління підприємством і через участь у процесі формування та використання фінансових ресурсів.

Як складова економічного механізму для інтегрованих структур -сукупність методів і форм,

інструментів, прийомів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток.

Як елемент системи управління фінансовий механізм виконує наступні функції: планування, прогнозування, стимулювання, контроль. Виконання даних функцій покладене на координаційний центр агроформувань.

Засобами фінансового регулювання є фінансові інструменти та фінансові важелі.

Процес формування і використання фінансових ресурсів корпоративних передбачає пошук джерел фінансування інтеграційного процесу, їх розподіл та ефективне використання, спрямоване на збільшення прибутку.

Напрями використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання спрямовані на максимізацію прибутку. Серед основних можна визначити такі: розширення виробничих можливостей, збільшення статутного капіталу, підвищення кадрового потенціалу, заходи соціальної відповідальності.

Для інтегрованих структур фінансовий механізм проглядається на кількох рівнях: рівень учасників агроформування; рівень самої інтегрованої структури; державний рівень.

Фінансовий механізм, з одного боку, є складовою ланкою системи управління господарською діяльністю агроформування, а з іншого - безпосередньо бере участь в цьому процесі через формування і використання фінансових ресурсів, чим охоплює всі її сфери та види.

Фінансування виробничого процесу інтегрованої структури здійснюється за допомогою таких джерел: власний капітал; запозичений капітал; залучені інвестиційні ресурси.

До власного капіталу відносять статутний фонд та фонди власних коштів (страхові резерви, амортизаційний та ремонтний фонди), нерозподілений прибуток та доходи від емісії простих акцій.

Запозичений капітал охоплює кредитні ресурси, лізинг, позики під боргові зобов'язання, розміщення облігацій.

До складу кредитних ресурсів агроформувань можуть бути віднесені вільні кошти акціонерів, власників та інших учасників, міжбанківських торгових бірж, НБУ та інших банків.

Залучені інвестиційні ресурси охоплюють інвестиції іноземних і вітчизняних інвесторів.

Державний рівень фінансового механізму охоплює дотації та субвенції на виробництво певних видів продукції, міжгалузевий розподіл прибутку, податкове стимулювання (повернення частки ПДВ сільськогосподарським товаровиробникам), пайова участь, цільове

інвестування.

Планування фінансового механізму агроформування включає визначення джерел формування фінансових ресурсів і напрямів ефективного використання фінансових ресурсів, їх розподіл на виконання господарських операцій та процесів.

Функція прогнозування передбачає розрахунок ефективного використання фінансових ресурсів.

Фінансове стимулювання інтегрованих структур може бути двох видів:

1) здійснює держава у вигляді надання різних пільг, бюджетне фінансування ефективних напрямів розвитку інтегрованих структур, дотації на виробництво певних видів продукції, часткове фінансування підготовки та перепідготовки кадрів тощо;

2) сама інтегрована структура по відношенню до своїх учасників: збільшення частки прибутку суб'єкта господарювання в загальній сумі прибутку.

Фінансовий контроль спрямований на раціональне використання коштів учасниками інтеграційного процесу, дотримання фінансових зобов'язань перед державою, юридичними та фізичними особами.

У фінансовому регулюванні використовуються фінансові інструменти - певний спосіб фінансування, який реалізується як певний договір, в якому зазначені юридичні вимоги, захищені законом, з боку одного учасника і зобов'язання з боку іншого учасника, або як визначені законом взаємовідносини держави і інших суб'єктів економіки. На рівні держави такими інструментами є податки, субсидії, трансферти тощо, на рівні підприємств - фінансові інструменти грошового ринку: депозитні сертифікати, банківські акцепти, комерційні векселі, зворотні вимоги про викуп цінних паперів тощо.

Фінансовими важелями на макrorівні можуть бути ставка оподаткування, рівень резервування, ставка рефінансування НБУ, валютний курс тощо. Вони часто використовуються для стимулювання потрібних процесів і застосування фінансових санкцій для зменшення небажаних явищ і процесів [5].

Фінансові санкції охоплюють штрафи і пеню, квоти в загальному виробництві, збуті, експорті або імпорті продукції інтегрованих структур.

Пеню накладають при несвоєчасному виконанні грошових зобов'язань: погашенні кредиторської та дебіторської заборгованостей, несвоєчасній сплаті податків, платежів, нецільовому використанні бюджетних коштів, зменшенні або призупиненні бюджетного фінансування, вилученні до бюджету коштів, використаних не за призначенням, скасування

наданих пільг тощо.

Правовий режим фінансово-кредитної системи передбачає законодавче забезпечення функціонування фінансового механізму. Це Податковий, Господарський та Цивільний кодекси, Закони України, Постанови Кабміну, Укази Президента, нормативно-правові акти міністерств і місцевих Рад у галузі фінансово-кредитного регулювання.

Серед інструментів фінансового механізму виділяють: прибуток, доходи, амортизаційні відрахування, грошові фонди цільового призначення, фінансові санкції, орендну плату, процентні ставки по позиках, депозитах, облігаціях, пайові внески, внески в статутний капітал, портфельні інвестиції, дивіденди, дисконт, котирування валютного курсу [6].

Інформаційне забезпечення складається з різного роду фінансово-економічної інформації. До такої інформації передусім відносять дані бухгалтерського обліку, статистичну інформацію, відомості про ціни, курси, фінансовий стан інших суб'єктів господарювання, фінансові процеси на внутрішньому і міжнародному ринках.

Висновки. Важливу роль у системі управління інтегрованими структурами відіграє фінансовий механізм. Саме він сприяє швидкій адаптації суб'єктів господарювання до роботи у конкурентному ринковому середовищі, визначає джерела формування та ефективні напрями використання фінансових ресурсів. За його

допомогою залучаються додаткові інвестиції на найвигідніших умовах, проводяться прибуткові операції на фінансовому ринку. Ефективна побудова фінансового механізму дозволяє досягти найвищих результатів діяльності із найменшими затратами.

Список літератури

1. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. - К.:Т-во "Знання", КОО, 2000. - 274 с.
2. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія. - Львів: Вид. центр Львівс. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2002. - 204 с.
3. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. - 2-ге вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ, 2001. - 257 с.
4. Финансово-кредитные методы повышения эффективности промышленного производства / Под общ. ред. С. Я. Огородника. - К.: Техника, 1990. - 210 с.
5. Фінансовий механізм [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Фінансовий_механізм
6. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://eaf.nmu.org.ua/ua/pro_kaf/Дідик-2.pdf

Аннотация

Елена Веселовская

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Обобщены разные подходы к определению структуры и элементов финансового механизма. Определены основные составляющие финансового механизма интегрированных структур.

Ключевые слова: финансовый механизм, интегрированные структуры, управление.

Summary

Elena Veselovska

FORMATION OF FINANCIAL MECHANISM OF INTEGRATED STRUCTURE

The paper explores different approaches to define the structure and elements of the financial mechanism. The basic components of the financial mechanism of integrated structures are defined.

Keywords: financial mechanism, integrated structure, management.

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ ТА ВІДПОВІДНІ ВИДИ НАУКОВО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проаналізовано графіки динаміки життєвого циклу інноваційного продукту, що дає можливість корегувати діючі стратегії науково-технічного розвитку та виробничої діяльності компанії, яка проводить такий аналіз.

Ключові слова: інноваційна діяльність, наукові дослідження, патентно-інформаційні дослідження, інноваційний продукт, життєвий цикл, товар.

Постановка проблеми. Визначення інноваційного продукту наведене у ст.1.Закону України "Про інноваційну діяльність": "інноваційний продукт - результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської

розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом" [1]. Таке визначення змушує представити його життєвий цикл у розширеній редакції, що наведено на рис. 1.



Рис. 1. Життєвий цикл інноваційного продукту

З іншого боку, ДСТУ 3575-97 Патентні дослідження. Основні положення і порядок проведення (п.3.1.16.) визначає життєвий цикл об'єкта господарської діяльності як "сукупність взаємопов'язаних етапів створення, використання та послідовного удосконалення об'єкта господарської діяльності"[2].

Таке трактування життєвого циклу відрізняється від типової схеми початковими етапами, що є природно необхідними для створення конкурентоздатних технологій та продуктів і вимагає серйозного науково-технічного і конструкторського обґрунтування та підтримки його виробничих стадій, а саме:

Стадія "Розробка концепції". У цей період виникає концепція нового продукту, як результат аналізу існуючих на ринку товарів, потреб суспільства на базі знань та досвіду її автора.

Стадія "Наукові дослідження". Ця стадія можлива у випадку "проривних", революційних новацій, під час якої проводиться перевірка гіпотези та можливості отримання нових матеріалів, уточнюються моделі, що реалізуються концепцію продукту.

Стадія "Проектно-конструкторські роботи". У цей період на основі існуючих, (або отриманих на попередній стадії) знань та моделей, майбутній продукт втілюється у фізичному об'єкті, котрий описується за допомогою технічної документації. Визначаються можливі фізичні параметри, проводяться розрахунки його характеристик. Результатом може бути створення діючого фізичного макету продукту. Залежно від результатів цієї стадії визначається можливість віднесення продукту науково-технічної діяльності до класу інноваційних.

Стадія "Впровадження продукту у виробництво". У цей час проводиться підтвердження здатності науково-технічного продукту бути реалізованим (створеним) у промислових умовах, в результаті виробництва комплектуючих продукту із застосуванням наявного промислового обладнання і реально існуючих технологічних процесів виробництва. Конструкторська документація адаптується до вимог виробництва, створюється спеціальна технологічна оснастка та пристрої, визначаються параметри налаштування технологічного процесу. Результатом стадії, як правило, є створення дослідних зразків продукту, які проходять випробування різних рівнів (від заводських до державних).

На стадії розробки ринкового товару створені дослідні зразки доводяться до стану, придатного для виходу на ринок, завершується підготовка документації, необхідної для реалізації товару на ринку. Випускаються невеликі серії товару, які реалізуються на ринку з метою вивчення ринкових умов, реакції потенційних масових користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розкриття особливостей динаміки життєвого циклу інноваційного продукту знайшло своє відображення у роботах багатьох

вітчизняних учених, зокрема, О.В. Васильєва, Б. Олексюка, О.Ханова, Г.І. Калитича, А.В. Дзюбіна, а також провідних спеціалістів світу у цій галузі, таких як . Адізес, М. Амберг, Р.Гердсрі (PisekGerdsri), Х.Мартін (Hilary Martin), Т.У.Дайма (Tugrul U. Daim), М. Мейєра (Martin S. Meyer) та інші [3-10]. Ознайомлення з роботами цих та інших авторів дозволило визначити ряд питань, які потребують нагального вирішення. В першу чергу, це аналіз динаміки стадій економічних аспектів життєвого циклу товару.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз економічних аспектів стадій життєвого циклу товару та встановлення взаємозв'язків у часових моментах динаміки процесів патентування різних видів об'єктів інтелектуальної власності у процесі створення інноваційного продукту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічні аспекти життєвого циклу товару представлені на графіку (рис. 2). Відповідні стадії та лінії рівнів кількості реалізованих одиниць товару та рівень прибутку від реалізації товару на ринку представлені на діаграмі номерами по осі абсцис (част) та по осі ординат відповідно. Часові етапи стадії життєвого циклу інноваційного продукту розшифровані у таблиці 1.

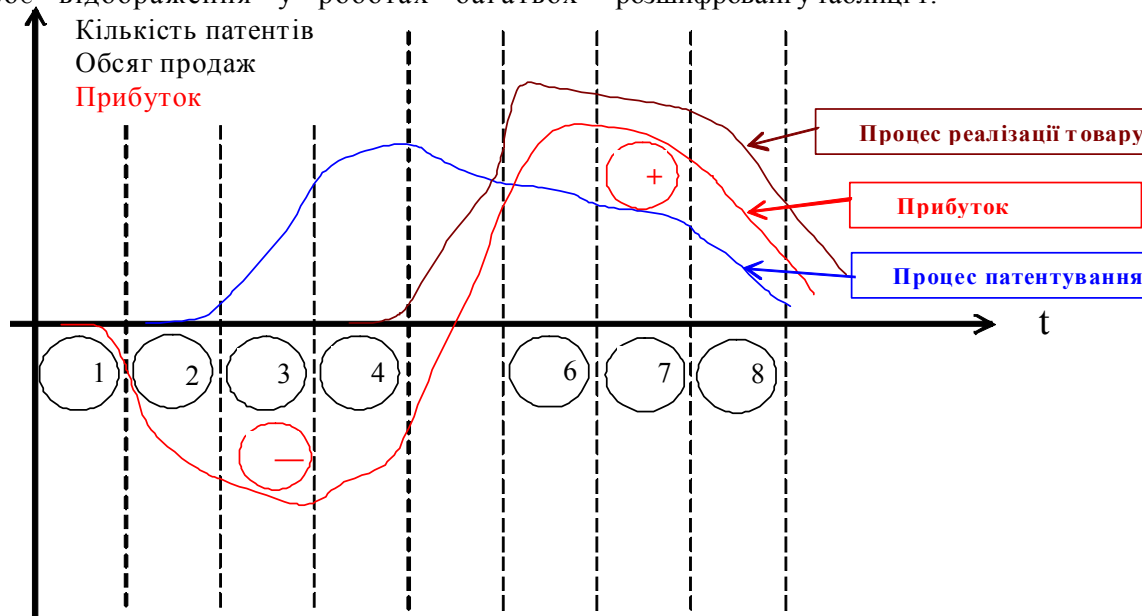


Рис. 2. Економічні аспекти життєвого циклу товару

Кожна стадія потребує відповідних стратегій управління науковими дослідженнями, проектно-конструкторських робіт, маркетингових інструментів управління виробництвом товару, цін, форм розподілу і просування товару. Типові фактори і ситуації життєвого циклу продукту та комплексу відповідних заходів наведені у таблиці 1.

Аналіз наведених графіків динаміки життєвого циклу інноваційного продукту, а в подальшому товару дає можливість:

отримувати інформацію, необхідну для визначення тенденцій на ринку, вплив на нього технологічних, демографічних і екологічних факторів;

визначати динаміку поведінки на ринку конкурентів, користувачів даного товару;

визначати рівні ефективності маркетингових стратегій, що реалізуються у певний момент часу;

корегувати діючі стратегії науково-технічного розвитку та виробничої діяльності компанії, яка проводить такий аналіз.

Ситуація компанії та ринкова ситуація	Стадії життєвого циклу продукту							
	Розробка концепції (1)	Наукові дослідження (2)	Проктоно-конструкторські роботи (3)	Впровадження продукту на ринок (4)	Зростання (5)	Зрілість (6)	Насичення ринку (7)	Занепад (8)
Патентування	відсутнє	Незначне за кількістю реєстрацій, переважне за принципом «Присвій»	Зростає, переважне за принципом «Присвій»	Високе, «Присвій», «Технологія»	Високе, поява «Корисна модель», «Промисловий зразок»	Високе, реєстрація ТМ (на додаток)	Падє, інтенсивне використання «Корисна модель», «Корисна модель», «Промисловий зразок»	Майже відсутнє – підтримка процесів утилізації – «Корисна модель»
	Відсутнє, проте можливі публікації в наукових і масових виданнях. Прогнозні публікації.	Відсутнє, супроводжується науково-технічними публікаціями	Продажі документів, ліцензійний продаж	Низький продаж ліцензій	Зростає	Високе	Постійне	Падє
Обсяг продажу продаж	Відсутній	Значні витрати	Витрати	Незначні	Зростають	Зростають	Спадають	Спадають
Фінансові потоки	Від'ємні	Від'ємні	Від'ємні	Від'ємні	Додатні – середні	Додатні великі	Додатні великі	Додатні – середні
Користувачі	Відсутні	Одиниці	Незначна кількість	новатори	Масовий користувач	Масовий ринок	Масовий ринок	Незначна кількість
Кількість конкурентів	Відсутні	Одиниці	Незначна кількість	Незначна	зростає	висока	Спадає	Повидко спадає
Стратегічні цілі, ринкові стратегії	Популярнішою інноваційної концепції	Забезпечення стратегічної переваги	Оптимізація інноваційного продукту	Вихід на ринок, створення ринку	Розширення ринку	Захист долі ринку	Захист долі ринку, або оптимізація долі	Плановий вихід
Витрати на збут	Відсутні	Відсутні	Високі	Високі	Високі	Спадають	Спадають	Низькі
Головні ринкові інструменти	Відсутні	Реклама компанії	Реклама компанії	Продукт/реклама	Розподілення/реклама	Продукт/ціна/оптимальні знижки	Ціна/реклама/додаткові опції та акції	Розподілення/реклама
Продукт	Концепція	Фундаментальні підстави існування	Макет, експериментальні технології	Прототип або стартовий варіант продукту	Покращення параметрів	Популярність, використання розширення асортименту, або нормативного ряду характеристик	Покращення за рахунок маркетингових досліджень, задоволення політичних груп користувачів	Рационалізація, зменшення кількості асортименту

Динаміка процесів патентування різних видів об'єктів інтелектуальної власності подібні до динаміки життєвого циклу товару, але випереджує його на 2-3 роки.

Патентно-інформаційні дослідження проводяться на більшості етапів життєвого циклу інноваційного продукту. Проте на кожному етапі такі дослідження мають цілі, що різняться відповідно до обраного етапу. Обрана мета впливає на комплекс пошукових процедур і методів аналізу отриманого результату.

Сьогодні дослідник має можливість доступу до патентних баз даних різних країн і міжнародних патентних організацій. Поєднання можливостей таких інформаційних систем та інформаційно-комп'ютерних технологій породжує ефективні методи статистичних досліджень, результати яких можуть бути отримані в реальному масштабі часу і використані у вивченні інших маркетингових та економічних закономірностей.

Отже, використання статистичних методів вивчення бібліографічних і патентних характеристик масивів патентних документів полегшує маркетингові дослідження у сфері наукомістких сегментів сучасного ринку.

Список літератури

1. Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. - 2002. - № 36. - С. 226.
2. ДСТУ 3575-97. Патентні дослідження. Основні положення і порядок проведення. К.:

Держстандарт України. - 1997. - С.4.

3. Пархоменко В.Д. Інформаційна аналітика у сфері науково-технічної діяльності / В.Д. Пархоменко, О.В. Пархоменко. - К.: УкрІНТЕІ, 2006. - 228 с.

4. Adizes I. Corporate Life cycles: how and why corporations grow and die and what to do about it. - Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988. - 365 p.

5. Amberg M., Mylnikov L. Innovation project life cycle prolongation method // Innovation and Knowledge Management in Twin Track Economies: Challenges & Solutions: Proc. Of the 11th Intern. Business Inform. Management Assoc. Conf. Cairo:2009. - P. 491-495.

6. Дудар Т. Г., Мельниченко В. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. - Тернопіль : Економічна думка, 2008. - 250 с.

7. Яковенко Е. Г., Басс М. И., Махров Н. В. Циклы жизни экономических процессов, объектов и систем. - М.: Наука, 1991. - 192 с.

8. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие / Под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. - М.: Дело, 2006. - 584 с.

9. Patent portfolio. Ел.ресурс.- Доступ: http://en.wikipedia.org/wiki/Patent_portfolio

10. Мусіна Л.А., Кваша Т.К. Підходи, індикатори та методи оцінювання впливу науково-технічної діяльності на економічний розвиток: Монографія. - К.: УкрІНТЕІ, 2009. - 252 с.

Аннотация

Владимир Кулик

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВИДЫ НАУЧНО-ИНФОРМАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Проанализованы графики динамики жизненного цикла инновационного продукта, который дает возможность корректировать действующие стратегии научно-технического развития и производственной деятельности компании, осуществляющей такой анализ.

Ключевые слова: инновационная деятельность, научные исследования, патентно-информационные исследования, инновационный продукт, жизненный цикл, товар.

Summary

Vladimir Kulik

METHODS OF ADJUSTING OF INCLUDING OF BANK INSTITUTIONS ARE TO THE FINANCIAL MARKET

In the article the analysis of charts dynamics life cycle of innovative product was conducted gives an opportunity of adjustment operating strategies of scientific and technical development and productive activity of company that conducts such analysis.

Keywords: innovative activity, scientific researches, patent-informative researches, innovative product, life cycle, commodity.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено економічну сутність розвитку підприємства. Виявлено спільні ознаки у підходах різних учених до трактування поняття "розвиток" підприємства. Узагальнено основні зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на розвиток підприємства.

Ключові слова: розвиток, підприємство, зміни, процес.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ускладнення характеру діяльності підприємства пояснюється затяжною світовою фінансовою кризою, політичною нестабільністю, зростанням рівня невизначеності зовнішнього середовища, підвищенням інтенсивності конкуренції, неспроможністю забезпечити стабільні результати господарювання. Тому оптимальним процесом, який спрямований на виживання й успішне довгострокове функціонування у ринковому середовищі, є розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку підприємства та його складових велику увагу приділяли у своїх працях багато вітчизняних і зарубіжних науковців: М. Афанасьєв, О. Бакаєв, А. Василенко, В. Довбенко, В. Забродський, Д. Росс, О. Раєвська, О. Тридід, Ю. Погорелов та інші. Незважаючи на значну кількість наукових праць стосовно методологічних основ розвитку суб'єктів господарювання, ряд питань потребує подальшого вивчення: взаємодія складових розвитку підприємства, його видових проявів і факторів впливу. Це і зумовило актуальність обраної теми.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до окремих проблем розвитку підприємства, виділення видових проявів на рівні підприємства; поглиблення теоретичних основ механізму впливу ринкового середовища на розвиток підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. За тлумаченням словником, розвиток - це філософське, соціально - економічне і соціально - психологічне поняття, сутність якого полягає в незворотних, цілеспрямованих та закономірних змінах матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасне поєднання усіх трьох властивостей вирізняє розвиток поміж інших змін.

З погляду філософії, процес розвитку - особлива форму руху, яку характеризують три категорії: кількість, якість і структура. Кількісні зміни розглядаються як збільшення або зменшення складових частин цілого, яке виражається перетворенням їх числових значень, що призводить на певних етапах якісного стрибка. Структурні зміни необхідно розглядати в якості

змін взаємовідносин складових частин, які не завжди супроводжуються збільшенням або зменшенням їх числа. Як правило, число складових частин залишається незмінним, але структурні зміни можуть призводити до якісного стрибка, оскільки рушійною силою розвитку є внутрішні протиріччя. Механізм розвитку через внутрішні протиріччя описується законом єдності і боротьби протиріч. Причиною кількісних змін є протиріччя із зовнішнім середовищем, причина структурних - внутрішні протиріччя. Якісні зміни можуть набувати вигляду перетворення: за рахунок додатку матерії та енергії внаслідок взаємодії із зовнішнім середовищем; у результаті перерозподілу в системі без порушення її балансу; як результат зміни якості підсистем (елементів, складових структур) системи [1].

Вважаємо, що процес розвитку необхідно розглядати як сукупну зміну взаємозв'язку кількісних, якісних і структурних перетворень. Важливий вплив на нього справляє насамперед структура, оскільки в залежності від складу та підпорядкованості елементів змінюється сама система, що описується законом переходу кількісних змін у якісні і навпаки.

Економічний розвиток - це складний і багатогранний процес, що у конкретному періоді часу може мати прогресивний, регресивний або стагнаційний характер, визначається системою цінностей суспільства, є здатністю будь - якої соціально - економічної системи змінювати свою структуру, склад елементів і функцій. Основна його умова - це визначення тенденції в сукупності заходів, спрямованих на підвищення ефективності.

Процес розвитку можна визначити через систему "середовище - підприємство", оскільки суб'єкт господарювання є відкритою системою, що постійно взаємодіє з окремими елементами. Сукупність усіх факторів і умов має забезпечити розвиток підприємства. Тому розглянемо основні підходи до визначення поняття "розвиток підприємства" у таблиці 1.

Незважаючи на значну кількість визначень "розвиток підприємства", наведених у таблиці 1, учені наводять певні спільні ознаки даного явища. Проаналізуємо основні характеристики поняття "розвиток підприємства" у таблиці 2.

Таблиця 1

Підходи до визначення розвитку підприємства

Автор	Визначення
Василенко А.В.[2]	Надбання нової якості, яка зміцнює життєздатність підприємства в умовах змін середовища.
Забродський В.А. Кизим М.О.	Процес переходу економіко–виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни і ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування.
Джой – Меттьюз Дж., Меггінсон Д, Сюрте М.	Вдосконалення чи поліпшення організаційної складової об'єкта чи послідовний рух до складного чи розвинутого стану чи реалізації потенційних можливостей.
Коротков. Е.М.	Сукупність змін, які ведуть до появи нової якості та зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища.
Бакаєв О.О., Гриценко В.І., Бажан Л.Л.	Характеризується зміною ринково та виробничої кон'юнктури за тривалий час, упродовж якого значну роль відіграють інвестиції, інноваційні, технічні та технологічні фактори економіки, а також фактори економічної власності й господарського механізму.
Довбенко В.[3]	Процес зміни стану об'єкта поліпшенням (вдосконаленням) його характеристик та якісного, кількісного нарощення параметрів.
Афанасьєв М.[1]	Об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи, зумовлена як фундаментальними законами природи (єдності й боротьби протилежностей, переходу кількості у якість, розвитку суспільства по спіралі і нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, нагромадження досвіду і знань працівниками, виснаження природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи.

Таблиця 2

Ознаки у трактуванні розуміння розвитку підприємства

Ознака	Автори						
	Василенко А.В.	Забродський В.А.	Джой – Меттьюз Дж.	Коротков. Е.М.	Бакаєв О.О.	Довбенко В.	Афанасьєв М.
Процес переходу		+				+	+
Сукупність змін		+		+	+	+	
Надбання якості	+			+		+	+
Збільшення потенціалу		+	+				
Адаптація до зовнішнього середовища	+	+		+			
Підвищення життєздатності	+			+			

Як показав аналіз сучасних визначень поняття "розвиток підприємства", виділяють чотири основні компоненти розвитку підприємства: сукупність змін, надбання якості, процес переходу, адаптація до зовнішнього середовища. Розглядаючи різні погляди на поняття "розвиток підприємства", можна зробити висновок, що у них враховується певний ступінь деталізації, тобто вони лише фрагментарно відображають сутність цієї категорії.

Розвиток підприємства необхідно виокремлювати від інших категорій. Часто приймається синонімічність понять "розвиток" і "зростання". Поняття "розвиток" ширше, ніж категорія "зростання", оскільки охоплює, як кількісні, так і можливі якісні зміни, а "зростання" базується тільки на кількісних змінах об'єкта [6].

Необхідно також розмежовувати поняття "розвитку" як процесу і як результату. У цих двох взаємозв'язаних поняттях перше відображає шляхи і механізми досягнення межі, а друге показує ефективність процесу розвитку, рівень досягнення поставленої мети та створення в одержаному результаті бази для подальшого розвитку системи. "Розвиток - процес" є підґрунтям, на якому створюється "розвиток - результат".

Основою розвитку підприємства є зміни: усередині підприємства, у відносинах між підприємством і суб'єктами зовнішнього середовища. Розвиток відбувається завдяки сукупності: зв'язок змін і розвитку є причиною - наслідковим, зворотним, взаємним і рекурсивним. Як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації. Основна функція яких - руйнування найменш стійких у життєздатних елементів, які порушують єдність підприємства. Подолання кризи дає новий поштовх розвитку підприємства, сприяє переходу на принципово новий рівень організації та управління за короткий час.

Дослідження особливостей розвитку підприємства як економічного явища необхідно здійснювати з урахуванням конкретних його видів, які проявляються в господарській діяльності. Р. Фатхутдінов пропонує таку класифікацію: екстенсивний, інтенсивний, внутрішній (джерело такого розвитку знаходиться в середині об'єкта) і зовнішній (визначається лише зовнішніми чинниками). Ряд авторів виділяють дві форми розвитку - еволюційну і революційну. Ю. Погорелов розрізняє як стійкий, поступовий (еволюційний), інтенсивний та стрибкоподібний (революційний) види [6]. І. Богатирьов провів комплексну класифікацію видів розвитку підприємств за 13 ознаками. Однак автор не приділяє увагу середовищу та часовому аспекту виникнення розвитку. Л. Запасна наводить ще такі видові прояви розвитку: за середовищем, за

часом, за видом потенціалу [4]. В. Хобта, У. Лаврик, О. Попова запропонували удосконалену класифікацію з 18 ознак. Беручи до уваги погляди різних учених, стає зрозумілим, що розвиток підприємства не може належати до однієї якоїсь класифікаційної ознаки. Так, прогресивний розвиток може бути інтенсивним, якщо в діяльності підприємства використовуються ресурсозберігаючі технології, що проявляється у збільшенні віддачі від вкладених ресурсів, розширенням або звуженням залежно від того, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство і який рівень попиту на його продукцію.

Розвиток підприємства має багатовимірний характер та охоплює глибокі зміни в усіх сферах функціонування підприємства. Цей процес має відбуватися на основі врахування та оцінки усіх факторів впливу. Тому для узагальнення сутності досліджуваної категорії необхідно розглядати розвиток підприємства у взаємозв'язку з іншими елементами середовища господарювання.

У працях С. Гаркавенка, Р. Фатхутдінової, О. Бородіної, Б. Пасхавера описані фактори, що здійснюють вплив на рівень розвитку підприємства. Більшість авторів фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на розвиток підприємства, групують за певними ознаками.

На розвиток підприємства впливають зовнішні та внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів впливу належать:

1) Економічні - визначальні для ухвалення підприємством планів розвитку підприємства. До них належать: рівень інфляції і безробіття, рівень доходів населення, вартість кредитів, динаміка розвитку ринку і його насиченість;

2) Політичні - визначають соціально - економічні пріоритети в країні, саме тому, вибираючи стратегію розвитку, керівництво повинно врахувати політичні чинники.

3) Соціальні - ухвалення керівництвом підприємства будь-яких планових рішень повинно супроводжуватися врахуванням таких соціальних факторів, як механізм соціального захисту населення, рівень освіти і культури, чисельність і динаміка населення; звичаї та традиції.

4) Законодавчі - використання методів планування економічного розвитку підприємства повинно здійснюватись відповідно до конституції, базових законодавчих актів та міжнародних договорів;

5) Технологічні - здатність підприємств вводити і використовувати нові інформаційні технології, нові стандарти та нові види продукції;

Внутрішні фактори:

1) цілі - формують перспективний курс розвитку підприємства та визначають кількісні та

якісні показники економічного розвитку;

2) інформаційне забезпечення - якість отриманої інформації є визначальним фактором вибору й обґрунтованості напрямів розвитку організації. Сучасні інформаційні технології, які є засобом одержання та переробки інформації, дають змогу використовувати раціональні методи економічного аналізу діяльності підприємства;

3) ресурсне забезпечення - розроблення планів матеріально - технічного забезпечення виробництва дозволяє акумулювати матеріальні, трудові, фінансові ресурси, які необхідні для виконання поставлених завдань;

4) технологію виробництва - важливу передумову ефективного планування економічного розвитку підприємства - оцінку відповідності технології виробництва стратегії розвитку підприємства;

5) рівень кваліфікації працівників підприємства - високий рівень кваліфікації трудових ресурсів підприємства забезпечує виконання поставлених завдань; прийнятих управлінських рішень; зростання продуктивності праці, що дає змогу досягти запланованих результатів діяльності підприємства;

6) економічну безпеку підприємства - одну з умов економічного розвитку, що забезпечує стабільне й ефективне функціонування підприємства та високий потенціал розвитку в майбутньому.

На нашу думку, на розвиток підприємства досить суттєво впливають неформальні обмеження, такі як бюрократизм, ускладнена процедура отримання дозволів тощо. Тому

вважаємо, що фактори впливу на господарюючі суб'єкти доцільно визначати залежно від форм власності, галузевої належності, сегмента ринку, організаційної структури, географічного розташування і психологічного клімату, як усередині підприємства, так і стосовно нього зовні.

Висновки. Розвиток підприємства - це динамічна система взаємодіючих передумов, видових проявів і факторів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємством, спрямованих на досягнення нових можливостей.

Список літератури

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: [монография] / Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. - Х.: Издательский дом "ИНЖЭК", 2003. - 184 с.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятия: монография. / В.А.Василенко - Киев: Центр учебной литературы, 2005. - 648с.
3. Довбенко В.І. Перспективні проблеми розвитку підприємств / Довбенко В.І. - II Щорічник наукових праць: Соціально - економічні дослідження в перехідний період. - Львів, 2003. - 507с.
4. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л.С.Запасна - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/33-37.pdf>.
5. Кучин Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. / Б.Л. Кучин, Е.В.Якушева - М: Экономика, 1990. - 157 с.
6. Погорелов Ю.С. Развитие предприятия: понятия та виды [Текст] / Ю.М.Погорелов // Культура народов Причерноморья. - 2006. - №88. - С. 75 - 81.
7. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі [Текст] : монографія / О.В.Раєвнева. - Х.: ІНЖЕК, 2006. - 496 с.

Аннотация

Наталья Вильчинская

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследована экономическая сущность развития предприятия. Определены общие признаки в подходах разных ученых к трактовке понятия "развитие" предприятия. Обобщены основные внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие предприятия.

Ключевые слова: развитие, предприятие, изменения, процесс.

Summary

Natalia Vilshunska

THE ECONOMIC ESSENCE ENTERPRISE DEVELOPMENT

The economic essence enterprise development was investigated in the article. The common features in different approaches to the interpretation of scholars of "development" company are found. The internal and external factors that affect the development of the company are defined.

Keywords: development, enterprise, changes, process.

СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано й описано основні тлумачення поняття "стратегічне управління" та "конкурентоспроможність". Розглянуті основні підходи до характеристики сутності стратегічного управління.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, стратегічне управління, конкурентний потенціал, концепція стратегічного управління.

Постановка проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемі конкурентоспроможності підприємства, і визнану значимість даної проблеми, в даний час не існує єдиної теорії конкурентоспроможності. Зокрема, немає загальноприйнятого визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства". Дослідники вивчають конкурентоспроможність підприємств з різних позицій, роблячи при цьому акцент на різноманітні аспекти конкурентоспроможності: ефективність використання ресурсів, окремі фактори і їх поєднання, частка ринку і т.д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем забезпечення конкурентоспроможності здійснили М. Портер, А. Асаул, Р. Фатхутдінов, О. Кузьмін, Ю. Заруба, А.Є. Воронкова, С. Морковина, Е. Можарова, Г. Скудар, Е. Сапронова, В. Холод, О.О. Темченко, Л. Шевченко, В. Шинкаренко, О.С. Виханський, О. Шнипко та інші.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Відсутність загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності підприємства ускладнює формування адекватного підходу до її оцінки, яка вкрай необхідна при аналізі можливостей її підвищення і диктує застосування порівняльного підходу.

Постановка завдання. Метою проведення дослідження є поглиблення й удосконалення методичних і теоретичних положень стратегічного управління конкурентоспроможністю в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Найважливішою метою розвитку української економіки на сучасному етапі є забезпечення економічного зростання, яке повинен супроводжуватися не тільки високими темпами, але і якісними змінами у структурі економіки. З економічного погляду зростання в економіці не має сенсу, якщо не забезпечує підвищення якості життя населення, проблем соціальної диференціації, безробіття, екологічної безпеки

навколишнього середовища.

Відомий фахівець у галузі конкурентних переваг М. Портер у своїх працях з конкурентоспроможності стверджував, що не існує універсального рецепту прискорення темпів економічного зростання. Проте успіх політики розвитку конкурентоспроможності багато в чому залежить від стадії розвитку економіки [1, с. 94].

Аналіз економічної літератури з проблем розвитку української економіки та її регіонів свідчить, що причиною низької конкурентоспроможності суб'єктів економіки і країни є непередумана, а в багатьох випадках відсутня система стратегічного управління.

Високий ступінь невизначеності зовнішнього середовища, зростаючий рівень конкуренції з боку іноземних виробників ставить багато вітчизняних підприємств під загрозу банкрутства, підвищує ризик економічної діяльності.

Світовий досвід розвитку господарюючих систем виробив один з оптимальних способів розв'язання вищевказаної проблеми і підвищення ефективності системи стратегічного управління підприємствами з метою зміцнення їх положення на ринку і конкурентоспроможності [2].

Розробка стратегії підприємства не обмежується витратами матеріальних, фінансових ресурсів і часу. Величезне значення мають інформаційні та інтелектуальні ресурси. Розробка та реалізація стратегічних рішень припускають володіння величезною інформацією, що збирається, аналізується та систематизується протягом усього часу ведення бізнесу. Без інформації немає стратегії, але інформаційні ресурси підприємства тісно пов'язані з інтелектуальними. Підприємство повинно володіти кадрами, які в змозі не просто розробити черговий бізнес-план за однією з методик, а й визначити тенденції розвитку зовнішнього середовища, перспективи того чи іншого бізнесу, сформулювати напрямки розвитку організації, обґрунтувати необхідність концентрації коштів у стратегічних цілях.

Отже, поняття "стратегічне управління" і "конкурентоспроможність" пов'язані між собою

єдністю мети ? забезпечення умов для успішного розвитку організації в майбутньому.

Неоднозначне тлумачення поняття "стратегічне управління" формує множинність підходів і концепцій стратегічного управління. Представники класичної моделі (А. Чендлер, А. Слоун, І. Ансофф і М. Портер [3с. 58]) розглядають поведінку організації в умовах конкуренції як раціональний процес ретельного розрахунку й аналізу, що проводиться з метою максимізації довготривалої переваги. У центрі класичного уявлення знаходиться ідея раціональної, "економічної" людини. Сила її впливу і реакція на мінливі фактори й обставини оточення організації пропорційні самим змінам; їхні дії можуть бути формалізовані і представлені у вигляді математичних залежностей. Ці ідеї визначають принципи сучасного стратегічного планування.

Основою класичного підходу є впевненість у здатності і готовності менеджерів раціонально вибирати серед варіантів найбільш прибуткові стратегії за допомогою пропонованих у рамках цього підходу матриць, формул і блок-схем.

Еволюційна модель виходить з ідеї, що стратегічні "рішення" підпорядковуються механізму, подібного біологічному дарвіновському природному відбору. Організації змінюються так, щоб краще відповідати навколишньому середовищу. Щоразу при змінах зовнішнього середовища перевага віддається тим організаціям, які краще адаптовані до умов, що змінилися. Заключним етапом стає поява нових, більш адаптивних організаційних "видів".

Прихильники інкрементальні моделі (Ч. Ліндблом, Дж. Марч, Р. Сайерт, Г. Саймон, Дж. Куїнн, Г. Мінцберг [3, с. 68]) вважають, що при визначенні стратегії необхідно, перш за все, брати до уваги внутрішню складність організації і на цій основі сформулювали два фундаментальних методологічних принципи:

1) обмеженої раціональності при прийнятті стратегічних рішень;

2) впливу мікрополітики організації на процес прийняття рішень. Люди, що працюють на підприємстві, аж ніяк не мислять всі як один у термінах досягнення максимального прибутку. Члени організації домовляються між собою щодо більш-менш прийнятних для всіх цілей, тобто стратегія - продукт політичного компромісу, а не раціонального розрахунку шляхів отримання максимального прибутку.

Звідси випливає, що, розробляючи раціональні стратегії, топ-менеджери організації просто роблять вибір на користь "адаптивної раціональності", поступового приведення в порядок щоденних справ і розв'язання проблем, що породжуються зовнішнім середовищем, яке з

часом поглинає всю їхню увагу. На користь інкрементальних дій у стратегічному управлінні свідчить і той фактор, що навіть в умовах жорсткої конкуренції ринки насправді набагато терпиміші до помилок, ніж це пророкує класичний підхід, а підприємство часто має досить міцною позицією на ринку, щоб заробляти прийнятну прибуток без максимальних зусиль.

Отже, слідуючи логіці даного підходу, стратегії не вибираються, а програмуються ситуаційними чинниками, тому функція стратегії - спростити і підпорядкувати собі організаційну дійсність, яка занадто складна і хаотична, щоб її досягнути.

Центральним принципом системної теорії є уявлення про те, що особи, які приймають рішення, не є ізольованими від суспільства індивідами, що взаємодіють тільки в економічних угодах, а людьми, глибоко втягнутими в тісно переплетені соціальні системи. Поведінка, яка може виглядати недостатньо раціональною з погляду теоретиків класичного підходу, може бути цілком розумним і досить раціональним згідно з "локальними" критеріями і способами дії, що прийняті в конкретному соціальному середовищі. Отже, з позиції системного підходу стратегія - це управлінська практика, розроблена в умовах конкретної, домінуючої, культурно зумовленої практики господарювання і уявлень про економічну та політичну безпеку, що створюють умови для стратегічного планування. Крім того, системний підхід заперечує універсальність єдиної моделі стратегії. Цілі стратегії та способи прийняття рішень залежать від соціально-психологічних характеристик стратегів, соціальних і культурних умов, у яких вони діють. Перевагою системного підходу є побудова ефективних корпоративних стратегій, особливо в сучасних українських умовах, де неможливо без урахування культурних особливостей середовища, в якому вони будуть реалізовуватися [4, с.97]. Розвиваючи теорію системного підходу до стратегічного управління, Р.А. Фатхутдінов указує, що системний підхід - методологія дослідження об'єктів систем, де система містить [5, с. 233]:

а) зовнішнє оточення (вхід, вихід системи, її зв'язок з навколишнім середовищем);

б) внутрішню структуру (компоненти, що забезпечують процес впливу суб'єкта управління на об'єкт управління).

Для забезпечення ефективності управління потрібне дотримання правил застосування системного підходу, а саме: обов'язковий облік при формуванні системи управління таких властивостей складних систем, як первинність цілого над частиною, властивість неаддитивності, властивість мінімальності та достатності компонентів системи для реалізації її цілей,

властивість спрощення й автоматизації процесів виробництва і управління, гнучкість, розумність меж множинності описів системи внаслідок множинності її властивостей, властивість достатньої самостійності компонентів системи для її нормального функціонування, властивість

мінімальності зв'язків із зовнішнім середовищем, високий ступінь відкритості системи в умовах глобальної конкуренції за умови забезпечення всіх видів безпеки та ін. [6, с 201].

Характеристика підходів до сутності стратегічного управління представлена в табл.1.

Таблиця 1

Узагальнена характеристика сутності стратегічного управління

Підхід	Ціль стратегічного управління	Фактори, що сприяють успішній реалізації стратегії
Класичний	Максимізація довгострокової переваги	Внутрішньофірмове планування
Еволюційний	Відповідність зовнішньому середовищі	«Счастливи випадок»
Інкрементальний	Узгодження цілей і інтересів членів організації з метою впорядкування та ефективного управління організацією	Ситуаційні фактори, оперативна ефективність
Системний	Відповідність та досягнення цілей певних груп з урахуванням соціальних і культурних норм. багатоваріантність стратегій	Ефективне управління

Для мети цього дослідження найбільш прийнятний саме системний підхід, з погляду якого стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства виступає як система, призначена для впливу на об'єкт управління з метою переведення цього об'єкта в бажаний стан за допомогою розвитку параметрів процесів цього об'єкта.

Система управління містить суб'єкт і об'єкт управління. Суб'єктом управління системи виступає вище керівництво організації, а також її власники. Разом з тим важлива участь у прийнятті ключових рішень з питань розвитку організації, її позиціонування в навколишньому середовищі думка споживачів товарів і послуг, персоналу.

Об'єктом управління системи стратегічного управління конкурентоспроможністю є конкурентоспроможність підприємства. Для розуміння специфіки системи стратегічного управління конкурентоспроможністю та визначення механізму управління розглянемо більш докладно сутність поняття "конкурентоспроможність".

З економічного погляду конкурентоспроможність - "здатність товару забезпечувати комерційний успіх в умовах конкуренції" [7, с.112], тому тривалий час вважалося, що конкурентоспроможністю можуть володіти тільки продукція, товар, послуга, робота, оскільки саме вони є об'єктами купівлі-продажу на ринку, а отже, боротьба між підприємствами виникає за можливість більшого їх збуту та

отримання більшого прибутку. Даний підхід можна знайти і в працях сучасних економістів [8].

Висновки. В умовах мінливого середовища, розширення ринкових відносин і посилення конкурентної боротьби з'ясування питань оцінки позиції підприємства на ринку, визначення його конкурентних переваг і виявлення слабких сторін діяльності дозволить забезпечити високий ступінь підготовки і прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення стійкості підприємства на ринку.

Список літератури

1. Портер М. Э. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Э. Портер ; пер. И. Минервин ; ред. О. Нижельская. - электрон. текстовые дан. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 454 с.
2. Пирс Р. Оцінювання відносин з партнерами та підвищення ефективності підприємства/Р. Пирс // Європейська якість. - 2004. - № 4. - С. 32-36
3. Савельева Н. А. Управление конкурентоспособностью фирмы : учеб. / Н. А. Савельева. - Ростовн/Д : Феникс, 2009. - 382 с.
4. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : монограф. / Л. В. Балабанова, А. В.Кривенко. - Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. - 147 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. - М. : Эксмо, 2004. - 544 с.

6. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства :навч. посіб. для студ. спец. "Міжнародна економіка" / О.Є.Кузьмін,Н.І. Горбаль. - Львів : Компакт-ЛВ, 2005. - 304 с.

7. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В. А. Павлова ; Дніпропетровський ун-т економіки та права. - Д. : ДУЕП, 2006. - 276 с.

8. Бакунов О. О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: концептуальний підхід / О. О. Бакунов, Є. М. Смирнов // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2010. - № 4.

Аннотация

Виталий Войцеховский

СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализированы основные толкования понятия "стратегическое управление" и "конкурентоспособность". Рассмотрены основные подходы к характеристике сущности стратегического управления.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, стратегическое управление, конкурентный потенциал, концепция стратегического управления.

Summary

Vitaly Wojciechowski

SUMMARY OF STRATEGIC MANAGEMENT BUSINESS COMPETITIVENESS

The paper analyzes described the basic interpretation of the concept of "stewardship" and "competitive". The main approaches to the characterization of the essence of strategic management.

Key words: competitiveness of enterprises, strategic management, competitive potential, the concept of strategic management.

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК І АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Досліджується роль зовнішнього середовища підприємства у прийнятті стратегічних управлінських рішень, відповідність обліково-аналітичної інформації потребам управління, а також застосування концепції сталого розвитку та створення спільної цінності в обліково-аналітичному забезпеченні стратегічного управління.

Ключові слова: стратегічний облік, стратегічний аналіз, обліково-аналітичне забезпечення, сталий розвиток, створення спільної цінності.

Постановка проблеми. Управління власністю в сучасних умовах зазнає дедалі більш значних змін під впливом інституційного середовища. Ще ніколи цей процес не був таким складним як зараз, що зумовлено зростаючою кількістю викликів зовнішнього середовища. Незліченна кількість стохастичних факторів, впливу яких піддається діяльність вітчизняних (і не тільки) підприємств, зумовлює об'єктивну необхідність динамічного оновлення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління власністю. Серед них можна виділити певні "мега-групи" факторів, що пов'язані:

- з глобалізацією бізнесу;
- з інтелектуалізацією виробництва (і, відповідно, зростанням, навіть домінуванням ролі нематеріальних активів у досягненні успіху та, як результат, збільшенням їх частки у валюті балансу);
- зі зростанням ролі інтернет-технологій у діяльності підприємств. Особливої актуальності в цьому аспекті набувають саме соціальні мережі. У липні 2012 року Глобальний інститут McKinsey опублікував результати дослідження "Соціальна економіка: відкриваючи вартість та продуктивність через соціальні технології", відповідно до яких завдяки соціальним технологіям (соціальним мережам) може бути додатково створена вартість у сумі від 900 млрд. до 1,3 трлн. дол. щороку [1]. При цьому дослідження охоплювало лише 4 галузі економіки США: виробництво споживчих товарів, фінансові послуги, професійні послуги та передову промисловість. У масштабах усієї світової економіки ця сума буде в декілька разів більшою;
- зі збільшенням частоти кризових хвиль. Після світової фінансової кризи 2007-2008 рр., хвиля кризи накрила Європу: у другій половині 2009 посеред інвесторів почало поширюватися занепокоєння можливостями кризи державних запозичень низки європейських країн, що значно зросло на початку 2010 [2, 3]. Європейська торгова криза була спричинена сукупністю таких

факторів: зручні умови кредитування протягом 2002-2008 рр., які заохочували позики з високим рівнем ризику; вплив світової фінансової кризи; нестійкість міжнародної торгівлі; глобальна рецесія (спад виробництва) 2008-2012 рр.; фіскальна політика урядів тощо;

- з недостатністю досвіду ведення діяльності в умовах ринку порівнюючи з іноземними підприємствами. Так, стратегічне управління та стратегічний аналіз застосовувались підприємствами країн з ринковою економікою вже у 70-х рр. XX ст., коли практика їх реалізації на вітчизняних підприємствах налічує не більше півтора десятка років. Це зменшує їх конкурентні переваги на міжнародному ринку, оскільки можливість скористатися бенчмаркінгом доступна не завжди;
- з урізноманітненням видів власності;
- з політичними та соціальними факторами, погодними катаклізмами тощо.

Цей перелік на перший погляд може здатися абстрактною, відірваною від реального життя підприємства сукупністю ненаукових (а публіцистичних) тверджень. Однак названі групи факторів актуалізують цілу низку наукових досліджень і спонукають до переосмислення процесу управління власністю в конкретних умовах місця і часу. Обліково-аналітичне забезпечення цього процесу повинно бути релевантним щодо постійно поновлюваних потреб користувачів, зокрема власників чи уповноважених ними органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розв'язання даної проблематики зробили такі зарубіжні вчені, як: Б. Альстренд [5], М. Гоудхарт [4], Т. Коллер [4], М. Крамер [14], Дж. Лемпел [5], Г. Мінцберг [5], М. Портер [14], Д. Уессельс [4] та інші. Останнім часом даному питанню почали приділяти увагу в своїх дослідженнях вітчизняні вчені, зокрема С.В. Івахненко [9], С.Ф. Легенчук [8], В.Р. Шевчук [6] та інші. Проте в економічній літературі відсутні напрацювання щодо стратегічного обліку й

аналізу зовнішнього середовища підприємства в контексті концепції сталого розвитку. Отже, це питання залишається недостатньо вивченим і є актуальним для подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Виявлення недоліків обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління в частині інформації про зовнішнє середовище в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, а також пошук шляхів усунення таких недоліків.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проблеми стратегічного управління власністю носять як ендегенний так і екзогенний характер. Деякі вчені схильні вважати, що зовнішні фактори в будь-якому випадку мають значно сильніший вплив на діяльність підприємства, ніж внутрішні. Так, класик стратегічного менеджменту Г. Мінцберг в співавторстві з Б. Альстрендом та Дж. Лемпелом описують школу зовнішнього середовища, яка через теорію ситуаційних факторів, екологію популяції М. Ханнана і Дж. Фрімана, та інституційний тиск доводить домінуюче значення зовнішнього середовища у прийнятті стратегічних рішень та втіленні стратегії [5, с.236-248]. Ця школа передбачає побудову стратегії як реакцію на процеси в зовнішньому середовищі.

Ми підтримуємо думку про те, що школа зовнішнього середовища має право на існування і може зайняти чільне місце посеред інших шкіл стратегій. Крім того, ця думка дозволяє вкотре обґрунтувати тезу про те, що обліково-аналітичне забезпечення слід розширювати не лише в часовому, але й в просторовому вимірі. Звичайний бухгалтерський облік та економічний аналіз, які "повністю, правдиво та неупереджено" описують внутрішнє середовище підприємства в ретроспективі, ніхто не відміняє. Вони завжди будуть невід'ємною частиною інформаційного забезпечення прийняття рішень. Але лише частиною. Інформаційні потреби стратегічного менеджменту невпинно зростають. Відповідно, поле зору обліково-аналітичного забезпечення мусить виходити за межі горизонту господарської діяльності підприємства. Так, О.М. Петрук вважає, що об'єктом обліку є не вся об'єктивна реальність господарської діяльності підприємства, а лише та її частина, що становить коло його пізнавальних інтересів [7, с. 70]. Ми в свою чергу, опираючись на викладене вище вважаємо, що зовнішнє середовище підприємства входить до цього кола. Отже, релевантною буде така обліково-аналітична інформація, яка описуватиме як ендо- так і екзогенні процеси та явища.

Таким чином можна говорити про облік та аналіз зовнішнього середовища підприємства з довгостроковим вектором у майбутнє.

Значний вклад у вирішення цього питання зробив український вчений С.Ф. Легенчук. Як зазначає науковець, "в межах існуючої теоретико-методологічної структури бухгалтерського обліку через подвійний запис відбувається відображення зовнішнього середовища в пасиві балансу. Однак капітал зовнішнього середовища відображається лише в частині зв'язків з капіталом підприємства, та лише в юридичному полі, відображаючи у чийй конкретно власності знаходиться майно, яким володіє підприємство" [8, с.540].

Розроблена ним теорія бухгалтерського обліку активів і капіталу зовнішнього середовища містить такі структурні елементи [8]:

1) Рівняння. Упровадження теорії бухгалтерського обліку активів і капіталу зовнішнього середовища передбачає доповнення традиційного балансового рівняння двома складовими - активами зовнішнього середовища та капіталом зовнішнього середовища:

$$A + [A3C] = BK + 3 + [K3C]$$

де, А - активи;

A3C - активи зовнішнього середовища;

BK - власний капітал;

3 - зобов'язання;

K3C - капітал зовнішнього середовища...

2) Теоретична схема, для об'єктів якої справедливий рівняння: категорії "актив зовнішнього середовища" та "капітал зовнішнього середовища"; принцип обачності на основі концепції ризику, диференційований принцип безперервності, принцип релевантного оцінювання; нова концепція амортизації; нова концепція зміни корисності активів; оцінка активів зовнішнього середовища на основі методу компанії "Інтербренд"; окрема фінансова звітність стосовно активів та капіталу зовнішнього середовища.

3) Відображення абстрактних об'єктів теоретичної схеми на емпіричний матеріал: виникнення гудвілу в системі бухгалтерського обліку; різниця в оцінці активів зовнішнього середовища бухгалтерами та професійними оцінювачами;

4) Відображення абстрактних об'єктів теоретичної схеми на картину реальності. Усі теоретичні конструкції пов'язані з термінами, що характеризують зовнішнє середовище, яке виступає складовою частиною бухгалтерської картини світу... Для забезпечення відповідності розвитку бухгалтерського обліку умовам розвитку постіндустріальної економіки необхідна побудова нової фундаментальної теорії обліку - каталактичної, яка дозволить охопити більшу емпіричну область, ніж попередня (динамічна) теорія.

Акцентування уваги С.Ф. Легенчуком на емпіричній області має особливу актуальність для

вітчизняної науки. Емпіризм є однією з характерних рис позитивізму - філософського фундаменту наукових досліджень у розвинених країнах. На думку С. Івахненкова (Києво-Могилянська академія) та А. Георгіаді (Університет Св. Томаса, США), відсутність достатнього емпіричного підґрунтя в дослідженні бухгалтерської науки (не виключно, але зокрема) спричинює "вражаючу відмітність найсуттєвіших ідеологічно-змістових засад наукових досліджень в Україні та за рубежом" [9, с.51].

Звернемось до основних засад неінституційної теорії. Оскільки ринок припускає таку поведінку господарюючого суб'єкта, що приймає найоптимальніші рішення, то, на думку Рональда Коуза, права власності опиняться в руках тих, хто забезпечить їх найвищу продуктивність [10, с.4].

Оскільки дана теорія вивчає конкретні явища й події в конкретних суспільствах (тут знову себе проявляє емпіризм), потрібно навести такий приклад.

ТОВ "Сандора" працює на українському ринку соків від 1995 року. Проте, вийшовши на міжнародний ринок, підприємство зіткнулося з труднощами. У 2007 році американська компанія PepsiCo викупила 80% акцій у засновників за 542 млн. дол., зробивши вигіднішу пропозицію, ніж її суперник The Coca-Cola Company. Згодом компанія викупила 20%, що залишились.

За три роки PepsiCo інвестувала близько 100 млн. дол. у компанію "Сандора", у продуктовому портфелі з'явилися Lipton Ice Tea, Pepsi, Pepsi Light, 7UP. З грудня 2009-го року напої портфеля Pepsi виготовляються на заводах компанії "Сандора". На сьогодні, за даними незалежних досліджень, компанія володіє 46% сокового ринку України [11].

ТОВ "Сандора" експортує 20% своєї продукції, що складає більше 60% всеукраїнського експорту соків. Продукція компанії представлена в понад 20-ти країнах світу: США, Великобританії, Німеччині, Швеції, Ізраїлі, Греції, Польщі, Канаді, а також у країнах ближнього зарубіжжя - Росії, Білорусії, Молдові, Литві, Латвії, Естонії, Азербайджані, Вірменії, Грузії, Казахстані, Киргизстані, Туркменії та Таджикистані [12].

Даний приклад яскраво ілюструє результат ефективного перерозподілу прав власності. Як демонструють емпіричні дані, PepsiCo стала ефективнішим власником, ніж попередній. Оскільки PepsiCo працює на світовому ринку понад століття, трансакційні витрати в такій організації зводяться до мінімуму, як твердить неінституційна теорія. А з погляду системного аналізу це пояснюється високою стійкістю зв'язків із зовнішнім середовищем, що дає змогу зменшити ентропію всередині системи підприємства. Як наслідок - підвищення основних

показників діяльності й примноження власності.

Якщо в контексті даного прикладу говорити про "активи зовнішнього середовища" за С.Ф. Легенчуком, до яких вчений відносить, зокрема бренди, то завдяки бенчмаркінгу PepsiCo індекс впізнавання продукції "Сандора" у споживачів досяг 90%. Це найвищий показник серед усіх виробників соків і сокової продукції в Україні. Такі дані свідчать про високу цінність брендів ТОВ "Сандора", що є результатом ефективної реалізації прав власності.

Повертаючись до стратегічного обліку та аналізу зовнішнього середовища, слід зазначити, що позитивні зміни в розвитку ТОВ "Сандора" спричинені не лише мінімізацією трансакційних витрат після поглинання її компанією PepsiCo. Проблемаю ТОВ "Сандора" ще до поглинання була відсутність якісного обліково-аналітичного забезпечення управління в контексті зовнішнього середовища. У зв'язку з цим управлінські рішення не мали належного інформаційного підґрунтя, що в умовах стохастичності зовнішнього середовища призвело до необхідності пошуку ефективнішого власника.

Наведений емпіричний матеріал (відповідно до філософських засад позитивізму) обґрунтовує необхідність подальшого удосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління. Тут, крім просторового (зовнішнє середовище), не менш важливий часовий вимір.

Одним з основних показників ефективного управління власністю є вартість підприємства. Створення вартості - одна з основних стратегічних цілей. Проте управлінські рішення щодо власності можна приймати, виходячи з двох взаємовиключних позицій: з позиції створення короткострокової вартості (високий прибуток у звітному періоді) та створення вартості на перспективу (результат отримується через кілька років, але він стабільний).

З приводу довгострокової вартості Т. Коллер, М. Гоудхарт і Д. Уессельс зазначають: "Наш аналіз і досвід свідчить про те, що для більшості компаній в усьому світі переслідування створення довгострокової вартості для акціонерів не спричинює страждання інших зацікавлених осіб. Ми йдемо далі та доводимо, що компанії, які присвячують свою діяльність створенню вартості, міцніші та будують сильніші економіки, вищі стандарти життя та більше можливостей для індивідів... Якщо це робить добро для людей, - це робить добро для бізнесу" [4, с.10-11].

Такий підхід базується на концепції сталого розвитку.

Сталий розвиток - це розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь

задовольняти свої власні потреби. Це трактування було закріплено Комісією ООН зі сталого розвитку на першій Конференції в 1992 році. Відтоді конференції КСР проводяться щорічно [13].

З позицій суб'єктів господарювання концепція сталого розвитку передбачає розробку стратегій як щодо внутрішнього середовища, так і зовнішнього. Стратегічне бачення повинно охоплювати такі аспекти діяльності як економічний, соціальний та екологічний.

В контексті сталого розвитку удосконалюються існуючі та з'являються нові управлінські концепції.

Так, класик стратегічного управління М. Портер разом із М. Крамером розробили концепцію спільної цінності, яка зараз успішно впроваджується такими компаніями як Intel, IBM, General Electric, Nestle та ін.

"Концепція спільної цінності - це політика та практика яка посилює конкурентоздатність компанії одночасно удосконалюючи економічні та соціальні умови в спільнотах де вона функціонує. Спільна цінність фокусується на виявленні та розширенні зв'язків між соціальним та економічним прогресом" [14, с.66].

Дана концепція абсолютно революційна в порівнянні з традиційним способом ведення бізнесу. Відповідно, для багатьох власників і стратегів вона звучить недостатньо переконливо. Деякі підприємства лише декларують створення спільної цінності чи сталий розвиток, та ці декларації не підкріплюються реальними діями, або ж афішуються винятково для штучного створення позитивного іміджу.

У соковій галузі України прикладом створення спільної цінності може слугувати бізнес-модель СП "Вітмарк-Україна" ТОВ. Дане підприємство стверджує, що його інноваційна модель побудована на концепції сталого розвитку, крім того, можна простежити створення спільної цінності за М. Портером.

Стратегія Вітмарк покликана розв'язати такі соціальні проблеми в регіоні, де воно функціонує (Одеська обл.):

- недоступність високоякісних продуктів для споживачів з низьким рівнем доходів;
- безробіття в сільській місцевості;
- нестабільність аграрного ринку для малих фермерів [15, с.222].

Результатами 18-річної роботи СП "Вітмарк-Україна" ТОВ є:

- 1) збільшення попиту на його продукцію зі 199,4 млн. літрів соків у 2002 році до 705,2 млн. літрів у 2011, узгодивши високу якість продукції з низькими та доступними цінами, що дало змогу широким верствам населення вживати соки з високим вмістом вітамінів;

- 2) збільшення кількості робочих місць до 2500

(включаючи сезонних працівників);

- 3) створення ланцюжка постачання із 100 малими та 25 великими фермерськими господарствами, з якими підприємство уклало довгострокові договори [15, с.223].

Отже, створення спільної цінності на СП "Вітмарк-Україна" ТОВ здійснено успішно.

Висновки. Як стверджує школа зовнішнього середовища, стратегія підприємства повинна будуватися як реакція на процеси в зовнішньому середовищі. З погляду системного аналізу це можна пояснити тим, що підприємство, будучи відкритою соціально-економічною системою, досить вразливе до процесів та явищ, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Чим міцнішими будуть зв'язки з зовнішніми системами, тим вищою буде впорядкованість і організованість власне системи підприємства (ентропія буде знижуватись). Актуальність дослідження зовнішнього середовища обґрунтоване в концепції сталого розвитку.

Запропонована нами стратегічна карта, побудована із застосуванням концептуальних засад сталого розвитку, дає змогу приймати рішення як щодо внутрішнього, так і зовнішнього середовища в короткій та довгій перспективі.

Перспективи подальших досліджень. Враховуючи зростаючу роль зовнішнього середовища у прийнятті стратегічних управлінських рішень, у подальшому треба досліджувати зовнішнє та внутрішнє середовище в їх взаємозв'язку, а також синергію обліково-аналітичної інформації.

Список літератури

1. Chui M. The social economy: Unlocking value and productivity through social technologies / M. Chui & others // McKinsey Global Institute. - July 2012. - 172p.
2. George Matlock. "Peripheral euro zone government bond spreads widen". - [Електронний ресурс]: <http://www.reuters.com/article/2010/02/16/markets-bonds-spreads-idUSLDE61F0W720100216>
3. Acropolis now (2010) Avail. - [Електронний ресурс]: <http://www.economist.com/node/16009099>
4. Tim Koller, Marc Goedhart, David Wessels. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, 5th Edition. McKinsey & Company. - 2010. - Wiley Finance [Hardcover]. - 840p.
5. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. Минцберг Г, Альстрэнд Б, Лэмпел Дж. - Питер, 2000. - 336с.
6. Шевчук В. Стратегічний управлінський облік як система інформаційної підтримки конкурентної стратегії підприємства / В.Р. Шевчук // Вісник Національного університету

"Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2012. - №722. - С. 281-285

7. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку. Монографія. - Житомир, ЖДТУ, 2005. - 420с.

8. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки [Текст]: монографія / С.Ф. Легенчук. - Житомир: ЖДТУ, 2010. - 652с.

9. Івахненко С. Філософсько-світоглядні основи наукових досліджень в обліку і аудиті: англомовний світ / С.В. Івахненко, А. Георгіаді / Бухгалтерський облік і аудит. - 2012. - №3. - С. 48-53

10. Данильчук І. Сутність економічної теорії

прав власності та її методологічні особливості / Данильчук І. - [Електронний ресурс]: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2009_13/Danilchuk.pdf

11. <http://www.pepsicoukraine.com/>

12. <http://www.sandora.ua/index.php?id=23>

13. <http://sustainabledevelopment.un.org/>

14. Porter M.E. Creating Shared Value / Michael E. Porter, Mark R. Kramer // Harvard Business Review. - January-February 2011. - pp.62-77

15. The European UN Global Compact Companies Towards Rio+20 and Beyond. A Best Practices Collection - [Електронний ресурс]: http://vitmark.com/uploads/post/pdf/unge_bpc_2012.pdf

Аннотация

Андрій Біляр

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследуется роль внешней среды предприятия в принятии стратегических управленческих решений, соответствие учетно-аналитической информации потребностям управления, а также применение концепции устойчивого развития и создание общей ценности в учетно-аналитическом обеспечении стратегического управления.

Ключевые слова: стратегический учет, стратегический анализ, учетно-аналитическое обеспечение, устойчивое развитие, создание общей ценности.

Summary

Andriy Bilyar

STRATEGIC ACCOUNTING AND ANALYSIS OF EXTERNAL ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

This article describes a role of an external environment in strategic decisions making, accordance of accounting and analytical information to managerial needs, and also using the sustainability development concept and creating shared value to the accounting and analytical support of strategic management.

Keywords: strategic accounting, strategic analysis, sustainable development, creating shared value.

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ПРЕДМЕТ РЕІНЖИНІРИНГУ

Розглянено сутнісні характеристики підходів до управління. Визначено їх взаємозв'язок, що зумовив до виявлення місця процесу в організації. Уточнено склад і класифікації бізнес-процесів. Запропоновано механізм реалізації процесного підходу до управління підприємством. Досліджено процесний підхід до управління підприємством на основі системи менеджменту якості.

Ключові слова: процес, бізнес-процес, функціональний, ситуаційний, системний і процесний підходи, бізнес-процеси операційної діяльності та її забезпечення, центрального управління.

Постановка проблеми. Ефективне та якісне функціонування промислових підприємств залежить від правильно обраної структури та управління менеджментом. Одним з поширених підходів до управління виступає процесний підхід, в основі якого процес, що виступає предметом дослідження реінжинірингу бізнес-процесів підприємств. Отже, нагальним питанням постає дослідження бізнес-процесів підприємств, що безпосередньо виступають основою інструментів перепроєктувань. Необхідним завданням виступає розуміння сутності, складу та класифікації бізнес-процесів для якісного проведення реінжинірингу бізнес-процесів в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним підґрунтям до дослідження підходів до управління виступають праці: О.Г. Сокола [1], М. Мескона [2], О.В. Василенка [3], Л.В.Тірбах [4], дослідженням сутності, складу та функцій бізнес-процесу присвячені праці: М. Хаммер та Дж. Чампі [5], В.В. Рєпин, В.Г. Елиферов [6], Б. Андерсен [7], Л.В. Сльнікова та П.В. Брін [8].

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. У наукових працях в недостатньо розкритий склад і класифікація бізнес-процесів як предмета реінжинірингу та процесний підхід в умовах перепроєктувань.

Постановка завдання. Мета дослідження - розкриття особливостей формування бізнес-процесів як предмета реінжинірингу на промислових підприємствах на основі використання процесного підходу. Для досягнення поставленої мети планується виконати такі завдання: виявити сутність процесного підходу серед інших підходів до управління; дослідити особливості та склад процесів; класифікацію та функціонування бізнес-процесів підприємств при здійсненні реінжинірингу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Однією з важливих умов успішної діяльності підприємства є обґрунтований вибір підходу до управління ним. На початку 19 ст. промислова революція стимулювала бурхливий інтерес учених до управління як до економічного напрямку. Вплив масштабних зовнішніх і внутрішніх факторів на підприємства підштовхнув розвиток економічної думки з питань структуризації та управління менеджментом. В економічній літературі налічують близько 13-ти основних і ще кілька десятків взаємопов'язаних підходів до управління. Перерахуємо деякі з них: комплексний, інтеграційний, маркетинговий, динамічний, відтворювальний, нормативний, кількісний, адміністративний, поведінковий, функціональний, ситуаційний, системний та процесний. Усі ці підходи об'єднані спільною метою - управляти підприємством. Найбільш відомі і поширені чотири основних підходи до управління, а саме: функціональний, ситуаційний, системний і процесний. Розглянемо їх більш детально:

- Функціональний підхід, розглядається як безперервна серія взаємопов'язаних управлінських функцій, які становлять основу для розподілу управлінської праці, організації процесів управління, формування організаційних структур і в підсумку - створення функціональних видів менеджменту [1].

- Системний підхід розглядає організацію як сукупність взаємозв'язаних елементів, таких як люди, структура, завдання, технологія, що орієнтовані на досягнення різних цілей в умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється. [2, с. 77].

- Ситуаційний підхід передбачає прийняття управлінських рішень не відповідно до встановлених планів роботи, а на основі виявлення потенційних проблем. Децентралізація у

використанні управлінських функцій забезпечує необхідну адаптивність і гнучкість організаційної структури, максимальне використання творчої активності працівників тощо [3, с. 304].

- Процесний підхід зауважує, щоб результативно функціонувати, організації повинні управляти численними взаємозв'язаними та взаємодіючими процесами. Систематична ідентифікація та менеджмент процесів, що використовуються організацією, та особливо взаємодія таких процесів можуть вважатися "процесним підходом" [9].

Аналізуючи погляди авторів [1, 2, 3, 9] можна зауважити, що функціональний підхід базується на функції, на взаємозв'язку управлінських функцій, що будуть забезпечувати основу організації в цілому.

Системний підхід базується на об'єднанні також взаємопов'язаних елементів: структури, завдання, що в подальшому забезпечували б роботу організації та виконували певні її завдання.

Ситуаційний підхід в основі управління вбачає організацію управління на основі ситуації, проблеми, через що б досягалися певні стратегічні умови підприємства.

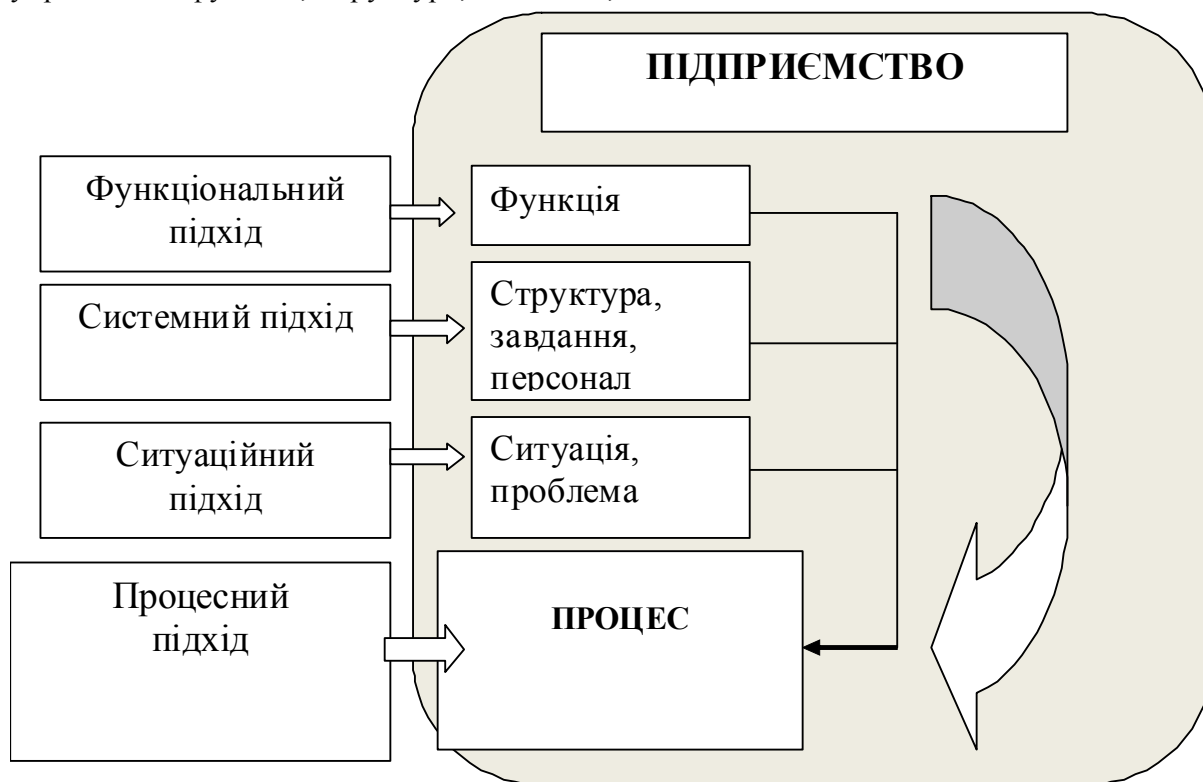
Ми вважаємо, що процесний підхід узагальнює усі ці підходи з погляду їх орієнтації на об'єкти управління: функція, структура, завдання,

персонал, ситуація, проблема. В основі процесного підходу до управління знаходиться процес, що охоплює об'єкти управління на підприємстві, взаємопов'язуючи та взаємооб'єднуючи їх. Сукупність цих об'єктів і є основою функціонування підприємства.

Процесний підхід декларує зміщення акцентів від управління окремими структурними елементами на управління наскрізними бізнес-процесами, що зв'язують воедино діяльність цих структурних елементів [4].

Організація - це система, яка складається із сукупності упорядкованих, взаємопов'язаних, взаємодіючих частин цілого [10]. В широкому розумінні даного поняття - будь-яке підприємство є організацією незалежно від інститутів і форм власності, в іншому випадку будь-яке підприємство або установа має організацію зі своїми правилами і елементами.

Отже, оцінюючи підходи до управління організацією, можна сказати, що всі вони зорієнтовані на певні її об'єкти. Структуруючи їх в єдине ціле - підприємство, ми можемо з упевненістю сказати, що процесний підхід є універсальним та найбільш влучним, тому що охоплює усі елементи організації об'єднуючи у взаємопов'язані процеси (рис. 1):



**Розроблено автором*

Рис. 1. Взаємозв'язок підходів до управління

Філософські основи понять "процес", "процесний підхід" закладено ще англійським філософом і математиком А. Уайтхедом (1861-1947 рр.) у науковій праці "Процес і реальність" [9].

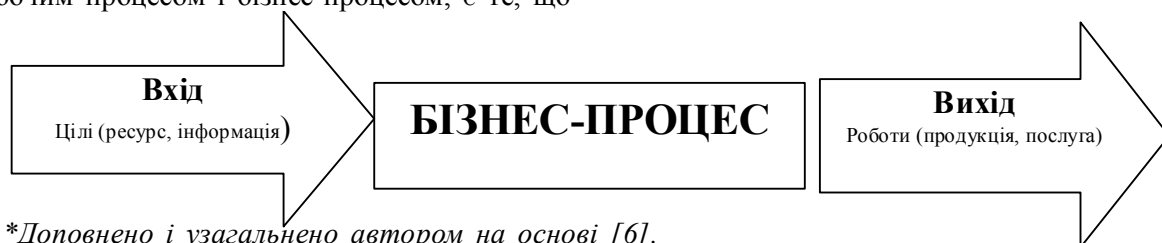
У сучасній економічній теорії засобом моделювання управлінської та виробничої діяльності використовується термін "бізнес-процес". У міжнародній системі якості ДСТУ ISO 9001:2009 прийнятий термін "процес".

Поняття "процес" ряд науковців ототожнюють з "бізнес-процесом", тому що більшість менеджерів та управлінців звикли мати справу із завданнями, роботами, структурами, людьми, але не із процесами. Та ми звертаємо увагу на те, що поняття бізнес-процес ширше, аніж робочий процес. Тому потрібно розмежовувати, а не змішувати ці поняття. Ключовою відмінністю між робочим процесом і бізнес-процесом, є те, що

бізнес-процес виходить за рамки автоматизації діяльності підприємств та допомагає менеджерам постійно вдосконалювати процеси.

Бізнес-процес - це сукупності різних видів діяльності, в рамках якої "на вході" використовується один або кілька видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на "виході" створюється продукт, являє собою цінність для споживача. М.Хаммер та Дж.Чампі вважають, що бізнес-процес - це набір операцій, які, взяті разом, створюють результат, що має цінність для споживача, наприклад розробку нового продукту [5].

Поняття бізнес-процесу охоплює комплекс різних дій, перетворюють ряд даних на вході в ряд даних на виході (товари або послуги) для іншої людини або процесу з використанням людей і обладнання (рис. 2).



**Доповнено і узагальнено автором на основі [6].*

Рис. 2. Склад елементів бізнес-процесу

Бізнес-процес - це реалізація функції у часі, спосіб виконання бізнес-завдання; він описує, як функція виконується, в якій послідовності, в яких варіантах, а також те, як функції взаємодіють між собою у роботі компанії; бізнес-процес відповідає на питання "як робити"? [11].

Управління сприймається як процес, тому що діяльність з досягнення цілей - це не якась одноразова дія, а серія безперервних взаємопов'язаних дій, кожна з котрих сама по собі є процесом, які дуже важливі для досягнення економічної стійкості підприємства. Механізм реалізації процесного підходу - це сукупність взаємодії об'єктів бізнес-процесу в основі якого ефективний механізм застосування процедур, що дозволяє забезпечити різноманітні потреби підприємства в умовах процесного підходу та при підготовці його до запровадження реінжинірингу (рис. 3).

Класифікація бізнес-процесів розкриває особливості їх ідентифікації та виступає підґрунтям до вибору та застосування конкретного виду реінжинірингу. На рис. 4 представлені відомі підходи до класифікації реінжинірингу найбільш бізнес-процесів підприємства.

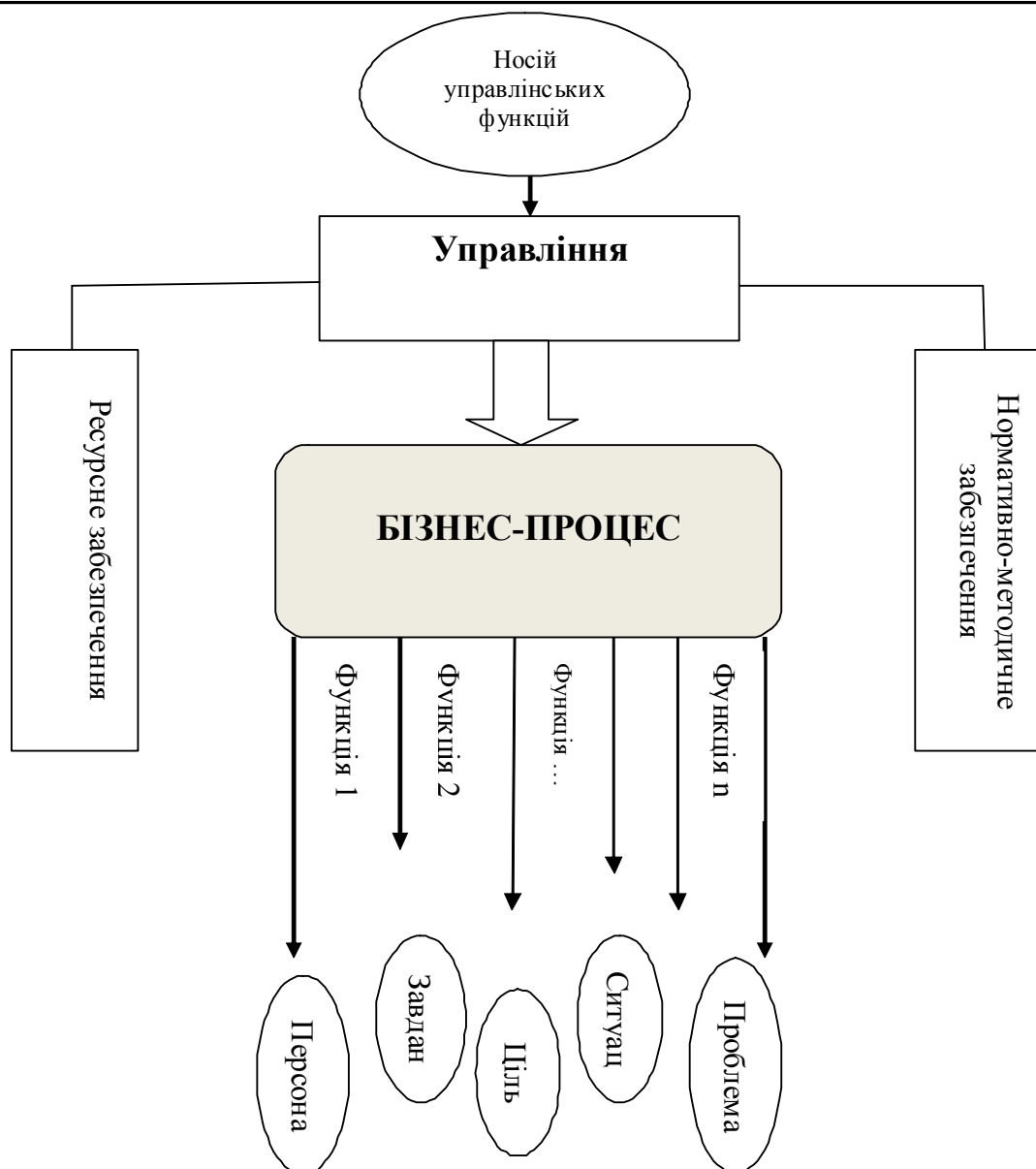
Нам імпонує підхід, запропонований міжнародним стандартом з системи управління якістю. Ми вважаємо, що для реінжинірингу бізнес-процесів запропонована нами удосконалена класифікація, якнай більш підходить для

розмежування на апарат управління, основну діяльність і забезпечення підприємства, що дасть змогу виявляти проблемні процеси та перепроєктовувати окремо бізнес-процеси центрального управління, операційної діяльності чи забезпечуючи операційну діяльність бізнес-процеси.

Бізнес-процеси ми позначимо відповідно до їх призначення, а саме процеси центрального управління - М (з англ. management - управління), основні бізнес-процеси В (з англ. basic - основний) та забезпечуючі або підтримуючі процеси - S (з англ. support - підтримка). Отже, розглянемо запропоновані бізнес-процеси детально:

Бізнес-процеси центрального управління (М) - це процеси, що відповідають за розвиток, стратегію та функціонування підприємства в майбутньому. Це важливі процеси, тому що саме вони формують і реалізують поставлені цілі та плани підприємства. Результатом є виконання вимог, проектів, управлінських рішень, управлінської звітності.

Бізнес-процеси операційної діяльності (В) - це базові, основні процеси підприємства, саме вони відповідають за виробництво продукції чи надання послуги споживачу. Вони мають стратегічне значення для підприємства і забезпечують основний дохід підприємству. Результатом є вироблення продукту або послуги для продажу



* Розроблено автором

Рис. 3. Механізм реалізації бізнес-процесу

споживачеві.

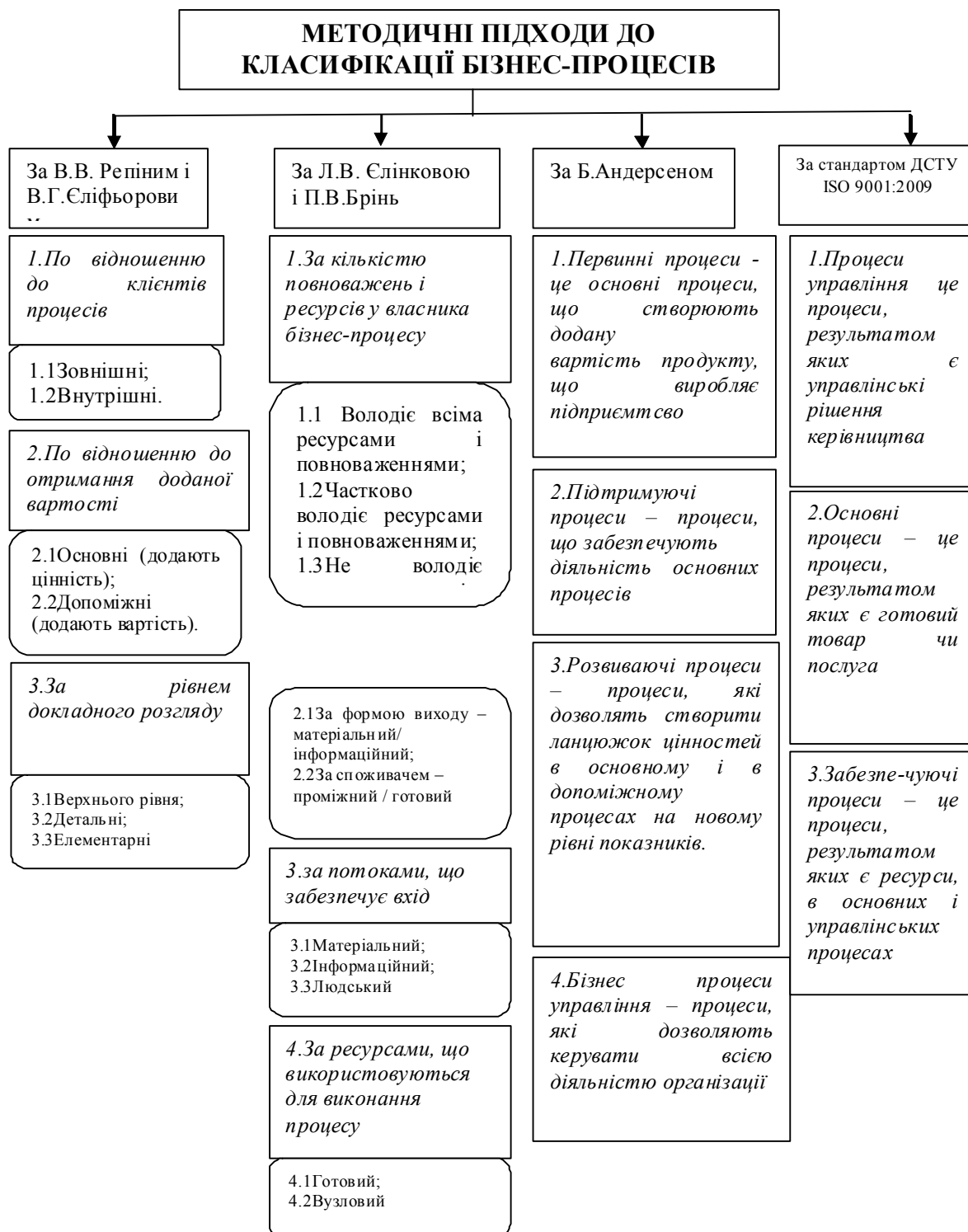
Бізнес-процеси забезпечення операційної діяльності (S) - це підтримуючі процеси підприємства, вони забезпечують функціонування усіх інших бізнес-процесів. Результатом є використання ресурсів в інших бізнес-процесах.

Процесний підхід до управління підприємством зображує будь-яке підприємство, як набір процесів та внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків, як керуючу систему процесів, що націлена на досягнення певного результату, а саме задоволення потреб замовника, згідно з певними встановленими вимогами системи процесів. Також процесний підхід підкреслює ключову роль замовника при визначенні та запровадженні процесів (рис.5):

Цей підхід базується на теоретико-методичних підходах до процесного управління та системи менеджменту якості підприємства. Він дозволяє проаналізувати підприємство, як процесну організацію для здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на підставі класифікації бізнес-процесів та їх взаємозв'язку з об'єктами процесів у розрізі трьох основних блоків:

- бізнес-процеси операційного управління;
- бізнес-процеси операційної діяльності;
- забезпечуючі операційну діяльність бізнес-процеси.

Оскільки кожен бізнес-процес складається з безлічі функцій, завдань, цілей, що у сукупності представляють функціонування всієї виробничо-комерційної діяльності, то процеси об'єднанні у



* Складено автором на основі джерел [6-8, 12]

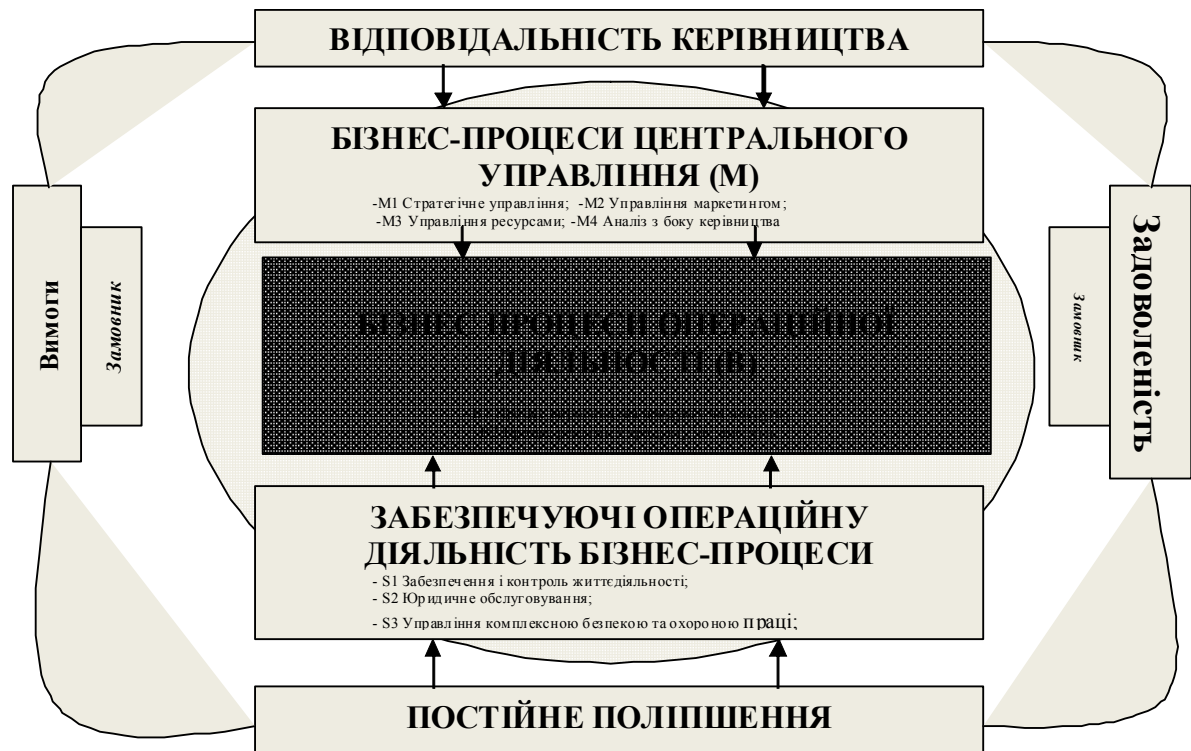
Рис. 4. Класифікація бізнес-процесів

певні блоки, що взаємодіють один з одним.

Висновки. Питання, що стали предметом розгляду даного наукового дослідження, спрямовані на розкриття особливостей формування бізнес-процесів як предмета реінжинірингу в умовах здійснення процесного підходу на промислових підприємствах. Наукова

новизна отриманих результатів полягає у застосуванні процесного підходу до управління підприємством, що виступає підґрунтям до запровадження реінжинірингу бізнес-процесів на основі їх взаємозв'язків.

Запропонований підхід базується на теоретико-методичних аспектах процесного підходу та



* Доданий та узагальнений автором на основі [12, с.6].

Рис. 5 Процесний підхід до управління підприємством на основі ДСТУ ISO 9001:2009

менеджменту якості управління. Застосування даного підходу до проведення реінжинірингу дозволить згрупувати бізнес-процеси підприємства та визначити їх зовнішні і внутрішні взаємозв'язки.

Також запропонований механізм реалізації процесного підходу, в основі якого ефективний механізм застосування процедур управління процесами, дозволить забезпечити різноманітні потреби підприємства в умовах процесного підходу та підготовку його до запровадження реінжинірингу.

Подальших наукових розвідок потребує дослідження методичних підходів та інструментальних засобів до здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на промислових підприємствах з метою визначення його ефективності та результативності.

Список літератури

1. Сокол О.Г. Управління стійкістю сільськогосподарських підприємств як економічний процес / О.Г. Сокол // Економічний простір. - 2009. - №21. - С. 230.
2. Василенко О.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография / О.В. Василенко - К. : Центр учебной лит-ры, 2005. - 648 с.
3. Мескон М. и др. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури - М. : Дело, 1994. - 702 с.
4. Тірбах Л.В. Застосування процесного підходу в процесі управління [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_19_1/Tirbakh.pdf
5. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. - М. : Изд-во "Манн", Иванов иФербер, 2006. - 288 с.
6. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. - М.: РИА "Стандарты и качество", 2004. - 408 с.
7. Андерсен Б. Бизнес процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен. - М.: РИА "Стандарты и качество", 2003. - 272 с.
8. Сльнікова Л.В., Брінь П.В. Методичні засади розробки класифікації бізнес-процесів [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2011/S23/МЕТОДИЧНІ_ЗАСАДИ_РОЗРОБКИ_КЛАСИФІКАЦІЇ_БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.pdf
9. Процес, процессный подход [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.certicom.kiev.ua/proc.html#procespodhod>
10. Храмов В. О., Бовтрук А. П. Основы управления персоналом: Навч.-метод. посіб. - К.: МАУП, 2001.
11. Ткачова С.С. Еволюція процесного підходу до управлінської та операційної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSU_ekon/2012_2/12tssudp.pdf
12. Системи управління якістю. Вимоги: (ISO 9001:2008, IDT): Національний стандарт України ДСТУ ISO 9001:2009. - К.: Держспоживстандарт України, 2009.-26 с.

Аннотация

Вероника Дідух

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ПРЕДМЕТ РЕИНЖИНИРИНГА

Рассмотрены сущностные характеристики подходов к управлению. Определена их взаимосвязь, выявлено место процесса в организации. Уточнен состав и классификации бизнес-процессов. Предложен механизм реализации процессного подхода к управлению предприятием. Исследованы процессный подход к управлению предприятием на основе системы менеджмента качества.

Ключевые слова: процесс, бизнес-процесс, функциональный, ситуационный, системный и процессный подходы, бизнес-процессы операционной деятельности и ее обеспечения, центрального управления.

Summary

Veronica Didukh

PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT OF ENTERPRISE AS THE SUBJECT OF REENGINEERING

The article reviews the essential characteristics of management approaches. Defined their relationship that led to the identification of the existing processes in the organization. Specifies the composition and classification of business processes. Proposed the mechanism of the process approach to enterprise management. Investigated process approach to management based on quality management system.

Keywords: process, business process, functional, situational, system and process approaches, business process operation, support and central management.

ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ ОЧІКУВАНИХ ЗБИТКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ, ЩО ОЦІНЮЮТЬСЯ ЗА АМОРТИЗОВАНОЮ СОБІВАРТІСТЮ

Охарактеризовано дві методики визнання зменшення корисності інвестицій у цінні папери, що класифікуються як фінансові інструменти, - методику понесених збитків, затверджену в нормативних актах НБУ, та методику очікуваних збитків, запропоновану до застосування в Проекті РМСБО. Проілюстровано процедуру визнання зменшення корисності за двома моделями, визначено відмітності в розрахунках вартості цінних паперів після визнання зменшення корисності, а також відмітності в процедурах формування резервів та їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Підтверджено необхідність застосування моделі очікуваних збитків як дієвого механізму зниження кредитного ризику банків у процесі здійснення інвестицій у боргові фінансові інструменти.

Ключові слова: модель очікуваних збитків, модель понесених збитків, інвестиції в боргові цінні папери, амортизована собівартість, ефективна ставка відсотка, зменшення корисності, формування резерву.

Постановка проблеми. Інвестиції в цінні папери, що оцінюються за амортизованою собівартістю, підлягають перегляду на зменшення корисності наприкінці кожного періоду. Банківські установи формують резерви на покриття збитків від зменшення корисності за методикою понесених збитків, що запропонована до застосування в МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка". Дана модель передбачає формування резерву виключно у випадку наявності фактів та свідчень зниження якості цінного паперу та категорії емітента, без врахування прогнозних оцінок. Наслідки економічної кризи 2008-2009 років показали неефективність моделі, оскільки банки не змогли миттєво сформувати значні суми резервів для покриття кредитних збитків за величезними сумами непогашених кредитів та цінних паперів. Усвідомлення суттєвих недоліків даної моделі змусило членів РМСБО розробити нову модель формування резервів за борговими інструментами, що базується на передбаченні та прогнозуванні майбутніх збитків за цінними паперами та формуванні резервних сум на етапі первісного визнання боргових фінансових інструментів в обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методика визнання зменшення корисності за цінними паперами, що оцінюються за амортизованою собівартістю, досліджувалася в працях О.В. Небильцової, Р.С. Коршикової, Л.І. Лук'яненко, В.В. Ходзицької [1], Л.М. Кіндрацької [2], П. М. Сенищ, В. І. Ричаківської, М. Л. Лапішко [3], Л.П. Снігурської [4]. Працях О.В. Небильцової, Р.С. Коршикової, Л.І. Лук'яненко, В.В. Ходзицької присвячена розкриттю основних принципів обліку

фінансових інструментів за міжнародними звітними стандартами, визначенню сутності концепції вартості грошей в часі та розрахунку теперішньої вартості майбутньо оцінених грошових потоків для розрахунку ефективної процентної ставки. Л.М. Кіндрацька зосереджує увагу на загальній методиці обліку цінних паперів за амортизованою собівартістю із відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Дослідження П.М. Сенищ, В. І. Ричаківська та М. Л. Лапішко розгортаються в площині дослідження процедури зменшення корисності цінних паперів з використанням ефективної ставки відсотка за різних умов придбання та погашення інструменту. І якщо вищезазначені автори лише вказують на те, що модель понесених збитків не дозволяє враховувати прогнозні очікування щодо інструменту, то Л.П. Снігурська розглядає модель очікуваних збитків, що вже запропонована в Проект РМСБО, як дієвий механізм зниження кредитних ризиків за фінансовими інструментами.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. У розглянутих наукових працях процедура визначення зменшення корисності із застосуванням ефективної ставки процента і розрахунок резерву здійснювалася за методом понесених збитків. Виняток складає праця Л.П. Снігурської, в якій подається приклад застосування моделі очікуваних збитків для кредитів, що придбаються за номінальною процентною ставкою (без визнання дисконту або премії), а також дається порівняльна характеристика обох моделей. Методика розрахунку резерву для цінних паперів, що оцінюються за амортизованою собівартістю, та

придбаються за відмітною від ринкової ціною, не була розкрита в наукових працях українських авторів, що і визначає актуальність даної статті.

Постановка завдання. У процесі дослідження визначеної проблеми поставлено низку завдань теоретичного та практичного характеру, що знайшли своє розв'язання в процесі написання статті: вивчення процедури формування резерву під знецінення інвестицій в боргові цінні папери за моделлю понесених збитків і моделлю очікуваних збитків, установлення відмітностей між двома моделями, що проявляються у відмітних бухгалтерських проведеннях з відображення сум нарахованих доходів, амортизації дисконту, формування резерву та списання відповідних сум за рахунок резерву.

Викладення основного матеріалу дослідження. Одним з етапів поточного обліку фінансових інвестицій, що оцінюються за амортизованою собівартістю, є процедура формування резервів за цінними паперами, корисність яких зменшилася протягом операційного періоду. Оцінка ризику зменшення корисності активу проводиться на кожну дату балансу, "якщо є об'єктивні докази однієї або кількох подій, які мають вплив на очікувані майбутні грошові потоки за цінними паперами" [5, п. 3.12]. Згідно з правилами МСБО 39 щодо визнання зменшення корисності фінансових активів [6], Національним банком розроблено Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. Для боргових цінних паперів у портфелі до погашення, оцінених за амортизованою собівартістю, резерв під знецінення розраховуються як різниця між балансовою вартістю паперу та теперішньою вартістю попередньо оцінених майбутніх грошових потоків, скоригованих на показник ризику. У

діючому Положенні резерви під знецінення фінансових інструментів визначаються відповідно до розробленої моделі понесених збитків, визначеної в МСБО 39, та передбачаються перевірку фінансового активу на зменшення корисності у випадку наявності доказів збиткових подій, "що вже сталися на дату оцінки" [7, с. 31].

Другий етап по заміні МСБО 39 містить розробку стандартів і правил визнання зменшення корисності для фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю. Результатом діяльності членів РМСБО став Проект для обговорення "Фінансові інструменти: амортизована собівартість і зменшення корисності" [8], що впроваджує нову модель оцінки збитків від зменшення корисності - модель очікуваних збитків, покликану замінити діючу модель понесених збитків.

Відмітність між методиками визнання зменшення корисності інструментів за моделлю понесених збитків та моделлю очікуваних збитків можна прослідкувати на числовому прикладі. За умовами прикладу, банк придбав 10000 облігацій нефінансової корпорації номінальною вартістю 10 грн/од. за ціною 8,8 грн/од., на термін 6 років за ставкою 10% річних, при чому сплата процентів здійснюється в кінці кожного року, а сплата основної суми - наприкінці терміну дії договору.

Застосування методу понесених збитків передбачає розрахунок первісної ефективної ставки та побудови графіка обліку фінансового інструменту з відображенням амортизації дисконту. Ефективна ставка відсотка, розрахована з використанням функції ВСД (внутрішня ставка дохідності) програмними засобами Microsoft Excel на основі первісно очікуваних грошових потоків (табл. 1) за фінансовим активом, $ieff=0,1300200652$.

Таблиця 1

Первісний графік грошових потоків за фінансовим активом

Період	0	1	2	3	4	5	6
Грошовий потік	-88000	10000	10000	10000	10000	10000	110000

Відповідно до розрахованої ефективної ставки побудовано первісний графік обліку придбаних облігацій (табл.2)

Припустимо, що в кінці третього періоду відбулося зниження показника якості облігацій на 10%, що призвело до непогашення 10% грошових потоків. Відповідно, очікувані потоки за чотири періоди зменшуються на 10%, а в графіку обліку інвестицій відображається зменшення корисності та формування резерву на суму 9291,20 грн (Табл. 3).

Наприкінці четвертого та п'ятого періодів спостерігалось зменшення суми грошових потоків на 12% та 14% відповідно, що відобразилося у формуванні резервів за кожний період і супроводжується проведення за дебетом рахунку "Резерв під знецінення боргових цінних паперів, що оцінюються за амортизованою собівартістю" та кредитом рахунку "Відрахування в резерви під знецінення боргових цінних паперів банку" на суму резерву.

За сальдо рахунків бухгалтерського обліку на

Таблиця 2

Первісний графік обліку придбаних фінансових інвестицій

Період	А _{св} на початок періоду	Доходи			Грошові потоки			А _{св} на кінець періоду
		нараховані доходи	амортизація дисконту	всього	проценти	основна сума	всього	
<i>l</i>	$2=9_{n-l}$	$3=N*i$	$4=5-3$	$5=2*i_{ef}$	<i>6</i>	<i>7</i>	$8=6+7$	$9=2+3+4-8$
0								88000
1	88000	10000	1441,77	11441,77	10000	0	10000	89441,77
2	89441,77	10000	1629,22	11629,22	10000	0	10000	91070,99
3	91070,99	10000	1841,06	11841,06	10000	0	10000	92912,05
4	92912,05	10000	2080,43	12080,43	10000	0	10000	94992,48
5	94992,48	10000	2350,93	12350,93	10000	0	10000	97343,4
6	97343,4	10000	2656,60	12656,60	10000	100000	110000	0,00
Усього		60000	12000	22000	60000	100000	160000	

Таблиця 3

Новий графік обліку фінансових інвестицій унаслідок зменшення їх корисності

Період	А _{св} на початок періоду	Доходи		Грошові потоки	А _{св} до формування резерву	Сума очікуваного відшкодування	Формування резерву	А _{св} на кінець періоду
		нараховані проценти	амортизація дисконту					
<i>l</i>	$2=10_{n-l}$	$3=N*i$	$4=5-3$	<i>6</i>	$7=2+3+4-6$	$8=PV$	$9=7-8$	$10=7-9$
0								88000
1	88000	10000	1441,77	10000	89441,77	89441,7	0,00	89441,7
2	89441,7	10000	1629,22	10000	91070,99	91070,9	0,00	91070,9
3	91070,9	10000	1841,06	10000	92912,05	83620,8	9291,20	83620,8
4	83620,8	10000	872,39	9000	85493,23	85493,2	0,00	85493,2
5	85493,2	10000	1115,84	9000	87609,06	87609,1	0,00	87609,1
6	87609,1	10000	1390,94	99000	0,00	0,00	0,00	0,00
Усього		60000	8291,2					

кінець періоду простежуються зміни амортизованої собівартості облігацій (Табл. 4).

Таблиця 4

Сальдо рахунків бухгалтерського обліку на момент погашення інвестицій

Період	Номинал	Неамортизований дисконт	Нараховані доходи	Резерв	Грошові надходження	Балансова вартість
0	100000	12000				88000
1	100000	10558,23	10000,00	0,00	10000,00	89441,77
2	100000	8929,01	10000,00	0,00	10000,00	91070,99
3	100000	7087,95	10000,00	9291,20	10000,00	83620,84
4	100000	6215,57	9000,00	19550,39	9000,00	75234,04
5	100000	6433,63	7920,00	30343,83	7920,00	66302,54
6	74923,2	7812,97	6811,20	0,00	74923,20	0,00

Недоамортизований дисконт у розмірі 7812,97 грн виникає в результаті невідповідності первинно визначених грошових потоків фактичним. Дисконт, як складова процентних доходів, не амортизовується повністю, оскільки актив погашається емітентом не в повному розмірі, як передбачалося в первісному графіку погашення, а частково (за рахунок сформованого інвестором резерву). Відповідно, під час погашення неамортизований дисконт списується за рахунок резерву.

Наведений приклад дозволив простежувати процедуру формування резерву за цінними паперами у випадку зменшення їх корисності за моделлю понесених збитків. Оскільки збитки за даною моделлю визнаються тільки в момент їх фактичного виникнення за наявності низки об'єктивних свідчень, при кожному зменшенні корисності виникає необхідність формування нового графіка погашення інструменту. У наведеному прикладі корисність зменшувалася тричі, що вимагало формування трьох нових

графіків погашення облігацій.

У Проекті МСФЗ "Фінансові інструменти: амортизована собівартість і зменшення корисності" метою оцінки за амортизованою собівартістю визначено отримання інформації про грошові надходження за фінансовими активами протягом періоду їх функціонування, а отже модель очікуваних збитків, запропонована в Проекті, передбачає оцінку очікуваних кредитних збитків при первісному визнанні інструментів [8]. Тобто, за методом очікуваних збитків, на момент придбання цінних паперів управлінський персонал має розрахувати всі майбутні очікувані збитки та скласти графік грошових потоків відповідно очікуванням.

Якщо припустити, що аналітики передбачили зниження суми очікуваних грошових потоків до моменту фактичного настання подій, первісно очікувані грошові потоки визначаються з урахуванням збитків в 10%, 12% та 14% в третьому, четвертому та п'ятому періодах відповідно (табл. 5).

Таблиця 5

Розрахунок скоригованих первісно очікуваних грошових потоків за придбаними облігаціями

Період	Контрактні грошові потоки	Очікуваний ризик, %	Очікувана сума непогашення	Очікувана до погашення сума	Проценти до сплати, нараховані на очікувану до погашення суму	Очікувані грошові потоки
1	2	3	$4 = 5_{n-1} * 3$	$5 = 5_{n-1} - 4$	$6 = 5 * 10\%$	$7 = 5 + 6$
0	-88000			100000		-88000
1	10000	0	0	100000	10000,00	10000,00
2	10000	0	0	100000	10000,00	10000,00
3	10000	10%	10000	90000	9000,00	9000,00
4	10000	12%	10800	79200	7920,00	7920,00
5	10000	14%	11088	68112	6811,20	6811,20
6	110000	0%	0	68112	6811,2	74923,2

Розрахована за скоригованими грошовими потоками ефективна ставка $i_{\text{еф. скор.}} = 6,53460597\%$ порівняно з нескоригованою $i_{\text{еф.}} = 13,00200652\%$.

Застосовуючи методику повної амортизації

дисконту для активів, за якими формується резерв, побудовано графік обліку придбаних облігацій (Табл.6).

Таблиця 6

Первинний графік обліку облігацій за моделлю очікуваних збитків

Період	А _{св} на початок періоду	А _{св} на початок не враховуючи резерву	Доходи			
			нараховані доходи	амортизація дисконту	процентні доходи	формування резерву
1	$2 = 15_{n-1}$	$3 = 11_{n-1}$	$4 = N * i$	$5 = 3 * i_{\text{еф.}} - \%$	$6 = 2 * i_{\text{еф. скор.}}$	$7 = 6 - 4 - 5$
0						
1	88000,00	88000,00	10000,00	1441,77	5750,45	-5691,31
2	83750,45	89441,77	10000,00	1629,22	5472,76	-6156,46
3	79223,22	91070,99	9000,00	1841,06	5176,92	-5664,13
4	75400,14	92912,05	7920,00	2080,43	4927,10	-5073,33
5	72407,24	94992,48	6811,20	2350,93	4731,53	-4430,60
6	70327,57	97343,40	6811,2	2656,60	4595,63	-4872,17
Усього			49588,83	12000,00	30654,40	-31888,00

продовження табл. 6

Грошові потоки			А _{св} на кінець періоду не враховуючи резерву	А _{св} на кінець періоду до коригування резерву	Сума очікуваного відшкодування	Зменшення корисності	А _{св} на кінець періоду
проценти	основна сума	всього					
8	$9 = \%_{\text{сплач}}$	$10 = 8 + 9$	$11 = 3 + i_{\text{нескор}} + 5 - PV_{\text{нескор}}$	$12 = 2 + 4 + 5 + 7 - 10$	$13 = PV_{\text{іеф. скор}}$	$14 = 13 - 12$	$15 = 12 + 14$
			88000				88000
10000,00	0,00	10000,00	89441,77	83750,45	83750,45	0,00	83750,45
10000,00	0,00	10000,00	91070,99	79223,22	79223,22	0,00	79223,22
9000,00	0,00	9000,00	92912,05	75400,14	75400,14	0,00	75400,14
7920,00	0,00	7920,00	94992,48	72407,24	72407,24	0,00	72407,24
6811,20	0,00	6811,20	97343,40	70327,57	70327,57	0,00	70327,57
6811,20	68112,00	74923,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Як видно з побудованого графіка, формування резерву здійснюється в кожному періоді, хоча списання коштів - винятково в періодах фактичного неотримання частини грошових потоків, що можна простежувати в розшифровці аналітичного рахунку резервів за придбаними облігаціями (табл. 7).

Сформований резерв визнається частиною

нарахованих доходів, яку інвестор вилучає з метою покриття майбутніх збитків. Проте дана сума передбачена, а отже, не визнається витратами, що пояснює відсутність "класичного" проведення з формування резерву, в якому сформована сума відображається за дебетом рахунку 7 класу "Витрати" та за кредитом рахунку Резерву.

Таблиця 7

Розшифровка аналітичного рахунку з обліку резервів за придбаними інвестиціями за моделлю очікуваних збитків

Період	Сальдо на початок періоду	Формування резерву	Списання за рахунок резерву	Сальдо на кінець періоду
1	0	5691,31	0	5691,31
2	5691,31	6156,46	0	11847,77
3	11847,77	5664,13	-10000	7511,91
4	7511,91	5073,33	-10800	1785,23
5	1785,23	4430,60	-11088	-4872,17
6	-4872,17	4872,17	0	0,00

Ідентифікація резервних сум як таких, що є витратними статтями Балансу (відображаються за рахунком витрат), здійснюється тільки якщо результати подальшого аналізу якості інвестицій показують можливі зміни в розмірах очікуваних грошових потоків, тобто первинні очікування збитків втрачають свою актуальність, натомість виникають нові показники збитковості інвестицій. У такому випадку різниця між балансовою вартістю активів на кінець періоду, що передують змінам в очікуваннях і теперішньою вартістю майбутніх нових грошових потоків [4, с. 50-51], визнається у витратах.

Якщо припустити, що за умовами визначено прикладу очікування щодо грошових потоків змінилися і за результатами проведеного аналізу наприкінці третього періоду було визначено нові суми неотримання грошових коштів - 14% у

четвертому періоді та 16% у п'ятому, виникають суттєві зміни в сумах майбутньо очікуваних грошових потоків (табл. 8).

Балансова вартість інвестицій на кінець третього періоду становить 75400,11 грн. Теперішня вартість майбутньо очікуваних грошових потоків становить грн. Різниця між балансовою вартістю і теперішньою вартістю майбутньо очікуваних грошових потоків у розмірі 3258,29 грн (75400,11 грн - 72141,82 грн) визнається як витрати на формування резерву. Дана операція супроводжується бухгалтерським проведенням:

Дт Відрахування в резерви під знецінення боргових цінних паперів - 3258,29

Кт Резерв під знецінення боргових цінних паперів, що оцінюються за амортизованою собівартістю - 3258,29

Таблиця 8

Новий графік грошових потоків за фінансовим інструментом після зміни очікувань

Період	Контрактні грошові потоки	Очікуваний ризик, %	Очікувана сума непогашення	Очікувана до погашення сума	Проценти до сплати, нараховані на очікувану до погашення суму	Очікувані грошові потоки
0	-88000			100000		-88000
1	10000	0	0	100000	10000,00	10000,00
2	10000	0	0	100000	10000,00	10000,00
3	10000	10%	10000	90000	9000,00	9000,00
4	10000	14%	12600	77400	7740,00	7740,00
5	10000	16%	12384	65016	6501,60	6501,60
6	110000	0%	0	65016	6501,60	71517,60

Відповідно до нових очікуваних грошових інвестицій (табл. 9).
потоків складається оновлений графік обліку

Таблиця 9

Графік обліку інвестицій з відображенням суми сформованого резерву

Період	A _{св} на початок періоду	A _{св} на початок не враховуючи резерву	Доходи			
			нараховані доходи	амортизація дисконту	всього	формування резерву
1	$2 = I5_{n-1}$	$3 = I1_{n-1}$	$4 = N * i$	$5 = 3 * i_{ef} - \%$	$6 = 2 * i_{ef, скор}$	$7 = 6 - 4 - 5$
0						
1	88000,00	88000,00	10000,00	1441,77	5750,45	-5691,31
2	83750,45	89441,77	10000,00	1629,22	5472,76	-6156,46
3	79223,22	91070,99	9000,00	1841,06	5176,92	-5664,13
4	72141,82	92912,05	7740,00	2080,43	4714,18	-5106,25
5	69116,00	94992,48	6501,60	2350,93	4516,46	-4336,07
6	67130,86	97343,40	6501,60	2656,60	4386,74	-4771,46
Усього			49743,20	12000,00	30017,52	-31725,68

продовження табл. 9

Грошові потоки			A _{св} на кінець періоду не враховуючи резерву	A _{св} на кінець до коригування резерву	Сума очікуваного відшкодування	Зменшення корисності	A _{св} на кінець періоду
проценти	основна сума	всього					
8	$9 = \%_{спл.ч}$	$10 = 8 + 9$	$11 = 3 + i_{нескор} + 5 - PV_{нескор}$	$12 = 2 + 4 + 5 + 7 - 10$	$13 = PV_{ief, скор}$	$14 = 13 - 12$	$15 = 12 + 14$
			88000				88000
10000,00	0,00	10000,00	89441,77	83750,45	83750,45	0,00	83750,45
10000,00	0,00	10000,00	91070,99	79223,22	79223,22	0,00	79223,22
9000,00	0,00	9000,00	92912,05	75400,14	72141,82	-3258,32	72141,82
7740,00	0,00	7740,00	94992,48	69116,00	69116,00	0,00	69116,00
6501,60	0,00	6501,60	97343,40	67130,86	67130,86	0,00	67130,86
6501,60	65016,00	71517,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Виконані розрахунки дозволяють зробити висновок, що суми сформованого резерву за придбаними інвестиціями за моделлю очікуваних збитків відрізняється від сум, розрахованих за моделлю понесених збитків. Так, у моделі понесених збитків резерв формується на суму фактичного зменшення корисності фінансового активу в момент отримання об'єктивних свідчень такого зменшення, тому сума сформованого резерву в кожному з трьох періодів відповідає сумі списаних за рахунок резерву грошових коштів. Разом з тим, у моделі очікуваних збитків резерв

формується протягом усього періоду утримання інструменту, хоча списання коштів здійснюється винятково в періодах фактичного зменшення корисності.

Розрахунок резерву для покриття збитків за знеціненими облігаціями за моделлю понесених збитків і моделлю очікуваних збитків дозволив зробити висновок про значні відмінності між даними моделями в методиці формування резервів під знецінення цінних паперів і списанні частини заборгованості за рахунок сформованих резервів (Табл. 10).

Таблиця 10

Порівняння методики розрахунку резервів за моделлю понесених збитків і моделлю очікуваних збитків

Етап	Модель понесених збитків	Модель очікуваних збитків
1	Побудова грошового потоку відповідно до договірних умов погашення інвестицій	Аналіз майбутньо очікуваних збитків за інвестиціями
2	Розрахунок ефективної ставки відсотка	Побудова скоригованого на фактор майбутнього ризику грошового потоку
3	Побудова первісного графіка обліку придбаних інвестицій	Розрахунок скоригованої ефективної ставки відсотка
4	Отримання фактичних свідчень зменшення корисності інвестицій	Побудова скоригованого первісного графіку обліку придбаних інвестицій з відображенням відрахувань в резерв як частини доходу в кожному періоді
5	Побудова нового графіка обліку інвестицій, що відображає формування резерву на суму знецінення за рахунком резерву та рахунком витрат, і одночасне списання коштів за рахунок резерву	Якщо фактичне зменшення корисності в кожному періоді відповідає прогнозованому - частина активу списується за рахунок резерву без відображення цієї суми на рахунок витрат
		Якщо в наступних періодах очікування змінюються й визнаються нові ймовірні зменшення корисності, різниця між балансовою вартістю та теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків наприкінці періоду, що передуює відповідним змінам, визнається як резерв на рахунках витрат
6	Погашення емітентом цінних паперів	Погашення емітентом цінних паперів

Висновки. Проведений аналіз дозволяє стверджувати про вищу ефективність моделі очікуваних збитків порівняно з моделлю понесених збитків, оскільки формування резервів за даною моделлю підвищує рівень захищеності інвесторів від збитків за придбаними фінансовими інструментами, а отже, доцільна до впровадження у вітчизняній практиці обліку інвестицій у цінні папери. Ефективність моделі очікуваних збитків пояснюється тим, що оцінка збитків здійснюється в момент первісної оцінки інструменту, а резерв поповнюється в кожному обліковому періоді та використовується для покриття збитків у періодах фактичного настання подій, якщо прогнози

відповідають фактам знецінення.

Список літератури

1. Облік і звітність за міжнародними стандартами: навч. посіб. / О.В. Небильцова, Р.С. Корщикова, Л.І. Лук'яненко, В.В. Ходзицька. - К.: КНЕУ, 2001. - 453 с.
2. Кіндрацька Л.М. Фінансовий та управлінський облік у банках: Підручник. - К.:КНЕУ, 2009. - 816с.
3. Оцінювання фінансових інструментів банку за Міжнародними стандартами фінансової звітності: навч. посібник / П. М. Сенищ, В. І.

Ричаківська, М. Л. Лапішко, Л. П. Снігурська. - К. : УБС НБУ, 2009. - 451 с.

4. Снігурська Л.П. Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2010-2011 роки // Вісник НБУ. - № 1, 2011 - с. 44-52.

5. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://zakon1.rada.gov.ua>.

7. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Затв. постановою Правління НБУ від 25.01.2012 № 23 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

8. Exposure Draft ED/2009/12 "Financial investments: amortized cost and impairment" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ifrs.org/.../Financial...Financial.../vbEDFIImpairmentNov09.pdf

Аннотация

Виктория Амбарчян

ВНЕДРЕНИЕ МОДЕЛИ ОЖИДАЕМЫХ УБЫТКОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ УМЕНЬШЕНИЯ ПОЛЕЗНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ, ОЦЕНИВАЕМЫХ ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ

Охарактеризовано две методики признания уменьшения полезности инвестиций в ценные бумаги, классифицируемые финансовыми инструментами, - методику понесенных убытков, утвержденную в нормативных актах НБУ, и методику ожидаемых убытков, предложенную к рассмотрению в Проекте РМСБУ. Проиллюстрировано процедуру признания уменьшения полезности по двум моделям, определены отличия в методике расчета стоимости ценных бумаг после признания уменьшения полезности, а также отличия в процедурах формирования резервов и их отображения на счетах бухгалтерского учета. Подтверждена необходимость применения модели ожидаемых убытков как действенного механизма снижения кредитного риска банков в процессе инвестирования в долговые финансовые инструменты.

Ключевые слова: модель ожидаемых убытков, модель понесенных убытков, инвестиции в долговые ценные бумаги, амортизированная стоимость, эффективная процентная ставка, уменьшение полезности, формирование резерва.

Summary

Victoria Ambarchyan

THE APPROVEMENT OF EXPECTED-LOSS APPROACH TO INVESTMENTS IMPAIRMENT RECOGNITION, MEASURED AT AMORTIZED COST

The article characterizes two approaches of securities impairment recognition, classified as financial instruments, - incurred-loss approach, approved in NBU regulations, and expected-loss approach, suggested in Exposure Draft ED/2009/12. The procedure of impairment recognition by two models is illustrated to determine differences in book value measurement after impairment and provision recording on expense accounts. The necessity to approve expected-loss approach as an effective leverage of bank credit risk reduction is confirmed.

Key words: expected-loss model, incurred-loss model, investments in debt securities, amortized cost, effective interest rate, impairment, provision.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Аналізується вплив інноваційної діяльності промислових підприємств на їх ефективне функціонування та розвиток у довгостроковій перспективі, розглядаються проблеми в управлінні інноваційними процесами та шляхи їх подолання.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, концепція, кластер, процес, стратегія.

Постановка проблеми. Сучасні економічні реалії характеризуються значним посиленням конкурентної боротьби суб'єктів господарювання різних галузей. Глобальні зміни у світовій і, як наслідок, національній економіці безпосередньо впливають на діяльність промислових підприємств, створюючи серйозні загрози або, навпаки, відкриваючи нові можливості. У будь-якому випадку можна стверджувати незаперечну істину, що діяльність промислових підприємств уже не може зводитися лише до простого реагування на ситуацію у зовнішньому середовищі. Усе більшого значення набуває необхідність свідомого управління змінами на основі науково обгрунтованої процедури їх передбачення, регулювання, пристосування до зовнішніх умов. Основі даних процесів складає інноваційний розвиток. Перехід до інноваційної стратегії розвитку передбачає докорінні зміни в діяльності господарюючих суб'єктів, яка повинна бути пов'язана з досягненням довгострокових конкурентних переваг, зумовлених розробкою і реалізацією нововведень. Створення нових підходів до вивчення інноваційних процесів, адаптація та запровадження нових принципів інноваційного розвитку, а найголовніше, визначення внутрішньоорганізаційних бар'єрів, які стримують запровадження інновацій, необхідні передумови розвитку ефективних і сучасних підприємств, економіки України загалом [5, с. 11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації та розвитку інноваційної діяльності приділяють велику увагу значна кількість учених і практиків, зокрема: Андрушків Б., Антонюк Л., Бажал Ю., Гєєць В., Говоруха Ж., Денисенко М., Доброва Г., Жукович І., Ілляшенко С., Ільєнкова С., Кирич Н., Крилова І., Луцкив І., Павленко І., Погайдак О., Резнік Н., Риженко Я., Рижкова Ю., Санто Б., Семиноженко В., Собко О., Харів П., Чухрай Н. та інші. Велика увага в працях цих авторів приділена проблемам ефективного відтворення інновацій та механізмам формування інноваційних стратегій. Особливо актуальні дослідження інноваційної діяльності, її основних аспектів, механізмів розвитку як одного

із факторів розвитку вітчизняних підприємств у контексті забезпечення їх економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз наявної ситуації щодо інноваційної діяльності українських підприємств, виокремлення основних проблем її розвитку та можливостей оптимізації в майбутньому.

Викладення основного матеріалу дослідження. У даний час, незважаючи на певне економічне зростання, економічна обстановка в країні залишається досить складною. У першу чергу це стосується низького рівня конкурентоспроможності української продукції та послуг, технологічної відсталості промислових виробництв. Процес глобальної зміни ситуації на промислових підприємствах, що забезпечував би в найближчій перспективі їх стійкий підйом, можливий тільки на новій інноваційній, економічній та організаційній основі, яка буде базуватися на промисловому типі відтворення. Для цього буде потрібне формування та мобілізація усіх внутрішніх джерел розвитку на підприємствах і, перш за все, наявного на підприємствах інтелектуального потенціалу, що трансформується в технологічний розвиток.

Саме інноваційно-виробничий розвиток, формуючи відповідний потенціал і необхідні механізми його реалізації, створює необхідні об'єктивні передумови для нарощування темпів конкурентних переваг на промислових підприємствах, при використанні потенційних можливостей розвитку. Тобто на підприємствах виникла об'єктивна необхідність у організації управління інноваційним розвитком промислових підприємств та їх комплексів при стратегічному плануванні виробничо-економічного розвитку підприємств, починаючи з рівня малих підприємств.

Ряд складнощів у господарюючих суб'єктів України на сучасному етапі багато в чому пояснюється досить низьким рівнем інноваційного розвитку промислових підприємств, відсутністю більш ефективної функціонуючої системи управління інноваційним розвитком підприємств, відсутністю державного системного підходу до

вирішення проблем розвитку промислових підприємств. Навіть накопичений інноваційний потенціал часто виявляється незатребуваним або використовується недостатньо ефективно. Якщо проаналізувати діяльність промислових підприємств, можна відзначити той факт, що потрібна зміна критеріїв і принципів функціонування промислових підприємств, виділення пріоритетних факторів і конструювання механізмів інноваційного розвитку промислових підприємств у ринкових умовах.

Як показує досвід, управління інноваційними системами є досить ефективним інструментом інноваційно - виробничого розвитку підприємств на всіх рівнях інноваційної діяльності. Ефективність інноваційного розвитку на підприємстві залежить не тільки від того, наскільки ефективна діяльність самостійних економічних агентів (підприємств, фірм, наукових організацій, вузів та ін.) окремо, але і від того, як вони взаємодіють один з одним як елементи загальної системи створення та використання новітніх технологій, а також з громадськими інститутами.

Фактори інноваційного розвитку на промисловому підприємстві:

- удосконалення наукових основ інноваційного розвитку виробництва;
- удосконалення, освоєння та використання інноваційних технологій на всіх видах підприємств промисловості;
- удосконалення програм освіти і навчання персоналу для розвитку інноваційного виробництва;
- удосконалення системи виробничої безпеки;
- створення, вдосконалення та розвиток систем управління інноваційним розвитком виробничого процесу.

Розглянена сукупність наведених факторів визначає інноваційний потенціал розвитку промислового підприємства, тобто визначає його можливості розв'язувати певні проблеми і завдання. Ступінь використання інноваційного потенціалу залежить від характеру стратегічного розвитку й ефективності системи менеджменту на промислових підприємствах. Інноваційний розвиток підприємства має бути взаємопов'язаним з інтелектуальним капіталом підприємств, використовуючи всі наукові знання та забезпечуючи їх трансформацію в інноваційні наукомісткі технології та технологічні рішення. Виходячи з цього, кожен суб'єкт господарювання розробляє свою стратегію інноваційно - виробничого розвитку, при цьому враховуються власні інтереси, цілі та потенційні можливості підприємства. Центральні та регіональні органи влади повинні стимулювати впровадження нових інноваційних технологій і встановлювати на

законодавчому рівні загальні правила ведення бізнесу [6, с. 34].

За словами О. Амоші, інноваційна діяльність в Україні перебуває у стані хронічної кризи:

- спостерігається зниження інноваційної активності підприємств, рівня комерціалізації розробок;

- традиційно превалює незначне вдосконалення, майже відсутні процеси тиражування нововведень [2, с. 28].

Характеристику впровадження інновацій на вітчизняних промислових підприємствах подано в таблиці 1 [4].

Проаналізувавши дані таблиці, можна побачити, що питома вага підприємств, які впроваджували інновації, в цілому має спадну тенденцію: з 2000 до 2001 р. кількість зменшилася на 0,5 %, а з 2002 до 2005 р. - на 6,4 %, зокрема, якщо у 2000 р. 14,8 % впроваджували інновації, то у 2012 р. - 13,6 %. Невтішна і динаміка освоєння виробництва нових видів продукції. З 2002 р. даний показник зменшився майже в десять разів, зменшився показник питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за 2012 р. на 0,5 %.

Зважаючи на це, нова соціально-економічна стратегія повинна полягати в тому, щоб найближчим часом, об'єднавши зусилля вчених і практиків, з урахуванням реальних умов окреслити шляхи вітчизняної інноваційної політики, яка б сприяла піднесенню економіки й забезпеченню стабільності в суспільстві [3, с. 22].

Концепція інноваційного розвитку промислових підприємств України повинна бути спрямована на реалізацію стратегічних національних пріоритетів та програм підвищення добробуту населення, соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку науки й освіти, забезпечення економічної та екологічної безпеки країни. Для досягнення поставленої мети потрібно виконати головне завдання - сформулювати самодостатню, цілісну інноваційну систему, здатну до розширеного відтворення та саморозвитку на принципах збалансованості. З цього випливає, що основним принципом інноваційного розвитку промислових підприємств України є формування механізму, збалансованого у нерозривній системі використання та відтворення багатогранних ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів.

Структура цілісної системи інноваційного розвитку промислових підприємств повинна охоплювати такі елементи та підсистеми:

- підсистему нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектора;
- підсистему обґрунтування та відбору

Таблиця 1

Упровадження інновацій на промислових підприємствах

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозбеігаючі	Освоєно виробництво іноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої іноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3

пріоритетних напрямів, формування та реалізації інноваційних проектів регіонального та державного значення;

- підсистему довгострокового прогнозування, стратегічного планування й управління інвестиційним розвитком промислового сектора;
- регіональні центри інформаційно-аналітичної діяльності й маркетингових досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішніх ринків промислової продукції тощо.

Виходячи з вищезазначеного, підтримка та регулювання збалансованого сталого розвитку інноваційної діяльності всіх суб'єктів промислових відносин полягає у виконанні таких завдань:

- законодавчо створити умови для пришвидшеного розвитку інноваційно-активних економічних зон промислового сектора;
- запровадити систему податкових пільг, яка буде стимулювати залучення капіталу в промисловість;
- сформувати середньострокові регіональні програми сталого соціально-економічного розвитку інноваційно-активних економічних зон;
- здійснювати моніторинг стану інноваційно-активних економічних зон;
- забезпечити баланс загальнодержавних та регіональних інтересів у інноваційній сфері

промислового сектора.

Тому для промислових підприємств доцільно враховувати рекомендації такого характеру:

- під час розроблення концептуальної моделі інноваційного розвитку промислових підприємств слід дотримуватись балансу інтересів населення, бізнесу й екологічних пріоритетів конкретного регіону, що й визначає генеральну мету концепції;
- основним принципом інноваційного розвитку промислових підприємств України має бути формування механізму, збалансованого у нерозривній системі використання та відтворення ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів;
- необхідно інтенсивно розвивати інноваційну інфраструктуру за рахунок визначення об'єктів, які створюються за підтримки місцевої влади;
- потрібно виділяти у межах промислового кластера підприємства-лідери, які можуть стати локомотивом сектора регіону, а також сприятимуть зростанню інвестиційної привабливості підприємств, їх конкурентоспроможності.

Це водночас додасть нового імпульсу інноваційній діяльності в умовах динамічних цільових напрямків для галузей промислового сектора [7, с. 223].

Висновки. Аналіз трансформації економічного середовища дозволяє зробити висновок про те, що для ефективного залучення нових технологій у господарський оборот підприємств у сучасних умовах необхідна інтеграція стратегічного та інноваційного управління підприємством. Відомі підходи до залучення нових технологій у діяльність підприємств пропонується доповнити методами стратегічного управління, тобто інтегрувати відомі принципи формування стратегій і здійснення інноваційного процесу. Активізація інноваційного розвитку зможе успішно проводитися тільки завдяки консолідації зусиль державної влади та господарюючих суб'єктів, що призведе до синергійного ефекту.

Список літератури

1. Алексеев И.С. Особенности управления инновационными процессами промышленного предприятия в современной экономике России // Российское предпринимательство. - 2006. - № 11 (83). - с. 66-68.

2. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. - 2005. - № 6. - с. 28.

3. Беглиця В. Напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні / В. Беглиця // Держава та право. - 2007. - № 6. - с. 22.

4. Державний комітет статистики України // [Електронний ресурс]. Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

5. Трофимов О.В., Трофимова Т.В., Ефимычев Ю.И. Методика выбора стратегии инновационного развития промышленного предприятия // Креативная экономика. - 2010. - № 5 (41). - с. 8-13.

6. Шанин И.И. Управление инновационным развитием на промышленном предприятии // Вопросы инновационной экономики. - 2012. - № 4 (14). - с. 30-39.

7. Панченко Ю.В., Куклін В.М. Формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств // Економічні інновації. - 2012. - № 47. - с. 222.

Аннотация

Евгений Венгер

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализируется влияние инновационной деятельности промышленных предприятий на их эффективное функционирование и развитие в долгосрочной перспективе, рассматриваются проблемы в управлении инновационными процессами и пути их преодоления.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, концепция, кластер, процесс, стратегия.

Summary

Eugeniy Venger

INNOVATIVE ACTIVITY AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

This paper analyzes the impact of innovation of industrial enterprises on their efficient operation and development in the long run, the problems in the management of innovation processes and ways to overcome them.

Keywords: innovation, innovation, concept, cluster, process, strategy.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

УДК [338.45:378]:331.5

© Антохов А.А., 2013

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІНСТИТУЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ ДЛЯ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Проблематика ринку праці визначається тим, що молодь при виборі спеціальності, професії або роботи орієнтуються на критерії не раціональності, а забезпеченості, "матеріального споживання". Наслідком є формування нераціональної структури ринку праці, оскільки при наявності незаповнених вакансій молодіжне безробіття продовжує розвиватись і рости.

Ключові слова: ринок праці, молодіжне безробіття, освіта, працевлаштування.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в соціально-економічній системі України, зумовлюють те, що розвиток країни в цілому базується на посиленні значущості інформаційних процесів, зміні механізмів взаємодії між суб'єктами ринків, прагненні створити більш гнучкі й адаптивні інститути та ринок праці.

На сьогодні для українського ринку праці в контексті подолання кризових явищ можна відзначити такі характеристики: слабка захищеність суб'єктів трудових відносин у процесі працевлаштування; ускладнення становища соціально незахищених верств, в тому числі пов'язане із застосуванням широкої дискримінаційної практики; миттєве реагування сфери зайнятості на процеси у соціальній та економічній сферах, що відображається в зростанні безробіття серед населення; відсутність резервів і гнучкості прийняття рішень у кризових ситуаціях в умовах зростання безробіття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українській науці питанням розвитку ринку праці, інноваційності ринку праці, а також його якісному зв'язку з іншими ринками приділяли увагу О. Грішнова, М. Згуровський, І. Каленюк, Р. Кігель, П. Кононенко, К. Корсак, О. Кратт, В. Кремь, О. Кузьмін, В. Куценко, Е. Лібанова, В. Міклова, В. Міщенко, С. Ніколаєнко, В. Новікова, Т. Оболенська, Л. Одерій, М. Пітюлич, С. Пирожков, А. Погрібний, А. Сердюк, О. Сидоренко, Г. Щокін та інші. Більш детально досліджували питання функціонування ринку праці та їхній взаємозв'язок з іншими ринками в регіоні М. Долішній, М. Лалакулич, І.І. Пасінович, У. Садова, Л. Семів,

Л. Шевчук, Л. Янковська.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних інституційних обмежень для молоді на ринку праці в сучасних умовах трансформації національної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Молоді необхідно приділяти особливу увагу на державному рівні, оскільки вона являє собою соціально незахищену групу, що вимагає додаткових засобів по її працевлаштуванню, "вливанню" в трудові, суспільні та економічні взаємовідносини.

Тому виділення молоді в окрему категорію в межах трудових відносин - необхідний елемент системи управління працею та "характерне для планового періоду системи управління трудовими ресурсами в СРСР, що забезпечувало баланс трудових ресурсів і розраховане залучення молоді по галузях народного господарства" [1, с.542].

На початку 1990рр. були зруйновані зв'язки та неформальні інститути процесу працевлаштування, при цьому на їх місці не побудовано нічого нового, оскільки в цей період акцент робився на "самоналаштування": пошук роботи молоддю самостійно та через органи служб зайнятості, однак усе це ставило під загрозу сам процес працевлаштування молоді. Наслідки позбавлення даної групи населення гарантій у сфері працевлаштування вилились у зростання безробіття.

Сучасний процес працевлаштування має односторонній характер, повністю зруйнована розподільна система, відсутні гарантії забезпечення зайнятості. Специфіка безробіття

серед молоді полягає в нестабільності статусу зайнятості, а зміна мотивів і стимулів у трудовій сфері впливає на характер і формування молодіжного безробіття.

Світова спільнота також висловлює занепокоєння стосовно безробіття серед молоді. Дослідження Міжнародного бюро праці (МБП) показали, що за останнє десятиріччя рівень безробіття серед молоді різко зріс і досяг рекордного рівня: 88 млн. осіб., при чому люди віком від 15 до 24 років складають 50% від загального числа безробітних у світі [2].

Однією із причин неефективної зайнятості молоді є ряд обмежень інституціонального характеру, зупинимось на одному із них - інституті освіти. Також можна виділити такі обмеження, як норми і правила, закріплені в законодавчо-правовій сфері, різні цінності і очікування в трудовій сфері, що існують в неформальному вигляді. Отже, формується великий прошарок незатребуваних спеціалістів, що являє собою резерв трудових ресурсів, який не реалізується відповідно з отриманою освітою та поповнює лави безробітних або робочі місця, що не відповідають професійній підготовці [3].

Розглянемо сферу освіти як інститут, що формує обмеження у сфері зайнятості молоді.

У даному контексті варто звернути увагу на такі два аспекти:

1) обмеження сфери освіти не створюють передумов для переходу молоді у сферу зайнятості з необхідним рівнем кваліфікації та досвідом роботи, що стримує можливості реалізації молодих спеціалістів на початковому етапі трудової діяльності.

2) пропозиція на ринку освіти представлена в основному такими освітніми продуктами, які затребувані суспільством у короткостроковий період без зіставлення з реальними потребами ринку праці і без узгодження з довгостроковими перспективами в рамках державної стратегії розвитку України.

Тож спостерігається така тенденція: сфера освіти в Україні випускає молодь як резерв, що не володіє гнучкою реакцією на зміни в професійно-кваліфікаційній структурі ринку праці, і як інвестиції в людський капітал не повністю реалізує свій потенціал. До недавнього часу "властивості інституту вищої освіти примножувати людський капітал було нанесено значної шкоди" [4, с.27-35].

Тобто відбувалося падіння якості освіти, зумовлене зниженням економічних стандартів і можливістю отримання диплома ціною мінімальних затрат часу і сили студентів.

Освіта розглядається як щабель отримання високих доходів і певного соціального статусу,

саме тому характерний так званий "освітній бум" і існує така проблема як "понадосвіченість". Це виявляється як у сукупності економічних втрат держави на зайву освіту, відсутності застосування знань, так і в соціальному аспекті як незадоволення працівників, а також зростання фрикційного безробіття і т.д.

Загальний "освітній бум" викликав масштабне зростання кількості недержавних вузів і фактично необмежений випуск кваліфікованих спеціалістів, однак, незважаючи на це, в Україні існує кадровий дефіцит і незаповнена ніша, в якій необхідні кваліфіковані робітники і ряд інших спеціалістів так званих непрестижних професій.

У свій час В.М. Філіппов відзначив, що "за допомогою недержавних вузів ми збільшили частку молоді, що отримала доступ до вищої освіти" [5, с.3], однак виникло питання якості такої освіти; також він виділив однією з основних проблем - старіння професорсько-викладацького складу.

Усі ці аспекти призводять до недоліків якісного створення робочої сили, особливо гостро це відчувається у виробничій сфері, у яку фактично не відбувається приплив молодих спеціалістів. На цьому етапі існує необхідність розвитку взаємодії між навчальними закладами та підприємствами. Дослідження показують, що багато українських підприємств зацікавлені у співробітництві з навчальними закладами в плані підготовки якісних спеціалістів. "У 2012 році частка підприємств України, які співпрацюють з ПТУ та профосвітніми закладами, в порівнянні з 2011 р. зросла з 59 до 67%, з середніми навчальними закладами - з 41 до 57%, з вузами - з 42 до 55%. Біля 19% підприємств мають власні навчальні центри: серед яких 15% - курси перепідготовки, 3% - навчальні центр, 1% - ПТУ, коледжі. Проте витрати на підготовку та перепідготовку кадрів складають приблизно 0,5-0,7% фонду оплати праці, що в 2-2,5 рази менше від необхідних затрат на відтворення робочої сили" [6]. Було б корисно згадати радянський досвід залучення молоді у виробничу сферу, наприклад інститут учнівства на підприємствах, школи робочої молоді, інститут наставництва і т.п.

Також однією з рис сфери освіти є доступність професійної освіти не всім категоріям населення, що скорочує можливості його отримання молоддю із малозабезпечених сімей. Цю ж тенденцію Д.Л. Константиновський відзначав ще з 1942 року, розглядаючи "динаміку соціального розшарування молоді через освітні системи" [7, с.78], та досліджував її протягом наступних 40 років. Він акцентує увагу на тому, що діти еліти отримують якісну освіту і професійну підготовку, передусім з погляду кар'єри. А діти "з низів"

відсунуті в навчальній структурі та не мають достатньої конкурентоспроможної кваліфікації на ринку праці, зменшуючи шанси на працевлаштування. Крім того, Ф. Фукуяма відзначає, що "в розвинених країнах соціальний статус людини великою мірою визначається рівнем її освіти" [8, с.116].

Сучасний ринок праці не створює сприятливих умов у сфері зайнятості, він не сприймається молоддю як інструмент організації професійної діяльності. Згідно з даними соціологічного опитування стосовно проблем, які останнім часом хвилюють категорію населення від 16 до 29 років, на першому місці виявилось проблеми зростання цін на товари та послуги (72% - молодь 25-29 років, 66% - молодь 18-25 років), на другому місці - низький рівень зарплат (47 і 58% відповідно) і третє місце - це проблеми зайнятості і безробіття (25 і 32% відповідно) [9, с.25]. Тож стає зрозуміло, чому для української молоді характерна "споживча орієнтація" по відношенню до роботи, що в кінцевому результаті спричиняє втрату мотивації, депрофесіоналізацію та ін.

Українська молодь має завищені очікування, проте на сьогодні структура соціо професійних ролей не відповідає структурі очікувань молоді і виявляється або в прийнятті стратегії отримання максимального заробітку, що характерне для молоді з активною позицією на ринку праці, або стратегії не бути "маргіналом", характерної для пасивної позиції на ринку праці. Кризові очікування не спонукали молодь до пошуку роботи, і про це заявило 60% опитаної молоді, а "із 28% молоді, яка заявила, що займалась пошуками роботи в останній час, 17% шукали будь-яку роботу, 7% - близьку до спеціальності і тільки 3% - по спеціальності" [10].

Проте порушений взаємозв'язок між суб'єктами на ринку праці не сприяє створенню прозорого інформаційного простору і спричиняє нерациональність стратегій учасників ринку праці. Це сприяє зростанню невизначеності в економіці, не забезпечує суб'єктів ринку "сигналами", що призводить до прийняття ними неоптимальних рішень. Механізм системи працевлаштування молоді існує в ситуації відсутності необхідних зв'язків між суб'єктами, що ускладнює цей процес, наповнюючи його надлишками, соціально-економічним незадоволенням, очікуваннями що не відповідають дійсності і т.д. У рамках викривлення інформаційного простору формальні інститути не забезпечують власного належного використання, дозволяючи певним економічним агентам маніпулювати в цій сфері.

Економіка радянського періоду характеризувалася тотальним централізованим плануванням і розподілом кадрів по галузях виробництва. Формально в країні існувала висока

зайнятість населення, в тому числі серед молоді. Мобілізація трудового потенціалу суспільства забезпечувалась заниженим рівнем оплати праці та різноманітними механізмами неекономічного примусу, наприклад обмеження свободи вибору зайнятості, адміністративними заборонами, обов'язковим розподіленням випускників навчальних закладів, жорстким регулюванням можливостей самозайнятості та вторинної зайнятості. На підприємствах у силу відсутності жорстких бюджетних обмежень підтримувалась надлишкова чисельність персоналу, яка одночасно повністю не використовувалась. "В 1990 році в Україні працевлаштування випускників складало понад 95%, а уже до 1995 року воно скоротилось майже вдвічі" [11, с.77]. У даному випадку не тільки молодь, а й усі суб'єкти ринку праці після вскасування централізованого розподілу випускників не змогли швидко адаптуватися до нових умов, що викликало зростання безробіття серед молоді, зокрема серед тієї групи молоді, яка вперше шукає роботу після закінчення навчальних закладів.

Проблеми працевлаштування хвилюють сучасну молодь, і це підтверджують результати соціологічні дослідження. У відповідях на запитання : "За якими напрямками необхідно працювати з молоддю?" на першому місці виявилось працевлаштування: в 2002 році це відзначило 14% молоді, а в 2011 році - уже 28% [12, с.28].

Також гостро стоїть проблема слабкої професійно-територіальної мобільності молодих спеціалістів, оскільки не існує системи розподілу. Численні регіональні ринки заповнені і переповнені молодіжною робочою силою, яка в професійному плані не затребувана на ринку праці. Згідно з дослідженням "...у мегаполісах серед молоді менше робітників (18% проти 31-32% в обласних центрах і селах), проте більше спеціалістів з вищою освітою (33% у мегаполісах, 24% в обласних центрах і тільки 6% у селах), підприємців та самозайнятих (таких виявилось 20, 12 і 2% у мегаполісах, обласних центрах і селах відповідно)" [13].

Відсутність попиту з визначених професій на регіональних ринках призводить до того, що більша частина випускників вузів влаштовуються не за спеціальністю. "Щорічно з числа випускників кожен четвертий стає потенційним кандидатом на перенавчання, отримання другої спеціальності і т.д." [13].

На сучасному етапі сфера освіти переживає зміни, які сприяють інтеграції науки, освіти і бізнесу. Проте цей інститут, як і будь-який інший, "всмоктує" нововведення доволі довгий час і опирається їм. Це відзначено О.Шпенглером ще на початку 1990-х рр.: "Будь-яка інституційна

зміна вимагає додаткових витрат, підвищує, в будь-якому випадку на якийсь час, трансакційні витрати, а окремі економічні агенти, прагнучи їх мінімізувати, по-перше, опираються змінам і, по-друге, вводять їх у старе русло" [14]. Тому важливо не тільки впроваджувати законодавчі правові акти в плані реформування системи освіти і її вихід на новий якісний рівень, але й розвивати на їх основі неформальні "правила" взаємодії суб'єктів.

Висновки. На сучасному етапі розвитку суспільства інформація та знання здобули особливу значимість і роль, "наука та знання стають виробничою силою, генерація та споживання інформації стає елементом виробництва на сучасному етапі і, як наслідок, буде тільки посилюватись" [15, с.17]. А освіта стає основою, що забезпечує безперервність виробництва і споживання інформації. Тому залучення системи освіти в процес працевлаштування як один зі ступенів соціалізації молодих спеціалістів дозволить реалізувати одну із цілей освіти як системи забезпечення ринку праці кваліфікованими і затребуваними спеціалістами, що буде сприяти більш раціональному прийняттю рішень суб'єктами ринку праці, а також зниженню рівня безробіття серед молоді.

Список літератури

1. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития РСФСР. М.: Экономика, 1980. 542-563 с.
2. Безработица среди молодежи всегда высока: Доклад МОТ (перевод), 2012. Режим доступа: <http://www.ilo.ru>
3. Згуровський М.З. Болонський процес -

структурна реформа вищої освіти на європейському просторі / М.З. Згуровський . - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ntu-kpi.kiev.ua/>

4. Дзвінчук Д. Развитие освітних систем у XX столітті та нові запити XXI століття / Д. Дзвінчук // Вища освіта України. - 2007. - № 1. - 27-35 с.
5. Российская школа: проблемы и перспективы. Интервью с Министром образования РФ В.М.Филлиповым // Панорама образования. 2010. №7(8). - 3 с.
6. Досягнення МОН щодо забезпечення якості вищої освіти . - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mon.gov.ua>
7. Константиновский Д.Л. Динамика неравенства: российская молодежь в меняющемся обществе: ориентация и пути в сфере образования (от 1960-х до 2000-х годов). Новосибирск: Эдиториал УРСС, 1999. - 341 с.
8. Fukuyama F. The End of History and Last Man. L.; N.Y., 1992. 116 P.
9. Исследование Социальные проблемы, волнующие молодежь // Доминанты. 2009. № 29. - 25 с.
10. Материалы семинара "Маркетинг образовательных услуг". - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/>
11. Забродин Ю.М. Кадровый потенциал российской экономики и проблемы развития человеческих ресурсов // Общество и экономика. 1997. №7/8. - 76-77 с.
12. Исследование "О молодежной политике" // Доминанты. 2009. №31. - 28 с.
13. Исследование "Молодежь новой России: ценностные приоритеты". Институт социологии РАН, 2007. Режим доступа: <http://www.isras.ru>
14. Шпенглер О. Закат Европы. М., 1993. Т. 1. - 705 с.
15. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречие, перспективы: Учеб. Пособие. М.: Логос, 2000. - 17 с.

Аннотация

Андрей Антохов

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Проблематика рынка труда определяется тем, что молодежь при выборе специальности, профессии или работы ориентируются на критерии не рациональности, а обеспеченности, "материального потребления". Следствием является формирование неэффективной структуры рынка труда, поскольку при наличии незаполненных вакансий молодежная безработица продолжает развиваться и расти.

Ключевые слова: рынок труда, молодежная безработица, образование, трудоустройство.

Summary

Andriy Antohov

INSTITUTIONAL LIMITATIONS FOR YOUTH LABOUR MARKET IN THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY

The range of problems of the labor market is determined that young people at the choice of speciality, profession or work oriented on the criterion of not rationality, and the provision of "material consumption." A consequence is forming of inefficient structure of labour-market, as at presence of unfilled vacancies, youth unemployment continues to develop and grow.

Keywords: labour-market, youth unemployment, education, employment.

ВЗАЄМОВПЛИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА РИНКУ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розкривається актуальність дослідження взаємовпливів процесів модернізації економіки та модернізації національного та регіональних ринків праці. Акцентовується увага на тому, що сучасна модернізація постіндустріальної економіки веде до побудови інформаційного суспільства, що дозволить їй у подальшому перейти в економіку знань. Окреслено ознаки модернізації сучасного суспільства, насамперед ті, які впливають на стан ринку праці і на трансформаційні процеси цього ринку. Обґрунтовано залежність керованості ринку праці від керованості модернізаційними процесами економіки. Для досягнення синхронізації та взаємоузгодженості цих процесів пропонується обґрунтувати і реалізувати відповідну програму, стратегію чи проект, що актуалізує розробку новітнього теоретичного підґрунтя для розв'язання цього завдання.

Ключові слова: модернізація, економіка, ринок праці, інформаційне суспільство, економіка знань, теоретичний аспект.

Постановка проблеми. В останні роки в Україні активізувалися процеси модернізації економіки, які зумовлюють трансформаційні зміни на ринку праці загалом і на регіональних ринках праці, зокрема. У найширшому сенсі поняття "модернізація" тлумачиться як "осучаснення". Отже, стосовно економіки модернізація передбачає впровадження у процеси господарювання ознак сучасності. Найважливішими з таких ознак є інтенсифікація процесу економічного відтворення, котра базується на зростанні спеціалізації та диференціації праці, зменшенні енергомисткості виробництва, перетворенні науки на виробничу силу, зростанні ефективності управління виробництвом. Отже, модернізація економіки передбачає модернізацію ринку праці, функціонування якого супроводжується трансформаційними змінами.

Ось чому на сьогодні дослідження трансформаційних змін на регіональному ринку праці в умовах модернізації економіки - надзвичайно актуальне завдання, що й зумовило вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи трансформаційних процесів на національному та регіональних ринках праці сформовані та розвинені у працях Ю.Амосова, О.Амоші, С.Бандура, Д.Богині, І.Бондар, В.Брича, С.Вовканича, В.Геєця, В.Герасимчука, І.Гнибіденка, О.Гришньої, М.Долішнього, С.Дорогунцова, Т.Заяць, С.Злупка, Є.Качана, А.Колота, І.Кравченко, Ю.Краснова, О.Кузьміна, Г.Купалової, В.Купенко, Е.Лібанової, Н.Лук'янченко, В.Мандибури, В.Міклової, В.Нижики, В.Новикова, О.Новикової, В.Онiкiєнка, В.Онищенка, Н.Павловської,

І.Петрової, М.Пітюлича, С.Пирожкова, М.Романюка, В.Савченка, У.Садової, Л.Семів, С.Трубича, Л.Чернюк, А.Чухна, М.Шаленко, Л.Шевченко, Л.Шевчук та інших.

Ринки праці вивчали і зарубіжні вчені, зокрема Б.Бреєв, Б.Генкін, Д.Карпукін, Р.Колосова, І.Маслова, А.Никифорова, В.Павленков, А.Раков, Л.Чигова, Р.Яковлев, а також Г.Беккер, Дж.Гелбрейт, Е.Денісон, П.Друкер, Л.Ерхард, Дж.Кейнса, А.Маршалл, В.Ростоу, П.Самуельсон, Г.Хаккен, Р.Харрод та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження взаємовпливів процесів модернізації економіки й модернізації національного та регіональних ринків праці.

Викладення основного матеріалу дослідження. Разом з тим, нові тенденції модернізації економіки викликають такі трансформаційні процеси на національному та регіональних ринках праці, які часто завершуються деформаціями практично в усіх сферах економіки. Саме такі деформації й вимагають поглибленого вивчення з метою поліпшення ситуації на ринку праці.

Зазначимо, що "трансформаційні зміни на регіональному ринку праці", "модернізація ринку праці" та "модернізація економіки" - важливі поняття, зміст яких проливає світло на особливості сучасного ринку праці. Саме тому вони є важливими елементами понятійно-термінологічної системи "ринку праці". Незважаючи на те, що ця система на сьогодні є доволі розвинена, вона постійно перебуває в динамічному стані удосконалення та розвитку, що пов'язано із перманентними змінами в економічних системах різного ієрархічного рівня. Особливо яскраві ці зміни на сучасному етапі розвитку українського суспільства, коли очевидно і надзвичайно

гострою потребою та пріоритетним завданням держави є створення нових робочих місць і забезпечення зайнятості населення в умовах трансформаційних змін в економіці. Подібні процеси впродовж віків вимагали нових термінів і понять для адекватного опису їх особливостей і суті. У наш час, коли необхідне ефективне запровадження ринкових реформ, коли сучасна модернізація і структурна перебудова економіки мають забезпечити створення нових робочих місць і ефективну зайнятість на регіональному ринку праці, завдання подальшого розвитку понятійно-термінологічного апарату сфери праці надзвичайно потрібні й актуальні.

Сьогодні коли відбувається надзвичайно активний розвиток глобальної економічної системи, формуються нові можливості для підвищення ефективності розвитку національних і регіональних економік. Водночас ці можливості для України та її регіонів неоднозначні, оскільки модернізаційні зміни, зокрема структурно-галузеві трансформації, які відбуваються в результаті реалізації таких нових можливостей на національному й регіональному рівнях, нерівномірні, непропорційні та асинхронні, що зумовлює міжрегіональні та внутрішньорегіональні дисбаланси й асиметрії. Зазначені процеси вимагають особливої уваги, оскільки вони виступають фактором трансформаційних змін на національному і регіональному ринках праці. Надзвичайно важливо здійснити їх оцінку крізь призму системного та просторового аспектів.

Даючи оцінку окресленим вище процесам, Пашков С.О. наголошує, що ключовими чинниками сучасних структурно-технологічних і регіональних трансформацій виступають якісні зміни у рівнях та структурі суспільних потреб унаслідок глобальної дифузії досягнень науково-технічного, економічного, соціально-культурного і інституціонального прогресу. При цьому він стверджує, що відбувається переоцінка факторів економічного розвитку, серед яких пріоритетними стають людський капітал та інформація - носії нових знань, уявлень про соціально-економічні стандарти життєдіяльності [3, с.9].

Враховуючи особливості глобалізації, Пашков С.О. формулює думку, яка цікава з огляду на висвітлюване нами в цій публікації питання, а саме: "Глобальна факторна мобільність, синхронізація темпів економічного розвитку, ринкова уніфікація та регуляторна гармонізація змінюють традиційний міжнародний поділ праці. У транснаціоналізованих відтворювальних циклах формуються глобальні мережеві економічні структури, комунікаційні зв'язки яких забезпечують високу ефективність міжнародного науково-технічного та інвестиційно-інноваційного

співробітництва, що активно сприяє поширенню нових виробничих, управлінських і маркетингових технологій, надає імпульси структурно-галузевій модернізації" [3, с.9].

Отже, як бачимо, Пашкова С.О. говорить про вплив модернізації економіки на ринок праці та про зворотній вплив ринку праці на модернізацію економіки.

Модернізація економіки супроводжується виокремленням її нового етапу - постіндустріальної економіки, яка з побудовою інформаційного суспільства плавно перейде в економіку знань.

Характеризуючи економіку знань, провідні вчені України Геєць В.М. і Семиноженко В.П. підкреслюють, що вона пов'язана насамперед з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, які пронизали практично всі сфери людської діяльності, залучили більшість людей до використання нових знань у процесі їх діяльності, на відміну від домінування використовуваного раніше буденного знання. Причому інформаційно-комунікаційні технології дали можливість масово використовувати можливості "культурного та духовного збагачення глобалізованого світу, що несе в собі можливості нагромадження й обміну новими знаннями як науково-технічного, так і гуманітарного змісту" [1, с.9]

В умовах економіки знань знання через інновації мають впроваджуватися в новітні технології, процеси та в інноваційну продукцію, забезпечуючи домінуючу частку приросту ВВП. Тільки в умовах економіки знань можна забезпечити інноваційний чи модернізаційний шлях розвитку суспільства, який "на відміну від просто інноваційного, пов'язується, перш за все, з фундаментальними надбаннями, створеними у науково-технічному середовищі даної країни" [1, с.9].

Базуючись на класичних основах модернізаційної теорії, Федотова В.Г. характеризує сучасне суспільство так: це таке суспільство, в якому має місце "... переважання інновацій над традицією; світський характер соціального життя; поступальний (нециклічний) розвиток; виділена персональність, переважна орієнтація на інструментальні цінності; демократична система влади; наявність відкладеного попиту, тобто спроможності виробляти не задля нагальних потреб, а заради майбутнього; індустріальний характер; масова освіта; набутий статус; активно-діяльний психологічний склад; перевага точних наук і технологій (техногенна цивілізація); переважання універсального над локальним та інше" [4, с.4].

Окреслені вище ознаки модернізації сучасного суспільства в першу чергу впливають на стан ринку праці і, безумовно, на трансформаційні

процеси цього ринку. Якщо взяти до уваги, що "... модернізація, як і цивілізаційний процес, нерівномірні і в інших відношеннях вони можуть бути затримані або призупинені різного роду обставинами, кризами, нестачею ресурсів, змінами в політиці тощо" [2, с. 5], то стає зрозумілим, що трансформаційні процеси на ринку праці також асинхронні в просторі й часі в результаті модернізаційних економічних впливів, причому ця асинхронність зворотно впливає на модернізацію не тільки економіки, але й суспільства загалом. Унаслідок цього трансформаційні процеси на ринку праці мають вигляд спонтанних некерованих процесів, хоча, безумовно, більші чи менші управлінські впливи на них мають місце в територіальних суспільних системах (містах, адміністративних районах, областях, у країні загалом) різного ієрархічного рівня.

Отже, ми можемо погодитися з Кравченко І.І. в тому плані, що "...модернізація ... складова частина природного історичного процесу", але не можемо повністю пристати на думку вченого, що "модернізація (як і цивілізація) - керований процес" [2, с. 4], оскільки ця "керованість" не завершується, як правило, очікуваним результатом.

Отже, для того, щоб ринок праці був керованим, важливо, щоб і модернізаційні процеси економіки були також керованими. Причому важливо, щоб ці процеси керованості були синхронними і взаємодоповнюючими. Цього можна досягти, реалізувавши відповідну програму, стратегію чи проект. Можливо варто прислухатися в цьому плані до поглядів Гейця В.М. і Семиноженка В.П., які вважають, що доцільно реалізувати такий "новий модернізаційний проект розвитку економіки України та її регіонів, який повинен мати одночасно - хоча б у деяких складових - процес нагромадження власних відкриттів (інновативний характер дій), що дозволило б стати рівноправним учасником процесів майбутньої модернізації за рахунок соціальної активності. Останнє означає, що в проекті, про який йдеться, має бути місце участі у розробці теорії модернізації суспільства майбутнього як щодо науково-технічних надбань, так і соціальних, культурних, ідеологічних інновацій за рахунок іманентно притаманних кожній країні та її народам національних надбань історичного минулого [1, с. 11].

На нашу думку, такий проект повинен відповідати потребам господарства майбутнього - економіки знань, сформувавши яку, Україна зможе стати розвинутою країною при умові, що її економіка продукуватиме знання. Отже, вже в наш час важливо звернути увагу на новітні теорії

тих вчених, які обґрунтовують моделі розвитку національних і регіональних економік, орієнтованих на самостійне продукування знань.

Безумовно, такий проект дуже складно обґрунтувати як у теоретичному плані, так і в плані практичних заходів його реалізації. Ось чому Гейц В.М. і Семиноженко В.П. мають рацію в тому плані, що на сьогодні актуальні і такі важливі теоретичні дискусії щодо пошуків шляхів модернізації економіки України [1, с. 12]. Адже Україна суттєво відстала від розвинених країн світу (США, Японія, ФРН, Велика Британія, Франція), в яких виробляється високотехнологічна продукція нової економіки знань. Україна - постсоціалістична країна і для неї складно розробити теоретичні обґрунтування хоча б тому, що вона з метою інтенсифікації модернізації економіки мусить здійснити інноваційний прорив, реалізувати який в умовах її складних виробничих відносин, недобросовісної конкуренції та високого рівня корупції дуже важко.

Висновки. Модернізація ринків праці в узгодженості з модернізацією економіки України, забезпечення їх прогресивних взаємовпливів вимагає розробки новітнього теоретичного підґрунтя, починаючи від удосконалення понятійно-термінологічного апарату, пов'язаного з цим питанням, і завершуючи розробкою економічної теорії інноваційного розвитку національного та регіональних ринків праці у постсоціалістичній країні. Ось чому так важливо в наш час привернути увагу провідних вітчизняних учених до розробки цього питання.

Список літератури

1. Гейц В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. - Харків: Константа, 2006. - 272 с.
2. Кравченко И.И. Модернизация мира и современной России. Выход из кризиса // Вопросы философии. - 2002. - № 9. - 5-19 с.
3. Пашков С.О. Стратегії світо господарських структурно-галузевих трансформацій / ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана" - Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Спеціальність 08.00.02 - світове господарство і міжнародні економічні відносини. Київ, 2010. - 19 с.
4. Федотова В.Г. Неоклассические модернизации и альтернативы модернизационной теории // Вопросы философии. - 2002. - № 12. - 3-21 с.

Аннотация

Ольга Антохова

**ВЗАИМОВЛИЯНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РЫНКА ТРУДА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Раскрывается актуальность исследования взаимовлияний процессов модернизации экономики и модернизации национального и региональных рынков труда. Акцентируется внимание на том, что современная модернизация постиндустриальной экономики ведет к построению информационного общества, что позволит ей в дальнейшем перейти в экономику знаний. Определены признаки модернизации современного общества, причем в первую очередь те, которые влияют на состояние рынка труда и на трансформационные процессы этого рынка. Обоснована зависимость управляемости рынка труда от управляемости модернизационными процессами экономики. Для достижения синхронизации и согласованности этих процессов предлагается обосновать и реализовать соответствующую программу, стратегию или проект который актуализирует разработку новейшей теоретической основы для решения этой задачи.

Ключевые слова: модернизация, экономика, рынок труда, информационное общество, экономика знаний, теоретический аспект.

Summary

Olga Antohova

**THE MUTUAL INFLUENCE OF ECONOMIC MODERNIZATION AND LABOR
MARKET: THEORETICAL ASPECTS**

Reveals the relevance of the research of mutual influence processes of modernization of the economy and modernization of national and regional labor markets. Focus on the fact that the current modernisation of post-industrial economy leads to the construction of the information society, which will allow her to go further in the economy of knowledge. Outlined modernize signs of modern society, and especially those that affect the labor market and the transformation processes of the market. Grounded dependency handling labor market modernization process of handling the economy. For the achievement of synchronization and mutual influence processes offered to justify and implement appropriate program, strategy or project that updates the development of new theoretical basis for the solution of this task.

Keywords: modernization, the economy, labor market, information society, knowledge economy, the theoretical aspect.

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СТРАХОВОГО РИНКУ

Розглянено основні характеристики страхового ринку України, досліджено процес формування конкурентного середовища та інфраструктурних підрозділів на страховому ринку.

Ключові слова: страховий ринок, конкурентне середовище, дослідження конкуренції, страховий продукт.

Постановка проблеми. Світовий досвід засвідчує, що страхування - надзвичайно важлива умова для забезпечення сталого економічного зростання та підвищення добробуту населення будь-якої країни. Адже страхування є найкращим способом для розв'язання проблем, створених залишковим ризиком.

Як свідчить практика, в Україні страховий ринок знаходиться на ранній стадії розвитку, а темпи його зростання не відповідають рівню провідних країн. Тому подальший розвиток страхового ринку має набути пріоритетного значення в економічному та соціальному аспектах державної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток прикладних концепцій розвитку та функціонування страхового ринку в Україні на сучасному етапі зробили такі вчені, як В. Базилович, К. Базилович, Т. Косова, С. Осадець, С. Полянський, А. Солженіцин, О. Зальотов, Н. Внукова, В. К. Райхера, Р. Солоу, Ф. Котлер, С. Гареллі, М. Портер та багато інших.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній рівень дослідження формування та розвитку конкурентного середовища вітчизняними та зарубіжними науковцями, на даному етапі залишаються багато аспектів, які стосуються питань формування конкурентного середовища саме на страховому ринку України недостатньо розглянутими та потребують детальнішого опрацювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження конкурентного середовища страхового ринку та визначення основних умов його функціонування.

Виклад основного матеріалу. Страховий ринок - одна з найважливіших складових фінансової безпеки країни. Без розвинутого страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, убезпечення різних сфер його життєдіяльності. Функціонування та розвиток страхового ринку України

супроводжується численними проблемами економічного, організаційно-методологічного, нормативно-правового, інформаційно-аналітичного, технологічного і кадрового характеру. Чинне законодавство, яке регламентує функціонування страхового ринку, не є логічно завершеним. Бракує й необхідних методичних розробок для підвищення ефективності діяльності страхових компаній [8].

Під конкурентним середовищем ми розуміємо так зване зовнішнє оточення страхової організації, в якій вона існує, реалізуючи господарські операції і виконуючи свою місію з виробництва та просування страхових продуктів до споживачів.

Дослідницьке завдання з виділення основних характеристик та умов забезпечення конкурентного середовища на страховому ринку об'єднує в собі кілька напрямів. По-перше, необхідно простежити процес формування конкурентного середовища та визначити, наскільки великий розрив між реальною конкуренцією і умовними моделями, які описують її різні прояви на ринку. По-друге, потрібно виділити нові тенденції, які вказують на розвиток конкуренції і конкурентного середовища в страховій економіці у зв'язку з мінливими умовами господарювання. І, нарешті, треба виявити невідповідності в термінологічних підходах до опису вже існуючих конкурентних явищ з тими, якими наука досі користується у своїй методології.

Адаптація методології дослідження конкуренції та конкурентного середовища на товарних ринках до дослідження страхових ринків зустрічає деякі труднощі. Основний їх перелік пов'язаний з тим, що сучасна економічна наука з проблем конкуренції як ключовий методологічний підхід використовує дослідження, що стали вже класичними, "п'ять конкурентних сил", у результаті дії (і взаємодії) яких виникає стан конкуренції в галузі. Основоположником і розробником теорії дії цих п'яти сил вважається М. Портер. Вітчизняні методологи вважають, що "Модель п'яти конкурентних сил Портера - головний аналітичний інструмент систематичної діагностики конкурентних умов ринку та оцінки того, наскільки

інтенсивною і важливою є кожна з конкурентних сил". До цих конкурентних сил на товарних ринках Портер М. відносить:

1. Суперництво між конкуруючими продавцями;
2. Ринкові спроби компаній з інших галузей завоювати споживачів за допомогою товарів-замінників;
3. Потенційна поява нових конкурентів;
4. Ринкова влада та засоби впливу, використовувані постачальниками сировини;
5. Ринкова влада та засоби впливу, використовувані споживачами [6].

При найближчому розгляді цього переліку з'ясовується, що деяким з них на страхових ринках необхідно знайти заміну. Наприклад, ринкові спроби компаній з інших галузей завоювати споживачів за допомогою товарів-замінників для страхового ринку виявляються або мало значущими, або незначущими взагалі. На товарних ринках субститути (замінники) мали і мають місце. Сам Портер указує, що основним товаром страхового ринку є вельми специфічні товари - страхові продукти, поліси або страхові свідоцтва. Їх не можна замінити ніякими продуктами з інших галузей.

Страховий продукт на ринку може бути замінений тільки страховим продуктом. Страхові послуги, які страховик надає своїм клієнтам, тісно пов'язані з характеристиками самих страхових продуктів. Без них страхові послуги втрачають свій змістовний сенс. Лише в деяких дуже вузьких сегментах ринку замість страхового поліса можна використовувати поручительство третіх осіб, а, наприклад, на фондовому ринку застосовувати хеджування - вельми і вельми змінену технологію страхування але порівняно з тими багатьма в чому стандартними продуктами, які мають ходіння на страховому ринку [1].

Те, що М. Портер називає "ринковою владою і засобом впливу постачальників сировини", на страховому ринку на перший погляд може не мати реального економічного сенсу. Однак ми вважаємо, що в цій сфері цілком можливі аналогії. Вони пов'язані з функціонуванням інфраструктурних підрозділів страхового ринку.

Страхова інфраструктура - це сукупність служб і організацій, які надають послуги учасникам страхового ринку. До них відносяться:

- Страхові видавництва;
- Страхове освіта;
- Страховий консалтинг;
- Страховий аудит;
- Актуарні служби;
- Сюрвейєра, служби страхової статистики [5].

Крім них, послуги страховим організаціям можуть надаватися рейтинговими агентствами

та рекрутинговими службами. Самі по собі вони не є підрозділами саме страхової інфраструктури. Але в першому випадку вони надають інформаційні послуги, які можуть стати і, як показує практика, стають потужним інструментом загострення конкурентної боротьби між страховими організаціями, а в другому випадку - забезпечують страховика кадрами певної кваліфікації, що так само впливає на конкурентну поведінку страхових операторів.

Повертаючись до питання аналогій з приводу "ринкової влади постачальників сировини" відзначимо, що вони пов'язані з умовами виробництва страхових продуктів і супроводжуючих їх страхових послуг. Наприклад, як "сировину" страховики часто використовують стандартизовані Правила страхування і стандартні страхові договори, які можуть застосовуватися як основа для створення продуктового ряду чи його окремих одиниць. У той же час залежність конкуренції суто тільки від них ми вважаємо малозначною. Стандартизовані страхові продукти можуть розроблятися і консалтинговими підрозділами, і асоціаціями професійних страховиків. Однак практика показує, що будь-які нові страхові продукти залишаються "новими" на ринку не так довго. Проблем з їх копіюванням, як правило, не виникає [2].

Виробництво страхових продуктів завжди супроводжується збором інформації про попит потенційних споживачів. Ця функція найчастіше виконується страховими посередниками.

У даний час деякими фахівцями робляться спроби класифікувати їх сукупність. Ці спроби зумовлені тим, що у формуванні попиту на страхові послуги беруть участь не тільки страховики, страхові агенти і брокери, а й багато інших організацій, для яких страхове посередництво не є основним видом діяльності. Від зусиль деяких з них значно може залежати процес формування клієнтських баз, а отже, й інтенсивність страхових операцій та конкурентне напруження.

Визначення елементів, які формують конкурентне середовище на страховому ринку, дозволяє перейти до відповіді на питання, до якого типу ринку він може ставитися з погляду параметрів конкурентоспроможності. У даний час на товарних ринках використовується наступна класифікація моделей ринку залежно від умов конкуренції (табл. 1). Фахівці відзначають, що стосовно товарних ринків конкурентний такий ринок, де контролюючими виступають інтереси споживачів, а фірми ведуть боротьбу за обмежений обсяг їх платоспроможного попиту.

Таблиця 1

Теоретичні моделі конкуренції

Характеристики	Конкуренції			Чиста монополія
	Чиста (досконала)	Монополістична	Олігополістична	
Кількість і розміри фірм	Безліч дрібних господарюючих суб'єктів	Кілька великих і безліч дрібних господарюючих суб'єктів	Невелике число великих і середніх господарюючих суб'єктів	Один господарюючий суб'єкт
Тип і характер продукції	Однорідна стандартизована продукція	Різноманітна диференційована продукція	Стандартизована і диференційована продукція	Унікальна продукція, яка не має ефективних замінників
Контроль над ціною з боку конкурентів	Відсутній	Діапазон контролю цін низький	Діапазон цін залежить від рівня узгодженості дій	Значний
Характеристика попиту	Підвищена еластичність попиту	Еластичний попит	Еластичний або нееластичний попит	Нееластичний попит
Нецінова конкуренція	Нецінові методи конкуренції обмежені	Використовуються конкурентні переваги товару, упор на рекламу	Типова особливість при диференційованій продукції	Обмежена рекламою, що має інформаційний характер
Доступність інформації	Висока інформаційна забезпеченість ринку	Деякі види інформації обмежені	Найдоступніша великим фірмам	Дозування та високий рівень обмежень
Умови вступу в галузь	Бар'єри для організації бізнесу на товарному ринку відсутні	Незначні вхідні бар'єри в галузь та на ринок	Наявність істотних перешкод для організації бізнесу	Вхід у галузь для інших фірм заблокований

Для визначення типу конкуренції на страховому ринку перш за все враховуються домінуючі оцінки, які найчастіше обговорюються у вітчизняній літературі та засобах масової інформації. У зв'язку з цим ми можемо зробити висновок про те, що ці оцінки суперечливі. З одного боку, є твердження про те, що страховий ринок конкурентний і лише частково демонструє монополістичні риси в силу своєї молодості, з іншого ж він повністю монополізований.

Основною умовою конкурентного середовища є його легітимність. Це властивість конкуренції знаходить відображення в переважній більшості її словникових визначень. Наприклад, Б.А.

Райзберг указує, що "Конкуренція являє собою цивілізовану, легалізовану форму боротьби за існування і один з найбільш дієвих механізмів відбору та регулювання в ринковій економіці"[7]. Основна мета законів про конкуренцію забезпечити рівні правові можливості на конкурентному полі всіх суб'єктах страхового ринку.

Легітимізація конкуренції переслідує багато цілей. По-перше, вона сприяє формуванню природних ринкових регуляторів, які допомагають виявити найбільш сильних гравців на ринку. По-друге, з'являються законодавчі норми та однозначно трактовані терміни, які вносять

необхідну ясність у правила поведінки для всіх страхових операторів. По-третє, вона повинна запобігати недобросовісній конкуренції, яка може зачіпати інтереси всіх суб'єктів страхового ринку, не виключаючи і самих страхувальників. І, нарешті, легітимізація конкуренції повинна забезпечувати заслін монополізації страхової галузі [4].

Важливою умовою існування конкурентного середовища на страховому ринку ми вважаємо і загальний стан національної економіки. Економічний розвиток України характеризується тенденціями стабільного економічного зростання більшості регіонів країни. Так, валовий регіональний продукт України за період 2001-2011 рр. збільшився у 6,2 разу. Збільшення українського ВВП на душу населення до європейського рівня тепер вважається необхідною умовою високого рівня життя, створення демократичних інститутів і розвиненого громадянського суспільства. Ми вважаємо, що цей показник прямо впливає і на розвиток конкурентоспроможності економіки в усіх її секторах і на всіх рівнях, не виключаючи страхового ринку. Конкурентне середовище прямо залежить від конкурентоспроможності страхових організацій і страхових продуктів [3].

Висновок. при глобалізації світової економіки необхідною умовою ефективного функціонування суб'єктів страхового ринку є досягнення та підтримка гранично допустимого рівня конкурентоспроможності. Так, визначення

порівнянного рівня конкуренції страховиків дає можливість отримати кількісну характеристику як безпосередньо рівня конкурентоспроможності певної страхової компанії, так і побічно конкурентного середовища страхового ринку.

Список літератури

1. Базилевич В.Д. Нова парадигма страхування в умовах глобалізації. - Збірник наукових праць. - Економіка - Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка, Київ, 2008. - 186 с.
2. Барановський О.І. Розвиток страхового бізнесу в Україні // Фінанси України. - 2007.-№ 8.-С. 85-93.
3. Гутко Л.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення // Економіка. Фінанси. Право. - 2008. - № 7. - С. 19-24.
4. Захарченко В.С. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи. - Національна оборона і безпека.-2008.-№6.- С. 26.
5. Павленко О. Український страховий ринок: можливості фінансування росту // Фінансовий ринок України. - 2009. - №3. - С.11-12.
6. Портер М. Э. Конкуренція : пер. с англ.- М.: Издательский дом "Вильямс", 2005.- 608 с.
7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева Е. Б. ; 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 495 с.
8. Фурман В.М. Основні напрямки стратегії розвитку ринку страхування в Україні // Наук. Вісн. Нац. академії держ. Под. служби України (економіка, право).- 2009.-№1(28).- С.67-73

Аннотация

Сергей Белоус

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ СТРАХОВОГО РЫНКА

Рассмотрены основные характеристики страхового рынка Украины, исследован процесс формирования конкурентной среды и инфраструктурных подразделений на страховом рынке.

Ключевые слова: *страховой рынок, конкурентная среда, исследования конкуренции, страховой продукт.*

Summary

Serhiy Belous

KEY FEATURES AND CONDITIONS OF INSURANCE MARKET COMPETITIVE ENVIRONMENT

The paper examines the main characteristics of the insurance market in Ukraine, studied the formation of a competitive environment and infrastructure divisions in the insurance market.

Key words: *insurance market, the competitive environment, competition research, an insurance product.*

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНІЙ СФЕРІ ПОСЛУГ

Розглядаються типи, особливості та тенденції розвитку інноваційної діяльності, а також ефективність і актуальність інноваційних процесів у сфері послуг.

Ключові слова: інновація, інноваційна економіка, інноваційний процес, інноваційна діяльність, інноваційна стратегія, бізнес-модель, послуга.

Постановка проблеми. Економічне зростання в країні можна забезпечити за рахунок посилення виробництва та використання новітніх знань, що дозволить їй домінувати у світових процесах. На даний момент ринок послуг дуже швидко розвивається, тому використання інновацій у цій сфері ефективне. Сфера послуг має певні особливості порівняно з матеріальною. Ці особливості визначають і характер інновацій у даній галузі.

Саме тому визначення особливостей інноваційної діяльності у сфері послуг - дуже важлива й актуальна проблема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням даного питання займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці: О.В. Ареф'єва, С.В. Зарубанний, М.П. Денисенко, Т.Є. Воронкова, С.В. Лади́ка, Т.Й. Товт, Д. Белл, М. Кастельс, К. Кларк, В.І. Куценко та ряд ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Ефективна інноваційна діяльність є необхідною умовою для соціального та економічного розвитку країни в умовах інформаційного суспільства та глобалізації. Проте, на наш погляд, необхідно звернути увагу на методи, за допомогою яких можна активізувати інноваційні процеси в сучасній сфері послуг.

Завданням дослідження є обґрунтування ролі інноваційного процесу у розвитку сучасної сфери послуг.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інновації є основною формою перетворення знань у добробут і являють собою ключову характеристику "економіки, заснованої на знаннях". Виділяють такі основні типи інноваційної діяльності:

- технічні, пов'язані з упровадженням нових видів техніки, інструментів, а також техніко-технологічних прийомів праці в обслуговуванні;
- організаційно-технологічні, пов'язані з новими видами послуг, більш ефективними формами обслуговування й організаційними нормами;
- управлінські, зорієнтовані на вдосконалення внутрішніх і зовнішніх зв'язків організації, що використовують методи і форми менеджменту;
- комплексні, що охоплюють одночасно різні аспекти та сторони сервісної діяльності.

У сучасній економіці виділяють кілька принципових особливостей і тенденцій розвитку інноваційних процесів [1, с. 36]:

- дослідження і розробки не є єдиним джерелом знання для інновацій;

- інновації реалізуються сьогодні в усіх галузях промисловості, сфери послуг і державного сектора економіки, включаючи органи державного управління;

- сучасне розуміння інновацій виходить з інтерактивною і системною моделі інноваційних процесів, в якій ключову роль відіграють інноваційні системи (регіональні, національні та міжнародні), в рамках яких створюється, поширюється і використовується нове знання;

- спираючись на широкий спектр технологій, підприємства все частіше змушені отримувати нові знання ззовні.

Численні дослідження, виконані в рамках трьохфакторних неокласичних моделей економічного зростання на статистичному масиві показників динаміки розвитку економіки різних країн у різні періоди часу, давали досить високі оцінки внеску технологічного прогресу в забезпечення темпів зростання [2, с. 56].

Пізніше економічний підйом нових індустріальних країн Південно-Східної Азії, що спиралися на освоєння нових технологій, підтвердив універсальність позитивного взаємозв'язку "інновації - економічне зростання". Більше того, нездатністю зробити нововведення джерелом економічного зростання часто пояснюють стагнацію в країнах, що розвиваються, інших регіонів світу, наприклад, у країнах Латинської Америки й Африки порівняно з країнами Південно-Східної Азії.

Відповідно до теорії М. Портера, конкурентний розвиток країни може відбуватися на основі факторів виробництва, інвестицій, інновацій або добробуту, тобто факторів вищого рівня розвитку. Такі країни, що входять у світове технологічне ядро, як США, Японія, Німеччина, Великобританія і Франція, стали економічно розвиненими завдяки активізації інноваційної діяльності, при цьому частка витрат на НДДКР у ВВП цих країн постійно збільшується [3, с. 105].

Внесок інноваційної складової в економічне

зростання, що вимірюється темпами зростання ВВП, в останні десятиліття в розвинених країнах незмінно зростає. У США, наприклад, частка цього фактора у забезпеченні економічного зростання збільшилася з 31,0 % у 1980-ті роки до 34,6 % на початку нового століття; в Японії відповідно з 30,6 до 42,3 %. У країнах Європи вклад "інноваційного фактору" в середньому зріс з 45,5 до 50,0 %, у тому числі в Австрії та Німеччині в останні роки він становив близько 67%, Фінляндії і Швеції - 63-64 %, Франції - 58%, Великобританії та Ірландії - 50-55 % [4].

Інноваційна економіка - це тип економіки, в якій прибуток створюється не стільки за рахунок матеріального виробництва та реалізації капіталів, скільки за рахунок генерації надлишкового потоку інновацій, які постійно підвищують планку в технологічному змаганні. Її головне завдання - забезпечити ефективне проходження всього інноваційного циклу, на що працює ціла сукупність правових, економічних, організаційних та фінансових інструментів. У "економіці, заснованій на знаннях", рушійною силою інноваційних процесів є не тільки ринкові механізми, але і цілеспрямована державна політика, у зв'язку з чим держава бере активну участь у формуванні всіх елементів інноваційної системи.

Багато країн, які не мають науково-технологічних ресурсів, необхідних для масштабних індустріальних проривів, забезпечують сьогодні зростання економіки за рахунок інноваційного розвитку сектора послуг. Цей шлях повинен становити певний інтерес і для України, враховуючи незадовільний стан її виробничого та науково-технічного потенціалу на тлі відносно високої частки сфери послуг у ВВП [5, с. 88]. У цій ситуації інноваційний розвиток сфери послуг має стати потужним джерелом економічного зростання, ймовірно, навіть більш значущим, ніж технологічні інновації в промисловості.

Як інновація у сфері послуг виступає результат діяльності (сервісний продукт, технологія або її окремі елементи, нова організація сервісної діяльності та ін.), який здатний більш ефективно задовольняти потреби споживачів [6, с. 121]. Інновації в галузі процесів - необхідний елемент розвитку компанії, що працює у сфері послуг. Зміни зазвичай стосуються внутрішніх процесів або процесів, пов'язаних з доставкою товарів і послуг до кінцевого споживача. Це може бути як повна перебудова бізнес-процесів (реінжиніринг), так і стратегія постійних серйозних змін у ключових процесах (наприклад, запровадження системи Total Quality Management або Six Sigma).

Інновації в галузі управління розглядається, як прийняття нових принципів і політик у управління

людськими ресурсами, технологіями, фінансовими потоками та інформацією. У світі постійно з'являються нові управлінські моделі, засновані на інноваційних ідеях, і більшість компаній не встигає навіть зорієнтуватися у всьому цьому хаосі інформації. Саме тому впровадження змін у сферу управління часто носить несистемний характер і багато в чому "зав'язане" на особистості керівника.

Ще один з найважливіших типів інновацій у сфері послуг - зміна бізнес-моделей. Бізнес-модель - найважливіша основа бізнесу будь-якої компанії, яка визначає, як і що компанія буде робити на ринку і як вона збирається отримувати прибуток, тому постійний перегляд і оновлення бізнес-моделей просто необхідний, бо в них закладена формула економічного успіху компанії в довгостроковій перспективі.

Сфера послуг відрізняється сьогодні динамічним зростанням обсягу наукових досліджень і розробок, причому це стосується не тільки комп'ютерних і телекомунікаційних послуг, а й майже всіх їх інших видів.

На сьогодні сфера послуг потребує посилення взаємозв'язку зі стратегією розвитку народногосподарського комплексу в цілому. Сфера послуг залежить не тільки від споживчих властивостей виробленого продукту, але і від таких соціальних показників, як рівень і якість життя, здоров'я й економічна активність населення, соціальна напруженість, розвиток соціальної сфери.

Можна стверджувати, що інноваційна діяльність у сфері послуг за своєю спрямованістю повинна не тільки охоплювати сферу виробництва товарів і сферу їх споживання в цілому, але і відстежувати особливості конкретних споживачів, що, в кінцевому рахунку, зумовлює необхідність програмного підходу, що передбачає прогнозування, вибірковість і адресність, раціональність використання всіх типів ресурсів.

Враховуючи специфіку управління народногосподарським комплексом, склад господарюючих суб'єктів - товаровиробників і структуру сфери послуг, стає можливо визначити і доцільну структуру інноваційної діяльності в даній сфері.

Інноваційна діяльність у сфері послуг повинна бути пов'язана з прогнозованим результатом, який призводить до змін як усередині підприємства - товаровиробника, так і в зовнішньому середовищі. Наприклад, зростання платоспроможного попиту супроводжується підвищенням вимог до споживчих властивостей продукції, яка випускається, що змушує підприємства розширювати й оновлювати її номенклатуру, вносити відповідні зміни в конструкцію і дизайн

товарів, перебудовувати маркетингові мережі, урізноманітнити асортимент послуг на споживчому ринку.

Розширення потреб у сфері послуг зумовлює трансформації у виробничому процесі товаровиробників, в інформаційних системах. Розвиток сфери послуг формує нове конкурентне середовище і нові потреби в товарах і послугах.

Можна виділити три основні групи змін, що відбуваються на підприємствах сфери послуг під впливом інноваційної діяльності:

- ендогенні - викликані трансформаціями в зовнішньому середовищі;
- екзогенні - пов'язані з потребами самого підприємства у процесі його функціонування зі збереженням (стабілізуючі зміни) або модифікацією його функцій (модифікуючі зміни) у сфері послуг;
- рефлекторні - породжені результатами функціонування підприємства у зовнішньому середовищі та стимулюючі внутрішнє перетворення за рахунок "зворотного зв'язку".

Усі три типи змін спрямовані на забезпечення стійкої і стабільної діяльності. Якщо результат інноваційної діяльності розглядати як послідовний ланцюжок знову формуючих цінностей і потреб, то можуть бути здійснені всі типи змін. Зміни можуть торкнутися всіх типів інновацій, наприклад, продуктових і процесорних змін у сфері послуг. Метою продуктових змін є випуск нового або модифікація випущеного раніше продукту. Як правило, вони спрямовані на зростання числа споживачів або на збільшення частки ринку. При цьому зберігається галузева належність ланцюга цінностей, і споживчі зміни найчастіше не вносять до неї істотних змін.

Але диверсифікація виробництва у формі освоєння випуску продукції інших галузей повинна розглядатися як сукупність процесних змін, оскільки при цьому відбувається формування нового ланцюга цінностей, тобто розвиток нових виробничих і забезпечуючих процесів. Метою локальних процесних змін є переважно зростання продуктивності, якості й ефективності виробничо-господарської діяльності. Дані зміни спрямовані на посилення конкурентної позиції підприємства і створення нових конкурентних переваг. Нерідко процесні та споживчі зміни здійснюються на підприємстві паралельно, проте їх різний характер і розбіжне цільове спрямування викликають необхідність поділу форм і методів управління ними.

У сучасній практиці зміни у сфері послуг носять або екстенсивний, або інтенсивний характер. Екстенсивний розвиток передбачає зміну обсягів товарів і послуг у межах існуючого потенціалу підприємств. Воно характерне для

динамічних ринків послуг, в яких попит істотно перевищує пропозицію, а споживачі послуг висувають нові вимоги до змісту і якості послуг. Інтенсивний розвиток спрямований на нарощування потенціалу у сфері послуг за рахунок раціонального використання внутрішніх ресурсів підприємств і можливий лише в разі очевидної конкурентоспроможності підприємства.

Зазначені напрями змін не супроводжуються формуванням нового потенціалу підприємств сфери послуг, зорієнтованого на майбутні трансформації ціннісних орієнтацій та переваг споживачів, можливі лише завдяки інноваційній діяльності. Остання забезпечує підприємствам цієї сфери стабільне положення на ринку протягом всього життєвого циклу товарів і послуг, гнучке маневрування у наданні послуг споживачам у ситуації невизначеності. По суті, мова йде про постійно відновлювальні процеси перетворення сфери послуг. Цей процес багатовимірний, що охоплює питання стратегічного планування та управління, активізації наукових досліджень, маркетингу, організаційного проектування сфери послуг, формування команди виконавців, діяльність якої носить інноваційний характер.

Новація - це предмет, спосіб, метод, що змінює сферу і середовище функціонування підприємств. Інновації сьогодні це не стільки механічний, скільки органічний процес, швидше еволюційний і пізнавальний, ніж промисловий, який має на увазі розумне використання інформації. Нові парадигми інновацій системні і циклічні, а не механістичні та лінійні. Можна сказати, що інноваційний процес формування сфери послуг адекватний споживчому ринку тоді, коли має місце розуміння причин виникнення, значущості та необхідної спрямованості інновацій, сфери їх застосування, ступеня новизни, специфіки структури життєвого циклу, глибини і масштабності змін, а також відмітностей у задоволенні потреб на певних сегментах споживчого ринку.

Процеси організації інноваційної діяльності у сфері послуг зорієнтовані на кілька технологічних хвиль, прямо й опосередковано впливають на структуру та зміст послуг. Поява нового продукту на споживчому ринку безпосередньо торкається взаємозв'язку економічних господарюючих суб'єктів у наданні послуг споживачам. У результаті інноваційну діяльність можна охарактеризувати як діяльність з освоєння (впровадження) в галузях, організаціях та економіці широкого спектра нововведень, що стосуються:

- виробництва нових товарів і послуг;
- застосування нових технологій та/або освоєння нової техніки;
- використання нових джерел ресурсів;

- введення нових форм і методів організації виробництва, праці та управління;

- освоєння або розвитку нових ринків.

Отже, інноваційна діяльність виступає як організаційно-управлінська підтримка реалізації всіх етапів життєвого циклу продукту. Коло завдань управління інноваційною діяльністю розширюється і передбачає забезпечення маркетингової підтримки інновацій та управління створюваної інтелектуальною власністю, організацію інвестування інновацій та подолання опору змінам з боку персоналу. Усе це вимагає формування науково-методологічного та теоретичного обґрунтування та розвитку адекватного інструментарію. Недооцінка особливостей інноваційної діяльності та недостатній розвиток теорії та методології у сфері послуг призводять до істотного зниження ефективності та результативності інновацій, що нерідко позначається на конкурентоспроможності організації. Інноваційна діяльність як самостійний вид діяльності має такі особливості:

- у ході реалізації інновацій відбувається зміна об'єкта управління: змінюється специфіка продукту, предмети і знаряддя праці, технологія;

- управління інноваційною діяльністю, на відміну від традиційного управління організацією, характеризується високою нестабільністю і мінливістю всіх елементів системи управління та високим ризиком;

- управління інноваціями нерідко мотивується зовнішніми економічними чинниками. При цьому досить часто інноваційні проекти мають іміджеву або соціальну спрямованість. Традиційні фінансові підходи обґрунтування економічної ефективності інноваційних рішень не завжди адекватно враховують вплив інновацій на внутрішнє та зовнішнє середовище організації, недооцінюється позитивний ефект інновацій;

- управління інноваціями передбачає не тільки організаційно-технічні аспекти, але і координацію діяльності. Інноваційна діяльність підприємств сфери послуг нерозривно пов'язана з інноваційною стратегією, під якою розуміється сукупність генеральних цілей на довготривалу перспективу і способів їх досягнення з урахуванням внутрішніх особливостей підприємств і зовнішнього середовища.

Основа розробки інноваційної стратегії складає ряд базових положень:

- інноваційна стратегія являє собою безперервний процес, у якому складно передбачити всі необхідні заходи для отримання бажаних результатів;

- реалізація розробленої стратегії може призвести до альтернативних результатів, що спростовує або ставить під сумнів початкові стратегічні рішення. Інноваційна стратегія

діяльності підприємств сфери послуг передбачає певну цільову спрямованість, комплексність, альтернативність, безперервність і повинна забезпечувати:

- вибір цілей на основі попереднього аналізу їх взаємозалежності;

- відображення всіх стадій циклу отримання нових товарів, нових технологій та інших нових об'єктів;

- відображення різних варіантів досягнення локальних і глобальних цілей;

- аналіз інноваційних цілей від моменту прийняття рішення про формування інноваційної стратегії протягом діяльності організації, оскільки при формуванні інноваційної стратегії відсутня повністю чи частково інформація про можливі результати розвитку сфери послуг.

Залежно від інноваційної стратегії підприємств сфери послуг необхідно розробляти такі програми її перетворення:

- детерміновану;

- альтернативну в умовах визначеності;

- альтернативну зі стохастичними програмними заходами;

- альтернативну з програмними заходами в умовах невизначеності;

- альтернативну в умовах невизначеності.

Найважливішим елементом для коректного виконання названих етапів є оцінка кожного програмного заходу, кожного варіанта, тобто встановлення тривалості програмного заходу, витрат різних видів ресурсів, імовірності отримання певних результатів. Інформація по кожному програмному заходу може бути детермінованою як в умовах ризику, так і в умовах невизначеності.

У сучасній сфері послуг помітна тенденція впровадження інформаційно-технологічних нововведень, що полегшують роботу з клієнтами і в цілому весь процес сервісного виробництва, при цьому переважають інновації, не пов'язані з технологіями. Технологічні інновації носять тут скоріше інструментальний характер (комп'ютеризація сервісу, автоматизація обліку тощо), а найбільш значимими є організаційні інновації та пошук принципово нових ніш на ринку.

Інноваційна активність у сфері послуг також значно зросла. Наприклад, в Естонії та Німеччині частка інноваційно активних фірм у секторі бізнес-послуг досягла 50% [7, с. 72].

За минуле десятиліття в українській сфері послуг здійснилася заміна всього організаційно-економічного механізму, на основі якого розгортається сервісна діяльність. На першому етапі трансформації сфери послуг різні інновації спочатку з'являлися в сервісі великих міст. Потужні імпульси впровадження нових форм роботи, розширення ефективних видів

обслуговування стимулювалися як ізсередини корпоративного сервісного середовища, так і з боку споживачів. Чималий вплив на інноваційні процеси здійснили також іноземні фірми, які стали проникати в нашу країну.

У стратегії інноваційної діяльності у сфері послуг важливе місце також має займати інноваційне управління організаційною культурою, під якою розуміється сукупність "традицій, норм, правил, звичаїв, що впливають на поведінку працівників організації".

Підвищення уваги до формування культури багато в чому пов'язано з широким застосуванням реінжинірингу бізнесу, спрямованого на вдосконалення виробничих і обслуговуючих процесів в організації і що дозволяє одночасно знижувати витрати, підвищувати якість і скорочувати витрати часу на надання послуг. Культура організації в сучасних умовах перетворюється на найважливіший елемент системи управління підприємством, оскільки багато управлінських рішень визначаються не інструкціями, а культурою, що склалася. Існуючі ієрархічні структури управління не здатні забезпечити необхідну швидкість прийняття рішень, оскільки рух інформації до вищого рівня управління і назад займе набагато більше часу, ніж його буде потрібно на виконання замовлення. Сильна організаційна культура являє собою систему неформальних правил, які в основному визначають поведінку працівників на підприємстві.

Висновки. Організація інноваційної діяльності підприємств, що представляють сферу послуг, повинна забезпечувати, по-перше, досягнення спільного бачення пропозиції послуг на споживчому ринку, по-друге, визначення

стратегічних пріоритетів у перетворенні даної сфери; по-третє, розробку стратегії діяльності підприємств у тривалій перспективі, по-четверте, створення системи комунікацій, зорієнтованої на реалізацію послуг; по-п'яте, формування інноваційного персоналу з визначенням зон відповідальності за результати роботи; по-шосте, впровадження системного контролінгу процесів розвитку послуг на споживчому ринку. Реалізація виділених напрямків, на нашу думку, створить умови для розширення ринку послуг, посилить конкурентні позиції та переваги підприємств сфери послуг.

Список літератури

1. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток / М. Кастельс // Економіка знань: виклики глобалізації / [під заг. ред. А.С. Гальчинського]. - К., 2004. - 262 с.
2. Clark C. Conditions of Economic Progress / C. Clark. - London : The Macmillan Co. - New York: St. Martins press, 1957. - 236 p.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер. - М.: 2005. - 608 с.
4. www.ukrstat.gov.ua
5. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства : монографія / Б.М. Данилишин, В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. - К. : ЗАТ "Нічлава", 2005. - 327 с.
6. Ареф'єва О.В. Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг / О.В. Ареф'єва, С.В. Зарубанний // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 6(84). - С. 120-126.
7. Денисенко М.П. Проблеми формування національної інноваційної системи України / М.П. Денисенко, Т.С. Воронкова, С.В. Ладика // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 4(82). - С. 72-80.

Аннотация

Вита Ковтун

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ СФЕРЕ УСЛУГ

Рассматриваются типы, особенности и тенденции развития инновационной деятельности, а также эффективность и актуальность инновационных процессов в сфере услуг.

Ключевые слова: инновация, инновационная экономика, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационная стратегия, бизнес-модель, услуга.

Summary

Vita Kovtun

FEATURES OF INNOVATION PROCESSES IN THE MODERN SERVICE

The paper describes the types, characteristics and trends innovatinoi activities, as well as the effectiveness and relevance of the innovation processes in the service sector.

Keywords: innovation, innovation economy, the process of innovation, innovation, innovation strategy, business model, service.

МОТИВАЦІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано умови розвитку сільського підприємництва. Ідентифіковано основні мотиви започаткування власної справи, визначено ступінь впливу неформальних чинників на здійснення підприємницьких процесів в умовах сільського економічного простору.

Ключові слова: підприємництво, сільське підприємництво, сільські території, мотиви.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація економіки України характеризується зміною структурних параметрів сільськогосподарського виробництва та вивільненням значної кількості робочої сили з сільськогосподарської сфери. Зважаючи на відсутність реальних перспектив для відчутного збільшення нових робочих місць, існує необхідність фокусування на сферах, що не потребують великих капітальних вкладень для їх розвитку. За даних умов важливого значення набуває розвиток підприємницької діяльності на сільських територіях - підприємництво виступає пріоритетним напрямом розвитку сільської економіки, що, як правило, сприяє зростанню доходів і добробуту сільських жителів, підвищенню зайнятості та диверсифікації діяльності на селі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній літературі досить активно досліджується комплекс питань, пов'язаних з теоретичними та практичними засадами підприємництва. Найбільш значимі розробки в галузі розвитку підприємницької діяльності та ролі людського чинника в досліджуваному процесі належать таким зарубіжним і вітчизняним ученим, як І. Ансофф, Р. Брокгаус, М. Беккер, М. Вебер, В. Зомбарт, Р. Кантільон, Б. Карлоф, Ф. Котлер, Ф. Найт, М. Пітерс, Й. Шумпетер, З. Варналій, О. Крупанин, С. Левушкіна, Ю. Пачковський, В. Позняков, М. Малік, Н. Худякова, А. Чирикова та інші. Проте особливості даної проблеми в умовах сільського економічного простору потребують поглиблення та подальшого висвітлення в теоретико-методичному та практичному розумінні, зокрема в частині вивчення основних мотивів ведення сільської підприємницької діяльності.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні основних мотивів підприємницьких процесів на сільських територіях продиктованих специфікою умов здійснення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Започаткування власної справи - це цікавий і корисний досвід, адже бізнес відкриває величезні перспективи: він є способом досягнення

поставлених життєвих цілей, реалізації бізнесових ініціатив; забезпечує можливість встановлювати особистий графік роботи та займатися справою, яка справді подобається і забезпечує дохід. Сільське підприємництво виступає не тільки як спосіб існування, а й як стимул до самовдосконалення та саморозвитку [1, с. 56]. На його провадження впливає цілий ряд факторів, одні з яких носять загальний характер (отримання прибутку, конкуренція, зайнятість, підприємницьке середовище, законодавча база, економічна ситуація в державі), а інші залежать від особистих якостей людини - освіти, досвіду, підприємницьких здібностей, інтелектуального потенціалу. Однак визначальний вплив на прийняття рішення про започаткування власної справи здійснюють індивідуальні чинники, про що справедливо відзначав у своїх працях Й. Шумпетер, підкреслюючи значимість сутності підприємця, його особистісних якостей та основних мотивів діяльності.

Вагомим аспектом у розумінні сутності такого явища як сільське підприємництво є відповідність мотивації сформованим умовам життя та економічної ситуації на селі. Адже успішне ведення бізнесу багато в чому залежить від реалізації особистісних спонукань людини. Поведінка підприємця визначається потребою, яка домінує в даний момент часу. При усвідомленні потреб виникає інтерес до умов і способів їх задоволення, який може вплинути на поведінку людей, стати внутрішніми і зовнішніми причинами діяльності у разі реальної можливості їх здійснення: мотивами і стимулами як спонукальними моментами, керуючими вчинками людей, викликаними до життя збігом внутрішніх і зовнішніх обставин [2, с. 94].

Саме особистісні мотиви допомагають реалізувати власні ініціативи, творчі і бізнесові наміри підприємців. У зв'язку з цим виникає потреба у виокремленні основних мотивів, що спонукають селян до започаткування ними власної справи. Основні мотиваційні установки при започаткуванні власної справи виявлені на основі соціологічного опитування сільських підприємців, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Основні мотиви здійснення підприємницької діяльності у сільській місцевості

Мотив	Ступінь важливості	Частка підприємців, %
Дохід	1	95
Професійний розвиток	2	61
Сімейні цінності (народження, виховання дітей)	3	60
Стабільність робочого місця, корпоративна культура	4	60
Можливість індивідуальної самореалізації	5	59
Авторитет професії (престижність)	6	51
Колектив	7	46
Суспільна значимість	8	46
Кар'єрне зростання	9	45
Суспільне визнання	10	45
Широкі комунікаційні можливості	11	42
Можливість встановлення неформальних зв'язків зі структурами виконавчої влади	12	34

Проведений аналіз особистісних причин здійснення підприємництва засвідчує, що основним мотивом виступає дохід: займаючи першу позицію, цей чинник складає 95% відповідей респондентів і підкреслює, що головною метою ведення підприємництва є саме отримання прибутку, в черговий раз доводячи його економічну природу. Таке розуміння підприємницької діяльності є досить розповсюдженим і серед людей, які не займаються підприємницькою діяльністю і думають, що така діяльність швидко принесе прибуток [3, с. 2]. Першопричиною своїх бізнесових починань 60% опитаних визначають як потребу у професійному розвитку, бажання підвищити свою компетентність, компенсувати нестачу знань, удосконалити та розширити коло вмінь та навичок. Практично такий же відсоток підприємців як поштовх визначили сімейні цінності (такі як утворення сім'ї, народження та виховання дітей), показуючи тим не тільки економічний інтерес у підприємницькій діяльності, а й його соціальну спрямованість. Аналогічні результати отримали ще два чинники - стабільність робочого місця та корпоративна культура, можливість індивідуальної самореалізації, мотивуючи це нестачею впевненості у завтрашньому дні й відсутністю постійного місця роботи чи частій його зміні, а також потребу у реалізації власних ділових ініціатив, яку не вдавалося втілити в життя на попередніх місцях роботи. підвищення самооцінки власної конкурентоздатності може слугувати потужним мотиваційним компонентом: розпочинаючи власну справу, впевненість у власній здатності бути успішним підприємцем у конкурентній взаємодії додає сміливості й

упевненості також і в діях. Половину опитаних привабив престижний статус бізнесмена, авторитет, який забезпечує дана професія, положення у сільській громаді, а також можливість активної участі у суспільному житті села. Цікаво, що останнє місце займає мотив, пов'язаний з можливістю встановлення неформальних зв'язків зі структурами виконавчої влади - 34,2%, що свідчить про низький рівень взаємодії з державними інститутами.

Водночас проблемним, на наш погляд, місцем виступає низький рівень мотивації, що зорієнтована на українське суспільство. Підприємці повністю не усвідомлюють значення підприємницької діяльності для розвитку української економіки та суспільства в цілому [4, с. 4].

Емпіричні дослідження підтверджують, що сучасне підприємництво виступає як новий тип організації та форми соціально-економічних відносин на селі. Поведінкові реакції підприємців істотно зумовлені традиціями та національною ментальністю. Можна констатувати, що розвиток підприємництва в сільській місцевості пов'язаний не тільки з сучасним економічним станом, але й з ментальними та територіальними особливостями [5, с. 11]. Водночас на успішність ведення підприємництва в умовах сільського економічного простору, крім ринкових умов, впливає ще й велика кількість особливих, специфічних умов, які притаманні лише сільській місцевості. Сюди можна віднести традиції, звичаї, релігію, моду, культуру, що доповнюються рядом неформальних умов і моральних принципів, які й створюють портрет того чи іншого регіону (табл. 2).

Оцінка впливу неформальних чинників на здійснення підприємницької діяльності у сільській місцевості, %

Критерій	Так	Ні
Морально-естетичні критерії та цінності	69	31
Мода	22	78
Звичай	40	60
Загальноприйняті правила в бізнесі	84	16
Кодекс честі	54	46
Власне задоволення	84	16
Реалізація творчих і ділових ініціатив	79	21
Інше	1	99

Отже, аналіз впливу неформальних критеріїв здійснення сільського підприємництва в Житомирському регіоні показав, що найбільше підприємці відчувають на собі вплив загальноприйнятих правил у бізнесі, які побутують у їх населених пунктах, - цей показник складає 84%; аналогічний же відсоток опитаних керується задоволенням, яке отримує від ведення власної справи. Дещо меншу кількість респондентів (близько 80%) спонукає до дії бажання реалізувати свої творчі та ділові ініціативи. Морально-естетичні критерії та цінності, характерні для перукарів, ремісників, ковалів, народних майстрів і умільців, у своїй сукупності склали 68,9% зі 100% можливих. Більша половина сільських підприємців (54,4%) як визначальний чинник, що здійснює на них неформальний вплив, указали на кодекс честі - так званий набір моральних принципів, що впливають на їх поведінку при веденні бізнесу та формують авторитет, репутацію, а інколи й довіру споживачів. Як зазначили 40% респондентів, дотримання таких неписаних правил поведінки, як звичай, допомагає їм оптимально взаємодіяти з учасниками ринку й отримувати позитивні результати від своєї діяльності; 22,2% вважають модою тим критерієм, який приносить успіх їх справі. Іншим же критерієм, таким як соціальному капіталу, віддає перевагу 1% селян.

Природне бажання поліпшення економічного та соціального добробуту селян, успішного розвитку сільського підприємництва, підвищення економічних результатів їх діяльності, зміцнення конкурентних позицій та захисту від негативного впливу мінливих зовнішніх зумовлюють потребу у дослідженні основних аспектів діяльності підприємців. Процвітання підприємницького сектору можливе за наявності сукупності умов, що впливають на формування, розвиток і можливість реалізації підприємницьких ідей, утворюючи тим сприятливе підприємницьке середовище. Визначальною ознакою та рушійним мотивом підприємницької діяльності виступає матеріальна зацікавленість, тобто отримання

доходу. Наявність конкуренції є основним економічним інструментом, що регулює ринок і створює ліпші умови для економічного розвитку в боротьбі за результати господарювання. Найважливішим чинником створення сприятливого клімату для розвитку підприємництва є забезпечення відповідних інфраструктурних умов. Тож інфраструктурне забезпечення підприємницької діяльності має знаходитися в тісній взаємодії з ринковими і регулювальними механізмами [6, с. 295]. Підтримка держави також має дуже важливе значення для нормального функціонування сільського підприємництва (рис. 1).

Результати дослідження показали, що сільська підприємницька діяльність у Житомирській області характеризується високою дохідністю, що підтверджують близько 73% селян; протилежної думки дотримуються 22% опитаних підприємців. Порівнюючи відповіді респондентів стосовно сприятливості інфраструктурних умов ведення бізнесу, виявили, що позитивну оцінку дають 62%, проти - 36,7%, що засвідчують зворотну тенденцію. Чинниками, які здійснюють негативний вплив, є, по-перше, висока конкуренція і відсутність можливостей отримати кредит (з цим твердженням погоджуються 57,8% та 60% опитаних) та, по-друге, відсутність державної підтримки сільського підприємництва, про що зазначають 77,8% респондентів, посиляючись на відсутність дієвого механізму підтримки. Дії держави, що мають позитивний вплив, відстоюють 17,8% представників бізнесу.

Висновки. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що на розвиток сучасного підприємництва впливає цілий ряд факторів суспільного й особистісного характеру. Зокрема, істотний вплив здійснюють неформальні чинники, що характерні здебільшого для сільської місцевості. Дослідження мотиваційної сфери сільських підприємців установило, що позитивний вплив на бажання започаткувати власну справу головно здійснюють особистісні мотиви, такі як:

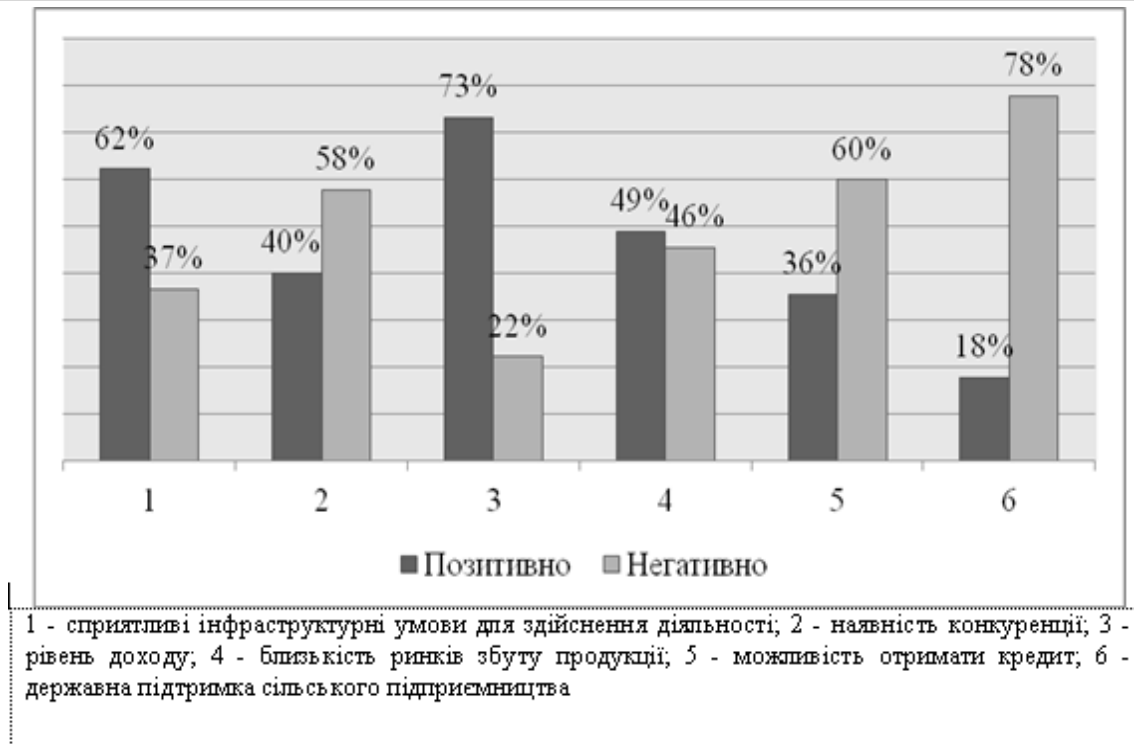


Рис. 1. Оцінка впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємницької діяльності у Житомирській області, %

дохід, професійний розвиток, престижність професії, стабільність робочого місця, кар'єрне зростання, а також можливість індивідуальної самореалізації та суспільне визнання. Активізація даних факторів сприятиме розширенню сфери підприємницької діяльності на селі, а врахування специфічних умов і неформальних критеріїв ведення бізнесу забезпечить можливість повною мірою використовувати ендogenous потенціал сільської місцевості для розвитку підприємництва.

Список літератури

1. Скиба Т.В. Детермінанти розвитку сільського підприємництва / Т. В. Скиба // Регіональна економіка - 2012. - №. 2(64) - С. 55-63.
2. Акимова О. Мотивы и стимулы в системе предпринимательской деятельности. / О. Акимова // Современная экономика: проблемы и решения. - 9 (9) 2010. - С. 94-105.
3. Карамушка Л.М., Гнускіна Г.В. Психологічні особливості підприємницької діяльності: оцінка підприємцями змісту, основних мотивів, позитивних та негативних сторін підприємницької діяльності // Актуальні проблеми психології: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. - К., 2012. - Т. 1, вип. 35/36. - С. 107-111.
4. Креденцер О.В. Аналіз основних мотивів

підприємців до підприємницької діяльності у сфері торговельного бізнесу // Актуальні проблеми психології: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. - К. : А.С.К., 2010. - Т. 1. - Ч. 20. - С. 202-221.

5. Вавилов О.О. Предприниматель как объект социально-экономического исследования: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. соц. наук: спец. 22.00.03. "Экономическая социология и демография" / О.О. Вавилов. -М., 2008. - 23с.

6. Чорнобай М.М. Удосконалення організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств / М.М. Чорнобай, Л.М. Чорнобай // Зб. наук. пр. Таврійського держ. Агротехнічного університету (економічні науки) / за ред. М. Ф. Кропивка. - 2012. - №2(18), т. 3. - С. 290-296

Аннотация

Татьяна Скиба

**МОТИВАЦИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ**

Проанализировано условия развития сельского предпринимательства. Идентифицированы основные мотивы открытия собственного дела, степень влияния неформальных факторов на осуществление предпринимательских процессов в условиях сельского экономического пространства.

Ключевые слова: предпринимательство, сельское предпринимательство, сельские территории, мотивы.

Summary

Tatiana Skiba

MOTIVATION OF RURAL ENTREPRENEURSHIP: GENDER ASPECTS

The conditions of rural entrepreneurship development are analyzed. The main motives for business start are identified. The level of impact of informal criteria on business processes in rural economic space is determined.

Key words: entrepreneurship, rural entrepreneurship, rural area, motives.

БРЕНД ЯК АКТИВ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Визначено чинники й охарактеризовано сучасні умови формування туристичних брендів. Проаналізовано нераціональне використання туристичних ресурсів і наведено дії для створення ефективного та раціонального використання брендів на сучасному ринку туристичних продуктів.

Ключові слова: бренд, туристична індустрія, реклама, тур продукт.

Актуальність теми. У сучасному світі імідж є базовим елементом стратегічного капіталу. Більшість країн, які визнали туризм одним з пріоритетних напрямків розвитку економіки, стали на шлях створення національних брендів і проводять маркетингові кампанії з просування своїх територій за кордоном. Це надає дослідженню теоретичних засад бренду актуальності, наукового та практичного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну основу формування та управління брендингом достатньо глибоко висвітлено у світовій економічній літературі, а саме у працях таких учених, як Ф. Котлер, М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, Р.А. Фатхутдінов, Ю.А. Юданов та ін. Дослідження бренду як нематеріального активу займалися Б.Ванекен, В. Домнін, К. Келлер та ін. Серед вітчизняних дослідників: Н. Кара, М. Карий, О. Володченко, О. Петрович, Я. Ващук, Р. Колядюк та інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз поняття бренд і виявлення основних факторів його формування в умовах глобалізаційних процесів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Туризм - життєво важливий компонент міської економіки. Для багатьох міст туризм є рушійною силою відновлення міста, створення робочих місць і можливостей для розвитку від транспортних та інших інфраструктурних проєктів, до готелів і торгових центрів і для відпочинку.

В умовах ринкової економіки підприємства будують свою співпрацю, використовуючи різні форми інтеграційних зв'язків. Сьогодні українські підприємства працюють за умов, коли відбувається швидкий розвиток і зміна ринків, посилюється конкуренція між фірмами. Це актуалізувало необхідність вітчизняних підприємств в освоєнні, адаптації та застосуванні передових технологій і методів управління, одним з яких є брендинг.

Місцевий туризм треба розвивати, використовуючи цільовий маркетинг у міжнародних засобах інформації, що сприятиме поліпшенню відображення міста в усьому світі, а також залученню фінансових інвестицій у туризм від урядових організацій та розвиток партнерства

між державним та приватним сектором.

Дослідження поточного стану туристичного сектора в Україні дозволяє виокремити низку чинників, що негативно впливають на реалізацію туристичного потенціалу та сучасний розвиток у цивілізаційних умовах тотальної глобалізації.

- Світова фінансова криза та загальна економічна рецесія 2008-2009 рр., які автоматично відобразилися на діяльності туристичної та культурно-рекреаційної галузі;

- Недостатність державної підтримки та комплексного підходу щодо позиціонування національного туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринку туристичних послуг;

- Інертність інвестиційних процесів у розвитку матеріальної бази туризму;

- Невідповідність переважної більшості туристичних об'єктів міжнародним стандартам;

- Відсутність ефективних маркетингових інструментів та єдиної стратегії просування українського тур продукту на міжнародному ринку, у тому числі туристичних представництв за кордоном;

- Відсутність відповідної сервісної інфраструктури для розвитку туристичної діяльності в сільській місцевості;

- Недовільний стан туристичної, сервісної, соціальної та інформаційної інфраструктури потенційних зон і міжнародних транспортних коридорів;

- Незадостатність науково-дослідного забезпечення галузі;

- Відсутність преференцій для розвитку внутрішнього туризму;

- Деструктивний склад туристичної пропозиції, відсутність цілісності та диверсифікованості.

Тепер законодавчого підґрунтя для легітимного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності немає, а неточності нормативно-правової бази дозволяють реалізувати скандальні схеми знищення важливих для туристичної індустрії ресурсів; відсутня єдина стратегія сталого розвитку економіки через стимулювання туристичної діяльності та чіткі плани реалізації дій,

програми розвитку туризму обмежуються лише деклараціями намірів і не стають пріоритетними напрямами розвитку регіонів. У просування та розвитку туристичного напрямку й орендування має використовуватись інформаційний ресурс [1, с.116-117].

Для розробки ефективної маркетингової стратегії вітчизняної туристичної індустрії важливо розглянути значення активів підприємства, з'ясувати сутність бренда.

Як відомо, усі активи підприємства поділяються на матеріальні та нематеріальні. Матеріальні - ті, що мають фізичну форму і сприяють органам чуттів (зором, дотику і т.ін.). Нематеріальні активи не мають відчутної на дотик форми.

До нематеріальних активів підприємства належать:

- права, що з'являються в результаті володіння патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зв'язки; свідоцтвами на знаки для товарів і послуг;
- права, що виникають у результаті володіння об'єктами авторського права (творами науки, літератури, мистецтва, базами даних та ін.), і суміжні права (права виконавців, виробників фонограм);
- права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, "ноу-хау", комерційних таємниць тощо);
- права на користування земельними ділянками та природними ресурсами;
- монополні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, ліцензії на певні види діяльності;
- організаційні витрати на створення підприємства.

Для розуміння бренда як нематеріального активу слід дати визначення поняття бренд - це комбінація функціональних та емоційних характеристик товарів, послуг, які існують у розумі споживача, що визначають індивідуальність даного товару, послуги, які стимулюють споживача віддати перевагу даному товару, послугі [2, с.5-6].

Важливо провести розмежування між чотирма різними аспектами бренда:

- 1) ідентичність бренда - це ясно та чітко виражена основна концепція продукту (логотип, слоган);
- 2) імідж бренда - це сприйняття бренда, яке існує у свідомості аудиторії споживачів (асоціація, спогади, очікування);
- 3) мета бренда - ідея, подібна на корпоративну культуру, її можна розглядати, як внутрішній еквівалент іміджу бренда;
- 4) вартість бренда. У комерційному

середовищі бренд компанії, її товарів і послуг давно розглядається як додатковий, нематеріальний актив, вартість якого нерідко перевищує вартість матеріальних активів компанії.

Сучасне поняття бренда можна коротко визначити як "торгова марка плюс думка про неї навколишнього середовища", причому це формулювання стосується як товарів широкого вжитку, так і туристичних послуг. Якщо раніше у туризмі роль брендів виконували географічні назви (Крим, Карпати, Сочі, Туреччина, Єгипет, Австрія, Канарські острови, Лазурний берег тощо), то сьогодні вдалий відпочинок дедалі частіше асоціюють з компанією, яка його організувала. Іншими словами, бренд у туризмі - це доведення до відома масового споживача факту, що саме ця компанія здатна задовольнити його потреби ліпше за інших [3, 201].

Треба пам'ятати, що бюджет туризму оплачується не тільки з податків, а й за допомогою приватних осіб.

Адже, місцевий маркетинг 21-го століття складається з формули: бренд міста плюс залучення бізнесу та відпочинку.

В умовах реструктуризації економіки міжнародний туризм став її важливим складовим елементом у Центральній-Східній Європі, а в економічній політиці багатьох країн (Болгарія, Естонія, Угорщина) реформування і розвиток туристичного сектору стали пріоритетними напрямками економічного розвитку. У більшості країн регіону в 1990-х рр. відбулася еволюція функцій туризму від супутної галузі економіки до доповнюючої (Латвія, Росія, Україна) або провідної (Болгарія, Угорщина, Естонія, Чеська Республіка). Про це свідчать статистичні дані щодо внеску туристичної індустрії у ВВП країн (табл. 1).

Туристична індустрія відіграє важливу роль у економіках більшості країн ЦСЄ. У Естонії вона генерує близько шостої частини ВВП. Але є всі підстави сподіватися, що найближчим часом розрив між цими країнами зменшуватиметься, оскільки їхні економіки стають дедалі більше диверсифікованими.

На сьогодні туристичні бренди не створюються спонтанно. Вагому частку туристичного ринку встигли зайняти компанії, які створювались після розпаду СРСР, коли існував дефіцит туристичних послуг. Підприємства, які створюються на сьогодні, повинні розумно та виважено поставитися до процесу побудови сильного бренду. Оскільки практичних навиків в українських менеджерів туристичного бізнесу накопичилось не так багато (власної теоретичної бази в Україні немає, а здобутки західних науковців і практиків необхідно суттєво переробляти з урахуванням умов та специфіки

Внесок туристичної індустрії у ВВП у 2011 р., %*

Рейтинг	Країна	Внесок тур індустрії у ВВП, %
1	Болгарія	14,9
2	Естонія	13,6
3	Угорщина	12,0
4	Латвія	8,6
5	Україна	8,1
6	Чехія	8,0
7	Словаччина	6,1
8	Росія	5,9
9	Литва	5,3
10	Польща	5,2

*роблено автором за даними [4]

українського ринку), при розробці та проектуванні брендів допускається чимало помилок.

Найпоширенішою помилкою творців бренда є нечітке розмежування понять брендинга та реклами. Окрім того, вважати своїм основним завданням проведення широкомасштабної рекламної кампанії з самого початку - неправильна стратегія. Досягнути пізнаваності бренду, безумовно, дуже важливо, однак набагато важливіше викликати у споживачів позитивні емоції, зважаючи на те, що реклама як така може бути й негативною, а от бренд може бути тільки брендом - ні "поганим", ні "хорошим".

Другою основною помилкою розробників бренда є ставка тільки на назву фірми. У цьому випадку брендинг зводиться до придумування привабливої вивіски, логотипу та, можливо, рекламного слогана. На практиці брендинг - це багатофакторний комплекс, який охоплює і маркетинг, і PR, і рекламу. Завданням маркетингу - зведення до мінімум зусиль зі збуту продукції/послуг, PR готує та підтримує імідж-платформу бренду, тобто репутацію та ставлення до нього споживача, реклама за своєю суттю є лише нагадуванням про існування того чи іншого бренду, причому у будь-яких формах.

Для туристичної послуги, однієї з найважливіших складових бренда-іміджу є репутація організації чи підприємства. Для формування сильного бренда доцільно ідентифікувати туристичну організацію в професійному середовищі та конкурентному оточенні, формуючи її специфічну позицію на ринку і таким чином виділяючи її з ряду подібних.

Дана діяльність нерозривно пов'язана з дослідженням туристичного ринку, зокрема присутнього на ньому асортименту конкуруючих і супутніх послуг, специфіки конкурентного середовища, цінової політики, споживчих переваг і чинників, що впливають на них, сегментації

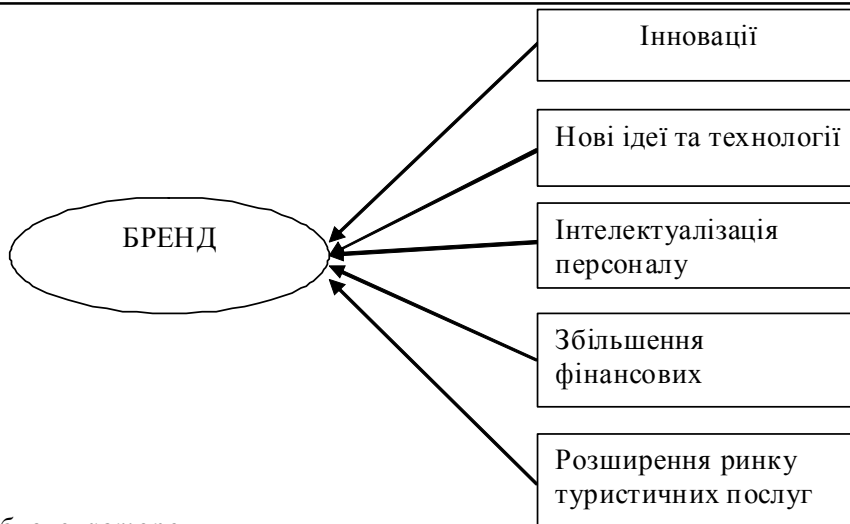
споживачів і каналів інформації, насиченості і тенденцій розвитку ринку, особливостей законодавчого регулювання. Лише в результаті досліджень можна сформулювати й отримати можливість сформувати ефективну позицію організації індустрії туризму, виявити цільові групи споживачів для рекламно-інформаційної діяльності, сформулювати місію організації.

Бренд необхідно розглядати не просто як елемент ринкової стратегії підприємства. Сьогодні він виконує роль самостійно інтегруючого компонента, завдяки використанню сильного бренда компанія не тільки здобуває визнання серед споживачів і конкурентів, а й дістає інноваційні ідеї шляхом залучення найкваліфікованіших фахівців (рис. 1).

На ринках з монополістичним типом конкуренції саме наявність бренда є запорукою збереження сильної позиції. Водночас тільки значні фінансові ресурси допомагають створити авторитетний бренд, який дозволить збільшити фінансові надходження і пролонгувати життєвий цикл товару на ринку.

Процес створення фірмових українських туристичних послуг ускладнений безліччю об'єктивних і суб'єктивних причин. Подальший розвиток в'їзного туризму неможливий без активного просування національного турпродукту на міжнародному ринку, формування за кордоном іміджу України як країни, сприятливої для туризму. На світовому ринку майже відсутня реклама про неповторність більшості регіонів України, непродумані туристичні пропозиції (каталоги) за темами, маршрутах, розміщенню, диференційовані за рівнем доходів і за різними соціальними групами населення.

На державному рівні в Україні на рекламно-інформаційну та виставкову діяльність індустрії туризму виділяється менше 6,06 млн. грн. [5]. Щоб зрозуміти тягар ситуації, що склалася,



* розроблено автором

Рис. 1 Бренд як інтегруючий компонент активів компанії

просування національного продукту за кордон.

Список літератури

1. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи // Економіка і прогнозування. - 2011. - №1. - С.104-119
2. О. Зозульов, Ю.Нестерова Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві // Економіка України. - 2008. - №3. - С.4-11
3. Масюк Ю. Формування брендів туристичних підприємств за сучасних умов // Вісник Львів. УН-ТУ. - 2008. - Вип. 24. - С.201-207
4. Офіційний сайт Всесвітньої ради з подорожей та туризму (WTTC) - <http://www.wttc.org>.
5. <http://mincult.kmu.gov.ua>
6. Якубівська Ю. Парадигма формування конкурентоспроможного туристичного бренду в умовах глобалізації // Рекреаційна географія і туризм. - 2010. - №2.

досить порівняти український бюджет в 756 тис. дол. США з бюджетами туристських адміністрацій інших країн (в Ізраїлі - 200 млн. дол. США, в Іспанії - більше 147 млн. дол. США, Таїланді - більше 93 млн. дол. США, Австралії - більше 87 млн. дол. США, Франції - більше 58 млн. дол. США). Проте зазначимо, що робота зі створення вітчизняних товарних знаків - основних елементів брендинга, ведеться, і організації роблять більш-менш успішні спроби для їх "розкручування" (тур фірми "Галопом по Європах", "Кий Авіа" тощо) [6]. Даний факт можна вважати позитивним, оскільки в цьому напрямі діяльність вітчизняних туристичних фірм відповідає світовим тенденціям.

Висновки. Туристичні фірми України повинні вибрати для себе основні стратегії розвитку свого бренду, оцінити переваги, які вони отримають разом з брендом, і розробити комплексні програми

Аннотация

Ярина Григор'єва

БРЕНД ЯК АКТИВ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Определены факторы и охарактеризованы современные условия формирования туристических брендов. Проанализировано нерациональное использование туристических ресурсов и приведены примеры действия для создания эффективного и рационального использования брендов на современном рынке туристических продуктов.

Ключевые слова: бренд, туристическая индустрия, реклама, турпродукт.

Summary

Yaryna Grigorieva

BRAND AS ASSET OF ADVANCEMENT OF TOURIST PRODUCT

Factors and describes the current conditions of the travel brands. Analyzed inefficient use of tourist resources and provides steps for creating an effective and efficient use of brands on the market tourism products.

Keywords: brand, tourism industry, advertising, travel product.

РОЛЬ РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ

Досліджено суть регіонального ринку юридичних послуг, виявлено його роль і місце в системі регіональних ринків. Визначені поняття "регіональний ринок", "система регіональних ринків", "регіональний ринок юридичних послуг". Систематизовані загальнозастосовувані критерії класифікації та види регіональних ринків. Запропоновано схематичне зображення взаємодії складових системи регіонального ринку юридичних послуг та її взаємозв'язок з основними контактними аудиторіями регіону.

Ключові слова: регіональний ринок, система регіональних ринків, критерії класифікації, види регіональних ринків, ринок юридичних послуг, ринок нерухомості.

Одним із чинників, які визначають успіх соціально-економічних перетворень в Україні та їх специфіку, є регіоналізація системи економічного регулювання та виважена регіональна політика розвитку регіональних ринків, в усіх їх різноманітності: споживчий ринок, ринок засобів виробництва, ринок капіталів, ринок праці, ринок транспортних послуг, ринок туристичних послуг, ринок юридичних послуг та інші. Сучасна регіональна економіка вимагає розвитку в кожному регіоні сфери надання юридичних послуг, яка за рахунок висококваліфікованих кадрів, різноманітності організаційно-правових форм, виваженого контролю та нормативного регулювання (на основі принципу вибірковості) з боку держави (оскільки даний ринок є стратегічно важливим для держави) забезпечить взаємозв'язок між регіональними ринками (контракти, угоди, консультації, юридичне супроводження), сприятиме формуванню нормативно-правового забезпечення соціального та економічного середовища регіону, юридично закріпить "правила гри" на регіональному ринку та слідкувати за їх дотриманням і нарешті забезпечить юридичних захист населення регіону та суб'єктів регіональної економіки. Недостатній рівень розвитку ринку юридичних послуг у регіоні приводить до юридичної незахищеності та юридичної безграмотності населення та представників бізнесу, до зниження ділової активності, до хаосу у сфері угод і контрактів, а також до порушення нормального відтворювального процесу.

Регіональні ринки за своїм змістом повинні забезпечувати реалізацію відтворювальних процесів (виробництво, обмін, розподіл та споживання) в регіоні, узгодження інтересів виробників і споживачів регіонального продукту, стійку довготривалу взаємодію суб'єктів регіональної економіки, сприяти сталому розвитку регіону та досягненню стратегічних цілей регіону. При цьому зазначимо достатню різноманітність

поглядів на визначення поняття регіонального ринку як економічної категорії.

Метою статті є дослідження суті регіонального ринку юридичних послуг, виявлення його ролі та місця в системі регіональних ринків.

Загальні питання функціонування регіональних ринків і окремих видів (споживчого, транспортного, туристичного, будівельного, житла тощо) в наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів досліджені достатньо широко (І.Арженовським, М.Долішнім, С.Дорогунцовим, Я.Жаліло, О.Зеленською, С.Кукурою, Т.Качалою, А.Новосьоловим, Р.Романів, Т.Софіної, В.Третяком, Р.Шніпером, Л.Чернюк та іншими). А ось суть і роль ринку юридичних послуг у системі регіональних ринків, попри його важливість у процесах забезпечення ринкової взаємодії, науковцями докладно не досліджена. Можна відзначити наукові та методичні наробки фахівців Національної юридичної академії, дисертаційні дослідження Д.Музюкіна, В.Богословця, О.Кузнецової, Р.Ліхочова, О.Орлова, (які здійснені переважно в галузі юридичних наук). Тоді як досить активними є розробки практиків ринку юридичних послуг: керівників і партнерів юридичних фірм, консалтингових компаній, експертів, оглядачів ринку тощо.

Глибина теоретичного обґрунтування та ефективність функціонування ринку юридичних послуг як на макро-, так і на мезо- чи макрорівнях, пов'язана з дією багатьох чинників, серед яких такі: відсутність понятійного апарату ринку юридичних послуг (не уточнено поняття "ринку юридичних послуг", "юридична послуга", "об'єкт ринку юридичних послуг" і "суб'єкт ринку юридичних послуг", "попит і пропозиція на ринку юридичних послуг"); низька активність учасників ринку юридичних послуг у нормотворчій діяльності; деформація регіональних ринків юридичних послуг і нерівномірність представлення крупних "гравців" у регіонах; інформаційна

закритість ринку та його низька транспарентність; значний обсяг тіньових контрактів практично у всіх сферах; прогалини у законодавстві щодо регулювання діяльності суб'єктів, які надають юридичні послуги; відсутність чіткого переліку вимог щодо офіційного оголошення результатів діяльності у сфері юридичних послуг; відставання нормативно-правової бази від економічних реалій тощо.

Наявність указаних проблем суттєво ускладнює формування регіонального ринку юридичних послуг, гальмує проведення глибоких і всебічних маркетингових досліджень ринку, негативно впливає на формування теоретико-методологічної бази його функціонування.

Для визначення ролі та місця регіонального ринку юридичних послуг визначимося з поняттям "регіональний ринок" і "система регіональних ринків".

Економічна енциклопедія, чие визначення досить широко використовується вітчизняними дослідниками, під регіональним ринком розуміє "сукупність економічних відносин між домашніми господарствами, суб'єктами господарювання і державою з приводу купівлі товарів і послуг у сфері обміну в межах регіону відповідно до специфічних форм дії законів товарного виробництва й грошового обміну" [6, с.250]. Запропоноване визначення регіонального ринку базується на класичному розумінні ринку як відносин у сфері обміну, а також акцентує увагу на його специфіці, зумовленій територіальною належністю. Подібне розуміння регіонального ринку має Р. Шніпер, який визначає його економічну суть як "сукупність високолокалізованих соціально-економічних процесів та відносин у сфері обігу, які формуються під впливом особливостей попиту та пропозиції кожного територіально-адміністративного утворення" та наголошують на можливості та необхідності "застосування адекватних методів регулювання кон'юнктури ринку та прийняття рішень" [2, с.229]. Саме критерії локалізації та кон'юнктуального регулювання (можливість певного впливу на специфічні кон'юнктурні параметри ринку з метою розвитку регіону) визначають доцільність запропонованого визначення регіонального ринку, але в той же час провокують дискусії про визначення меж ареалу регіонального ринку та ступінь регулювання з боку державних та регіональних органів.

Межі регіонального ринку частина вчених [11] ідентифікує з адміністративними межами, інші [3; 10; 19; 22-24] припускають можливість їх суттєвих відмінностей на основі власних критеріїв: Л. Зобова пропонує в якості критерію визначення меж регіонального ринку величину попиту, співвідношення цін (порівняно з іншими

регіональними ринками), параметри міжрегіональної конкуренції, транспортні витрати [10; с.78; Р. Романів - місце розташування фізичних груп споживачів, щільність зв'язків між виробниками та споживачами, якісні параметри самого товару [22; В. Третяк - мету дослідження [24, с.76].

У наведених визначеннях також, на наш погляд, не вистачає чіткої об'єктної ідентифікації регіональних ринків на якій наголошує О. Грандберг: "це ринок окремого регіону, який визначається місцем розташування, а також видами, представлених на них товарів, цін, кон'юнктурою, попитом та пропозицією товарів" [3]. Географічно-предметні ознаки лежать також в досить лаконічному і зрозумілому визначенні С.Дорогунцова "ринку регіональний - ринок певного товару чи товарної групи, сфера функціонування якого обмежується переважно рамками одного регіону (області, краю, республіки)" [21].

Відтворювальна складова (відносини з приводу виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів та послуг вироблених на певній території) запропонованих вище визначень фіксує умови для самозбереження регіону як системи. У фундаментальному дослідженні А. Маршалової та О. Новоселова регіональний ринок також розглядається з позиції відтворення та багаточисельних взаємодій виробників та споживачів товарів і послуг, наголошується на його ролі як "форми територіальної організації сфери обігу, де відбувається узгодження інтересів виробників і споживачів" [14, с.34 і на системних ознаках: "локалізована територіальним простором множина різних за галузевими, конкурентними, ціновими та іншими характерними ознаками ринків, між якими формуються різноманітні внутрішні та зовнішні зв'язки" [14, с.34]. Таким чином, з позицій процесу відтворення регіональний ринок забезпечує численні взаємодії та взаємозв'язки суб'єктів регіональної економіки, які виступають виробниками і споживачами різних видів товарів і послуг. Регіональний ринок має відкритий характер і розвинуті економічні зв'язки з іншими регіонами країни і світу [19].

Та ми не можемо погодитися з думкою деяких учених, що "при проведенні певної регіональної політики доцільно спиратись як на "одиницю аналізу" саме на регіональний ринок, а не на регіон як територіально-адміністративну одиницю" [8]. На наш погляд, саме при проведенні регіональної політики визначними є межі територіально-адміністративного впливу, які розширюються при міжрегіональній та трансрегіональній взаємодії, а ось саморегулюючі ринкові механізми діють у достатньо умовних межах і можуть реалізовуватися

на ринку певного товару навіть кількох регіонів, у тому числі транскордонних. Регіон як економічна одиниця, адміністративно визначений та обмежений частиною території держави, яка "виділилася в процесі суспільного (територіального) поділу праці, спеціалізується на виробництві певних товарів чи послуг, характеризується спільністю і специфічним щодо інших територій відтворювальним процесом; комплексністю і цілістю господарства; наявністю органів управління" [1]. Визначення регіону, запропоноване колективом учених Національного інституту стратегічних досліджень [4], також акцентує увагу на "єдності та цілісності відтворювальних процесів і управління" в регіоні.

На основі огляду дефініції "регіональний ринок" можемо запропонувати своє визначення: "Регіональний ринок - це система ринкових механізмів, економічних процесів і відносин між суб'єктами регіональної економіки у сфері обміну певного товару чи послуги, які формуються в межах регіону, спрямовані на узгодження інтересів виробників і споживачів та реалізуються під впливом інструментів регіональної політики". З цього погляду регіональний ринок розглядається як складна поліфункціональна керована територіальна соціально-економічна система, яка охоплює регіональні механізми, що забезпечують управлінський (зі сторони державних і територіальних органів влади) та кон'юнктурний (зі сторони підприємницьких організацій) вплив на відтворювальні процеси в регіоні (виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг).

Поєднання саморегулюючого механізму регіональних відносин і виважена політика держави й регіональних адміністрацій забезпечують ефективну взаємодію регіональних ринків, а єдність внутрішньорегіональних і міжрегіональних матеріально-речових, нормативно-правових, фінансово-кредитних та інформаційних зв'язків, які відбуваються на взаємопов'язаних ринках - регіональний відтворювальний процес (виробництво, розподіл, обмін і споживання регіонального продукту).

Комплексне та системне застосування інструментів регіональної політики дозволить спрямувати діяльність суб'єктів регіональних ринків не тільки на реалізацію власних інтересів, але й на ефективне використання потенціалу регіону, забезпечення його сталого розвитку.

Регіональний ринок у просторовому розумінні формує міжрегіональні економічні зв'язки з іншими регіонами країни й світу, а в предметному - внутрішньорегіональні взаємозв'язки з іншими ринками, утворюючи систему регіональних ринків. Система регіональних ринків - це взаємопов'язана сукупність регіональних ринків різного типу, які

діють в межах певного регіону та функціонування яких спрямоване на узгодження та реалізацію економічних інтересів їх учасників (задоволення потреб споживачів і ефективність бізнесу). Видова сукупність регіональних ринків систематизується за рядом ознак і критеріїв, найбільш уживані з яких запропоновані в табл. 1.

Усі регіональні ринки взаємозалежні та взаємодіють в інтересах суб'єктів ринкових відносин, забезпечуючи відтворення та розвиток національної економіки. Ми згодні з А. Романовим, що "при будь-якому підході до класифікації ринків межі між ними мають досить умовний характер" [22]. Чітко визначити межі окремого виду регіонального ринку практично неможливо, оскільки рівень взаємозалежності подекуди настільки високий, що порушення рівноваги на одному з регіональних ринків викликає дисбаланс усієї системи регіональних ринків. Окремі регіональні ринки забезпечують взаємодію системи регіональних ринків та їх інтеграцію в національний ринок і їх значення, в умовах сучасної економіки, дедалі зростає. До таких ринків, поряд з ринком інформаційних послуг, ринком транспортних і логістичних послуг, ринком банківських послуг, ринком інвестиційних товарів і ресурсів та ін., відноситься ринок юридичних послуг.

Визначення поняття "ринок юридичних послуг" у науковій, навчальній та спеціальній літературі зустрічається вкрай рідко і, як правило, є адаптацією загальноприйнятих визначень ринку стосовно сфери юридичних послуг [30-33]: як механізму взаємодії покупців і продавців юридичних послуг; як системи економічних відносин з приводу обміну юридичних послуг; як сфери обміну юридичними послугами тощо.

Одним з визначень, яке вловило суть даного типу ринку, є напрацювання фахівців Національної юридичної академії України: "Ринок юридичних послуг - це сукупність трансакцій, об'єктом яких є певні професійні дії фахівців з права з надання на комерційній основі юридичної допомоги фізичним та юридичним особам" [2]. У даному визначенні ринок юридичних послуг розуміється як соціально-економічний механізм, який забезпечує передавання та прийняття (трансакції) прав власності на особливий об'єкт купівлі-продажу - юридичну послугу.

Д.Музюкін [16] при розробці теоретичних основ правового забезпечення ринку юридичних послуг сформував визначення з огляду на його особливі функції, кожна з яких несе на собі соціальний аспект: інформаційна - дозволяє поширювати різноманітну правову інформацію необхідну людині в повсякденному житті; аксіологічна - охоплює суспільну цінність права

**Систематизація загальноживаних критеріїв класифікації та видів
регіональних ринків**

Критерій класифікації	Види регіональних ринків	
За територіальною ознакою	<ul style="list-style-type: none"> - макрорегіональні; - трансрегіональні; - національні; - зональні (міжрегіональні, міжобласні) - регіональні (обласні) - локальні (сільські, міські, районні). 	
За ступенем та характером збалансованості	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний ринок покупця; - регіональний ринок продавця. 	
За ступенем конкуренції	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний ринок чистої конкуренції; - регіональний ринок монополістичної конкуренції; - регіональний олігопольний ринок; - регіональний ринок монополії; 	
За суб'єктами господарювання	<ul style="list-style-type: none"> - регіональні ринки підприємств державної форми власності; - регіональні ринки підприємств приватної форми власності. 	
Якісна оцінка ринку	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний потенційний; - регіональний фактично функціонуючий; - регіональний кваліфікований; - регіональний освоєний; 	
За середовищем функціонування	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний реальний; - регіональний віртуальний; 	
За місцем ринку в системі товароруху	<ul style="list-style-type: none"> - оптовий - роздрібний 	
Організаційна оцінка ринку	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний відкритий - регіональний закритий 	
За видом продукту	<ul style="list-style-type: none"> - споживчих товарів і послуг; - товарів виробничого призначення 	
У залежності від групи товарів	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний ринок продовольчих товарів; - регіональний ринок непродовольчих товарів; - регіональний ринок послуг; - регіональний ринок житла 	
За походженням товарних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний ринок внутрішнього виробництва; - регіональний ринок ввезених та імпортованих товарів. 	
Відтворювальний	<ul style="list-style-type: none"> - регіональні ринки, пов'язані з забезпеченням потреб населення регіону - регіональні ринки, пов'язані з формуванням і використанням окремих факторів виробництва - регіональні ринки, пов'язані з переміщенням матеріальних потоків; 	
Об'єктний	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний споживчий ринок - регіональний ринок засобів виробництва - регіональний фінансовий ринок - регіональний ринок праці - регіональний ринок інформації 	<ul style="list-style-type: none"> - регіональний ринок капіталів - регіональний ринок землі - регіональний ринок інновацій - регіональний ринок послуг - регіональний ринок природних ресурсів
За асортиментними групами	<ul style="list-style-type: none"> - побутових послуг; - транспортних послуг; - туристичних послуг; 	<ul style="list-style-type: none"> - ринок юридичних послуг; - ринок медичних послуг - т.д.
Суб'єктний	<ul style="list-style-type: none"> - регіональні ринки споживачів - регіональні ринки виробників - регіональні ринки посередників 	<ul style="list-style-type: none"> - регіональні ринки партнерів - регіональні ринки держустанов
Економіко-правовий / ступінь легалізації	<ul style="list-style-type: none"> - легальні - нелегальні («чорні ринки») - напівлегальні («сірі ринки») 	
За ступенем соціальної доступності	<ul style="list-style-type: none"> - доступний заможному споживачу; - доступний споживачу із середнім рівнем доходу; - доступний малозабезпеченому споживачу 	

Складено автором на основі [5;7;9;12;15;18;20;25;27;29]

та механізму правового регулювання; регулююча - визначає структуру і баланс інтересів надавачів і отримувачів послуг і суспільства і забезпечує ефективність використання ресурсів для задоволення потреб соціуму у специфічному нематеріальному благові - юридичній послугі; комунікативна - допомагає встановленню зв'язків між учасниками суспільних відносин.

Регіональний ринок юридичних послуг - це взаємопов'язана система ринкових механізмів, економічних процесів та відносин між суб'єктами регіональної економіки у сфері надання та споживання юридичних послуг, які формуються в межах певного регіону, спрямовані на узгодження інтересів ринкових суб'єктів і реалізуються під впливом інструментів регіональної політики.

У даному випадку регіон як складна, динамічна, керована, ієрархічно та просторово організована соціально-економічна система має адміністративно-територіальні кордони, володіє цілісністю й однорідністю соціально-економічних умов і механізмів формування та взаємодії попиту і пропозиції. На рис. 1. нами запропоновано схематичне зображення взаємодії складових системи регіонального ринку юридичних послуг та її взаємозв'язок з основними контактними аудиторіями регіону.

У систему регіональних ринків, окрім традиційних складових, нами введені як окремі ринки: фінансовий ринок, ринок інвестицій та ринок інвестиційних товарів.

Регіональний ринок інвестицій (обмін інвестиціями у формі грошей, товарів і майнових прав) характеризують їх пропозицією з боку інвесторів (продавців) і попитом на інвестиції (потенційних покупців).

Регіональний ринок інвестиційних товарів забезпечує процес обміну об'єктів інвестиційних вкладень з метою отримання доходу у майбутньому. Інвестиційні товари можуть існувати в різних формах: у матеріально-речовій формі (фізичний капітал, готовий бізнес); у грошовій і натуральній формах (основний і оборотний капітал, капітальні й оборотні активи); тільки в грошовій формі (гроші, вклади, паї, цінні папери); в невлесній формі, яка отримує умовну грошову оцінку (нематеріальні активи).

Продавцями на регіональному ринку інвестиційних товарів виступають виробники товарів (будівель, споруд, обладнання, транспортних засобів тощо) або інші учасники (продавці валюти, паїв, цінних паперів і т. д.). Також актуальність даного ринку зумовлюється збільшення кількості юридичних справ у галузі корпоративного права, пов'язаних з поглинаннями та злиттями (M&A) (для 75% юридичних фірм визначальною залишається практика корпоративного права).

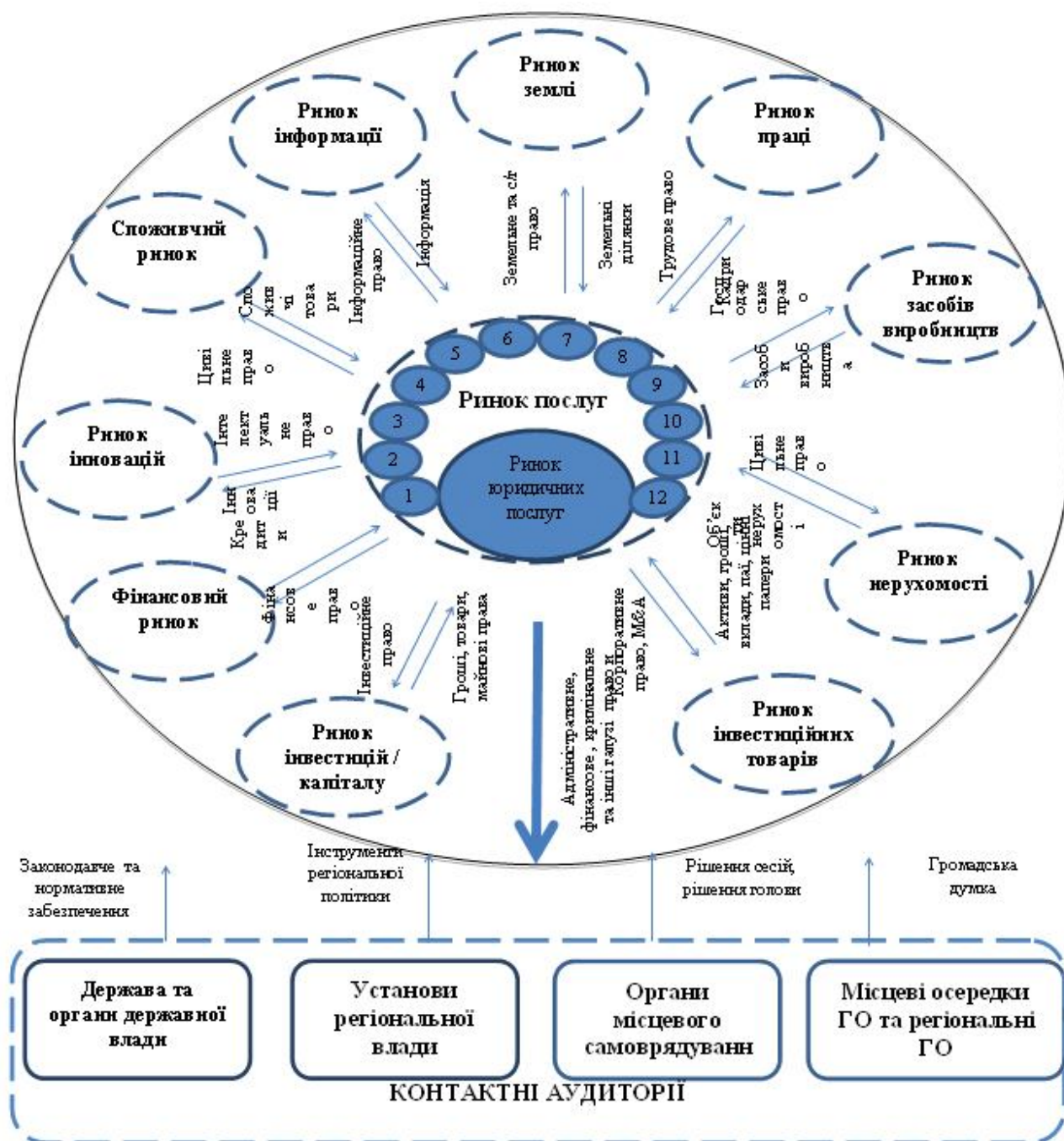
На особливу увагу заслуговує важливість ринку нерухомості в системі регіональних ринків. Саме цей ринок бере активну роль у формуванні регіональної економічної системи, яка базується на переважанні в регіоні приватної власності, ринкових механізмів саморегулювання; є абсолютно локальним ринком, визначається регіональною специфікою та найбільше залежить від неї і водночас впливає на ступінь соціально-економічного розвитку регіону.

Між регіональними ринками нерухомості та юридичних послуг існує один з найбільш щільних взаємозв'язків. Ринок нерухомості апріорі функціонує на договірній основі і постійно потребує юридичного супроводу. А для більшості регіональних юридичних фірм справи, пов'язані з нерухомістю, землею та будівництвом, є однією ключових спеціалізацій.

Отже, регіональний ринок юридичних послуг є підсистемою загальнонаціонального ринку юридичних послуг, входить у систему регіональних ринків, являючись при цьому складно структурованою, відокремленою системою, яка характеризується сфокусованим територіальним контуром, певною завершеністю, і тому може досліджуватися автономно, хоча і з певною часткою умовності.

Розвиток ринку юридичних послуг є однією з головних ознак цивілізованого суспільства та вирішальною передумовою розвитку економічної системи на усіх рівнях (макро-, мезо- та мікро-). Представники західної економічної науки, вивчаючи проблеми перехідних суспільств, прийшли до висновку, що їх демократизація та проведення політичних, соціальних і ринкових реформ можуть бути успішним лише в тому випадку, якщо вони будуть базуватись на ефективній правовій базі та на розвиненій правовій свідомості громадян. Становлення такої правосвідомості невіддільне від розвитку повноцінного ринку юридичних послуг, формування та функціонування якого має ряд перепон, пов'язаних з тим, що "право до цього часу поки що не зайняло належного місця у правосвідомості певної частини населення та у мотивації їх життєвої поведінки, що також пов'язано з відсутністю віри у можливість законним шляхом досягти вищого життєвого рівня, гідного становища у суспільстві" [26].

Разом з тим відзначимо, що той шлях розвитку правової держави як необхідної умови існування ринку юридичних послуг, який розвинені країни проходили еволюційно протягом віків, наша країна намагається пройти за останніх двадцять років. Це суттєво впливає на становлення ринку юридичних послуг в Україні та визначає тенденції його подальшого розвитку.



Позначення: (1-12 - окремі види ринків послуг)

Рис.1. Взаємодія складових системи регіонального ринку юридичних послуг (за об'єктними ознаками)

М., 2004. - 495 с.

Список літератури:

1. Арженовский И.В. Региональный рынок: воспроизводственные аспекты / И. В. Арженовский. - Нижний Новгород, 1997. - С. 20.
2. Вступ до маркетингу: [конспект лекцій] / [Шевченко Л. С., Грищенко О. А., Макуха С. М. та ін.]; за ред. Л. С. Шевченко. - Х.: Нац. юрид. акад. України, 2008. - 71 с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : учебное пособие. / А.Г. Гранберг. -

4. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. - К. : НІСД, 2010. - 288 с.
5. Долішній М.І. Регіональна соціально-економічна політика (основні засади формування і розвитку) // Регіональна економіка. - 1997. - №2. - С. 16 - 27.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 // Редкол.:...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавничий центр "Академія", 2002. - 952 с.

7. Ємець Г.С., Лендел М.А. Регіональний підхід до управління економічними процесами (на прикладі Закарпатської області). - К.: Наукова думка, 1992. - 145 с.
8. Забалдіна Ю.Б. Економічна діагностика та прогнозування розвитку регіонального ринку туристичних послуг: дис. ... канд. екон. наук: 08.10.01 / Забалдіна Юлія Борисівна. - К., 2005. - 197 с.
9. Зеленська О.О. Проблеми трактування сутності категорії "споживчий ринок" / О.О. Зеленська. [Електроний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_39/9.htm
10. Зобова Л.Л. Генезис и трансформация закона рыночных ареалов. / Л.Л. Зобова. - Кемерово: ТЕУС, 2001. - 173 с.
11. Коваленко, Е.Г. Региональная экономика и управление: Учебное пособие. [Текст] / Е.Г. Коваленко, Г. Зинчук, С. Кочеткова, С. Маслова, Т. Полушкина, С. Рябова, О. Якимова. - СПб.: Питер, 2008. - 288 с.
12. Кукура С.П. Модификация региональной модели реформирования экономики / С.П. Кукура // Маркетинг. - 1999. - №1. - С.95-100
13. Маркетинг: Учебник / А.Н. Романов, Ю.Ю. Кормогов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. - 560 с.
14. Маршалова А. С. Основы теории регионального воспроизводства. / А.С. Маршалова, А.С. Новоселов. - М.: Экономика, 1998. - 192 с.
15. Мицюк С.В. Технологічні та економічні чинники забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції / С.В. Мицюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. - 2007. - Вип. 66 (Ч.1). - С. 210-212.
16. Музюкин Д.В. Правовое обеспечение рынка юридических услуг: автореф. дис. канд. юрид. наук, - Томск, 2007. - 20 с.
17. Недосекин К.Ю. Проблемы осуществления государственной политики на потребительском рынке региона (на примере Московской области) / К.Ю. Недосекин // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2009. - №5. - С 109-113.
18. Недосекин К.Ю. Совершенствование государственного регулирования потребительского рынка Российской Федерации (на примере Московской области): автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (макроекономика; региональная экономика) / К.Ю. Недосекин. - Москва, 2009. - 19 с.
19. Новоселов А. С. Теория региональных рынков: Учебник. / А.С. Новоселов. - Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. - 448 с.
20. Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України / За ред. С. Максименка. - К.: Логос, 2000. - 170 с.
21. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник та ін. - К.: КНЕУ, 2000. - 364 с.
22. Романів Р. О. Антимонопольне регулювання регіональних товарних ринків: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: 08.02.03/ Львівський національний університет ім. І. Франка - Л., 2000. - 20 с.
23. Сонько С. П. Ринок і регіоналістика: Навч. посібник. / С.П. Сонько, В.В. Кулішов, В.І. Мустафін - К.: Ніка-центр, 2002. - 380 с.
24. Третьяк В. Анализ отраслевой организации рынков / В.Третьяк // Российский экономический журнал. - 2001. - №5-12. - С.36-41.
25. Фактори і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіону: Наукова доповідь / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Наук. ред. д.е.н., проф. П.Ю. Бельський. - Львів, 2005. - 145 с.
26. Цимбалюк М. Формування правосвідомості громадян у процесі реформування інституту власності / М. Цимбалюк // Право України. - 2003. - № 9. - С. 57-61.
27. Шевчук В.О. Диспропорції та проблеми розвитку внутрішнього споживчого ринку: регіональний аспект / В.О. Шевчук, М.М. Мунько // Регіональна економіка. - 2008. - №4. - С. 45-53.
28. Шнипер Р.И. Экономические проблемы формирования региональных рынков / Р.И. Шнипер. - Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1990.
29. Шульга В.А. Национальная экономика / под общ. Ред. Шульги В.А. - М: Изд-во Рос. экон. акад. 2002. - 592с.
30. <http://legalsuccess.ru/>
31. <http://pravo.ua/>
32. <http://rinoko.ru/ryinok-uslug/ryinok-yuridicheskikh-uslug-3.html>
33. <http://soter.kiev.ua/>

Аннотация

Олеся Хохуляк

РОЛЬ РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Исследована сущность регионального рынка юридических услуг и выявлены его роль и место в системе региональных рынков. Определены понятия "региональный рынок", "система региональных рынков", "региональный рынок юридических услуг". Систематизированы общие критерии классификации и виды региональных рынков. Предложено схематическое изображение взаимодействия составляющих системы регионального рынка юридических услуг и ее взаимосвязь с основными контактными аудиториями региона.

Ключевые слова : региональный рынок, система региональных рынков, критерии классификации, виды региональных рынков, рынок юридических услуг, рынок недвижимости

Summary

Olesya Hohulyak

THE ROLE OF MARKET OF LEGAL SERVICES IS IN THE SYSTEM OF REGIONAL MARKETS

The essence of regional market of legal services and his role and place are reduced in the system of regional markets is investigating in the article. Concepts "Regional market", "system of regional markets", "regional market of legal services", is certain. The general criteria of classification and types of regional markets are systematized. The schematic image of co-operation is offered making the systems of regional market of legal services and her intercommunication with the basic pin audiences of region.

Keywords: regional market, system of regional markets, criteria of classification, types of regional markets, market of legal services, property market.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОПИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У статті для підприємства лісопильної галузі запропоновано модель оптимізації розкрою лісопильної сировини з урахуванням такого критерію як маржинальний прибуток. Крім факторів сфери збуту оптимізаційна модель враховує також і деякі аспекти сфери постачання підприємства, які значною мірою впливають на вибір показників для цільової функції.

Ключові слова: маржинальний прибуток, модель цілочислового лінійного програмування.

Постановка проблеми. Діяльність вітчизняних промислових підприємств у період економічної кризи потребує значних зусиль для "виживання" фірми в непростих ринкових умовах. Це в свою чергу вимагає посилення уваги до планування виробничої діяльності підприємства на майбутній період та виваженого підходу до формування виробничої програми і вибору ринкових пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, які стосуються розробки виробничої програми, посідають вагоме місце в дослідженнях вітчизняних вчених, серед яких Г. Афанасьєва, І. Бондар, М. Ковбасюк, В. Москалюк, І. Чаюн та ін. Серед зарубіжних авторів, які займаються вивченням даної проблеми варто відзначити У. Альтенбурга, К. Бунтенштока, Е. Дихтля, В. Кільгера, Ф. Котлера, Х. Хершгена, М. Швайзера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи практику формування виробничої програми на лісопильних підприємствах України, можна зробити висновок, що вона не в повній мірі відповідає сучасним вимогам господарювання, які склалися в нових умовах ринкових відносин. Це вимагає від підприємств пошуку нових методів планування виробничої діяльності із врахуванням ресурсів підприємства та зовнішнього економічного середовища.

Постановка завдання. Дослідити проблему оптимізації плану розкрою сировини для підприємств лісопильної галузі виходячи з вартісного цільового критерію маржинального прибутку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Характерною особливістю лісопильного виробництва є його комплексний характер: в результаті відповідного управлінського рішення результатом процесу розкрою колоди можуть бути одночасно два або більше видів продукції. Комплексність процесу розкрою лісу формує певні складнощі при плануванні затрат у зв'язку з виникненням так званих комплексних затрат [1]. Комплексні затрати на основі критерію залежності затрат від зміни обсягу виробництва можна

розділити на дві групи: постійні та змінні [2]. Постійні комплексні затрати за визначенням не можуть бути розподілені між окремими видами продукції. Але також і змінні комплексні затрати, відповідно до принципу причинності або ідентичності, не можуть бути розподілені між окремими видами продукції [3]. Тобто всі комплексні затрати є непрямими по відношенню до видів продукції, які в свою чергу є результатом процесу комплексного виробництва.

У процесі розкрою лісу первинним чинником комплексних маржинальних затрат виступає не обсяг виробництва конкретного виду продукції, а план розкрою як управлінське рішення про формування поставів для пиловочної сировини. Отже, розподіл маржинальних затрат процесу комплексного виробництва (як матеріальних, які формують матеріально-речову основу продукції, так і конверсійних, які виникають у процесі трансформації предмета праці в готову продукцію) між видами продукції буде умовним [3].

Тому узагальнюючий висновок про комплексні затрати може бути сформульовано таким чином: комплексні затрати є наслідком не управлінського рішення щодо виробничої програми, а управлінського рішення щодо плану розкрою. Розробка поставів на плановий період - це взаємопов'язані послідовні рішення, які в сукупності як цілісна система затверджуються в плані розкрою. Але, якщо на підприємстві використовується система стандартних поставів $p_j(d_i)$ - стабільних у часі типових схем розкрою для кожного діаметра d_i , то окремий постав також можна розглядати як фактор комплексних маржинальних затрат:

$$M_{Pij} = B_{ij} - M_{3ij},$$

де $M_{Pij}, B_{ij}, M_{3ij} (i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n)$ - маржинальний прибуток, виручка і маржинальні затрати для пиловочної сировини i -ї розмірної групи, розкритої j -м поставом.

Звичайно ж, показники маржинальних затрат по поставу мають певною мірою стохастичний характер, так як крім управлінських рішень менеджменту на маржинальні затрати впливає також такий фактор як якісні характеристики лісопильної сировини (кривизна, овальність та інші

дефекти форми стовбура).

Класифікація факторів, що враховуються при побудові оптимізаційної моделі розкрою пиловочної сировини. При побудові моделі лінійного програмування для оптимізації розкрою лісопильної сировини необхідно спочатку здійснити класифікацію "збутового аспекту" діяльності підприємства на підставі таких критеріїв:

- ступеня диференційованості виробничої програми підприємства;
- ступеня визначеності інформації щодо попиту на продукцію, на основі якої розробляється виробнича програма підприємства;
- ступеня впливу покупців на розмірно-якісні властивості продукції.

У ринковому середовищі за вищенаведеними критеріями підприємство можна віднести до однієї з трьох груп.

Група 1. До цієї групи відносяться підприємства з виробництва стандартизованої продукції для "анонімного" ринку (покупці не мають безпосереднього впливу на розмірно-якісні властивості продукції на стадії її розробки). При цьому планування виробничої програми здійснюється на основі прогностичної інформації щодо попиту на продукцію в плановому періоді.

Група 2. До цієї групи належать підприємства, що виробляють стандартизовану продукцію для "анонімного" ринку, але при укомплектуванні кінцевого виробу враховуються специфічні вимоги замовника. Планування виробничої програми на таких підприємствах здійснюється за комбінованим принципом: на початкових стадіях планування виробничої програми відбувається на основі прогнозних значень попиту на стандартні комплектуючі, а на стадії монтажу планування відбувається на основі специфікації замовника.

Група 3. До цієї групи належать підприємства, що виробляють диференційовану продукцію на замовлення. Замовник має повний вплив на розмірно-якісні характеристики продукції, що випускається. Планування виробничої програми на таких підприємствах здійснюється на основі фактично наявних на підприємстві специфікацій від замовника.

Підприємства лісопильної галузі за вищенаведеними критеріями належать, як правило, до групи 3.

Також при побудові оптимізаційних моделей для лісопильної галузі необхідно враховувати деякі аспекти зі сфери постачання, так як розмірно-якісні властивості лісопильної сировини мають значний вплив на вихід процесу лісопилення. Складання плану розкрою на лісопильних підприємствах може виходити з двох ситуацій щодо сировини:

1. План розкрою базується на фактичній або прогностичній інформації про ціну і можливі обсяги закупівлі лісопильної сировини протягом планового періоду в розрізі діаметрів і сортів;

2. План розкрою базується на фактичній інформації щодо наявних на підприємстві обсягах лісопильної сировини в розрізі діаметрів і сортів.

У першому випадку релевантними затратами в оптимізаційній моделі є маржинальні затрати, які включають також і матеріальні затрати на купівлю та доставку лісу. У другій ситуації релевантними є тільки маржинальні конверсійні затрати, а матеріальні витрати є вже нерелевантними - це так звані безповоротні затрати.

Останнім важливим аспектом при побудові оптимізаційної моделі для лісопильної галузі є вибір цільової функції, які можна класифікувати таким чином:

- функції максимізації цільового показника (максимізація об'ємного виходу лісопильної продукції, максимізація маржинального прибутку за період, максимізація виручки за період);

- функції мінімізації цільового показника (мінімізація об'єму витрат лісопильної сировини в натуральному вимірі для фіксованого виходу, мінімізація маржинальних затрат за період для фіксованого виходу).

Функції мінімізації цільового показника доцільно використовувати на тих підприємствах, де процес розкрою лісопильної сировини є тільки складовим елементом процесу більш глибокої переробки пиломатеріалів. Прикладом може слугувати виробництво паркетної дошки, де процес розкрою є первинним елементом у вартісному ланцюжку. На таких виробництвах зазвичай вигідно здійснювати субоптимізацію по кожній стадії вартісного ланцюга, так як побудова синхронної оптимізаційної моделі є досить складною і неефективною з точки зору принципу "витрати на інформацію - економічний ефект від інформації". Для підприємств з глибоким циклом переробки лісопильної сировини процес оперативного планування виробництва здійснюється за принципом "зворотного" планування: вихідним пунктом при складанні планів і бюджетів є план збуту. Для лісопильних цехів таких підприємств на плановий період задається певний фіксований обсяг виходу продукції. Оптимізаційна модель в цьому випадку повинна сформувати такий план розкрою лісопильної сировини, який забезпечить виконання виробничої програми лісопильного цеху з мінімальними затратами.

На підприємствах, що спеціалізуються на виробництві пиломатеріалів, доцільно використовувати оптимізаційні моделі з функціями максимізації цільового показника. При цьому в ринковому середовищі моделі з вартісною

цільовою функцією є більш придатними в якості інструменту управління.

Оптимізація плану розкрою пиловочної сировини на основі моделей лінійного програмування. Розглянемо практично орієнтовану модель оптимізації розкрою пиловочної сировини на прикладі одного з підприємств лісопильної галузі Закарпатської області.

Підприємство здійснює розкрій лісопильної сировини на замовлення. Сировина після розкрою в сирому вигляді відразу відвантажується покупцям. Після накопичення певного залишку сировини на складі здійснюється оптимізаційний розрахунок його розкрою. Ті обсяги сировини, які не потрапили в оптимізований план, переносяться в залишок наступного планового періоду. Необхідно відзначити, що особливістю лісопильної галузі є обмеженість строку зберігання лісопильної сировини на складі. Тобто сировина, у якій закінчується термін зберігання, повинна бути включена в оптимальний план розкрою.

Наведемо основні припущення, які лежать в основі моделі:

- 1) На лісопильній лінії зі стрічкопильною технологією розкроюється сировина з її первинними розмірними параметрами;
- 2) Оптимізаційна модель відноситься до одного періоду (статична модель);
- 3) Модель передбачає, що весь вихід з поставу (у тому числі й відходи) реалізуються на ринку;
- 4) Для відходів існує ринок збуту без обмежень обсягу реалізації;
- 5) У моделі за кожною технологічною операцією закріплені окремі виробничі потужності;
- 6) Відсутня можливість введення додаткової зміни і можливість варіювання швидкості виконання технологічних операцій.

Виходячи з наведених вище припущень, пропонується наступна модель цілочислового лінійного програмування для оптимізації плану розкрою.

Цільова функція:

$$F = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n a_{ij} x_{ij} \rightarrow \max$$

Обмеження обсягів виробництва:

$$V_k^1 \leq \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n v_{ijk} x_{ij} \leq V_k^2, k = 1, 2, \dots, s$$

Обмеження потужностей виробництва:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n p_{ijk} x_{ij} \leq P_k, k = 1, 2, \dots, r$$

Обмеження складських запасів:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \leq R_i, i = 1, 2, \dots, m$$

Змінні невід'ємні:

$$x_{ij} \geq 0, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$$

Умова цілочисловості:

x_{ij} - ціле.

Тут F - маржинальний прибуток на плановий період (не включає матеріальні витрати); x_{ij} - кількість колод i -го діаметру, розкrojених j -м поставом в плановому періоді; a_{ij} - плановий маржинальний прибуток, який генерується в результаті розкрою колоди i -го діаметру j -м поставом; v_{ijk} - нормативний обсяг виходу k -го специфікаційного виду продукції, яка виробляється з колоди i -го діаметру j -м поставом; v_{ijk}^1, v_{ijk}^2 - нижня і верхня межа обсягу виробництва k -го специфікаційного виду продукції; p_{ijk} - коефіцієнт використання потужностей з k -ї технологічної операції у разі розкрою колоди i -го діаметру j -м поставом; P_k - наявні протягом планового періоду потужності для виконання k -ї технологічної операції; R_i - кількість колод i -го діаметру, які наявні на біржі сировини підприємства на момент оптимізаційного розрахунку.

Якщо підприємство формує план розкрою та виробничої програми за наявності інформації про пропозицію лісопильної сировини на плановий період, то матеріальні витрати стають також релевантними: рішення про придбання сировини приймається синхронно з рішенням відносно розкрою в одній оптимізаційній моделі.

Висновки. Отже, в широкому контексті планування (ситуація наявності інформації про альтернативні можливості придбання лісопильної сировини) оптимізаційна модель повинна враховувати крім маржинальних конверсійних витрат також і матеріальні витрати на придбання лісу, і витрати на зовнішню логістику, а у вузькому контексті (ситуація наявності тільки інформації про сировину на складі) - останні дві статті витрат не включаються у цільову функцію. Подальшим напрямом вдосконалення даної моделі може бути врахування фактора кількості змін в плановому періоді, можливості інтенсифікації деяких технологічних операцій, можливості інтеграції в модель динамічних елементів у формі декількох планових періодів, термінів виконання замовлень, що дозволить підвищити практичну цінність моделі.

Список літератури

1. Bungenstock, Christian: Entscheidungsorientierte Kostenrechnungssysteme: eine entwicklungsgeschichtliche Analyse. Mit einem Geleitwort von Juergen Weber. - Wiesbaden : Dt. Univ. - Vlg. Wiesbaden: Gabler, 1995.
2. Kilger, Wolfgang: Einfuehrung in die Kostenrechnung. - Wiesbaden: Gabler, 1992. - 482 S.
3. Marcel Schweitzer, Hans-Ulrich Kuepper Systeme der Kosten und Erloesrechnung. 7. Ueberarbeitete und erweiterte Auflage. Verlag Franz Vahlen Muenchen. 1998. - 787 S.

Аннотация

Михаил Повідайчик

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕСОПИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье для предприятия лесопильной отрасли предложена модель оптимизации раскроя лесопильного сырья с учетом такого критерия как маржинальная прибыль. Кроме факторов сферы сбыта оптимизационная модель учитывает также и некоторые аспекты сферы снабжения предприятия, которые в значительной степени влияют на выбор показателей для целевой функции.

Ключевые слова: маржинальная прибыль, модель целочисленного линейного программирования.

Summary

Myhailo Povidaychuk

OPTIMIZATION OF REVENUE AT SAWMILL ENTERPRISE

The article proposed the optimization model of cutting the sawmill materials including such criteria as the marginal profit for the sawmill enterprise. In addition to the factors of sale, the optimization model also takes into account some aspects of the sphere of company's supply, which greatly effect the choice of indicators for the objective function.

Keywords: marginal profit, model of integer linear programming.

РЕГІОНАЛЬНА ТА МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.72.015

© Луцишин З.О., Роговська-Іщук І. В., 2013

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ПЕРЕВАГИ МІЖДИСЦИПЛІНАРНОГО ПІДХОДУ В ДОСЛІДЖЕННІ КОН'ЮНКТУРИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Аналізується використання міждисциплінарного підходу в дослідженні кон'юнктури міжнародних фінансових ринків. Розкрито переваги технічного аналізу, що залишається ефективним інструментом прогнозування незважаючи на очевидні суперечності з класичними інвестиційними теоріями. Показано доцільність застосування нелінійної парадигми у вивченні міжнародних фінансових ринків в умовах глобалізації світового господарства.

Ключові слова: міждисциплінарний підхід, технічний аналіз, нелінійна парадигма, теорія хаосу, фрактальна геометрія.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли для світової економіки характерний перехід від інтернаціоналізації до глобалізації світового господарства, коли на перший план виходять міжнародні фінансові відносини, особливо гостро постає проблема розробки та використання новітніх підходів до вивчення процесів функціонування міжнародних фінансових ринків.

Об'єднання та взаємне проникнення фінансових ринків відбувається на фоні хаотичності, нерівноваженості та нестабільності, що спонукає до постійного пошуку дієвих підходів, методів та інструментів дослідження кон'юнктури, які б забезпечували отримання достовірних прогнозів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Традиційно сформувалися два основних підходи, що використовуються в сучасному аналізі на фінансових ринках, а саме: фундаментальний, прихильниками якого є Колмикова Л. І., Ліховидов В. Н., Мендрул О. Г., Найман Е. Л., Пісиков Д. Ю., Царихін К. О. та інші; а також технічний, представниками якого є Дж. Мерфі [2], Дж. Швагер [3], Якимкін В. Н., Кравчук П. П., Акеліс С. Б., Елліотт Р. Н., Ніссон С., Морріс Г. та інші. Ці діаметрально протилежні підходи розв'язують однакові проблеми щодо пошуку найефективнішого методу прогнозування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Представники школи фундаменталістів використовують традиційні та загальноприйняті методи, ґрунтовані на причинно-наслідкових

зв'язках та інструментах економічного аналізу. Опозиційна школа заперечує такий лінійний підхід та вважає його малоефективним, натомість пропонує широкий набір графічних і аналітичних інструментів, які мало досліджені теоретиками, проте визнані дієвими серед практикуючих учасників ринку.

У 1983 році Р. Мізом і К. Рогоффом опубліковано працю [1], яка присвячувалась перевірці можливостей монетаристських моделей щодо здійснення прогнозування. Результатом тестування став висновок про нездатність жодної структурної моделі передбачити динаміку валютних курсів поза заданою статистичною вибіркою. Із класичної праці Міза та Рогоффа випливає, що фундаментальні фактори достатньо погано підходять для прогнозування на міжнародних фінансових ринках.

Це пояснює причини виникнення ситуацій, коли прогнози, здійснені засобами фундаментального аналізу, виявляються неправильними, а поведінка валютних курсів та цін інших фінансових активів не може бути теоретично обґрунтована. Особливо гостро ця проблема постала в умовах глобалізації світового господарства.

Зникнення кордонів між ринками окремих країн, взаємне проникнення та вільне переміщення капіталу, розширення асортименту фінансових інструментів призводять до втрати контролю над процесами, що відбуваються на міжнародних

фінансових ринках. Практично неможливо врахувати усі фактори впливу на ціни фінансових активів, зробити хоча б приблизний прогноз.

А ось інтерес до технічного аналізу зростає і він стає чи не єдиною альтернативою традиційному фундаментальному підходу. Тому сьогодні все більше теоретиків звертають увагу саме на його методи. Водночас, попри достатню високу ефективність, технічний аналіз часто не вписується в рамки класичних теорій.

Проблема полягає в тому, що загальноприйнята думка про інформаційну ефективність ринку передбачає використання теорії випадкових блукань, тобто про існування закономірностей не може бути і мови, а це суперечить технічному аналізу.

Двома опонентами в питаннях ефективності технічного аналізу є Б. Малкіл [5], автор книги "Випадкові блукання вздовж Уол Стріт" і М. Гілберт, автор статті "Шизофренічні блукання вздовж Уол Стріт". М. Гілберт не погоджується з висловлюванням Б. Малкіла "Основна пропозиція графічного аналізу абсолютно помилкова, а інвестори, які використовують його, не отримують ніякого результату, окрім зростання витрат. Методи технічного аналізу характеризуються одноманітністю, і жоден з них не може бути кращим, ніж стратегія придбання і утримання" [5]. М. Гілберт опирається у своїх висловлюваннях на дослідження ринку, що проводилось в 1992 році такими економістами, як В. Брок, Д. Лаконішок і Б. Ле Барон. Ці автори аналізували такі методи технічного аналізу, як ковзні середні та рівні підтримки й опору для промислового індексу Доу-Джонса за період з 1897 р. до 1985 р. Результатом проведених перевірок стали такі висновки: практично усі сигнали ринку дали позитивний результат, що свідчить на користь високої ефективності технічного аналізу і підтвердило право на існування такого підходу.

Існує ще одна школа, представники якої дотримуються думки про ефективність ринків і одночасну їх передбачуваність. Її засновником є доктор економічних наук Е. Ло [4]. У своєму колі його не розуміли через його повагу до теорії інформаційної ефективності ринку і в той же час визнання технічного аналізу. У книзі Е. Ло та Б. Макінлая "Невипадкове блукання вздовж Уол Стріт" гостро критикуються класичні теорії. Автори дійшли висновку, що "фінансові ринки до міри передбачувані, проте ця передбачуваність, будучи далеко не симптомом неефективності або ірраціональності, є "маслом, що змашує колеса капіталізму". Е. Ло стверджує, що хоча ринки передбачувані, проте для ефективної торгівлі необхідно постійно здійснювати пошук нових методів, проводити дослідження ринку та

впроваджувати інновації. Е. Ло стверджує, що передбачити ринок достатньо складно, особливо на великих проміжках часу. Він порівнює успішного трейдера з компанією, яка, не бажаючи втратити конкурентоздатність, постійно вдосконалюється. Так само і інвестор на фінансовому ринку повинен бути гнучким у своїх підходах і рішеннях і шукати місце для вдосконалення. Адже не відомо, що окремий метод чи стратегія, яка приносить успішні результати сьогодні, буде успішною і в майбутньому.

Насправді між теорією інформаційної ефективності ринку та технічним аналізом є спільне. Миттєве врахування усієї інформації ціною, що підкреслює теорія, співзвучне з першим постулатом технічного аналізу (ринку враховує всю відому інформацію). Та якщо технічний аналіз так пояснює чому саме ціна є основним об'єктом дослідження, то теорія ефективного ринку в такий спосіб заперечує можливість використання будь-яких історичних даних для прогнозування майбутніх змін на ринку.

Окрім того, й інші постулати технічного аналізу можна пояснити, виходячи з традиційних теорій. Наприклад, теорія адаптивних сподівань передбачає можливість здійснення прогнозів з використанням ретроспективних сподівань. Отже, використовуючи історичні дані, можливо, і доцільно здійснювати прогнози майбутніх цін. Дана теорія підтверджує третій постулат (історія повторюється). Цей принцип технічного аналізу можна пояснити і використовуючи теорію циклів. Якщо погодитись з твердженням, що усі події мають циклічний характер, то стає зрозумілим, чому певні ситуації на ринку повторюються і чому існують тренди.

Хоча класичні теорії знаходяться в опозиції до технічного аналізу, адже жодна з теорій не пояснює одночасно усіх постулатів, проте кожна з них має спільні риси хоча б з одним із них. Така спільність у загальному не дає пояснення причин ефективності технічного аналізу, яка неодноразово доводилась її прихильниками, а супротивниками сприймалась лише як аномалія. Визнання теорії ефективних ринків, теорії раціональних сподівань, а відповідно, і теорії випадкових блукань ціни дало поштовх розвитку портфельної теорії Г. Марковіца (1952), чия концепція була доповнена У. Шарпом (1964), Дж. Літнером (1965), Ж. Моссінім (1966) та відомої моделі оцінки капітальних активів, яка об'єднала гіпотезу ефективності ринку і математичну модель портфельної теорії і є основою сучасного підходу в аналізі фінансових ринків, тоді як технічний аналіз відійшов на задній план і залишався непоясненим і незрозумілим з погляду класичних економічних теорій. Як

наслідок, не отримавши логічного пояснення, його використання повинно було б скоротитись аж до абсолютного затухання, проте цього не відбулось. Навпаки, спостерігається розширення методів технічного аналізу, пошуку нових підходів, розробка ефективних систем торгівлі в умовах відсутності необхідного теоретичного обґрунтування. На фоні чого виникають школи, які шукають компроміс між технічним аналізом і класичними теоріями, а також такі, що їх ставлять під сумнів, а подекуди і взагалі заперечують.

Одним із пояснень популярності технічного аналізу можна вважати відсутність чіткої належності до конкретної галузі знань, адже це елементи економіки, фрактальної геометрії, математичного моделювання, теорії хаосу, психологічна та соціальна складові. Виражені ознаки міждисциплінарних зв'язків, що чітко простежуються в технічному аналізі, дозволяють гармонійно поєднувати безліч дієвих методів та інструментів.

Динамічний розвиток технічного аналізу проявляється в постійному пошуку нових підходів. Лише за останні кілька років започатковано використання нейронних мереж, елементів теорії хаосу та фрактальної геометрії в межах технічного аналізу.

Наприкінці XX століття відбулися відкриття у точних науках, які дали змогу пояснити суть природних явищ. В цей час відбувається зміна стилів наукової думки. У відповідь на кризу стереотипного, лінійного мислення виникає синергетика, що передбачає використання міждисциплінарного підходу. До цього часу хаос сприймався як деструктивне явище; випадкове розглядалось як другорядний, побічний фактор, яким можна знехтувати; світ вважався незалежним від мікрофлуктуацій (коливань) рівнів життя; нерівноважність і нестійкість розглядалися як випадкові неприємності, що повинні бути подолані, адже відіграють негативну, руйнівну роль; процеси, які відбуваються у світі, розглядалися, як зворотні в часі, передбачувані, розвиток лінійний, поступальний, безальтернативний; минуле мало лише історичний інтерес, світ вважався пов'язаним жорсткими причинно-наслідковими зв'язками, які мають лінійний характер.

Міждисциплінарний підхід розглядає все вищесказане в іншому контексті. Відкриття у фізиці, математиці та інших точних науках дали змогу по-іншому поглянути на світ. Було започатковано принципово нову парадигму, за якою порядок зароджується з хаосу, коливання складають у основу організації, а випадковість відіграє конструктивну роль у еволюційних процесах.

Е. Петерс одним із перших спробував використати фрактальну геометрію у аналізі фінансових ринків, розпочавши дискусію про зміну парадигми при вивченні фінансової теорії. Він підкреслив такі властивості нелінійних динамічних систем: це системи що характеризуються зворотнім зв'язком, коли майбутнє залежить від минулого. У них існують критичні рівні, на яких присутні більше, ніж одне рівноважне значення. Ці системи мають ознаки фрактальних об'єктів, крім того, в них спостерігається залежність від початкових умов.

Якщо підтримувати його погляду, то ринки капіталів є нелінійними і тому належить очікувати: довгострокових кореляцій і трендів, змінності, з критичними рівнями ринків у певний час за певних умов, цінові ряди при зменшенні часових горизонтів будуть подібними (фрактальність), зменшення вірогідності прогнозів при спробі здійснення далеких передбачень (чутливість до початкових умов).

Прибічники нелінійної парадигми при дослідженні нелінійних динамічних процесів використовують найновіші досягнення таких наук, як: теорія хаосу, нейронні мережі, фрактальна геометрія. Тоді як теоретики в більшості випадків не сприймають такі підходи, практики започаткували вивчення нових гіпотез. Зокрема, серед великої кількості індикаторів, які використовуються у технічному аналізі, представлені і фрактали, розробляються торговельні стратегії з використанням нейронних мереж тощо.

Е. Петерс у праці "Хаос і порядок на ринку капіталів" зазначає, що дебати стосовно ринкової ефективності тривають. Ці суперечки ґрунтуються на певній двоякості: хоча існує мало доказів того, що ринки є ефективними, проте їх також мало стосовно протилежної думки. Можна погодитись з цим автором стосовно наступного твердження: "Фундаментальний аналіз часто спрацьовує, але й нерідко залишається безсилим. Те саме стосується і технічного аналізу. Економісти говорять про економічні цикли, проте жоден з них не доведено аналітично. Трейдери говорять про ринкові цикли, які також не обґрунтовані. Між теорією та практикою існує значний розкол, який був притаманний фізичним наукам упродовж усієї історії їх існування. Науковці переважно ставляться до технічного аналізу як до астрології, забуваючи при цьому, що астрологи також були першими астрономами, а алхіміки - першими хіміками. Тільки єднання теорії та практики можуть дати вигравну технологію" [8].

Висновки. Гнучкість, різноманітність, адаптивність і універсальність методів - це очевидні переваги міждисциплінарного підходу

(технічного аналізу), які варто використовувати, розвивати та нарощувати. Очевидно, що за підходами, які знаходяться на перехресті багатьох галузей знань, майбутнє, адже світ змінюється, відбувається перегляд і переоцінка базових концепцій, переосмислення та пошук нових інструментів впливу на складні малозрозумілі економічні процеси, що виходять із-під контролю. У таких умовах гостро постає питання про об'єднання зусиль науковців різних галузей знань для вирішення спільних загальнолюдських проблем. Технічний аналіз можна вважати своєрідним феноменом, який сформувався самостійно, а в подальшому може стати приводом для пошуку спільної відповіді на актуальні питання щодо механізму функціонування світової фінансової системи, щодо процесів, які відбуваються на фінансових ринках і пошуку дієвих підходів у вивченні кон'юнктури фінансових ринків.

Список літератури

1. Meese R. and Rogoff K. Empirical Exchange Rate Models of the Seventies: Do They Fit Out of Sample? /

/ Journal of International Economics, 1983, № 14, pp. 3-24.

2. Murphy John J. Technical analysis of the financial markets / John J. Murphy. - New York : NYIF, 1999. - 531p.
3. Schwager Jack D. Getting started in technical analysis / Jack D. Schwager. - New York : John Wiley and Sons, 1998. - 333p.
4. Lo A. Stock market prices do not follow random walks: evidence from a Simple specification test / Andrew Lo, Craig MacKinlay // Review of financial studies. - 1988. - #1. - P. 41-66
5. Malkiel B. G. A random walk down Wall Street : cycle guide to personal investing / B. G. Malkiel. - 6th ed. - New York : W. W. Norton & Company, 1995. - 503p.
6. Mandelbrot B. A Multifractal Walk Down Wall Street / B. Mandelbrot // Scientific American. - 1999. - #2. - P. 33-38.
7. Muth J. F. Rational expectations and the theory of price movements / J. F. Muth // Econometrica. - 1961. - #29. - P. 315-335
8. Peters E. E. Fractal market analysis: applying chaos theory to investment and economics / Edgar E. Peters, New York : John Wiley & Sons, 1994. - 315p.

Аннотация

Зоряна Луцишин, Ирина Роговская-Ищук

ПРЕИМУЩЕСТВА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА В ИССЛЕДОВАНИИ КОНЬЮНКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Анализируется использование междисциплинарного подхода в исследовании конъюнктуры международных финансовых рынков. Раскрыты преимущества технического анализа, который остается эффективным инструментом прогнозирования несмотря на очевидные несоответствия с классическими инвестиционными теориями. Продемонстрировано целесообразность использования нелинейной парадигмы в изучении международных финансовых рынков в условиях глобализации мирового хозяйства.

Ключевые слова: междисциплинарный подход, технический анализ, нелинейная парадигма, теория хаоса, фрактальная геометрия.

Summary

Zoryana Lutsyshin, Iryna Rogovska-Ishchuk

ADVANTAGES OF AN INTERDISCIPLINARY APPROACH TO RESEARCH OF INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS

The article deals with the use of an interdisciplinary approach to study international financial markets. Disclosed the advantages of technical analysis, which is an effective tool for forecasting despite obvious inconsistencies with the classical theories of investment. Demonstrated the feasibility of using non-linear paradigm in the study of international financial markets in a globalizing world economy.

Keywords: an interdisciplinary approach, technical analysis, non-linear paradigm, chaos theory, fractal geometry.

КОМУНІКАЦІЙНА РОЗМАЇТІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ПРОГРАМ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МІСТ

Розглядаються проблеми розробки комплексу маркетингових комунікацій для просування туристичної привабливості українських міст. Описано досвід зарубіжних країн та практику вітчизняних міст у сфері реалізації комунікаційних проектів. Визначені засоби комунікаційного комплексу маркетингу міста, у тому числі ті, що базуються на електронних інформаційних технологіях.

Ключові слова: туристична привабливість міста, маркетинг міста, комплекс маркетингових комунікацій, маркетингові програми, комунікаційні проекти

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність міста характеризує можливість міста успішно конкурувати, і, на нашу думку, виражається у спроможності виявляти, створювати та підтримувати кращі, порівняно з іншими містами, умови, ресурси, можливості та механізми для інвестицій, ведення бізнесу, навчання, туризму, проживання. Конкурентоспроможність міста забезпечується соціальною, діловою, інвестиційною, інноваційною, рекреаційною, туристичною, освітньою, фінансовою привабливістю, які сприятимуть встановленню довготривалих партнерських відносин з усіма цільовими аудиторіями. Туристична привабливість міста формується на основі ефективного використання ресурсного, рекреаційного, культурного, соціального, економічного потенціалу території, "при експлуатації якого забезпечують оптимальне туристсько-рекреаційне навантаження і повне збереження туристичних ресурсів і можливість отримання відповідного соціально-економічного ефекту без порушення екологічної рівноваги навколишнього середовища" [8].

Туристична привабливість окремих міст визначається числом і різноманітністю пам'яток, різноманітністю пейзажів, багатством історичного та місцевого надбання, кліматом і легкістю транспортного доступу, належним обслуговуванням туристів (готельна та ресторанна справа, розваги, досуг), транспортною інфраструктурою, і також безпекою туристів.

Більшість рейтингів туристичної привабливості територій складаються на основі вже отриманих вражень і безперечно територіальна громада та органи місцевого самоврядування повинні контролювати сфери, які визначають бажання повторного відвідування. Водночас надзвичайно важливі процедури залучення нових туристів і відвідувачів, серед яких визначальне місце займають комунікації. Актуальність розробки повноцінного та різноманітного комунікаційного

комплексу для вітчизняних міст, зумовлена необхідністю просування їх туристичної, бізнесової, інвестиційної привабливості на національний та партнерські ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наукового обґрунтування комунікаційних програм просування міст знайшли відображення у дослідженнях О. Панкрухіна, Т. Сачук, Д. Візгалова та інших. Однак спеціалізованих досліджень, які би враховували специфіку маркетингу міста, узагальнили зарубіжний досвід та практику просування вітчизняних міст, сьогодні недостатньо.

Постановка завдання. Метою статі є дослідження проблеми формування та реалізації маркетингових програм просування туристичної привабливості міст через активізацію комунікаційної складової.

Викладення основного матеріалу дослідження. До традиційного складу комплексу маркетингу міста входить такий його елемент як просування, або маркетингові комунікації (promotion). Місцева влада, підвищуючи ступінь інформованості існуючих і потенційних учасників міста про сприятливі умови, формуючи інформаційне середовище та його інфраструктуру, підвищуючи інтерактивність зв'язків з цільовими аудиторіями, здатна утримати жителів, підприємців, відвідувачів та інвесторів, стимулювати залучення нових. Метою політики просування міста є формування, розповсюдження, підтримка та цілеспрямована зміна знань, установок і поведінки цільових аудиторій стосовно муніципального продукту (профіль, переваги, привабливість, досягнення, наміри, обґрунтування, стратегічні і тактичні рішення). У цьому елементі яскраво проявляється диференціація комплексу маркетингу для зовнішніх та внутрішніх цільових сегментів, у які входять не тільки ті особи, які вже проживають у місті, працюють, ведуть бізнес, інвестують кошти, постійно його відвідують, але й потенційні споживачі, так звані зовнішні суб'єкти,

у тому числі закордонні.

Вибудувати правильні комунікації із зовнішнім медіа полем - це першочергове завдання для тих міст та регіонів, які збираються активно боротися за туристів, інвестиції, кадри. При цьому важливо розуміти, що сьогодні вихід міста (регіону) України на міжнародні ринки з власним позиціонуванням - це майже стихійний процес, але цей процес стрімко розвивається і значно впливає на позиціонування держави в цілому. І тому при плануванні просування України як місця проживання, туризму, відвідування, ведення бізнесу, інвестицій у край важливо враховувати регіональні акценти, які вже існують у зарубіжному інформаційному полі. Наприклад, у 2011 р. у Росії сформовано перший комунікаційний рейтинг [1] російських регіонів за матеріалами закордонних ЗМІ, який виявив особливості сприйняття провідними англомовними ЗМІ великих інформаційних приводів. Подібна методологія дозволяє об'єктивно відобразити привабливість суб'єктів Російської Федерації для провідних зарубіжних ЗМІ, а отже, виявити та оцінити той образ міст і регіонів, який формується за кордоном. Проведений аналіз виявив ключові чинники, що визначають підвищений інтерес зарубіжних ЗМІ до новин у містах і регіонах. Серед таких чинників виділяється активність керівників держави, що беруть участь у міських і регіональних заходах, а також великих корпорацій, що мають виражені інтереси в конкретних регіонах. Діяльність обох указаних категорій суб'єктів стала істотним драйвером лідерства регіону в рейтингу.

Знання про уявлення світової громадськості стосовно образу України, її регіонів та окремих міст дозволяє виправити минулі помилки та внести корективи в комунікаційні стратегії. Розуміння реального стану справ важливе не тільки з погляду управління репутацією, але є критичне в світлі формування політики залучення іноземних інвестицій [1].

Комунікаційний комплекс маркетингу міста охоплює безліч засобів (реклама, стимулювання збуту, паблік рилейшнз, персональний продаж, промоушн, прямий маркетинг, BTL, виставки, презентації, конференції, конгресові події, ярмарки, масові заходи та традиційні свята, спонсорство, брендинг, прихований маркетинг, інтернет-маркетинг тощо), але не всі вони доступні, наприклад, при виході міста на зарубіжні ринки (туристичні, інвестиційні тощо). Органи місцевого самоврядування повинні формувати специфічну Програму просування території (міста, регіону), яка базується на концепції інтегрованих комунікацій. Інтегрованість такої програми визначається декількома аспектами:

- поєднанням її окремих напрямків шляхом інтеграції всіх окремих звернень з метою забезпечення максимального впливу на цільову аудиторію [4];

- формування особливої комунікаційної міської культури, яка полягає у розробці та реалізації міських програм лояльності (brand loyalty, City loyalty programi), підкріплених найновішими інформаційними технологіями, орієнтованими на споживача Customer Relationship Management (CRM).

- поєднання об'єктів просування - місто необхідно просувати в органічному зв'язку з усім регіоном [8]. Тільки мегаміста (такі як Нью-Йорк, Париж, Москва, Київ та інші) можуть "продавати" тільки себе. Для розширення конкурентних переваг міста Чернівців туристичний продукт, наприклад, формується з туристичних ресурсів усієї області і навіть Сучавського повіту Республіки Румунії;

- поєднанням трьох векторів комунікаційного звернення: всередину території; ззовні території в межах України та ззовні території за межі України;

- поєднанням агентів просування. Хоча основна роль у просуванні міста належить муніципальним органам влади, які є замовниками, розробниками та виконавцями територіальних програм маркетингу, городяни, туристичні агентства, місцеві підприємства є ефективними комунікаційними каналами розповсюдження інформації про місто.

Як приклад просування туристичної привабливості міста розглянемо досвід місцевих органів влади Польщі та Чехії, рівень управлінської майстерності та зацікавленості яких досить високий.

Карловарський регіон Чехії відомий курортами мінеральних вод, і вся діяльність місцевих органів влади спрямована на створення комфортних умов перебування туристів [5], забезпечуючи при цьому надходження до міського бюджету, розвиток бізнесового сектора та підвищення якості життя населення (стабільна робота, соціальні програми, розвинута інфраструктура). У регіоні випускається дуже багато муніципальних безкоштовних газет і журналів (Primenada, Отдых, Spa-Magazin), у яких, що цікаво, висвітлюються питання, які стосуються тільки відпочинку, без політики, без побутових проблем. Випускають свої журнали і великі готелі: готель Карлсбад Плаза - "Carlsbad Revue", спа-готель Імперіал - "Laiif", готель Pupp - "Pupp Journal". Темою журналів обов'язково є місто Чехія, Карлові Вари та їх мінеральні джерела, пам'ятки, історичні факти, пов'язані з перебуванням відомих людей тих чи інших країн (найчастіше Росії та Німеччини), оскільки туристи цих країн переважають, події, які

стосуються самого готелю. Значна увага приділяється "парасольковим брендам" (суббрендам), коли окремі товари також формують регіональний бренд і регіональні органи влади всебічно їх пропагують. Так, всесвітньо відомий чеський напій Becherovka (традиційний напій з трав, який виробляється тільки в м. Карлові Вари з 1807 року) представлено не як алкогольний комерційний продукт, а як сувенір, у місті є музей цього напою, вулиця, названа іменем фабриканта Бехера, сувенірні лавки, де продають напій. Це ж стосується карловарської мануфактури Moser, продукція якої позиціонується як символ якості традиційної скляної промисловості та вершина ручної художньої роботи граверів Чехії. Широко використовуються сайти, які дають можливість отримати інформацію про Чехію, окремі міста, особливості перебування, засоби пересування, культурну спадщину: www.czechtourism.com; www.prague-info.cz; www.bohemiaticket.cz; www.ticketpro.cz, www.karlovyvari.cz, www.idos.cz, www.prg.aero. Цікавим комерційним та соціальним проектом є Інтернет-каталог історичної нерухомості в Чехії - www.zamok.cz, який спрямований на продаж старовинних будівель з метою їх реставрації. Для активізації туризму за підтримки регіональних органів влади було відкрито першу в Чехії телефонну довідку для російськомовних туристів, де можна безкоштовно отримати будь-яку інформацію, консультацію та поради туристичного характеру, карти та путівники історичних центрів великих міст Чехії, навіть шоппінг-гід по м. Празі; придбати вхідні квитки на концерти, в нічні клуби та дискотеки, в театри, музеї, галереї, замки Чехії, проїзні талони, green fee (зелений збір) на гольфові поля; замовити екскурсії, автомобілі на прокат, квитки на автобус і поїзд, проживання в будь-якому готелі, екскурсійне обслуговування тощо.

Карлові Вари - партнер-лідер проекту Thermae Europaе. Проект підтриманий Євросоюзом, породив інтенсивну співпрацю між містами, не кажучи вже про рекламний і маркетинговий ефект. Інші заходи спрямовані на позиціонування Карлових Вар як найважливішого у світі туристичного ярмарку. У місті почали розв'язувати одну з найбільш болючих проблем міста - відсутність достатніх публічних площ для спортивних і громадських заходів, зборів, виставок, концертів, фестивалів. Сьогодні місто реалізує проект мультифункціонального багатоцільового Громадського холу, в якому проходять усі види подій: від ігор Чеської хокейної екстраліги до масштабних кінопоказів знаменитого Міжнародного кінофестивалю в Карлових Варах. Вартість проекту "КВ Арена" склала більше 1200 млн. чеських крон.

Серед польських муніципалітетів цікавий досвід міста Жешува (Rzeszów) стосовно промоції міста. У стратегічному плані міста на 2009-2013 рр. [14] промоційні аспекти складають основу усіх заходів (табл. 1).

Програма комунікаційних заходів міста Жешув комплексна, узгоджена за термінами, гармонійна, підкріплена маркетинговим бюджетом міста. У табл. 2 запропоновано опис складових комунікаційних проектів міста Жешува (Польща), спрямованих на промоцію міста.

Отже, маркетингові комунікаційні програми зарубіжних міст сьогодні орієнтуються не тільки на традиційні маркетингові інструменти та методи, а й на концепції соціально-етичного та партнерського маркетингу, особливу увагу приділяючи екологічним і соціальним аспектам міста, використанню маркетингових стратегій просування брендингу, створенню іміджу території.

Російські вчені починають розвивати елементи класичної концепції маркетингу міста, виділяючи особливу змістову сутність цієї категорії, розглядаючи її як передову ідею і філософію, спосіб задоволення потреб території та громадян, які на ній проживають, а муніципальні програми розробляються з урахуванням сегментації споживачів муніципального продукту, хоча у своїх найновіших працях відомі дослідники муніципального маркетингу О. Панкрухін, Д. Візгалов, Т. Сачук усе більше акцентують увагу на промоційних аспектах територіального маркетингу загалом і муніципального, зокрема. Російська Федерація серйозно розширила число міжнародних виставок, де вона виступає з об'єднаним стендом, який представляє туристський потенціал її регіонів, територій та окремих міст. При багатьох російських торгових представництвах створені відділи туризму. Запущено кілька широкомасштабних рекламно-інформаційних кампаній у Великобританії, Німеччині, Іспанії, Франції та інших країнах, звідки прибуває найбільша кількість мандрівників. Організуються поїздки західних журналістів по Росії з відвідуванням основних туристських центрів. За шість перших місяців 2008 року уряд Росії перерахував комунікаційній компанії Ketchum \$ 2436 тис. за пропаганду ролі Росії як голови "Великої Вісімки" (G8). У рамках цього контракту Ketchum забезпечувала різнобічну комунікацію: проводила зустрічі журналістів і державних діячів, готувала інформаційні матеріали і так далі. За даними журналу New Times [10], уряд Росії витратив за останні два з половиною роки не менше 10 млн. доларів на послуги американських PR-агентств.

Цікавим елементом системи просування

Таблиця 1

Комплекс комунікаційних проектів просування м. Жешув

Промоційний захід	Термін та періодичність заходу	Орієнтовний бюджет, złt Pl
Сайт «Кращий Жешув»	Протягом 2009 р.	15 000
Циклічні інформаційні акції «Жешув запрошує»	Циклічність: травень, вересень	20 000
Циклічні інформаційні акції «Навчання в Жешуві»	Циклічність: травень/-червень	35 000
Циклічна культурна подія «BREAKOUT FESTIVAL»	Циклічність: серпень	150 000
Циклічна культурна подія «RZESZOFF FESTIVAL» – фестиваль незалежних мистецтв	Циклічність: серпень	20 000
Циклічна культурна подія «RZESZOW AIR SHOWFESTIVAL»	Циклічність: травень	200 000
Циклічна культурна подія Всесвітній фестиваль фольклорних польських колективів	Циклічність: липень	50 000
Розробка логотипу міста Жешув та нової концепції промоційного гасла	Лютий 2009 р.	8 000–15 000
Евент-подія «Вулиці Жешува»	Червень-вересень	Одноразово 60 000
Ініціатива «Стартова лінія»	Довільно 2009-2013 рр.	30 000-60 000
Промоційна компанія «Жешув. Ваш вибір»	Червень-жовтень 2010 р.	120 000-180 000
Акція «Інноваційний Жешув»	Травень 2009 р.	5 000
Конкурс «Інновація року»	Циклічність: жовтень	20 000
Проектування системи візуальної ідентифікації Жешува, в тому числі проектування нового веб-сайту відповідно до основних кольорових схем і системи друкованих засобів ідентифікації міста	Березень 2009 р.	120 000-200 000
Програма «Інноваційна архітектура, просторове інноваційне планування»	2011-2013 рр.	50 000
Програма під робочою назвою «Унікальні освітні напрямки»	Інформаційні акції травень 2009 р.	Річна дотація 30 000
Сайт «Rzeszowianie.pl»	Січень 2010 р.	300 000-400 000
Сайт, присвячений міському бренду та стратегії просування міста	Січень-серпень 2009 р.	10 000
Муніципальна інформаційна система (SIM)	проект на 2010-2013 рр.	150 000
Розсилка для інвесторів та інвестиційних фондів	Циклічність: квітень	20 000 в рік

туристичної привабливості міста є культурно-розважальні події в місті. Промоція міста дозволяє "із сучасного міста робити "спектакль" [3], шоу, вітрину культурних подій та вистав. Культурні події можна і потрібно провокувати, тобто організовувати. Можна навести приклад Санкт-Петербурга, який протягом багатьох років продовжує "розкручувати" вже й так відомий бренд "білі ночі". Саме у цей період до Санкт-Петербурга прибуває найбільше число туристів, щоб подивитися на розведені мости, послухати зірок Маріїнського театру і прогулятися на катері по Неві. З травня по червень туристичні компанії Петербурга заробляють 30% річної виручки, приймаючи до 5 млн. туристів. У програмі знаменитого музичного фестивалю "Зірки білих ночей" беруть участь відомі європейські артисти, а Маріїнський театр у білі ночі дає опери просто неба, декораціями до яких служать кріпосні стіни Виборга або Івангорода. З 2009 року розведені крила мостів використовуються як гігантські

екрани, на яких у режимі нон-стоп проектують анімаційні фільми. Про білі ночі туристи дізнаються в основному з інтернет-порталів, журналів серії National Geographic, спеціальних передач BBC, присвячених Росії.

Адміністрація президента США також входить до рейтингу найбільших рекламодавців світу. Після цунамі в Південно-Східній Азії надзвичайна сесія Виконавчої ради ВТО, за підтримки Управління туризму Таїланду, Міністерства культури і туризму Індонезії, а також провідних регіональних авіакомпаній і готелів, організувала ознайомлювальні поїздки, серію прес-турів для представників туристичних адміністрацій і найбільших туроператорів головних "країн-постачальників" туристів. Міністерство туризму і культури Туреччини протягом півроку має намір витратити на рекламу своїх курортів в Україні не менше \$3,5 млн., а якщо буде потрібно, то ця сума буде збільшена до \$5 млн. Проте залученням туристів займаються не тільки державні, але й

Таблиця 2

**Комунікаційні проекти міста Жешува (Польща) спрямовані
на промоцію міста**

Назва проекту	Підземний туристичний маршрут «Жешувські пивниці»	«Вибери Жешув» Візуальні засоби, що демонструють Жешув як місто, що дружнє до розташування бізнесу	«Жешув складає іспит»
Форма комунікації	Рекламна акція	Зображення, які передають інформацію про Жешув як місто, приязне до розміщення бізнесу.	Промоційна компанія: білборди – візуальні засоби – реклама міста Жешув як академічного центру, міста для розміщення компанії, спортивного міста.
Мета	Повідомлення про відкриття нового об'єкта та підземної до-роги; мотивація громадського інтересу та бажання дізнатися про історію підземного міста.	Повідомлення про те, що Жешув був переможцем багатьох конкурсів, є містом спортивної активності	Комплекс дій, спрямованих на благо теперішніх і залучення нових жителів і працівників, через пропагування академічності Жешува – місця, де відбуваються спортивні та культурні заходи, місце з позитивними економічними показниками.
Цільова аудиторія	Жителі Польщі, турсоператори, жителі регіону	Жителі Польщі, які планують розмістити бізнес, лідери громадської думки, населення регіону.	Учні середніх шкіл, випускники навчальних закладів, жителі Жешува, південно-східної Польщі.
ЗМІ	Публікації в туристичних виданнях. Друковані матеріали, рекламні публікації, рекламні щити, Інтернет. Заходи PR.	Одноразові рекламні публікації в газетах. Візуальна реклама (спонсорські щити) на телеканалах, реклама в Інтернеті, друковані матеріали.	Візуальна реклама (170 рекламних щитів), TVP3 Жешув, Радіо Eska, молодіжні інтернет-портали: edulandia.pl, uczelnie.info.pl, uczelnie.pl, друковані матеріали.
Бюджет	45 тис. zł	220 тис. zł	80 тис. zł - міський бюджет;

муніципальні власті. Париж, наприклад, витрачає на візну рекламу до €70 млн. в рік (четверо з п'яти туристів у Парижі - це люди, які приїхали туди вдруге та втретє). Під час фінансової кризи маркетингова активність світових туристичних центрів не тільки не знизилася, а навіть посилилася. Багато країн використовували період кризи для того, щоб розповісти про себе і привернути туристів. Такі регіони світу, як країни Карибського басейну, Аляска, Уельс, Швейцарія, розробили нові маркетингові компанії або збільшили фінансування вже існуючих програм, щоб підтримати туристичний потік. Наприклад, Уряд Великобританії для підтримки туризму розробив маркетингову кампанію "Відвідай Уельс" (Visit Wales) на 2009 р., на реалізацію якої додатково виділило 2,2 млн. фунтів. Асоціація з туризму Аляски розробила маркетингову програму "Цінність Аляски" (Alaska Value

Campaign), спрямовану на залучення туристів. Розглядається збільшення маркетингового бюджету з ~\$10 млн. до ~\$20 млн. [7].

Беручи за основу пропозиції М. Окландера [11], можна сформулювати деякі завдання кампаній з просування позитивного іміджу міста: висвітлення економічних, соціальних, спортивних, культурних, науково-технічних, медичних, екологічних та інших успіхів міста; формування уявлення про місто як місце з привабливими умовами життя, рекреації, господарської діяльності; підтримка популярності та інтересу до міста, використовуючи різноманітні інформаційні приводи і навіть "штучно" створювати їх; створення місцевих символічних героїв, символів, ритуалів, традицій (в Угорщині різноманітні сувеніри випускаються у формі відомої угорської ковбаси); проведення великих спортивних, наукових і культурних заходів у місті; популяризація міста і регіону в цілому, лобіювання

його інтересів у структурах влади; розробка програм з коректування інформації про місто; формування місцевого патріотизму, пропаганда здорового способу життя; культивування популярності, високого авторитету, заслуженої пошани до перших осіб міста; просування продукції місцевих ремесел і промислів; популяризація місцевого фольклору, історичної та культурної спадщини.

Хоча просування територіального продукту є, на думку Т. Сачук [13, с.39], найбільш "озвученою" темою в комплексі територіального маркетингу, всі підходи, в тому числі і згадуваного автора, зосереджуються на просуванні іміджу міста. Але, зосереджуючись на цьому досить "модному" інструменті муніципального маркетингу, треба пам'ятати про застереження О. Панкрухіна [12], що, "пропускаючи товарну, цінову і збутову політику, місто залишає шанс "брендмейстерам" пускати мильні бульбашки іміджів, відірваних від реального життя. А доля мильних бульбашок відома, та й ті, що оточують, не завжди задоволені непередбачуваністю траєкторії падіння піни".

Маркетинг взаємодії розглядає комунікації в ширшому аспекті - як будь-які взаємини міста зі своїми партнерами, які дозволяють кожній стороні отримати вигоди. Основна ідея маркетингу взаємодії полягає в тому, що об'єктом управління стає не сукупне рішення, а відносини - комунікації з цільовими аудиторіями. Відносини, як результат ефективної взаємодії, стають продуктом, у якому інтегровані інтелектуальний та інформаційний ресурси - головні чинники безперервності ринкових відносин [2].

Наприклад, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України планує провести роуд-шоу (road-show) - презентацію Національних проектів провідним представникам міжнародного бізнесу. Роуд-шоу відбувається у 16 найбільших фінансових центрах світу (перший етап у 2011 р. в Лондоні). Реалізація роуд-шоу є одним з компонентів інвестиційної реформи. Загальною й основною метою реформи є активне залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, формування позитивного інвестиційного іміджу України у світі, а також позиціонування України як провідного фінансового, політичного і бізнес-центру в Східній Європі. Впродовж кампанії роуд-шоу (перший етап якого продовжиться близько двох місяців) українська делегація відвідує найбільші фінансові центри світу, що знаходяться в Америці, Європі, Азії та на Близькому Сході. Проведення презентацій відбувається за формулою "Один день - одне місто". У кожній презентаційній точці роуд-шоу представляються відомості про інвестиційний

клімат та інвестиційне законодавство України, інформація про Держінвестпроект. Формат роуд-шоу передбачає можливість підписання контрактів і угод щодо конкретних інвестиційних та Національних проектів, що значно прискорює процес залучення іноземних інвестицій. Роуд-шоу передбачає презентацію таких національних проектів: LNG-термінал, Олімпійська надія-2022, Чисте місто, Відкритий світ, Енергія природи та інші залежно від країни, де відбувається конкретна презентація.

Маркетинг відносин спирається на електронні інформаційні технології: комп'ютерні бази даних, в яких фіксуються продуктові, цінові, комунікаційні переваги цільових аудиторій, їх профіль. Ці технології дозволяють місту персоналізувати маркетинг, збираючи специфічну інформацію про споживачів, формувати індивідуально-орієнтований продукт міста - стратегія міста складається із суми особистих стратегій його жителів. Активно використовуються нові медіа-платформи [6]: соціальні мережі (Facebook, Вконтакте тощо); блоги (Blogger, LiveJournal); мікроблоги (Twitter тощо); агрегації соціальних мереж (NutshellMail, FriendFeed); події (events) (Upcoming, Eventful, Meetup); сайти інформації (Wikipedia, Biki тощо); інформаційні агрегатори (news aggregators) (Ukr.net, News.yandex.ua, Google News, Bigmir.net, i Google); соціальні новинники (Reddit, NowPublic, Digg, Mixx); соціальні закладки (social tagging) (Google Reader, CiteULike, StumbleUpon); сайти-відгуки, рецензії, opinion-сайти (epinions, Yelp, Yahoo! Answers, Google); сайти-обмінники (Picasa, YouTube та ін.); комунікатори (Skype, ICQ, Stickam).

Висновки. Важливий не стільки сам муніципальний продукт, скільки його вростання в систему споживання міських цільових аудиторій. Саме налагоджені комунікації з населенням, бізнесом інвесторами, відвідувачами визначають успіх муніципальних програм. Беручи за основу пропозиції М. Окландера, можна сформулювати деякі завдання кампаній з просування туристичної привабливості та позитивного іміджу міста: висвітлення економічних, соціальних, спортивних, культурних, науково-технічних, медичних, екологічних та інших успіхів міста; формування уявлень про місто як місце з привабливими умовами життя, рекреації, господарської діяльності; підтримка популярності та інтересу до міста, використовуючи різноманітні інформаційні приводи і навіть "штучно" створювати їх; створення місцевих символічних героїв, символів, ритуалів, традицій (в Угорщині різноманітні сувеніри випускаються у формі відомої угорської ковбаси); проведення великих спортивних, наукових та культурних заходів у місті; популяризація міста і регіону в цілому, лобювання

його інтересів у структурах влади; розробка програм з коректування інформації про місто; формування місцевого патріотизму, пропаганда здорового способу життя; культивування популярності, високого авторитету, заслуженої пошани до перших осіб міста; просування продукції місцевих ремесел та промислів; популяризація місцевого фольклору, історичної та культурної спадщини.

Список літератури

1. Аналитическое агентство "Смыслография" представило коммуникационный рейтинг регионов России в зарубежных СМИ I полугодия 2011 года [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/media-advertising-marketing/2011/10/17/3667>
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. - 231 с.
3. Визгалов Д.В. Города - лучший бренд России / Д.В. Визгалов // Городской альманах. - Вып. 3. - М.: Фонд "Институт экономики города", 2008. - С. 17-18.
4. Гончаров С.М. Маркетинг: навч. посіб. / С.М.Гончаров - Рівне: НУВГП, 2007. - 364 с.
5. Город котрому повезло [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://bujet.ry/article/6430.php>
6. Звіт за результатами експертного дослідження "Дослідження каналів комунікації, зокрема нових медіа-платформ, які використовуються у трикутнику відносин "Органи виконавчої влади - Громадські організації - Засоби масової інформації": проблеми і перспективи" [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://pdp.org.ua/images/stories/materials/2011_May_Zvit_Last.pdf
7. Киселева Е. Маркетинг туристического потенциала региона - эффективные подходы и инструменты маркетинговой политики [Електронний ресурс] / Е.Киселева. - Режим доступу : <http://www.strategy.ru>
8. Кузик С.П. География туризма : навчальний посібник / С.П. Кузик. - К.: Знання, 2011. - 271 с.
9. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій. навч. посіб. - 2-е вид., доп. і перероб. / Т.І. Лук'янець. - К.: КНЕУ, 2004. - 524 с.
10. Морарь Н. Кремль наводит марафет [Електронний ресурс] / Н.Морарь. // New Times. - 2009. - № 10 - Режим доступу : <http://newtimes.ru/articles/detail/2871/>
11. Окландер М.А. Маркетинг региона как разновидность маркетинга некоммерческих организаций / М.А.Окландер, Е.Г. Михайленко // Труды Одесского политехнического университета. - Одесса: 2000. - Вып. 1 (10). - С. 264-268.
12. Панкрухин А. Дефіцит партнерства [Електронний ресурс] / А. Панкрухин. - Режим доступу : <http://www.ci-journal.ru/column/582/defitsit-partnerstva>
13. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В.Сачук. - СПб.: Питер, 2009. - 368 с.
14. <http://bip.erzeszow.pl/plany-i-programy/1822,strategii-marki-rzesz-w-na-lata-2008-2013-oraz-programu-promocji-miasta-rzeszowa-na-lata-2009-2013.html>

Аннотация

Ирина Будникевич, Инга Крупенна

КОММУНИКАЦИОННОЕ РАЗНООБРАЗИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОГРАММ ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДОВ

Рассматриваются проблемы разработки комплекса маркетинговых коммуникаций для продвижения туристической привлекательности украинских городов. Описан опыт зарубежных стран и практику отечественных городов в сфере реализации коммуникационных проектов. Определены средства коммуникационного комплекса маркетинга города, в том числе основанных на электронных информационных технологиях.

Ключевые слова: туристическая привлекательность города, маркетинг города, комплекс маркетинговых коммуникаций, маркетинговые программы, коммуникационные проекты

Summary

Iryna Budnikevych, Inga Krupenna

COMMUNICATION DIVERSITY OF MARKETING PROGRAMS OF CITY TOURIST ATTRACTIVENESS PROMOTION

The article regards the problems of elaboration of marketing communications complex for tourist attractiveness promotion of Ukrainian cities. It describes the experience of foreign countries and practice of Ukrainian cities in realization of marketing projects. Means of city marketing communicational complex are determined, including those based on the electronic informational technologies.

Key words: tourist attractiveness of a city, city marketing, marketing communications complex, marketing programs, communication projects.

ВЕКТОР ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Стаття присвячена проблемам визначення вектора економічної інтеграції України в умовах розбудови економіки знань, коли на перші ролі виходять інфраструктура та ресурси нематеріальні - генерування, зберігання, дистрибуція і передача знань та інформації. Проаналізовано позитивні та негативні наслідки від вступу до Євросоюзу чи Євразійського економічного простору та окреслено основні напрями економічної співпраці в контексті розвитку економіки знань.

Ключові слова: економіка знань, інформація, знання, інтеграція, глобалізація, Євросоюз, Євразійський економічний простір.

Постановка проблеми. З кінця ХХ століття у світі відбувається поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, зумовленого процесами глобалізації, інтеграції, постмодернізації, інформатизації та "інтелектуалізації", коли наука і знання перетворюються на безпосередньо продуктивну силу суспільства, а в рамках політичних та економічних дискусій з'являється новий концепт - "економіка знань". Процеси глобалізації носять суперечливий характер і натикаються на певний опір ряду держав, які прагнуть зберегти свою культурну та соціальну ідентичність, і не входять до складу інтеграційних об'єднань, але все одно країни неминуче відчують на собі їх суттєвий вплив.

Від розвитку повноцінної інтеграції безпосередньо залежить конкурентоспроможність нашої країни на світових ринках. При цьому в економіці знань функцію локомотива інтеграції виконують соціальні та гуманітарні науки, науки про поведінку, діяльність міждисциплінарних наукових груп, а порівняльні переваги національних економік уже меншою мірою визначаються багатством природних ресурсів або дешевою робочою силою і дедалі більше - конкурентним застосуванням знань. Тому інтеграцію належить розуміти не як просте посилення економічної взаємодії, а як особливу форму економічної співпраці, партнерських взаємовідносин, головне в яких - узгоджена економічна політика і економічні преференції, що поширюються на ті сфери, які зможуть забезпечити нашій державі вагомі конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи різноплановість проблем визначення вектора інтеграції, його суцільну значущість для України, особливо в контексті розбудови економіки знань, її взаємозв'язку з різними аспектами функціонування економічної системи, окремі питання цієї тематики вивчалися багатьма зарубіжними та вітчизняними економістами, політологами, соціологами різних шкіл і напрямів [1-8].

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Сьогодні в Україні все ще відсутній єдиний оптимальний сценарій напрямку руху її зовнішньополітичного вектора, практично всі розмови про майбутню партнерську перспективу України спираються на географію і розглядаються з точки зору споживчого сегменту. Але є розуміння того, що залишатися осторонь інтеграційних процесів в умовах глобалізації для України неможливо, а її ефективне існування у геоекономічному й геополітичному середовищі передбачає активну взаємодію з іншими державами.

Історично склалося так, що Україна значно зорієнтована на співробітництво з європейськими країнами, особливо це стосується прикордонного регіонального співробітництва з країнами Польщі, Чехії, Словаччини, Угорщини. Європейський вектор зовнішньої політики домінуючий для нашої країни вже протягом багатьох років. Це зумовлено тим, що ЄС - найбільш розвинене світове інтеграційне утворення, яке має значний сукупний науково-технічний, економічний, індустріальний, фінансовий та інвестиційний потенціал, місткий ринок праці, є найбільшим світовим експортером та імпортером. Його частка у світовому експорті становить близько 40%, а відповідно імпорту - 38%. Крім того, в ЄС накопичено великий міжнародний досвід розвитку та регулювання інтеграційних господарських процесів, проведення країнами-членами ЄС спільної правової, соціально-економічної, кадрової, науково-технічної, валютної, зовнішньоекономічної, екологічної політики [1].

Позиція України щодо Євросоюзу вперше була сформована на законодавчому рівні в Основних напрямках зовнішньої політики України, схвалених ВРУ 2 липня 1993 р [7]. Тож, починаючи майже з моменту проголошення незалежності України і на протязі вже 20 років її інтеграція в світове співтовариство стала одним з пріоритетів державної політики. Але, попри офіційно проголошену позицію України про європейський вектор розвитку, в суспільстві й досі триває

дискусія з цього приводу - який вектор розвитку обирати Україні - вступ до Євросоюзу (ЄС) чи Євразійській економічний простір (ЄЕП).

Постановка завдання. З огляду на зазначене вище визначимо деякі можливі позитивні та негативні наслідки від приєднання України до Європейського (стратегічне рішення з погляду загальноекономічної стратегії для України) і Євразійського союзів (тактичне рішення) і спробуємо оцінити вірогідність вектору інтеграції в контексті розбудови економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як уже можна констатувати, інтеграція в сучасну світову економіку - це довготривалий процес, і намагання України приєднатись до ЄС ми можемо спостерігати і до сьогодні. До того ж, приєднуватися до Євросоюзу доцільно, коли в країні є розвинені наукомісткі виробництва, достатньо високий рівень наповнення вітчизняними товарами свого ринку, виробляється конкурентоспроможна на зовнішньому ринку продукція [3]. Поки що Україна не готова стати членом ЄС тому, що не відповідає стандартам цього об'єднання держав:

європейці вважають Україну недостатньо демократичною (згідно з Індексом сприйняття корупції, Україна - найбільш корумпована держава в Європі - 144-е місце у 2012 році разом з Бангладеш, Камеруном, Центрально-африканською Республікою, Республікою Конго і Сирією);

велика доля бідних громадян (близько 24%), що свідчить про нездатність держави виконувати функцію розвитку економіки;

Україна відстає від Європи в технічному і технологічному оснащенні економіки. Спостерігається низька конкурентоспроможність, технологічне відставання різних галузей господарювання від більш розвинутих структур зарубіжних суперників. Серйозні структурні та технологічні відмінності в економіках України та країн Євросоюзу ускладнюють взаємовигідне економічне співробітництво і стимулюють до

пошуку покрокових заходів ринкового "взаємопроникнення";

Україна лідер за обсягом тіньової економіки, випередивши весь Євросоюз і навіть Росію (згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі - 34% ВВП за 2011 рік);

наявний економічний потенціал нашої країни не дозволяє їй бути активним експортером і імпортером товарів, давальницької сировини і послуг.

На жаль, в Україні й досі використовується так звана "дирижистська" модель, заснована на принципах традиційної промислової політики, зокрема на виокремленні галузевих пріоритетів та їх державній (фінансовій та нефінансовій) підтримці. Модель передбачає проведення активної промислової політики в традиційному (тобто за галузевим принципом) сенсі цього слова. Наслідки такої політики демонструє частка підприємств (за видами промислової діяльності), які зазнали збитків (рис. 1).

У структурі зовнішньої торгівлі (за даними на кінець 2012 року) виділяються: продукти рослинного походження - 13,2% експорту; зернові культури - 10,2%; мінеральні продукти - 11,1%; недорогоцінні метали та вироби з них - 27,5%; машини, обладнання та механізми - 10,2%; електротехнічне обладнання - 10,2%. Структура зовнішньої торгівлі конкретно відбиває сировинний, факторний потенціал України.

В Україні поки що не створено привабливий інвестиційний клімат для залучення європейських капіталів, а тому не дивно, що країни Європейського Союзу в галузі іноземного інвестування значно займають очікувальну позицію. Ця ситуація пояснюється високим рівнем ризикованості операцій на ринку України, що робить її малозначущим і непривабливим економічним партнером та інвестиційним ринком для потенційних інвесторів з країн Європейського Союзу.

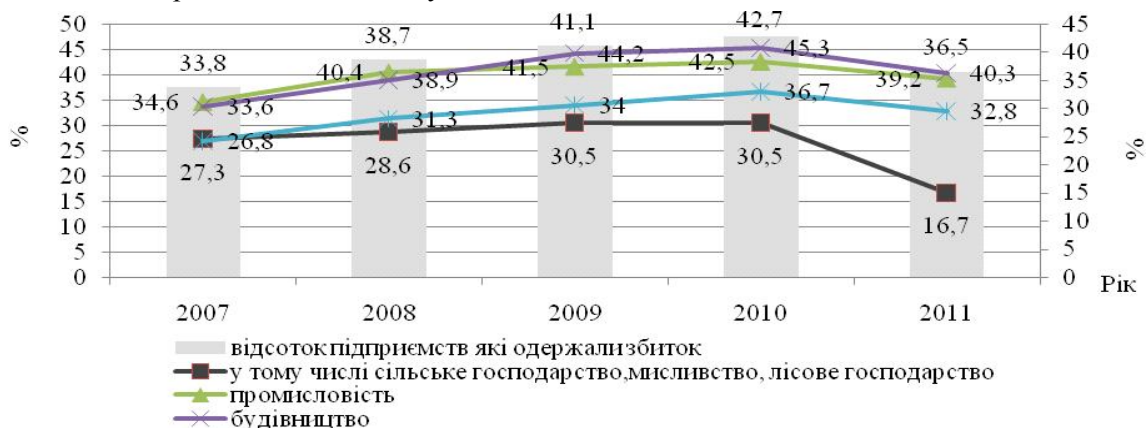


Рис.1. Динаміка зміни фінансових результатів діяльності підприємств за галузевим принципом [9]

Більшість авторів [1-8] пов'язують приєднання України до ЄС, насамперед з економічними можливостями (табл.1), але це не зовсім виправдані, зважаючи на те, що сьогодні ЄС зазнає стан економічної кризи, яка проявляється, в першу чергу, зниженням попиту на споживчі товари на європейському ринку, і, як наслідок, потребує пошуку Європою ринків збуту для своєї продукції. Одним з таких ринків є Україна, яку можна "наситити" європейськими товарами, не боячись впуску на ринок Європи неконкурентоспроможних українських товарів, оскільки вітчизняні товаровиробники не готові до жорстокої міжнародної конкуренції і не здатні конкурувати на європейському ринку.

Серед основних напрямів інтеграції нашої країни до ЄП у контексті розбудови економіки знань у нашій державі варто виділити:

сферу інвестиційної діяльності - оскільки іноземні інвестиції країн ЄС займають провідне місце у вітчизняній економіці;

спільне підприємництво, з огляду на активний розвиток останніми роками інституту публічно-приватного партнерства в Україні. Тут доцільно звернути увагу на перспективи укладання угод з країнами ЄС про міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва, які ще не отримали належного розвитку;

сферу інноваційної діяльності, яка створює передумови для розвитку економіки знань.

Оцінюючи перспективи України щодо її інтеграції в Європу, зазначимо, що Україна має деякі необхідні характеристики для введення її до складу інтеграційних об'єднань:

- вигідне гео економічне положення, яке надає їй важливу роль транзитної країни між Європою і Євразією (Україна займає велику територію на південному-сході Європи; має вихід до Азовського і Чорного морів, знаходиться на схрещенні торгових шляхів: з півночі Європи - на південь, на азійський і африканський континенти, в арабський світ, а також з заходу, з країн ЄС, на схід, у країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону; має сухопутний і морський кордон з великою кількістю сусідів);

- країна є безпосереднім сусідом ЄС, що відкриває нові можливості для поглиблення співпраці;

- володіє розвинутою інфраструктурою залізничного та водного транспорту;

- належить до вісімки держав, які мають значний космічний, технічний і технологічний потенціал

Що ж стосується східного вектору інтеграції, варто зазначити, що країни СНД уже давно і надійно співпрацюють одна з одною. Тоді як ЄС переживає не найкращі часи, Євразійському

Союзові деякі науковці [2;6] проорокують економічний розвиток. Так, якщо вірити прогнозам ООН, то ВВП Євросоюзу у короткостроковій перспективі зростатиме приблизно на 1,7 %, тоді як країнам СНД проорокують зріст на 4,2% [3]. Євразійський ринок для України життєво важливий, про що свідчать показники торговельного балансу України за 2012 рік: на долю країн СНД припадає 37% зовнішньої торгівлі України, тоді як на країни ЄС - менше 27% [3]. Крім того, якщо говорити про східний ринок, то в нашому експорті переважає продукція високого і середнього ступеня обробки - машинобудування, металургійна промисловість, продовольство і продукція хімії, у ЄС же ми зазвичай експортуємо сировину і напівфабрикати, а це означає, що саме євразійський ринок дає роботу нашим найбільш розвиненим виробництвам і галузям. Що стосується імпорту, то в євразійському напрямку домінують енергоносії, тоді як з ЄС імпортуємо переважно готову продукцію (харчові товари тощо) [3].

Умови, необхідні для вступу до Митного союзу, на перший погляд доволі прості - єдиний ринок праці і капіталу, єдиний автомобільний ринок і єдина промислова політика, а також взаємодія бізнесу і держави. Останній пункт украй важливий, адже відкриття кордонів створить єдиний ринок у всіх сферах, а значить, зросте конкуренція. Для українських підприємств це одночасно і небезпека, і стимул для модернізації. З огляду на це, вкрай важлива державна підтримка вітчизняної промислової сфери, одним із засобів реалізації якої має стати розвиток публічно-приватного партнерства в нашій країні.

Серед основних напрямків економічної співпраці з ЄП особливого значення для України в контексті розвитку економіки знань набувають:

- здатності розвивати багаторівневу і різношвидкісну інтеграцію з урахуванням соціально-економічних і територіально-галузових відмінностей держав, що входять до СНД у тих сферах економіки, де наша країна поки ще конкурентоздатна;

- активізація роботи зі створення міждержавного інноваційного простору, як однієї зі складових становлення та розвитку економіки знань з урахуванням принципів міжнародного співробітництва;

- розвиток співпраці, особливо в ключових сферах економіки знань, як освіта, наука та ІКТ.

Висновки. Проведене дослідження довело, що інтеграція України у будь-який союз нестиме за собою, як позитивні, так і негативні наслідки, а самі інтеграційні процеси вимагають від України:

- радикальну переорієнтацію соціально-економічної політики країни, націлену на динамічне

Таблиця 1

Власне бачення аспектів інтеграції з урахуванням точок зору авторів [1-8]

Аспект інтеграції	Характерні особливості		Європейська інтеграція	Європейська інтеграція
	2		3	4
Економічна та політична безпека	Політичні аспекти			
	ЕС – залучення до спільної політики безпеки та оборони (СЄПБО) СЄП – забезпечення національної економічної безпеки		↑	↑
Національний суверенітет	ЕС та СЄП – часткове делегування частини національного суверенітету, певної частини свободи і національних інтересів (зокрема, це стосується сфери торгівлі та митниці)		↑	↑
Стратегію розвитку	ЕС – визначеність стратегій розвитку СЄП – чіткий вектор розвитку		↑	↑
Політич. відносини	ЕС – безпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом, погіршення відносин з країнами СНД СЄП – погіршення відносин з країнами ЄС		↑	↑
Політичне поле	ЕС та СЄП – сприйняття України як важливого суб'єкта політичних підходів		↑	↑
Правове поле	ЕС – зміни конституції України, модернізація правового поля і забезпечення прозорості національного законодавства, поліпшення культури демократії і поваги до прав людини		↑	↑
	СЄП – великий обсяг законотворючих робіт з розвитку економічних форм інтеграції		↑	↑
Макроекономічна стабільність	Економічні аспекти			
	При вступі до ЄС Україна має підняти свою економ. показники до європейських стандартів, створити досить розвинений ринок, закріпити тенденції до економічного зростання Вступ до СЄП – створення умов для стійкого соціально-економічного росту держави на перспективу		↑	↑
Інвестування	ЄС та СЄП – додаткові інвестиції в українську економіку		↑	↑

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Конкурентоспроможність пенних галузей	СС – відсутність можливості у підприємних товаропро виробників конкурувати на європейському ринку СЄП – підвищення конкурентоспроможності	↓	↑
Матні тарифи	СС – щільні матні тарифи СЄП – відсутність експортних та імпортерних мет, рентабельна ціна на газ	↑	↑
Модернізації національної економіки	СЄП – додатковий стимул для модернізації, що дасть можливість реанімувати високотехнологічні галузі України, такі як суднобудування, авіабудування, машинобудування, сільське господарство	↑	↑
Стандарти товарів і послуг	СС – збільшення жорсткості регулювання виробництва за новими, заходоєвропейськими правилами конкуренції, а також за технічними стандартами і нормами захисту споживачів СЄП – динамічні ринки з єдиними стандартами та умовами	↓	↑
Клеування пенних видів товарів	СС – приєднання до ефективної спільної сільськогосподарської політики, але жорсткі квоти на поставки сільгосппродукції до СС	↓	↑
Збільшення / зменшення імпорту / експорту	СС – збільшення імпорту з країн ЄС, і як слідство, зменшення базового рівня ВВП. СЄП – зростання обсягів зовнішньої торгівлі, експорту в країни ЄС, і як слідство, зріст базового рівня ВВП	↓	↑
Розвиток бізнесу	СС – має потенційно великі можливості для розвитку українського бізнесу, але можливе використання України як сировинного придатку, переміщення на її території шкідливих виробництв СЄП – розвиток високотехнологічних галузей в Україні, динамічна зміна структури економіки на користь галузей з більш високим рівнем переробки, запуск приватних спільних програм у сфері енергетики, транспорт, високі технології, соціального розвитку	↓	↑
Соціальні аспекти			
Відкриття кордонів та вільний режим	СС – нелегальна міграція та відтік кадрів СЄП – вільне пересування населення, знання міграційних, прикордонних та інших бар'єрів	↓	↑
Рівень безробіття та соціальної напруги	СС – поглиблення демографічного спаду, збільшення рівня безробіття. СЄП – зменшення рівня безробіття, підвищення високотехнологічного рівня життя населення	↓	↑
Ринок праці	СС – використання України як дешевої робочої сили, СЄП – створення нових робочих місць	↓	↑

Примітки:
↑ – позитивний аспект для України
↓ – негативний аспект для України
– даний аспект відсутній в цьому векторі інтеграції

становлення та розвиток економіки знань в Україні, що є однією з головних передумов стійкого розвитку нашої держави як суб'єкта світового господарства, в якому роль головного ресурсу виробництва починають відігравати знання та інформація. Формування економіки знань - реальна можливість зайняти гідне місце в глобальній економічній системі;

створення умов стабільного економічного зростання, переважно в тих сферах, де Україна поки ще конкурентоспроможна з домінуванням освіти, науки та інновацій;

корінну перебудову форм і методів господарських зв'язків, у поступальному русі вперед в напрямі більшої відкритості економіки - заміною переважно адміністративно-владних відносин між державою і бізнесом партнерськими відносинами;

формування нової якості взаємодії влади і бізнесу, розвитку інституту публічно-приватного партнерства та розширення простору функціонування приватного капіталу.

Список літератури

1. Васильченко О.А. Європейський Союз як один з напрямків регіональної інтеграції України // Актуальні проблеми міжнародного бізнесу в Україні / Збірник наукових праць студентів кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємства ДонНТУ. - Донецьк: ДонНТУ, 2003. - С.4-9
2. Медведчук В.В. Восточный вектор экономической интеграции - это стратегический выбор Украины [Электронный ресурс] / В.В. Медведчук // Eurasianews. - 2012. - 27 ноября. - Режим

доступа: <http://eurasianews.md/eurasia/medvedchuk-vostochnyj-vektor-ekonomicheskoy-integracii-eto-strategicheskij-vybor-ukrainy.htm>

3. Нестеров В. Украина: между "оккупационным" евро и Таможенным Союзом [Электронный ресурс] / В. Нестеров // Inpressa.ua. 2013. - 24 мая - Режим доступа: <http://inpressa.ua/ru/economics/10694-ukrainamezhdu-okkupatsionnym-evro-i-tamozhennym-soyuzom>
4. Новый интеграционный проект для Евразии - будущее, которое рождается сегодня [Электронный ресурс] // Известия. - 2011. - 3 октября. - Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/502761>
5. Палладин А. Внешнеэкономический вектор развития Украины и возможности европейской интеграции [Электронный ресурс] / А. Палладин // Статьи и публикации о бизнесе - Режим доступа: <http://pro-zarabotok.info/vneshneekonomicheskij-vektor-razvitiya-ukrainy-i-vozmozhnosti-evropejskoj-integracii/>
6. Украине более выгоден восточный вектор интеграции [Электронный ресурс] // Завтра. - 2012. - 13 апреля - Режим доступа: <http://www.zavtra.com.ua/news/1/256499/>
7. Федоришина О.О. Проблемы интеграції України до Європейського союзу [Електронний ресурс] / О.О. Федоришина // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. - 2012. - №4. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1103>
8. Румянцев А.П. Європейський вектор інтеграції України у світове господарство/ А.П. Румянцев // Культура народів Причорномор'я. -2005. -№59. -С. 158 -укр. -англ.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Аннотация

Виктория Тищенко

ВЕКТОР ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Рассматриваются проблемы определения вектора экономической интеграции Украины в условиях развития экономики знаний, когда на первых ролях выступают инфраструктура и ресурсы нематериальные - генерирование, хранение, дистрибуция и передача знаний и информации. Проанализированы позитивные и негативные последствия от вступления в Евросоюз или Евразийское экономическое пространство и обозначены основные направления экономического сотрудничества в контексте развития экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, информация, знания, интеграция, глобализация, Евросоюз, Евразийское экономическое пространство.

Summary

Viktorij Tyshchenko

INTEGRATION VECTOR OF UKRAINE WITHIN THE CONTEXT KNOWLEDGE ECONOMY

There were the problems of determining the vector of economic integration of Ukraine in the conditions of the development of the knowledge economy, when infrastructure and intangible resources - generation, storage, distribution and transmission of knowledge and information advocate the first cast. There were analyzed the positive and negative consequences of joining the European Union and the Eurasian economic space and outlined broad areas of economic cooperation in the context of the development of the knowledge economy.

Keywords: knowledge economy, information, knowledge, integration, globalization, the European Union, the Eurasian economic space.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ: БАЗОВІ КАТЕГОРІЇ, ПРИНЦИПИ, ПІДХОДИ

Досліджені теоретико-методологічні основи сталого розвитку соціально-економічних систем, виявлено проблеми, що вимагають наукового забезпечення. Розкрито й уточнено поняття "стійкість" і "сталий розвиток" соціально-економічних систем. Визначено сутність і специфіку стійкості регіональної соціально-економічної системи, теоретико-методологічні засади економічного зростання в умовах інноваційної економіки. Здійснено порівняльну характеристику стійкого та нестійкого розвитку соціально-економічної системи регіону

Ключові слова. *Стойкість, сталий розвиток, регіон, соціально-економічна система, природний капітал.*

Постановка проблеми. Створювані тенденції в економіці країни знову актуалізують проблему таргетування темпів сталого соціально орієнтованого розвитку. При цьому пошук траєкторії сталого розвитку в умовах просторової неоднорідності економіки України при сильнішому диференційованому впливі глобалізації на різні частини національного простору вимагає відмови від дослідження України, як монооб'єкта сталого розвитку, переходу до вивчення регіональних систем суспільно-економічних відносин, виявленню сукупності безперервних відтворювальних процесів, що протікають на території, специфічних закономірностей цих процесів, їх взаємодії і на цій основі розробки стратегії та механізму управління стійким розвитком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття стійкості соціально-економічних систем розглянута в працях Р. Солоу, Дж. Хартвіка, Дж. Бланка,

Б. Данилишина, В. Чижова, І.П. Глазиріної, Д.Г. Маслова, А.А. Керашева, та ін.

Незважаючи на велику кількість досліджень, теорія сталого соціально-економічного розвитку знаходиться в стадії становлення. Дослідження проблем стійкості та сталого розвитку залишається зорієнтованим на вивчення приватних питань або питань у різних, іноді мало пов'язаних один з одним областях теорії і практики.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійний інтерес зарубіжних і вітчизняних науковців до основ сталого розвитку соціально-економічної системи, низка питань залишається невирішеними. Багато аспектів сталого розвитку на регіональному рівні дискусійні.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні підходів до поняття "сталий

розвиток" в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовища.

Викладення основного матеріалу дослідження. Одне з найбільш поширених і загальновизнаних визначень сталого розвитку міститься в доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку "Наше спільне майбутнє": "Сталий розвиток - це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього розвитку, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби". У доповіді стверджується, що не тільки не повинно відбуватися власних обмежень економічного зростання, але, навпаки, розвиток економіки необхідний для розв'язання екологічних проблем. Цим спростовується розповсюджена теза про те, що добробут суспільства може бути досягнуто тільки за рахунок експлуатації природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища. Саме зростання добробуту, екологічно стійкий розвиток економіки якраз і створюють передумови для дієвої охорони навколишнього середовища.

У Декларації Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро сталий розвиток визначається як ряд цільових напрямків, що передбачають право людини на здорове життя, охорону навколишнього середовища в якості найважливішого елемента в рамках процесу суспільного розвитку, зменшення розриву між рівнем життя народів світу.

Однак у цих документах дано не стільки визначення терміна, скільки перерахування цілей розвитку цивілізації. Невизначеність трактування сталого розвитку зумовлює необхідність його змістового визначення, а не формулювання його цілей.

Р. Солоу з неокласичних позицій трактування стійкості (а саме з позицій підтримки "вічного" рівня споживання) показав, що людство з плином часу буде споживати все меншу кількість

невідновних ресурсів і замінить виникаючі "прогалини" у виробництві ресурсами, створеними людиною. Модель споживання ресурсу, що скорочується (з часом), будується так щоб залишок ресурсу при відсутності часового обмеження прагнув до нуля. Подібне "асимптотичне" вичерпання ресурсу мало б місце, якби в кожному періоді споживалася деяка частина споживання попереднього періоду. Крім асимптотичного вичерпання, існування траєкторії сталого розвитку в моделі Р. Солоу вимагає "особливо добрих" умов субституції (заміни у споживанні) між невідновними ресурсами й антропогенним капіталом, а також "сприятливого" співвідношення виробничої еластичності природних ресурсів і капіталу, створеного людиною. Процес субституції природних ресурсів та антропогенного капіталу, необхідний для механізму підтримки рівня споживання (а також у вузькому неокласичному розумінні - для підтримки рівня добробуту), Р. Солоу був докладніше досліджено Дж. Хартвіком.

Згідно з Дж. Хартвіком, рента від використання природного капіталу повинна бути реінвестованою в економічний капітал, який буде передано наступним поколінням у пропорції, що забезпечує постійний рівень споживання. Відповідно до правила Дж. Хартвіка, збільшення запасів економічного (виробленого) капіталу повинно порівнюватись зі знеціненням природного капіталу [1].

Дж. Бланк зазначає, що при такому підході до сталого розвитку виникають численні проблеми; по-перше, гіпотеза практично необмеженої взаємозамінності складових частин глобального капіталу передбачає прийнятність негативного впливу на екосистеми, такого як значне погіршення якості навколишнього середовища, зменшення біологічного різноманіття або глобальні кліматичні зміни; по-друге, для застосування правила Дж. Хартвіка необхідна коректна оцінка величини реінвестованої ренти, що зберігається і використовуваного капіталу, заснована на цінах (природного капіталу, виробленого капіталу, праці) відповідно сталого розвитку, тобто виникає проблема "курки і яйця": якщо економіка вже розвивається стійко, то не виникає необхідності визначати умови стійкості, і навпаки [2].

У реальності невраховані Р. Солоу можливості переходу від особливо обмеженого невідновного ресурсу до (спочатку) менш обмеженого невідновного ресурсу, далі - до рециклінгу і, нарешті, до відновлюваних ресурсів. Крім того, Р. Солоу і Дж. Хартвік вважають рівень розвитку техніки незмінним, тоді як у реальності має місце технічний прогрес, що приводить до економічного витрачання ресурсу, підвищення енергетичної

ефективності, за допомогою якої може бути збільшена корисність даної кількості ресурсу. З іншого боку, зауважимо, що модель Р. Солоу заснована на припущенні про постійність чисельності населення. Якщо населення зростає, то, природно, споживання ресурсу на душу населення зменшується при збереженні постійного загального обсягу споживання ресурсу. І тут шлях розвитку, за Хартвіком, не веде до стійкості з погляду постійного рівня добробуту окремої людини. Дж. Стігліц, правда, показує, як цей ефект може бути скоректований технічним прогресом.

Більшість науковців приходять до висновку про те, що сталий розвиток (принаймні в його неокласичній інтерпретації) можливий, але з цього не може випливати, що той стандарт життя, який досягнений у розвинених країнах, можна зберегти на тривалий термін. Адже оптимістична модель Солоу-Хартвіка виходить з того, що економіка без негативних зовнішніх ефектів рухається, але за деякою траєкторією. Насправді ж відбувається обтяження майбутніх поколінь цілим комплексом недостатньо інтерналізованих екстерналій (у формі акумуляції шкідливих речовин та ін.). Існує твердження про те, що ресурси будуть створюватися швидше (особливо в світлі проблеми ресурсів відкритого доступу), ніж це варто було б робити з позиції економічного господарювання. Отже, якщо нинішнє покоління існує за рахунок майбутніх поколінь, то перехід до сталого розвитку економіки передбачає, перш за все, зниження сьогодишнього рівня споживання.

У працях вітчизняних учених отримав розвиток біосферний підхід, відповідно до якого сталий розвиток - це цілеспрямована антропогенна зміна природного середовища та соціального стану, яка має допомогти суспільству подолати обмеженість біосферних умов його існування [3].

Згідно з визначенням І.П. Глазиріної, стійкий - це такий розвиток, який не веде до зменшення природного капіталу. Аналогічне трактування сталого розвитку представлено В.Г. Горшковим, який розглядає сталий розвиток як такий розвиток, який протікає в умовах стійкості біосфери. Однак наявність стійкості біосфери лише необхідна умова стійкого суспільного розвитку [4].

Ряд учених досліджує проблему стійкості екологічних та економічних систем з позиції технократичного підходу, тобто впливу науково-технічного прогресу на еволюцію еколого-економічних відносин. Відповідно до даного підходу, розвиток наукових, технічних, технологічних напрямків людської діяльності автоматично забезпечує стійкий розвиток, і майбутні покоління будуть жити краще у випадку,

якщо їм буде залишений попередніми поколіннями передовий технічний потенціал. Негативні наслідки науково-технічного прогресу для стану навколишнього середовища в такому аспекті аналізу не враховуються.

У Концепції переходу України до сталого розвитку сталий розвиток розглядається з позиції еколого-економічного підходу як "стабільний соціально-економічний розвиток, не руйнує своєї природної основи і має за мету збалансоване вирішення соціально-економічних завдань і проблем збереження сприятливого навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб нинішнього і майбутнього покоління людей". Отже, у вітчизняній практиці, крім загальноприйнятих у світовій практиці характеристик сталого розвитку, велике значення мають стабільність і збалансованість на всіх рівнях народногосподарської ієрархії [5].

Д.Г. Маслов розглядає сталий розвиток як "перехід від "економіки використання ресурсів" до "економіки їх системного відтворення", ототожнюючи категорії "економічна система сталого розвитку" та "відтворювальна економіка". Він трактує сталий розвиток як "розширення поняття комплексного регіонального розвитку - перехід від ув'язки окремих виробництв до системного управління всією сукупністю економічних, соціальних, демографічних, екологічних процесів на даній території, узгоджених рішенням питань розміщення виробництва та формування розселення". У запропонованому трактуванні мова скоріше йде не про сталий розвиток, а про управління цим процесом. Проте такий підхід дозволяє виробити іншу парадигму сталого розвитку, що базується на відтворювальному підході та визнання провідної ролі регіонів у забезпеченні стійкого розвитку за допомогою організації відтворення якісних ресурсів і економічних благ [6].

Особлива роль регіону як суб'єкта сталого розвитку зумовлена тим, що регіон являє собою відокремлену частину народного господарства країни, в рамках якої здійснюється повний (закінчений) цикл суспільного відтворення за фазами виробництва (виробництво, розподіл, обмін і споживання), за факторами виробництва (праця, земля, капітал) та за результатами (відтворення національного доходу, валового внутрішнього продукту).

Досить містке визначення сталого розвитку з позицій відтворювального підходу стосовно макрорегіону як якісно нової господарської цілісності, заснованої на поєднанні та комбінуванні в рамках розширеної форми організації господарського простору елементів об'єктної структури і типів економічних суб'єктів, що раніше

розвивалися відокремлено і які відносяться до різних форм власності, економічних укладів, способів і сфер господарювання, дає

А.А. Керашев. Під стійким розвитком макрорегіону слід розуміти стабільний і позитивно динамічний, підтримуваний і направлений, гармонійно збалансований розвиток об'єднаних спільною метою регіонів, заснований на принципах антропоцентризму та захисту навколишнього середовища, а також забезпечення безперервного соціального прогресу нової форми співтовариства в просторово-часовому континуумі його буття [7].

Узагальнення наведених вище підходів до сталого розвитку соціально-економічної системи регіону дозволило нам трактувати його як керований процес інноваційного відтворення факторів виробництва і матеріальних благ за рахунок збалансованого розвитку системоутворюючих елементів соціально-економічної системи регіону, що забезпечує його соціальний прогрес.

Сталий розвиток регіональної системи реалізується в процесі розширеного відтворення елементів продуктивних сил і середовища життєзабезпечення. Кругообіг факторів виробництва і матеріальних благ реалізується за допомогою стадій відтворювального процесу виробництва, розподілу, обміну та споживання.

На стадії виробництва формуються склад і структура суспільного продукту. Роль регіону в процесі виробництва полягає у безпосередньому поєднанні всіх факторів виробництва та формуванні на цій основі виробничих циклів різного ступеня закінченості. Фаза виробництва визначає форми і характер матеріально-речових, фінансових, трудових та інформаційних зв'язків у регіоні.

На стадії розподілу регіони беруть участь у розподілі факторів виробництва та його результатів. Формами такої участі є, по-перше, створення сприятливих умов залучення робочої сили, стимулювання розвитку пріоритетних сфер діяльності, а по-друге ? участь у розподілі і перерозподілі суспільного продукту.

Обмін як фаза регіонального відтворювального процесу охоплює сферу обігу споживчих товарів і сферу обігу засобів виробництва. Перша безпосередньо визначає рівень життя в регіоні, а друга сприяє створенню економічних умов для забезпечення розширеного відтворення. У сфері обміну на основі внутрішньорегіонального поділу праці складаються регіональні ринки.

Споживання є завершальною стадією відтворювального процесу, а точніше умовно завершальною, оскільки відтворення передбачає циклічну повторюваність процесу. Споживання формує цільову функцію розвитку регіональної

соціально-економічної системи і саме через аналіз споживання можна зробити висновок про ефективність її функціонування. Сфера споживання в регіоні має свої особливості, зумовлені такими факторами: рівнем розвитку та галузевою структурою економіки регіону, структурою населення, доходами населення, культурно-етнічними особливостями.

В умовах сталого розвитку соціально-економічної системи регіону кожен відтворювальний цикл пронизаний інноваціями, оскільки останні не тільки створюються як продукт циклу, а й беруть участь у зміні його функціонального змісту та організаційної структури. Зазнають суттєвих змін склад і структура факторів виробництва. На основі застосування матеріалів та енергозберігаючих технологій та інструментів екологічної безпеки знижується частка природних ресурсів у кінцевому продукті. На основі автоматизації та

комп'ютеризації забезпечується економія трудових витрат, зростає роль і збільшується частка елементів фінансового капіталу.

Економічна теорія виділяє два типи відтворення: просте і розширене. Перший тип відтворення дозволяє розглядати соціально-економічну систему регіону як стійку, тобто постійно відтворюється стабільність функціонування економіки. При цьому неправомірно в даному випадку говорити про сталий розвиток, оскільки розвиток системи виражається в структурних перетвореннях, новациях. Розвиток соціально-економічної системи регіону відбувається в рамках другого типу розширеного відтворення. Однак такий розвиток може носити як стійкий, так і нестійкий характер [8, с. 84-85].

Порівняльні характеристики стійкого і нестійкого розвитку соціально-економічної системи регіону представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стійкого та нестійкого розвитку соціально-економічної системи регіону

Розвиток як динамічний процес	Стійкий розвиток	Нестійкий розвиток
Прояви	Зрушення станів стійкої рівноваги	Нерівноважності системи, нестабільність і незбалансованість її елементів
Властивості	Детермінованість, відтворювальна збалансованість	Невизначеність, розлад механізмів відтворення
Основні фактори та умови	Об'єктивність, закономірність процесів	Наявність аттракторів або можливих напрямків розвитку
Форми руху	Перехід від нижчого до вищого, проходження ряду відносно стійких станів	Накопичення флуктуації або відхилень, біфуркації, фазові переходи

Досить різкі і погано передбачувані зміни багатьох регіональних показників, динаміка яких не відповідає ринковому циклу, свідчать про нестійкий розвиток соціально-економічної системи регіону. При такому розвитку взаємодія елементів системи суперечлива, незбалансована і має нелінійний, стохастичний характер; параметри системи періодично зазнають змін у зв'язку з присутністю генетичних точок зростання окремих технологічних укладів і коливань процесів з різними фазами і амплітудами при наявності біфуркації, багато процесів лише частково детерміновані, майбутнє є незумовленим і невизначеним.

Висновки. Сталий розвиток регіону може бути представлений як стаціонарний процес, тобто

"послідовність зрушень станів стійкої рівноваги, що відбуваються в результаті сильних зовнішніх впливів. Кожен такий зсув опосередковується проміжним станом нерівноваги, яке порівняно швидко зникає". При сталому розвитку регіональної системи відбуваються процеси детерміновані, тому майбутнє цілком визначене. Сталий розвиток передбачає, що процес регіонального відтворення має властивість безперервно відновлятися, процес, що володіє структурною та динамічною системністю, вбудований у макроекономічний оборот і інтегруючий поодинокі процеси відтворення на мікрорівні.

Отже, сталий розвиток соціально-економічної

системи - це:

- керований процес розширеного інноваційного відтворення факторів виробництва і матеріальних благ за рахунок збалансованого розвитку системоутворюючих елементів соціально-економічної системи регіону, що забезпечує його соціальний прогрес;

- динамічний процес, який характеризується плавною, монотонною зміною регіональних показників або їх зміною в рамках нормальних ринкових циклів, динаміка значень яких досить добре передбачувана в короткостроковій, а нерідко в середньостроковій перспективі.

Список літератури

1. Solow R.M. (1986). On the intergenerational allocation of natural resources // *Scandinavian Journal of Economics*. № 88 (1).
2. Blanke J. The Global Competitiveness Report [Електронний ресурс] / J. Blanke ets. URL: <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>.
3. Данилишин Б. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України / Б. Данилишин, В. Чижова // *Економіка України*. - 2009. - № 3. - С. 4 - 11.
4. Глазырина И.П. / Глазырина И.П. Природный капитал в экономике переходного периода. - М. : НИИ. Природа, 2009. - С. 204
5. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // *Економіка України*. - 2010. - № 7. - С. 13 - 23.
6. Маслов Д.Г. Проблемы выбора показателей устойчивости Эколого-экономической системы региона / Д.Г. Маслов // *Вестник московского университета. Серия 6 Экономика*. - 2010. - №6. - С.80 - 88.
7. Керашев А.А. Интеграционно-воспроизводственная парадигма управления хозяйственным комплексом макрорегиона : дисс. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / Керашев Анзаур Асланбекович. - Майкоп, 2005. - 307 с.
8. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі; пер. с англ. Ін-т сталого розвитку. - К. : Інтелсфера. - 2002. - 234 с.

Аннотация

Андрей Жученко, Максим Петровский

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА: БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ, ПРИНЦИПЫ, ПОДХОДЫ

Исследованы теоретико-методологические основы устойчивого развития социально-экономических системах, выявлены проблемы, требующие научного обеспечения. Раскрыты и уточнены понятия "устойчивость" и "устойчивое развитие" социально-экономических систем. Определены сущность и специфика устойчивости региональной социально-экономической системы, теоретико-методологические основы экономического роста в условиях инновационной экономики. Осуществлена сравнительная характеристика устойчивого и неустойчивого развития социально-экономической системы региона

Ключевые слова. Устойчивость, устойчивое развитие, регион, социально-экономическая система, природный капитал.

Summary

Andrew Zhuchenko, Max Petrovsky

SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION: BASIC CATEGORIES, PRINCIPLES, APPROACHES

The author investigated the theoretical and methodological foundations of sustainable socio-economic systems, revealed problems that require scientific support. Reveals and clarifies the concept of "sustainability" and "sustainable development" socio-economic systems. The essence of stability and specificity of regional socio-economic system. Definitely theoretical and methodological foundations of economic growth with innovation economy. The comparative characterization of stable and unstable socio-economic development of the region

Keywords. Sustainability, sustainable development, region, socio-economic system, natural capital.

СУТНІСТЬ КЛАСТЕРУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Представлено основні теоретичні підходи до розгляду кластера як ефективного способу організації на регіональному рівні, визначено основні характерні особливості кластера, запропоновано організаційно-функціональну структуру кластера, розглянено вплив кластерної структури на конкурентоспроможність регіону.

Ключові слова: кластер, регіон, конкурентоспроможність регіону.

Постановка проблеми. У сучасних умовах різко зростає міжнародна конкуренція, учасниками якої стають не тільки країни, а й окремі регіони. Від конкурентоспроможності залежить економічне зростання і якість життя населення регіону, тому регіональна економіка повинна мати достатні конкурентні ресурси для свого розвитку. Важливу роль при цьому відіграють такі фактори, як інвестиційний та інноваційний потенціал, якість трудових ресурсів, ефективна просторова кооперація.

Існують різні підходи до забезпечення конкурентоспроможності регіону, однак, як показує досвід зарубіжних країн, найбільш поширена кластерна теорія.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідженням кластерів займалися багато зарубіжних учених, у числі яких А.Маршалл, М.Портер, Е.Бергман, Е.Фезер, С.Розенфельд, Е.Дахмен, Дж-А.Толенадо, Д.Сольє, М.Енрайт та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Теоретичні та практичні аспекти розвитку й утворення кластерів у достатній мірі проаналізовані вітчизняними та зарубіжними науковцями. Проте деякі питання дослідження організаційно-функціональної структури кластера та його вплив на конкурентоспроможність регіону розглянені не в повній мірі і потребують додаткового опрацювання.

Постановка завдання - розкриття основних теоретичних підходів до визначення кластера та дослідження кластерних ефектів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Кластерний підхід отримав розвиток у 80-х роках ХХ століття, в даний час він розглядається як одним з ефективних інструментів розвитку національних і регіональних економік.

У перекладі з англійської "cluster" означає "кисть, пучок, гроно, скупчення, концентрація". До теперішнього часу сформульовано безліч визначень терміна, які розкривають його різні грані, характерні риси і властивості. Розглянемо існуючі підходи до сутності кластера.

Засновник кластерної теорії професор Гарвардської школи бізнесу М.Портер, який дає таке визначення кластера: це "група географічно взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, що діють у певній сфері, які характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного" [1, с.258]. Це загальновизнане формулювання, що містить у собі таку важливу характеристику кластера, як "географічна локалізація", під якою розуміється зосередження підприємств на певній території.

Питання концентрації спеціалізованих виробництв в окремих районах розглядалися ще наприкінці ХІХ століття економістом А.Маршаллом. У науковій праці "Принципи економічної науки" він визначає виробництво, зосереджене в певних місцевостях, як локалізовану промисловість. Зазначає, що в такому районі "виникають допоміжні виробництва, постачаючи основними інструментами і матеріалами, організовуючи для нього кошти і різноманітними методами сприяючи економії споживаної їм сировини" [2, с. 10].

А.Маршалл характеризує локальні концентрації спеціалізованої діяльності присутністю доступної кваліфікованої праці; зростанням підтримуючих і допоміжних галузей; спеціалізацією різних фірм на різних стадіях і сегментах виробничого процесу [2, с. 11].

Французькі вчені Дж.А. Толенадо, Д. Сольє використовували поняття "фільєри" для опису груп технологічно взаємопов'язаних секторів. Формування фільєр пояснювалося залежністю одного сектора від іншого за технологічним рівнем. Тобто фільєри виступили передвісником більш широкого поняття - кластерів, підкреслюючи одну з причин їх виникнення, - необхідність створення технологічних зв'язків між галузями і секторами економіки для реалізації їх потенційних переваг [3-4].

Американський учений М.Енрайт [5] досліджував регіональні відмінності у конкурентоспроможності всередині країни і географічний масштаб конкурентної переваги. Він

зробив припущення, що конкурентні переваги створюються перші на наднаціональному або національному рівні, а на регіональному рівні, де головну роль відіграють історичні передумови розвиток регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу, організації виробництва і отримання освіти. Для підтвердження своєї тези М.Енрайт провів дослідження в кількох галузях промисловості, сконцентрованих у різних регіонах світу: хімічну промисловість у ФРН і Швейцарії; виробництво синтетичних волокон у Японії; виробництво керамічної плитки в Італії - і прийшов до висновку про існування регіональних кластерів.

Регіональний кластер, за М.Енрайтом, - це промисловий кластер, у якому фірми-члени кластера знаходяться в географічній близькості один до одного. Регіональний кластер - це географічна агломерація фірм, які працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства. Регіональний кластер може охоплювати: 1) промисловий район малих і середніх підприємств; 2) концентрацію високотехнологічних фірм, пов'язаних через розвиток і використання загальних методів виробництва (технологій); 3) виробничу систему з колишніми підприємствами великих ТНК і фірмами, які "відбрунькувалися" від материнських компаній [5].

Е.Бергмаї, Е.Фезер у науковій праці "Індустріальні та регіональні кластери: Концепції та порівняльне використання" описують кластер як групу комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких членство в групі є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності [7]. Тут наголос робиться на те, що конкурентоспроможність кластера забезпечує індивідуальну конкурентоспроможність його учасників за рахунок поширення на них позитивного іміджу кластеру.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що характерна риса кластера - наявність певних взаємозв'язків між його учасниками, однак недостатньо уваги приділяється географічній локалізації підприємств кластера, яка, на наш погляд, виступає однією з умов його існування. Територіальна близькість дозволяє отримати синергетичний ефект, що виявляється в підвищенні ефективності діяльності фірм кластера від їх компактного розміщення за рахунок зниження витрат, обміну інформацією та новими ідеями, спільної розробки інновацій. За допомогою агломераційного ефекту забезпечується зростання і розвиток кластера, підвищується його конкурентоспроможність.

Нами сформульований власний підхід до сутності кластера: "Кластер - це група географічно локалізованих організацій, різних, але

взаємопов'язаних галузей, одночасно взаємодіючих і конкуруючих, які забезпечують свою конкурентоспроможність на світових ринках за рахунок дії ефекту агломерації".

На наявність економічних вигод від розміщення виробництв на певній території вказував М.Портер. На його думку, конкурентоспроможність країни належить розглядати через призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих її фірм, а кластерів, причому принципове значення має здатність кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси. Проаналізувавши конкурентні можливості більше 100 галузей у різних країнах, М. Портер дійшов висновку, що найбільш конкурентоспроможні в міжнародних масштабах фірми однієї галузі зазвичай не розкидані безсистемно по різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній і тій же країні, а іноді навіть в одному регіоні країни. Цьому явищу М. Портер дає таке пояснення: одна або кілька фірм, досягаючи конкурентоспроможності на світовому ринку, поширює свій вплив на найближче оточення (постачальників, споживачів і конкурентів). А успіхи оточуючих фірм роблять позитивний вплив на подальше зростання конкурентоспроможності даної компанії. У результаті такої співпраці формується кластер [1]. При цьому в основу утворення кластера складають не відносини власності, а основним спонукальним чинником до інтегрованого взаємодії є розуміння учасниками кластеру економічної вигоди від цієї взаємодії. Для всієї економіки держави кластери виконують роль точок зростання внутрішнього ринку і бази міжнародної експансії, оскільки основне завдання кластерів - виробництво продукції, конкурентоспроможної на світовому рівні. Слідом за першим в економіці часто утворюються нові кластери, і міжнародна конкурентоспроможність країни збільшується. Висока конкурентоспроможність країни тримається саме на сильних позиціях окремих кластерів, тоді як поза ними навіть найрозвиненіша економіка може давати посередні результати.

Ключовим елементом концепції кластерів є конкурентна боротьба між учасниками кластера. Найбільшої ефективності досягають кластери з високим рівнем внутрішньої конкуренції. Це зумовлено тим, що суперництво всередині кластера спонукає його учасників до постійного вдосконалення своєї діяльності та інноваційному пошуку. Суперництво в кластерах тим більше відчутне і важливе, оскільки ведеться не тільки за споживача, а й за ресурси, громадську та політичну підтримку в регіональному масштабі.

Коли формується кластер, усі виробництва починають у ньому надавати один одному

підтримку. Вигода поширюється по всіх напрямках зв'язків. Нові виробники, що приходять з інших галузей кластера, прискорюють розвиток, стимулюючи різні підходи до НДДКР і забезпечуючи необхідні кошти для впровадження нових стратегій. Відбуваються вільний обмін інформацією та швидке поширення нововведень по каналах постачальників або споживачів, що мають контакти з численними конкурентами. Взаємозв'язки усередині кластера, часто абсолютно несподівані, ведуть до розробки нових шляхів у конкуренції та породжують абсолютно нові можливості. Людські ресурси та ідеї утворюють нові комбінації. Кластер стає засобом для подолання замкненості на внутрішніх проблемах, інертності, непохитності, негнучкості і змов між суперниками, які зменшують або повністю блокують сприятливий вплив конкуренції та поява нових фірм. Кластер надає винятково сприятливі умови для розвитку спеціалізованих виробництв, насамперед обслуговуючого та підтримуючого характеру. Лідуючі на світовому ринку великі компанії та фірми потребують великої кількості пристосованого до їх технологій обладнання, матеріалів, що створює ємний ринок для невеликих фірм з інноваційною спрямованістю, які в майбутньому і стають генератором конкурентних переваг. Кластер дає роботу і безлічі дрібних фірм - постачальників простих комплектуючих, тобто структура кластера в принципі копіює структуру всього національного співтовариства фірм, але з однією важливою відмінністю: у ньому зібрані елітні підприємства країни, які визначають міжнародну конкурентоспроможність нації.

Основу процесу утворення кластера складає обмін інформацією з приводу потреб, техніки і технологій між галузями-покупцями, постачальниками та родинними галузями. Конкуренція між підприємствами кластера може негативно вплинути на обмін інформацією, оскільки кожен з них хоче користуватися нею самостійно. Той факт, що взаємний обмін ставить у вигідні умови місцеві фірми в їх конкуренції з іноземними суперниками, не знімає в повній мірі їх заклопотаність власним становищем на ринку. Механізмами, які сприяють взаємообміну між кластерами, є ті умови, які сприяють більш легкому рухові інформації та координації інтересів горизонтально і вертикально пов'язаних.

Фактори, що полегшують рух інформації: особисті взаємини на ґрунті спільного навчання, зв'язків, що виникають у наукових спільнотах, професійних асоціаціях; зв'язки, зумовлені географічною близькістю; галузеві асоціації, обслуговуючі кластери; норми поведінки, такі як віра в тривалі і міцні взаємини. Фактори, що

визначають збіг цілей і сумісність усередині кластерів: сімейні зв'язки всередині кластера між фірмами (що особливо актуально для країн з азійським менталітетом); спільна власність усередині промислової групи: пайова участь в акціонерній власності; взаємодія між директорами фірм; національний патріотизм.

Наявність кластера дозволяє національній галузі підтримувати свою перевагу, а не віддавати його тим країнам, які більш схильні до оновлення. Наявність цілого кластера галузей прискорює процес створення факторів там, де є група внутрішніх конкурентів. Усі фірми з кластера взаємозалежних галузей роблять інвестиції у спеціалізовані, але родинні технології, в інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що веде до масового виникнення нових фірм. Кластери є причиною великих капіталовкладень і пильної уваги уряду, тобто кластер стає чимось більшим, ніж проста сума окремих його частин. У процесі розвитку кластера економічні ресурси починають притікати до нього з ізольованих галузей, які не можуть використовувати їх також продуктивно.

Отже, національна конкурентоспроможність багато в чому залежить від рівня розвитку окремих кластерів.

Резюмуючи існуючі визначення кластера, ми пропонуємо виділити такі характерні особливості кластера:

1. Наявність групи компаній. Кількість компаній, що входять до кластера, коливається від 100 до 600. Однак існують кластери, у яких число фірм значно більше, наприклад, в Італії текстильний кластер охоплює більше 9000 фірм.

- У структурі кластера виділяється одне або кілька великих підприємств-лідерів, які становлять ядро і визначають довготривалу стратегію. При цьому між підприємствами кластера зберігаються конкурентні відносини, що відрізняє його від картелю або фінансово-промислової групи.

2. Географічна локалізація, що дозволяє отримати ефект агломерації.

3. Кооперування підприємств кластера. Кластер характеризується стійкістю господарських зв'язків і домінуючим значенням цих зв'язків для більшості його учасників. При цьому в кластері присутні підприємства різних галузей, технологічно пов'язані між собою, між якими існує спеціалізація на виробництві основних і супутніх їм товарів і послуг. Чим глибше розвинені зв'язки всередині кластера, тим сильніше розвинений сам кластер. Учасниками кластера можуть бути виробники, постачальники, консалтингові фірми, інжинірингові фірми, вищі навчальні заклади, науково-дослідні організації, органи державного і муніципального управління,

громадські організації, фінансові інститути та ін.

4. Наявність конкуренції всередині кластера. Наявність конкурентної боротьби між учасниками кластера є ключовим елементом концепції кластерів. Кластери являють собою поєднання кооперації та конкуренції. При цьому найбільшої ефективності досягають кластери з високим рівнем внутрішньої конкуренції, оскільки суперництво всередині кластера спонукає його учасників до постійного вдосконалення своєї діяльності та інноваційного пошуку.

5. Інноваційна спрямованість кластера. Кластери мають велику здатність до інновацій. Це пояснюється можливістю учасників кластера швидко реагувати на потреби покупців, доступом до нових технологій усередині кластера, кооперацією у здійсненні науково-дослідних робіт, а також конкурентним тиском, який стимулює підприємства до створення інновацій.

6. Орієнтація продукції кластера на експорт. Дана особливість провідна у сучасній економіці, оскільки чим більша частка кластера на світовому ринку, тим вища його конкурентоспроможність.

Методики М.Портера щодо визначення кластера складається з трьох стадій:

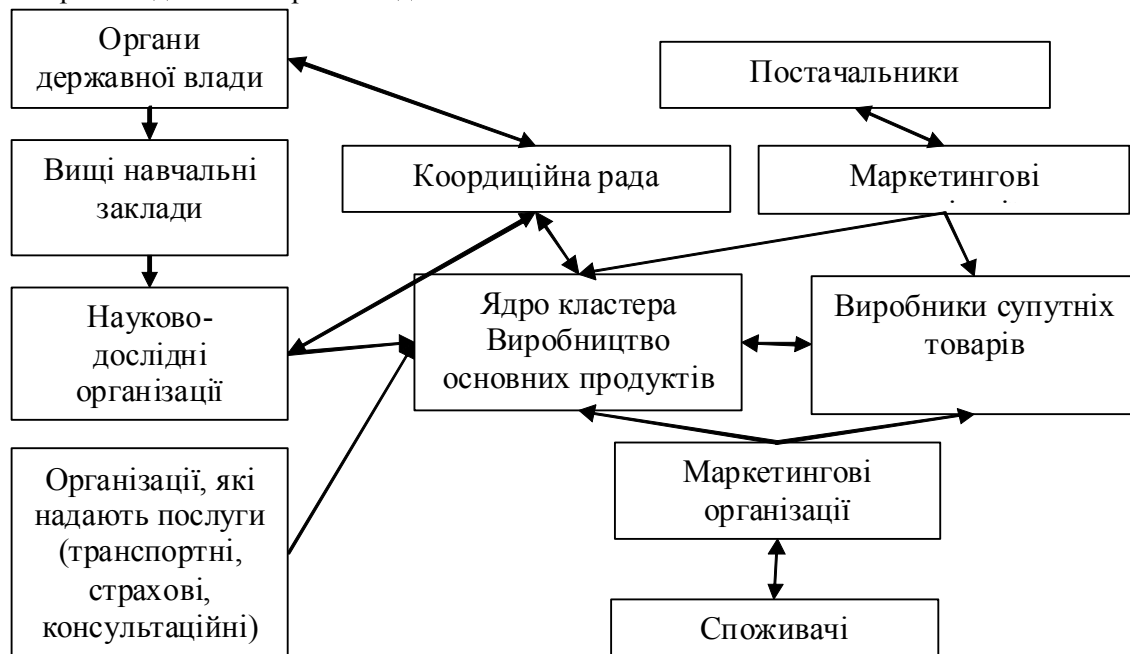


Рис. 1 Організаційно-функціональна структура кластера

Головним елементом структури кластера є ядро, яке містить найбільш стійко функціонуючі підприємства-виробники основних продуктів. До інших елементів кластера відносяться постачальники, споживачі, інфраструктура, вищі навчальні заклади, науково-дослідні організації. Важливу роль у роботі всієї кластерної системи відіграють маркетингові організації, основна мета яких полягає в координації комерційної та маркетингової діяльності підприємств кластера.

1 стадія: встановлюється склад кластера. Спочатку визначається його ядро - велика компанія або група компаній, від яких по вертикалі будуються технологічні ланцюжки взаємопов'язаних з ними нижче- і вищестоящих підприємств. Потім по горизонталі по відношенню до ядра визначаються виробництва, що проходять через загальні канали або створюють побічні продукти і послуги. Додаткові горизонтальні ланцюжки встановлюються на базі використання загальних факторів виробництва, технологій та поставок.

2 стадія: виділяються організації, що забезпечують кластер фахівцями, технологіями, інформацією, капіталом та інфраструктурою.

3 стадія: визначаються урядові та інші законодавчі структури, що впливають на поведінку учасників кластера (формують правила, норми, стимули, від яких залежать характер і інтенсивність місцевої конкуренції).

На основі дослідження підходів до змісту кластера нами визначено його структуру, яку можна представити в такому вигляді (рис.1).

Для стабільного функціонування кластера необхідно сформувати критичну масу учасників кластера з представників малого та середнього бізнесу. Наявність критичної маси сприяє формуванню та закріпленню економічних зв'язків між підприємствами кластера, що дає можливість протистояти негативним зовнішнім впливам.

Виділяють дві моделі кластера: шотландську та італійську. У шотландській моделі ядром кластера стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Саме за таким принципом діють кластери в країнах Європи.

В італійській моделі, яка найбільш підходить для країн, що розвиваються, присутнє більш гнучке і рівноправне співробітництво підприємств малого, середнього та великого бізнесу. В Україні для створення кластерів прийнятні обидві моделі, однак, на відміну від розвинених країн з уже сформованими та діючими кластерами, основоположна роль тут належить органам державної влади.

Кластерна структура економіки робить

істотний вплив на конкурентоспроможність регіону. Це, насамперед, пов'язано з підтримкою науки, інновацій, експортної діяльності, створенням необхідної інфраструктури та освітою (рис.2).

Отже, кластер являє собою форму організації бізнесу, що дозволяє досягти ряд переваг:

- кластери забезпечують привілейований або дешевий доступ до спеціалізованих факторів виробництва (нове обладнання і технології, кваліфікований персонал, розвинена інфраструктура, включаючи підготовку кадрів і проведення НДДКР, і т.д.) за умови, якщо в регіоні є конкурентоспроможні на внутрішньому або зовнішньому ринку постачальники і конкурентоспроможні родинні галузі. Така доступність, як показує виконаний М.Портером аналіз, призводить до зменшення вартості угод, мінімізації запасів, звільненню від імпорту, стримування підвищення цін постачальниками і невиконання ними своїх зобов'язань, зниження витрат адаптації підприємств до змін на ринках;

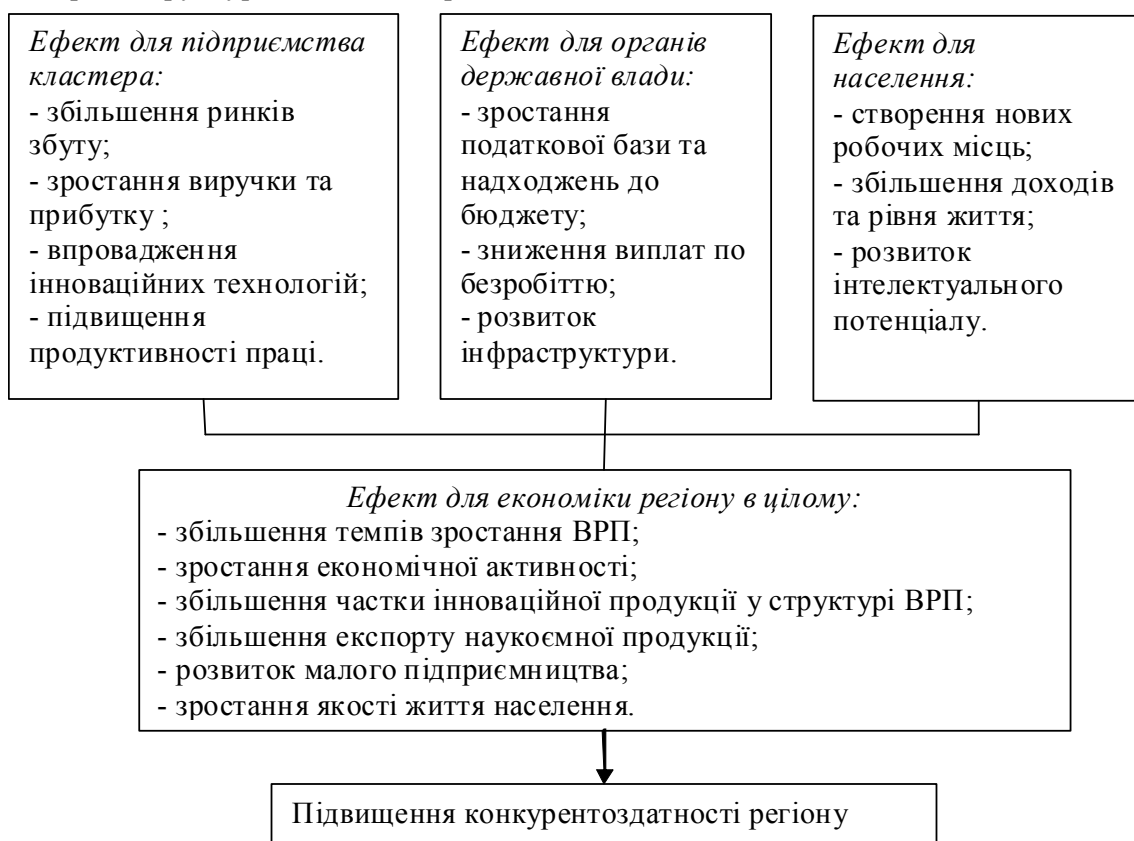


Рис. 2 Вплив кластера на конкурентоспроможність регіону

- кластери дозволяють накопичувати спеціалізовану інформацію (знання), доступ до якої краще організований і вимагає менших витрат, тим полегшується рух потоків інформації. У кластері можна безпосередньо спостерігати за діяльністю інших підприємств, швидше й адекватніше реагувати на потреби покупців;

- кластери забезпечують взаємодоповнюваність видів діяльності (але задоволенню купівельного попиту, маркетингу, закупівель), підвищуючи тим якість і ефективність роботи.

Висновки. Створення та розвиток кластерів забезпечує нові можливості для бізнесу,

призводить до підвищення стійкості розвитку малих підприємств, стимулює інноваційну діяльність, веде до підвищення конкурентоспроможності регіонів і країни в цілому. Тож надалі пропонується досліджувати можливості організації кластерів у регіонах України.

Список літератури

1. Porter, Michael E. Competitive advantage. - New York: Free Press; London: Collier Macmillan, 1985. - 592 p.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. - М.: Прогресс. - 1993. - 594 с.

3. Tolentino J.A. Propos des Filieres Industrielles. Revue d'Economie Industrielle. V.6. 1978. № 4. P. 149-158.

4. Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical. Annales des Mines, Janvier 1989. P. 21-28.

5. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game?// World Link, №5, July/ August, 1992. P. 24-25.

6. Bergman E., Feser E. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Analysis [Електронний ресурс] / E. Bergman, E. Feser. - Режим доступу: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter1.htm>.

Аннотация

Олег Заболотный

СУЩНОСТЬ КЛАСТЕРА И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Представлены основные теоретические подходы к рассмотрению кластера как эффективного способа организации на региональном уровне, определены основные характерные особенности кластера, предложено организационно-функциональную структуру кластера, рассмотрено влияние кластерной структуры на конкурентоспособность региона.

Ключевые слова: кластер, регион, конкурентоспособность.

Summary

Oleg Zabolotnyi

SUMMARY OF CLUSTER AND ITS ROLE IN IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

The paper presents the main theoretical approaches to the consideration of the cluster as an effective way of organizing at the regional level, the main characteristics of cluster are defined, organizational and functional structure of the cluster is proposed, the influence of cluster structure on the competitiveness of the region is considered.

Keywords: cluster, region, competitiveness.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Проаналізована стратегія соціально-економічного розвитку регіону. Розглянені основні аспекти стратегічного планування та державних програм розвитку. Запропоновані орієнтири та пріоритети стратегічного розвитку регіону.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, стратегія, регіон, прогнозування, державні програми.

Постановка проблеми. За умов активного залучення України до світових процесів глобалізації та регіоналізації особливої уваги набувають регіональні аспекти стратегії соціально-економічного зростання держави. Основою соціально-економічного розвитку є позитивні структурні зрушення галузевої, просторової та функціональної систем, відновлення й зміцнення ефективного співробітництва регіонів, зменшення міжрегіональних диспропорцій, раціонального використання економічного потенціалу кожного регіону.

Поглиблення процесу ринкових перетворень в Україні потребує зміни існуючих стереотипів господарювання, методів планування та принципів управління. Важливими завданнями в сучасних умовах є реалізація потенціалу конкретного регіону та постійне підвищення якості життя регіонального співтовариства. Неспроможність саморегульованого ринку забезпечити стратегічну ефективність реалізації економічних інтересів власників об'єктів господарювання актуалізувала дослідження стратегічного планування в перехідній економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічних пріоритетів соціально-економічного регіону певною мірою розкрито в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема О.І. Амоші, О.М. Алімова, Б. Альстренда, С.І. Бандура, М.П. Бутка, В.М. Вакулєнка, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, В.В. Дорофійєнка, У. Кінга, Д. Кліланда, В.І. Куценко, Дж. Лемпела, А.С. Лисецького, О.М. Любченка, Г. Мінцберга, С.В. Оборської, Т.В. Пеппі, В.І. Пили, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк та інших.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Питання стратегічного соціально-економічного розвитку регіону детально досліджується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Однак існує ряд суперечностей щодо визначення стратегічних пріоритетів і орієнтирів розробки територіальних програм комплексного соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. Мета статті - дослідження основних аспектів стратегічного планування соціально-економічного розвитку на регіональному рівні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіонів України - важлива передумова її економічного зростання, що зумовлює необхідність забезпечення умов та визначення пріоритетів стратегічного планування розвитку регіонів з урахуванням їх природно-ресурсного, економічного, науково-технічного, трудового потенціалу, а також особливостей спеціалізації у виробництві товарів і послуг. Регіони України в силу об'єктивних і суб'єктивних чинників розвиваються нерівномірно. А нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожує територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність [7].

Для подолання розбалансованості та диспропорцій у розвитку регіонам потрібні чітко означені, науково обґрунтовані соціально-економічні пріоритети з урахуванням довгострокових тенденцій. Тому стратегічний регіональний розвиток у сучасних умовах набуває особливої уваги, оскільки без чітких планів і орієнтирів руху критерії росту і досягнені результати стають сумнівними. Недостатня увага до розв'язання цих проблем стає небезпечним в умовах наростання конкуренції, насамперед, на міжрегіональному рівні. У регіонах повинні вживатися конкретні заходи щодо системного опрацювання питань розвитку, а також вестися робота з формування власних шкіл стратегічного розвитку, які враховуватимуть стратегічні пріоритети конкретного регіону. Прикладом таких заходів можна назвати Державну програму економічного та соціального розвитку України. Складовими частинами розробки такої програми є також галузеві та регіональні програми, які розробляються відповідними міністерствами, відомствами та місцевими держадміністраціями. Основною метою стратегії соціально-

економічного розвитку регіону є орієнтація на діяльність у напрямі стабілізації та підвищення якості життя населення на основі підвищення ефективності економіки та забезпечення додаткових надходжень в бюджети всіх рівнів за рахунок активізації інноваційних й інвестиційних процесів [3].

Необхідність розробки і реалізації таких державних програм визначена такими факторами:

- кризове соціально-економічне становище малих міст;
- потребою формування базових умов соціального комфорту для розширеного відтворення та закріплення в малих містах трудових ресурсів, що забезпечують ефективне виконання стратегічних завдань агропромислового комплексу;
- необхідністю виконання завдання щодо забезпечення сталого розвитку регіонів;
- міжгалузевим і міжвідомчим характером проблеми, необхідністю залучення до її розв'язання органів законодавчої та виконавчої влади на регіональному рівні органів місцевого самоврядування;
- пріоритетністю державної підтримки розвитку соціальної сфери й економіки регіонів [1].

Стратегія соціально-економічного розвитку повинна розроблятися під безпосереднім керівництвом виконавчих і представницьких органів території, а її реалізація передбачає участь регіональних і місцевих органів управління всіх рівнів. Стратегічний план регіону повинен бути, з одного боку, цілісним, з другого - допускати корекції відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування регіону.

Стратегічне планування є адаптивним процесом, за допомогою якого здійснюються регулярна розробка та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд змісту заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині системи. Воно охоплює систему довго-, середньо- та короткострокових планів, проектів та програм. Однак головний змістовий акцент при цьому робиться на довгострокові цілі та стратегії їх досягнення. Наприклад, особливої уваги заслуговують довгострокові обласні програми розвитку.

У даний час усе частіше виникають питання не щодо схем територіального планування окремих областей, а з проблем підготовки подібних схем у регіонах у принципі. Дослідницька робота, спрямована на опрацювання всього комплексу проблем регіонального розвитку, повинна виконуватися в рамках розробки територіальних програм комплексного соціально-економічного розвитку. Такі програми повинні передбачати можливість взаємопов'язаного,

комплексного вирішення стратегічних завдань, визначення варіантів розвитку економіки і вирішення соціальних проблем регіону, обґрунтування механізмів досягнення запланованих параметрів, а також ключові напрямки державної участі в регулюванні соціально-економічних процесів. Регіональне планування, будучи одним з основних організаційних інструментів комплексного управління розвитком територій, дозволяє створити просторово-територіальну основу саме для реалізації плану стратегічного розвитку, забезпечити цілісність розвитку території, дотримати баланс державних, громадських та приватних інтересів в силу публічності її обговорення і прийняття. При цьому особливу важливість при підготовці стратегій регіонального розвитку набуває взаємодія регіонів [5].

При розробці програм територіального розвитку особливу увагу слід звернути на зміну структури економіки регіонів з метою більш ефективного використання їх активів. Органам влади необхідно тільки створити умови для освоєння національного багатства, але освоїти їх повинен бізнес. Україну потрібно розглядати як територію, пронизану мережами бізнес-структур, які керують регіональним розвитком.

Основними серед стратегічних пріоритетів розвитку регіонів є: стабілізація, реструктуризація, соціальна орієнтація та підвищення ефективності виробництва, впровадження інновацій, енергозбереження, самофінансування тощо [2].

Вироблення стратегії територіального розвитку і цілеспрямована регіональна політика має розглядатися в якості найважливіших елементів реформ і державної економічної політики України. При цьому, сутність регіональної політики повинна полягати в тому, щоб максимально використовувати на користь всього суспільства сприятливі територіальні передумови і фактори, а також мінімізувати негативний вплив несприятливих природних та економічних умов на соціально-економічне становище окремих регіонів.

Очевидно, що предметом державної регіональної політики повинна бути узгодження інтересів держави і регіонів, як особливий, специфічний тип методів регулювання, метою якого є охоплення всіх сфер і аспектів соціально-економічного розвитку в ході вирішення регіональних проблем. Цим цілям може служити залучення в систему загальнодержавного управління областей. Це дозволить повніше врахувати та погодити територіальні сприятливі фактори й обмеження.

Система стратегічних орієнтирів може бути виражена і оформлена у вигляді обласних програм, які є основою для прискорення соціально-економічного розвитку регіонів округу, сприятиме

комплексному системному вирішенню ключових питань, а також активізувати процеси міжрегіональної взаємодії. Ця система повинна базуватися на прогнозі соціально-економічного розвитку, який будується з урахуванням прогнозних макроекономічних параметрів по областях України. Загальні макроекономічні параметри розвитку визначаються темпами зростання ВРП, промислової та сільськогосподарської продукції [4].

Важливе значення також має добре налагоджений механізм регулювання, що охоплює як керуючу систему, так і певний арсенал методів регулювання регіонального розвитку. Однак головна проблема полягає в тому, що не повністю розроблена відповідна правова база для успішного функціонування системи регулювання територіального розвитку.

розв'язання проблем економічного і соціального розвитку окремого регіону має передбачати вибудовування ефективної економічної політики спрямованої на більш повне використання економічного потенціалу регіону і міжрегіональних зв'язків. При цьому найважливіша умова вироблення раціональної регіональної політики - прогнозування регіонального розвитку, пріоритетним завданням якого є визначення стратегічно важливих напрямків розвитку регіонів та шляхів розв'язання регіональних проблем, що мають важливе значення для держави в цілому. Однак, незважаючи на важливість виконуваних завдань, можна відзначити суттєві недоліки сформованої до теперішнього часу системи прогнозування регіонального розвитку:

- по-перше, вона не охоплює основні елементи економічної структури, пов'язані з реальним сектором економіки;

- по-друге, не може служити базою для вироблення стратегії економічного розвитку, оскільки не визначає довгострокові перспективи;

- по-третє, не забезпечує узгодження макроекономічного, галузевого та регіонального

аспектів прогнозів, наслідком чого є неефективність проведеної регіональної політики [6].

Отже, дана система не охоплює такі життєво важливі регіональні проблеми, як внутрішньорегіональна диференціація ситуації в економічній і соціальній сферах, інтенсивність відтоку фінансових ресурсів, інвестиційна привабливість регіону, і внаслідок, не може служити інструментом для прийняття рішень з регіонального розвитку.

Висновки. Поряд з діючою системою прогнозів доцільно розробляти прогнозні документи, які б відображали весь комплекс проблем соціально-економічного розвитку регіону. Тож у даний час з'явилася об'єктивна необхідність у подальшій розробці та коригуванні таких документів як довгострокова стратегія розвитку регіону, програма комплексного економічного і соціального розвитку, регіональні цільові програми, спрямованих на виконання завдань з урахуванням стратегічних пріоритетів.

Список літератури

1. Богашко О.Л. Стратегічні перспективи регіональної економіки України// Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. - 2004. - № 1. - с. 259-264.
2. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку. - Харків: НТУ "ХПІ", 2002. - 316 с.
3. Данилишин Б.М. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика/ Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фашевський М.І. - Черкаси: ЧДТУ, 2006. - 315с.
4. Регіональна політика та механізми її реалізації/ За ред. М.І. Долішнього. - К.: Наук. думка, 2003. - 504 с.
5. Уманець Т.В. Регіональний економічний розвиток України: теоретичні основи управління, інтегральна оцінка, діагностика. - Донецьк: ВІК, 2007. - 340 с.
6. Черевко О.В. Стратегія соціально - економічного розвитку регіонів України. - Черкаси: Брама-Україна, 2006. - 424 с.
7. Щепак В. В. Особливості соціально-економічної системи регіону / В. В. Щепак// Економіка Криму. - 2010. - №2 (31). - с. 36-41.

Анотація

Светлана Лишко

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Проанализирована стратегия социально-экономического развития региона. Рассмотрены основные аспекты стратегического планирования и государственных программ развития. Предложены ориентиры и приоритеты стратегического развития региона.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, стратегия, регион, прогнозирование, государственные программы.

Summary

Svetlana Lyshko

STRATEGIC PRIORITIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

This paper analyzes the strategy of socio-economic development. The basic aspects of strategic planning and public development programs. Proposed guidelines and priorities for strategic development.

Keywords: socio-economic development, strategy, region, forecasting, government programs.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянена роль інноваційної політики у розвитку економіки регіону. Запропонована комплексна концепція державного управління структурними змінами в регіоні та визначено передумови розвитку системи управління економікою регіону на сучасному етапі.

Ключові слова: інновації, регіон, економіка, промисловість, управління, державне регулювання.

Постановка проблеми. Світовий досвід показує, що в сучасній ситуації знижується можливість управління інноваційними процесами на національному рівні, тому в сучасній економіці існує назріла необхідність серйозних організаційних перетворень у системі регіонального управління, що вимагає розробки певних інституційних умов. Впровадження принципово нових технологій в технологічний розвиток регіону визначаються управлінською політикою, спрямованою на розвиток інноваційної діяльності в регіонах [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку інноваційних процесів присвячено багато праць зарубіжних учених: П. Бартені, Й. Шумпетера, Б. Твісса, Дж. Кейнса, Т. Браїана, Б. Санта, Дж. Хікса, П. Друкера, Х. Барнета та інших науковців. Вагомий внесок у дослідження інноваційних аспектів економічного розвитку зробили й українські вчені: О. Амоша, М. Туган-Барановський, А. Гальчинський, М. Кондратьєв, В. Геєць, Н. Чухрай, Л. Федулова, М. Чумаченко, Р. Патора та багато інших.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Відсутність у даний час конкретних напрямів управлінського стимулювання інноваційної діяльності в законодавстві та практики застосування інструментів управління істотно стримують розвиток інноваційного потенціалу регіональної економіки, знижує рівень її конкурентоспроможності.

Постановка завдання. В умовах ринкової економіки інноваційна політика управління є визначальним інструментом в конкурентній боротьбі, що забезпечує умови для стабільного довгострокового розвитку. Тому саме інноваційна політика, формує основні напрями спеціалізації регіону, відіграє провідну роль у формуванні конкурентоспроможності регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інновації у великій мірі визначають економічне зростання регіону, зайнятість населення і зростання продуктивності праці, а також є істотним чинником соціально-економічного розвитку регіону. Оскільки розвиток регіону являє

собою якісну прогресивну зміну основних характеристик (параметрів) економіки, соціальної сфери та умов життєдіяльності населення в регіоні, при формуванні принципів управління регіоном необхідно враховувати загальні методологічні пріоритети розвитку системи управління регіоном, а саме: відповідність умов сучасного етапу суспільного розвитку; орієнтація на перспективу; системний вплив інститутів; цінність новітніх знань; незамінність компетенцій та креативності керівних працівників і спеціалістів; обов'язковість дотримання етичних аспектів.

За рахунок певного набору управлінських дій регіональних органів влади можливий перехід регіонів з одного типу в інший, з більш високим потенціалом розвитку. Однак для ефективної дії необхідна точна оцінка існуючого потенціалу та тенденцій розвитку базових високотехнологічних галузей.

Автор пропонує комплексну концепцію державного управління, що враховує сучасні аспекти функціонування і розвитку регіонів. Схематично вона проілюстрована на рис. 1.

У першу чергу, пропонується здійснення класифікації рівнів функціонування інноваційної економіки регіону. Виходячи з аналізу вітчизняної та зарубіжної літератури, інноваційний комплекс регіону автор пропонує представити у вигляді трьох взаємопроникних рівнів, на кожному з яких будуть визначені і зафіксовані відповідні рівням завдання та функції регіонального управління.

Так, інноваційний комплекс регіону можна подати у вигляді такої ієрархії:

1) нижчий рівень (рівень підприємств, організацій), що визначає інноваційний профіль регіону, в рамках якого функціонує процес розширеного відтворення і формується товарно-виробнича база, що відображає галузеву приналежність і специфіку територіального маркетингу. На даному рівні відбуваються процеси, що визначаються ресурсами регіону та стратегією соціально-економічного розвитку регіону в цілому;

2) середній рівень (мезорівень), де формуються міжвиробничі відносини всередині

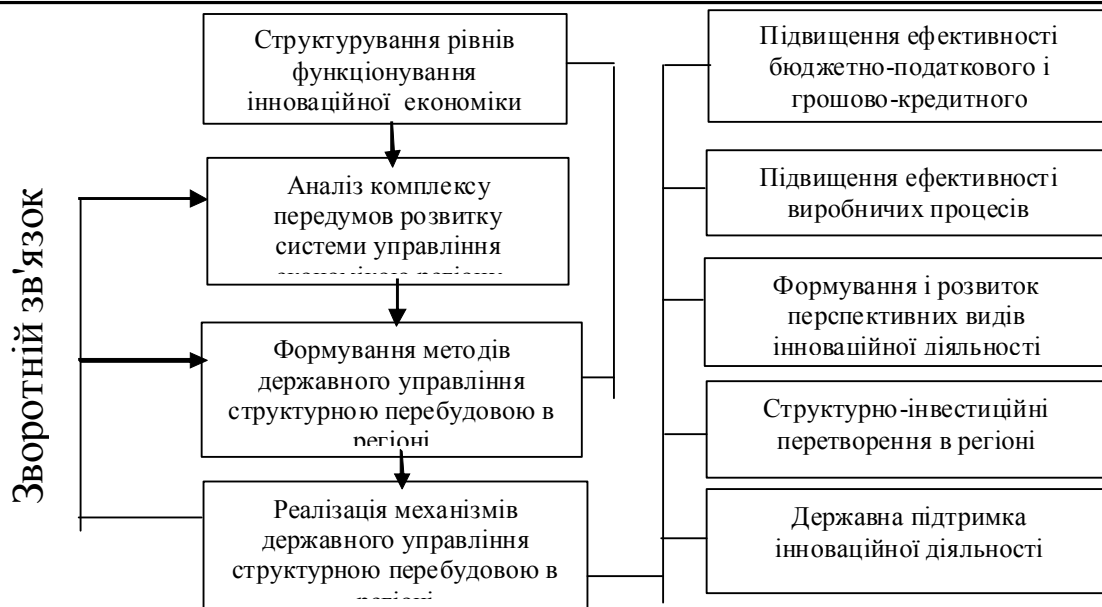


Рис. 1 Схема функціонування концепції управління структурними змінами в регіоні

регіону, присутня необхідна виробнича, економічна, соціальна, політична, інноваційна, фінансова, інфраструктурна структура, яка формує на середньому рівні виробничі взаємовідносини в рамках процесу розширеного відтворення з виробництва та реалізації інноваційної і конкурентоспроможної продукції. Даний рівень характеризується самонаправленістю взаємозв'язків з розвитку галузей промисловості, в результаті чого виявляються різні форми і види інтеграційних господарюючих суб'єктів як на регіональному рівні, так і по міжрегіональним зв'язкам центральних підприємств і груп. У зв'язку з цим домінуюче завдання регіонального маркетингу - орієнтація всіх промислових підприємств та їх інтеграції (ідеологічної, політичної, інноваційної) у напрямку підвищення конкурентоспроможності регіону;

3) третій рівень (рівень, який розглядає регіон в цілому), на якому підприємства й організації регіону представляються як частина інноваційного комплексу регіону і відображають його економічну структуру. Рівень визначає умови і можливості інтеграції підприємств і організацій у напрямку досягненні цілей регіону в області конкурентоспроможності регіону та соціально-економічних показників. Головним елементом виступають законодавчо-виконавчі органи державної влади адміністративно-територіального утворення, а також підприємства й організації та їх сукупності, що знаходяться в межах адміністративних меж регіону. Сукупність елементів третього рівня являє собою параметри і показники інноваційного комплексу регіону загалом на міжрегіональному рівні. Отже, на

третьому рівні формуються методи та інструменти регіонального маркетингу за поданням адміністративної території у вигляді виробничо-технологічного комплексу на міжрегіональному рівні. Тобто, формування механізму і стратегії регіонального маркетингу в рамках регіону проводиться за принципом "зверху-вниз", виходячи з постановки та формування регіонального маркетингу як підсистеми регіонального інноваційного комплексу, з цілей і завдань регіону як учасника міжрегіонального ринку.

Далі, на основі узагальнення тенденцій, факторів, характерних рис, властивостей і проблем в державній регіональній політиці та державному управлінні на регіональному рівні можна сформувати комплекс передумов розвитку системи управління економікою регіону (табл. 1) [2].

Саме в умовах жорсткої конкуренції та зростання витрат однією з передумов до формування позитивного іміджу інноваційного комплексу регіону є правильний вибір цілей, завдань і стратегій управлінської діяльності, властивих певній специфіці регіону.

Саме в рамках регіонального управління стає можливим за результатами позиціонування на міжрегіональному ринку результатів відтворювального процесу регіональної економіки в цілому-товарів і послуг інноваційного комплексу регіону, визначити рівень затребуваності регіонального продукту, його конкурентоспроможність і його місце у процесі задоволення потреби споживачів за допомогою регіонального продукту.

Зазначимо, що в механізмі державного

Таблиця 1

Передумови розвитку системи управління економікою регіону на сучасному етапі

Групи передумов	Зміст передумов
Загальнонаціональні передумови	<ul style="list-style-type: none"> - Модернізація економіки, формування інноваційної моделі розвитку країни; - Підвищення ролі інтелектуальних факторів розвитку (науки, знань, освіти, мистецтва); - Орієнтація на підвищення конкурентоспроможності країни; - Розробка чіткої державної регіональної політики.
Внутрішньорегіональні передумови:	
Інституціональні	<ul style="list-style-type: none"> - Нові можливості удосконалення інституційного середовища; - Зміни менталітету регіонального суспільства, підвищення ролі, значення і впливу на соціально-економічні процеси; - Підвищення рівня потреб населення та господарюючих суб'єктів до якості державних послуг.
Передумови формуючі конкурентоспроможність	<ul style="list-style-type: none"> - Назріла структурна перебудова економіки; - Розвиток інноваційної й інвестиційної активності; - Зростання ролі і впливу регіонального управління; - Стратегічна орієнтація діяльності органів регіонального управління.
Організаційно-управлінські передумови	<ul style="list-style-type: none"> - Підвищення рівня знань, компетенцій і творчості всіх працівників органів управління; - Закріплення моральних початків і етичних норм поведінки працівників державного управління; - Підсилення мотивації державних службовців; - Удосконалення організаційних структур регіонального управління, підвищення ефективності їх функціонування; - Забезпечення прозорості системи управління для регіонального суспільства; - Залучення економічних агентів регіонального суспільства до виконання стратегічних завдань; - Формування системності і послідовності процесів реформування регіонального управління.

регулювання структурної перебудови регіонального виробництва економічні методи грають роль несучої конструкції, а адміністративні роль індикаторів, які задають пріоритетні напрями структурних перетворень, що заохочують інноваційну діяльність промислових підприємств, а також роль амортизаторів, що гасять негативні ефекти.

З цього погляду форми і методи державного регулювання структурної перебудови

промисловості пропонується поділити на чотири групи (рис. 2).

Перша група охоплює сукупність методів, що впливають на основні макроекономічні пропорції і структурні зв'язки.

Методи цієї групи покликані гарантувати успішну діяльність державних органів за такими напрямками:

а) оптимізація галузевої структури промисловості, забезпечення прогресивних структурних зрушень в ній (випереджаюче



Рис. 2. Важелі державного регулювання регіональних структурних перетворень

зростання наукомістких виробництв, своєчасне науково-технологічне оновлення машинобудування та розвиток різної інфраструктури, а отже, пропорційний розвиток ПЕК у порівнянні з обробною промисловістю);

б) оптимізація співвідношення таких економічних пропорцій, як накопичення і споживання, раціональне поєднання всіх секторів промисловості;

в) стимулювання попиту на продукцію пріоритетних галузей;

г) сприяння зростанню експорту, насамперед, високотехнологічного, отже, оптимізації його структури.

До числа методів, виділених у першу групу, входять: прогнозування, програмування, нормативно-правові, протекціоністські заходи, диференційоване оподаткування, вироблення і реалізація системи пріоритетів, державні інвестиції, прямі субсидії та інші методи інвестиційної політики, диференційовані митні тарифи, концентрація та координація експорту, обмеження імпорту, державні гарантії та інвестиційне страхування, державні субвенції, цільові кредити та ін. [3].

У другій групі зосереджені методи, що

дозволяють здійснювати державне регулювання структурної перебудови на мікроекономічному рівні. Дана група методів пов'язана з підвищенням економічної стійкості, ділової активності основних суб'єктів ринку: підприємств, корпорацій, наукових установ, інших первинних господарських систем. Ці методи покликані здійснювати регулювання у таких важливих напрямках, як реструктурування первинної виробничої ланки, формування стійкого корпоративного каркасу промисловості, виведення з господарського обороту неефективних промислових виробництв, пріоритетний розвиток високотехнологічних, що формують власні сегменти на світовому ринку виробництв. Ось чому необхідно цілеспрямовано створювати державою таку структуру первинної виробничої ланки з суворим, певним галузевим набором, який був би здатний виконувати вищезазначені завдання, а також був би конкурентоспроможний на світових ринках [4].

До складу основних методів другої групи відносимо: програмування, індикативне планування, оподаткування, прямі субсидії, державні субвенції, банкрутство, заходи антимонопольної діяльності, державні інвестиції, державні гарантії, вільні економічні зони,

націоналізацію, регресивні імпорتنі мита, купівлю іноземних підприємств, захист інвестицій, цільові міжнародні кредити, розвиток міжнародної господарської кооперації, нормативи, прискорену амортизацію, тимчасовий протекціонізм, пільгове кредитування, міжнародний лізинг, регулювання цін, роботу з цінними паперами і, перш за все, з акціями, держзамовленням, всі заходи підтримки малого підприємництва, заходи щодо формування та розвитку конкурентоспроможного фінансового сектора, адміністративно - правові методи.

Третя група методів включає способи, що дозволяють державним органам перебудовувати економічну структуру промисловості з урахуванням розвитку міжрегіональних відносин у державі, тобто формувати оптимальну регіональну структуру промисловості. Регулювання регіональної структури спрямоване на підтримку відносно менш розвинених регіонів, недопущення поглиблення диспропорцій між ідеальними територіальними одиницями за доходами, цінами, рівнем зайнятості, умовами інвестування.

До числа основних методів регулювання регіональної структури промисловості належить віднести: прогнозування, програмування, податки, державні інвестиції, змішане фінансування науково-технічних пріоритетів, підтримку рівня зайнятості, заходи підвищення мобільності робочої сили і капіталів, структуризація власності, створення вільних економічних зон та ін.

Нарешті, четверта група методів регулювання, яка пов'язана зі здійсненням інституційних перетворень та покликана:

1) формувати спільні, найбільш сприятливі умови для структурних перетворень, охоплюючи створення привабливого інвестиційного клімату, диференційованого за галузями, регіонами, економічними зонами;

2) створювати передумови для розвитку

позитивних ринкових регуляторів структурних трансформацій з одночасним гасінням негативних впливів ринку на пропорційні та структурні зв'язки;

3) забезпечувати соціальну орієнтацію структурних перетворень у промисловості, контроль суспільства за соціальними наслідками структурної трансформації.

Висновки. Інституційні методи найтісніше пов'язані з методами першої, другої та третьої груп, оскільки доповнюють і збагачують їх.

До числа інституційних методів можна віднести: нормативно-правові методи регулювання інвестиційних потоків і формування інвестиційних ресурсів, антимонопольні заходи, методи соціального контролю суспільства над господарською і фінансовою діяльністю, диференційовані методи стимулювання окремих видів праці, методи підтримки рівня зайнятості, зближення умов конкуренції в регіонах, галузях, державні гарантії, інформаційне забезпечення, підготовку управлінських кадрів, набір методів розвитку інноваційного підприємництва, прогнозування, методи стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, встановлення соціальних стандартів, довгострокове програмування розвитку, конверсію.

Список літератури

1. Мартиненко В.М. Інноваційна стратегія демократичного розвитку України: від місцевої демократії до демократичної держави / В.М. Мартиненко/ [Моногр.]. - Х.: Константа, 2004. - 225 с.
2. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // Економіка України. -2006. - №6. - С. 7
3. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы. - перераб., доп. - М.: Дело, 2006. - 584 с.
4. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: Монографія/Соловйов В.П., Кореняк Г.І., Головатюк В.М. - К.: Фенікс, 2008. - 224 с.

Аннотация

Владислав Миленький

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрена роль инновационной политики в развитии экономики региона. Предложенная комплексная концепция государственного управления структурными изменениями в регионе и определены предпосылки развития системы управления экономикой региона на современном этапе.

Ключевые слова: инновации, регион, экономика, промышленность, управление, государственное регулирование.

Summary

Vladislav Mylenkyi

SYSTEM OF INNOVATION DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

In this paper the role of innovation policy in the economic development of the region. The proposed complex concept of governance structural changes in the region and identified preconditions for economic management of the region at present.

Keywords: innovation, region, economy, industry, management, and regulation.

РЕГІОНАЛЬНА СИСТЕМА ЯК ОБ'ЄКТ ТА СУБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

Розглянено характерні особливості функціонування регіональної системи як об'єкта та суб'єкта управління регіональним розвитком. Представлено та проаналізовано модель складових регіональної системи.

Ключові слова: *регіон, регіональна політика, регіональна економіка, регіональна система, регіональна система, регіональний розвиток.*

Постановка проблеми. Досягнення сталого розвитку регіону вимагає поглибленого вивчення регіональної системи як об'єкта та суб'єкта управління. Дослідження виокремлених складових регіональної системи дозволить деталізувати характерні ознаки функціонування підсистем та виявити особливості, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону.

Аналіз останніх досліджень. Розвитку сучасних систем регіону присвячені публікації В.І. Дармограй [1, с. 154], І.Б. Жиляєва [2, с. 7], Н.В. Павліхи [3, с. 98], О.В. Черевко [4, с. 60], І.С. Кондіус [5, с. 176], Т.В. Уманець [6, с. 27] та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Невирішеними в контексті регіонального розвитку залишаються актуальні питання особливостей функціонування регіональної системи як суб'єкта та об'єкта управління.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей функціонування регіональної системи, яка сприятиме ефективному управлінню регіональним розвитком.

Викладення основного матеріалу дослідження. Негативний досвід планово-директивної системи державного управління в Радянському Союзі не означає, що спрямовуюча та регулююча діяльність держави у принципі зайва шкідлива в управлінні суспільним розвитком. Надії на ринкове саморегулювання завідомо марні. Ніде й ніколи ринок не реалізовував національну економічну політику, це прерогатива держави. Тільки вона здатна та уповноважена втілювати в життя стратегічні суспільні інтереси. Найбільш гостро сьогодні проблема планування державного управління в Україні постає в управлінні регіональним розвитком. У сучасних умовах соціально-економічні процеси багато в чому визначаються особливостями регіонального розвитку, що актуалізує регіональну політику. Для Європейського Союзу регіональна політика - одне з основних напрямів його діяльності та розвитку.

"Регіон" є ключовим поняттям регіональної

економіки і при цьому вживається досить багатозначно. В економічному сенсі виділення структурної одиниці "регіон" розглядається з позицій територіального поділу праці. Інтегративні можливості регіону дозволяють розглядати його як економічний район, суб'єкт держави або іншу адміністративно-територіальну одиницю всередині країни, як будь-яку територіальну інтеграцію, в тому числі міжнародну (транснаціональний регіон).

Усвідомлення системної сутності категорії "регіон" в даний час можна вважати загальноприйнятим. Методи знаходження ефективного управління системою, способи його здійснення і сам результат управління в чималому ступені визначаються тим, яка модель управлінської системи, в якій мірі ця модель відповідає реальній системі. Тенденцією сучасного етапу розвитку світової спільноти поряд з глобалізацією є активна регіоналізація: переміщення центру прийняття деяких рішень на регіональний і локальний рівень, зростання ролі регіонів та їх кооперації в економічному, соціальному, культурному розвитку. Показовий є регіональний досвід Бельгії, Німеччини, Великобританії, Австрії, Іспанії. Оскільки в процесах регіоналізації регіон виступає як універсальна категорія, вважається, що практичну значимість буде мати моделювання регіональної системи без визначення її конкретного виду.

Перш ніж запропонувати власний варіант моделі регіону, варто сказати, що в досліджуваних роботах зустрічаються різні моделі регіональної системи, які, безумовно, перевлітаються між собою, але в той же час виділяють у регіональній системі різні складові. Причин цьому декілька, і неостанньою буде обставина, що побудова змістовної моделі системи - процес творчий.

На рисунку 1 представлена пропонована автором статична модель складу регіональної системи, як типологічної категорії.

Основними характеристиками регіональної системи є еколого-географічна, соціальна, економічна і політико-правова підсистеми, які

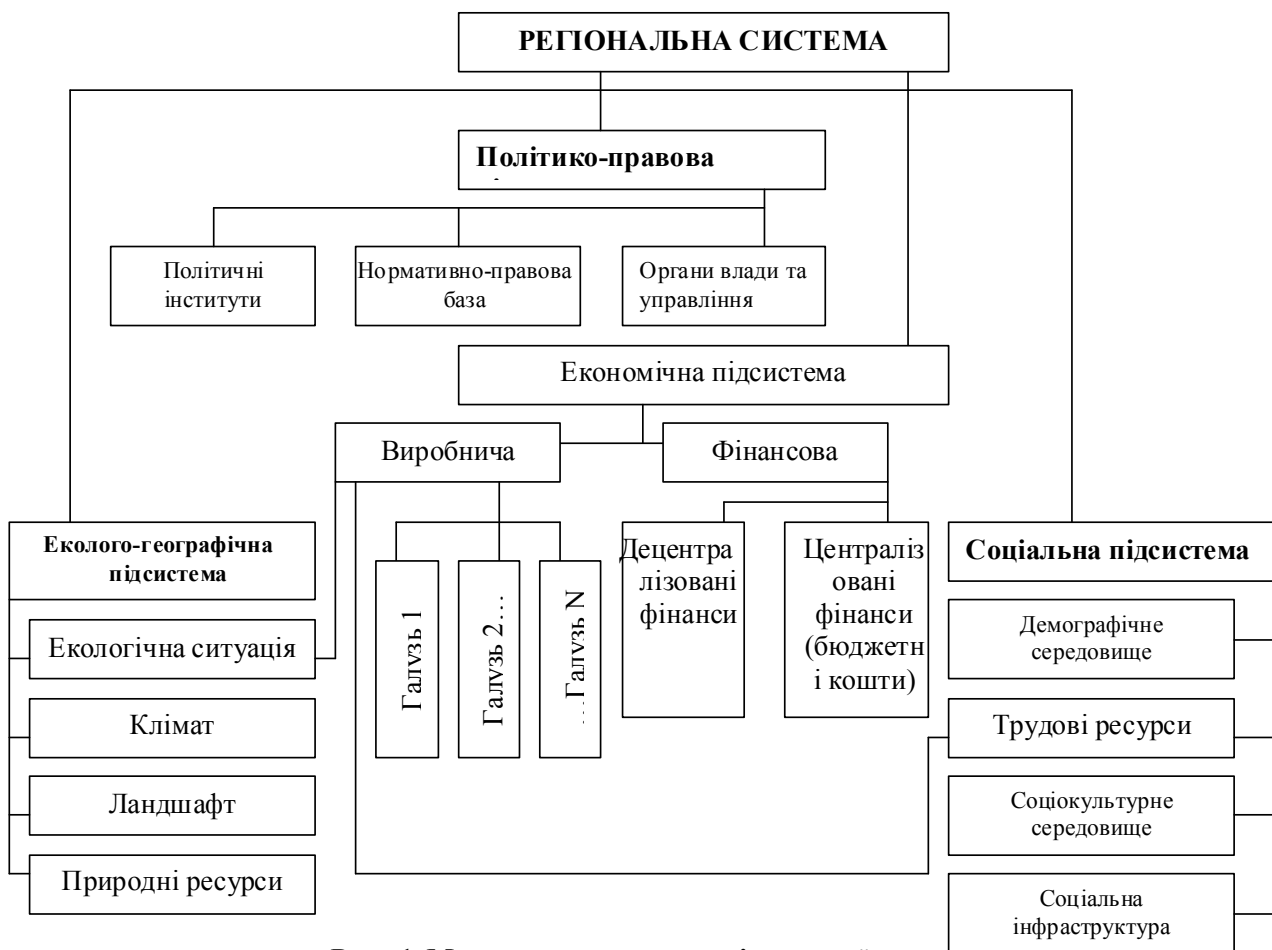


Рис. 1 Модель складових регіональної системи

об'єктивно можуть вважатися підсистемами першого рівня системи "регіон". Однак у запропонованій моделі зроблено відступ від ідеальної ієрархічної структури. Субординація підсистем організована залежно від їх цілеспрямованого "внеску" в соціально-економічне становище регіону.

В основі моделі розташовані еколого-географічна і соціальна підсистеми, які утворюють ресурсний потенціал регіону. Складові еколого-географічної підсистеми не потребують додаткових коментаріїв. Скажемо лише, що в компонента "екологічна ситуація" подвійне підпорядкування, оскільки вона не тільки є складовою еколого-географічної підсистеми, а й складається в результаті впливу на природне середовище господарюючих суб'єктів регіону. Базисом соціальної підсистеми регіону є населення, його різні характеристики складають дві підсистеми нижчого рівня - "демографічну" та "трудові ресурси". У компонента "трудові ресурси", що відображає участь населення в економічній підсистемі, також є подвійне підпорядкування: виступаючи як ресурс для виробничої підсистеми, вона зазнає змін під її впливом. Характерне для

регіону особливе співтовариство людей з певними національним складом, традиціями і способом життя створюють ще одну підсистему - "соціокультурне середовище". Оскільки якість життя населення регіону визначається соціальною інфраструктурою (це житловий фонд, об'єкти соціальної сфери, торгівлі, комунального господарства, транспорту), вона також виділена підсистемою наступного рівня.

Центральне місце в моделі регіону займає економічна підсистема, це основа життєдіяльності регіону. Вона містить два великих блоки: виробничий і фінансовий. Виробнича підсистема розглядається як сукупність господарюючих суб'єктів різних галузей економіки регіону та економічних зв'язків між ними, тут відбувається виробництво реального доходу регіону (ВНП, ВВП, національного доходу, ВРП). Звичайно, фінанси пронизують всю структуру регіональної системи, але в моделі фінансовий блок включений до складу економічної підсистеми. Зроблено це за формальною ознакою - фінанси об'єктивно є економічною категорією, будучи вираженням сфери розподільчих відносин. Оскільки регіон поки розглядається як універсальна категорія

(наприклад, країна або міжрегіональна кооперація), точно визначити фінансову підсистему регіону складно, в кожному конкретному випадку буде свій набір елементів. Тому декомпозиція фінансової підсистеми регіону має спрощений вигляд.

Верховенство в розглянутій моделі регіону займає політико-правова підсистема, яка включає наступні підсистеми більш низького рівня: органи влади і управління, політичні об'єднання та інші політичні інститути, а також нормативну правову базу, що забезпечує правове регулювання кожної сфери життєдіяльності регіону. Політико-правова підсистема містить управляючу систему, яка виробляє внутрішнє управління регіоном. Ми вважаємо, що це є вагомою підставою її лідерства серед базових підсистем регіону. Згадаймо, що будь-яка програма розвитку - це, перш за все, інституціональний проект. Крім того, практика показує, що наявність сильного адміністративного початку багато в чому визначає стійкість і життєздатність регіональної системи.

Об'єктом подальшого розгляду визначимо такий тип регіональних систем, як суб'єкт держави. Згідно з одним з головних принципів держави про поділ влади по вертикалі, регіональні системи найчастіше збігаються з поняттям суб'єкта держави. Є ще одна важлива причина того, чому в якості регіонів переважно розглядаються суб'єкти держави - саме субнаціональні влади у державах мають досить широкий набір повноважень, що дозволяє говорити про власну економічну і соціальну політику регіональної влади. Іншими словами, регіон може розглядатися не тільки як об'єкт державної регіональної політики, але і як просто суб'єкт.

Запропонована вище модель складу регіональної системи, зрозуміло, актуальна для суб'єкта держави. Однак, будучи соціально-економічною територіальною системою, регіон має характерні ознаки. У цьому випадку регіон має конституційно закріплені предмети ведення та повноваження. Дана регіональна система є структурним елементом у системі адміністративно-територіального устрою влади. Управляюча система регіону включає в себе законодавчий і виконавчий органи державної влади. Регіон має власний бюджет, що затверджується законодавчо на регіональному рівні.

Хотілося б приділити деяку увагу управлінню функціонуванням та розвитком регіональної багаторівневої системи, під якою будемо розуміти суб'єкт держави, і специфіці такого управління. Як показує міжнародний досвід, управління регіональним розвитком в умовах держави, неможливе без використання системного підходу,

тобто без урахування багатофакторності розвитку регіонів, вибору різних методів регулювання на різних територіальних рівнях, різноманітності фіналів управління [7, с. 55].

Концепція управління регіональним розвитком має потрійну основу. По-перше, регіональна система - це об'єкт управління, коли держава реалізує загальнонаціональні інтереси щодо регіонів. Зовнішнє управління визначає державну стратегію територіального розвитку країни, що дає регіонам необхідні орієнтири щодо панівних тенденцій, ефективних кількісних параметрів соціально-економічного розвитку, свого місця у міжрегіональному поділі праці [7, с. 89]. Регіональна політика державного центру, яка повинна будуватися на балансі інтересів держави і регіонів, покликана забезпечити дієздатність регіональної політики на місцях.

По-друге, регіональна система - це суб'єкт управління, коли регіон, як провідник і повноправний учасник державної регіональної політики, реалізує власні регіональні інтереси, узгоджені із загальнодержавною стратегією розвитку.

По-третє, регіональна система - це ще і суб'єкт самоврядування, коли, крім реалізації загальноекономічного, загальносоціального й іншого загального потенціалу регіону як елемента глобальної системи "держава", відбувається реалізація внутрішньорегіонального потенціалу. Невипадково окремим напрямком сучасних регіональних досліджень виділяється інституційний підхід до характеристики регіонального розвитку. Велика увага в ньому приділяється політиці регіональних органів як одному з найважливіших факторів економічного розвитку регіону. У сучасних теоріях, концепціях регіональної суб'єктності регіон виступає як суб'єкт економічних відносин, носій особливих економічних інтересів. Найбільшого поширення набули чотири парадигми регіону: регіон - квазідержава, регіон - квазікорпорація, регіон - ринок, регіон - соціум.

В Україні ситуація з реалізацією регіональної політики виглядає, можна сказати, оригінально. Будучи прерогативою, в першу чергу, державного центру, фактично регіональна політика донедавна була винятковим обов'язком регіональної влади. Багато регіонів уже прийняли довгострокові стратегії соціально-економічного розвитку своїх територій. Завдяки зусиллям регіонів за останнє десятиліття створено значний інструментарій розробки стратегій територіального розвитку.

Доцільно розглянути регіональну систему з погляду можливостей реалізації ефективного управління регіоном. Одним з основних інструментів, що дозволяють державі в ринковій

економіці здійснювати економічне та соціальне регулювання, є бюджетна система. Кожен з бюджетів бюджетної системи являє собою фінансове вираження економічної та соціальної політики відповідного органу публічної влади і, крім того, є найважливішим інструментом реалізації стратегічних пріоритетів.

На рівні регіону бюджетна система представлена консолідованим бюджетом суб'єкта держави, який об'єднує власне регіональний бюджет і сукупність місцевих бюджетів. Слід нагадати, що основою бюджетного господарства у державі з місцевим самоврядуванням є бюджетна автономія регіональних і місцевих бюджетів. Тому консолідований бюджет суб'єкта держави не підлягає затвердженню будь-яким нормативним правовим актом. Звід бюджетів - це розрахунковий документ, що відображає з'єднання всіх характеристик об'єднаних бюджетів та дозволяє отримати повне уявлення про доходи та витрати в регіоні. Модель бюджетної системи регіону (консолідованого бюджету) у державі з дворівневою системою місцевого самоврядування має ідеальну ієрархічну багаторівневу структуру з відносинами підпорядкованості зверху вниз. Побудова такої моделі, хоч і є трансляцією законодавства, але й має практичну значимість, оскільки дана модель є "калькою" системи управління (прийняття рішень) в регіоні. Рівні ієрархії відображають не відносини директивної підпорядкованості нижчестоящих бюджетів вищестоящому, а включення в систему більш високого порядку системи більш низького порядку (підсистеми).

Далі пропонується перелік основних специфічних особливостей управління функціонуванням та розвитком регіону. Представляється, що дана специфіка актуальна для кожного рівня трієстої концепції управління. Перелік не претендує на повноту і остаточність, але, на думку автора, в нього включені особливості управління, зумовлені найбільш характерними для регіональної системи ознаками і особливо значущими для її соціально-економічного розвитку. У числі таких ознак: ознака "індивідуальності" регіону, ознака "неповного управління" регіону, ознака "системної колізії" взаємодії з середовищем, ознака "функціональної узгодженості" регіону. Розглянемо їх вплив на організацію внутрішнього управління, коли регіональна система є суб'єктом управління та самоврядування.

1. Ознака "індивідуальності" регіону відображає комплексну характеристику системи "регіон" і базується на відмінностях регіонів за своїм соціально-економічним становищем. На

основі сукупності "вихідних даних" підсистем визначаються ресурси регіональної системи, наявні в розпорядженні для управління функціонуванням регіону. Мета управління полягає у виборі порядку і механізмів використання ресурсів, суть функціонування - в простому відтворенні системи життєдіяльності регіону. У результаті кожна регіональна система володіє характерною виробничою та відповідною їй соціальною інфраструктурою. На основі заданих конкретних зв'язків між конкретними підсистемами і елементами виникає, як прояв емерджентності, індивідуальність регіону. З індивідуальності відбувається різниця між регіонами у величині валового регіонального продукту, динаміці нових робочих місць та зайнятості, рівні добробуту населення, у формуванні доходів регіону, стан регіонального бюджету. Для України відмінності соціально-економічного становища регіонів дуже актуальні.

Варто погодитися, що не може існувати уніфікованої стратегії соціально-економічного розвитку для всіх регіонів - у кожному конкретному випадку визначальними будуть значущі індивідуальні особливості регіональної системи. Для регіону сформувати довгостроковий документ комплексного розвитку території - значить визначитися з власними позиціонуванням, потенціалами, залежностями і ризиками.

2. Ознака "неповного управління" регіону характеризує рівень складності регіональної системи та пов'язаний зі своєрідним "униканням", повного і адекватного знання про себе. Як уже відзначалося, важливу роль у соціосистемах, до числа яких належить регіон, відіграють суб'єктивні цілі людей і їх діяльність, спрямовані на здійснення цих цілей. Не можна не враховувати, що в реальних системах присутні різні, часто протилежні, погляди на світ індивідуумів і їх груп, що є причиною конфліктів. У методології прикладного системного аналізу вихідним пунктом є визнання того факту, що "соціальна система є суперпозиція індивідуальних її видів кожним учасником соціуму".

Дані обставини впливають на результати прогнозування поведінки регіональної системи. Навіть якщо, за аналогією з управлінням штучними системами, будуть точно зафіксовані початкові умови, й особа, яка приймає рішення, цілком визначиться щодо своїх майбутніх дій, у інших людей, що входять у систему, завжди залишається певна свобода діяти по-різному в різні моменти часу. У результаті події перестають бути детермінованими. Актуальним прикладом зазначеної позиції системних аналітиків є взаємини органів публічної влади та професійних спілок, а також вплив поведінки останніх на прийняті

рішення з питань трудової та соціальної політики. Невизначеність і несподіванка, що присутні в регіональній системі, дозволяють охарактеризувати її як імовірнісну (стохастичну).

В результаті цілі управління регіональним функціонуванням і розвитком полягають у виділенні в регіоні управлінських і неуправлінських "речей", а також в правильній організації перших (управлінськими будемо вважати об'єкти, інформації про яких достатньо для бажаної якості управління ними). Йдеться про пошук ключових точок, куди слід направляти наявні в регіоні ресурси, щоб забезпечити просте (функціонування) або розширене (розвиток) відтворення системи життєдіяльності регіону.

3. Ознака "системної колізії" взаємодії з середовищем характеризує регіональну систему "область" з точки зору складової частини системи більш високого рівня "держава", демонструє роль і функції регіону в цій глобальній системі. Американський професор Р. Макінтайр назвав "системною колізією" ту ситуацію, коли центральний уряд намагається слідувати ліберально-монетарним курсом, а регіони і муніципальні структури, піклуючись про своє населення, продовжують, навпаки, працювати в руслі концепцій "соціальної держави" і захисту навколишнього середовища [7, с. 67].

Конституційно закріплений принцип соціальної держави в багатьох країнах світу та існуюче внутрішньодержавне розмежування предметів ведення і повноважень поклали повсякденні турботи з облаштування територій та з поліпшення "людського капіталу" переважно на органи регіональної та муніципальної влади. Тож існує певний резонанс економічної та соціальної ефективності. З урахуванням викладеного стає зрозумілою, що вирішальний внесок у реалізацію парадигми сталого розвитку країни регіональна ланка вносить саме по соціальній лінії - за допомогою формування, підтримки і розвитку міського та сільського середовища як найважливішого чинника відтворення населення і трудових ресурсів. Цю думку поділяють багато економістів.

4. Ознака "функціональної узгодженості" регіону відображає його системну сутність і передбачає узгодженість роботи функціонуючих у регіональній системі підсистем. Увага дослідників до гармонійності функціональної взаємодії частин системи має важливі наслідки для менеджменту систем. Кібернетик У. Ешбі показав, що у системи тим більше можливостей у виборі поведінки, чим сильніше ступінь узгодженості поведінки її частин.

Висновки. Узагальнюючи сказане, зазначимо, що підвищення ефективності управління

функціонуванням та розвитком регіону вимагає управління не діями частин окремо, а взаємодіями між ними. Функціональна узгодженість як управлінських об'єктів, так і самих суб'єктів управління є обов'язковим елементом процесу соціально-економічного розвитку регіональної системи. Беручи до уваги першопричину ознаки "неповного управління" регіону, розробка довгострокового документа регіонального розвитку повинна націлюватися на формування загально-регіонального консенсусу щодо пріоритетів соціально-економічного розвитку регіону, спиратися на систематичне партнерство регіональної, місцевої влади та бізнесу, а також на роботу інститутів соціального партнерства в регіоні.

Список літератури

1. Дармограй В.І. Стан та тенденції соціально-економічного розвитку регіону / В.І. Дармограй // зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. - Черкаси: ЧДТУ, 2006. - Вип. 16. - С. 152-159.
2. Жилиєв І.Б. Визначення історичного часу завершення трансформації соціально-економічної системи України / І. Б. Жилиєв // Економіка та держава. - 2007. - № 6. - С. 5-8.
3. Павліха Н. В. Проблематичність та оптимізація функціонування регіональної еколого-соціально-економічної системи в умовах переходу до ринкових відносин / Н. В. Павліха // Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми : зб. наук. пр. - Львів, 1998. - С. 97-100.
4. Черевко О.В. Методичні основи системного дослідження соціально-економічних процесів в регіоні / О. В. Черевко // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. - Черкаси : ЧДТУ, 2005. - Вип. 13. - С. 59-62.
5. Кондіус І.С. Методика аналізу та оцінки соціальної складової стійкого розвитку регіону / І.С. Кондіус // Економічні науки. Серія: Регіональна економіка : [зб. наук. пр. / під ред. проф. З.В. Герасимчук]. - Луцьк : ЛНТУ, 2007. - Вип.4(13), Ч. 1. - С. 170-182.
6. Уманець Т.В. Методологічні аспекти управління економічним розвитком регіону / Т. В. Уманець // Регіональна економіка : науково-практичний журнал. - Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2006. - № 1 (39). - С. 22-35.
7. Сergygin С.М. Державний службовець у відносинах між владою і суспільством: монографія / С.М. Сergygin. - Д.: ДРІДУ НАДУ при Президентові України, 2003. - 456 с.

Аннотация

Светлана Гребень

**РЕГИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КАК ОБЪЕКТ И СУБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ**

Рассмотрены характерные особенности функционирования региональной системы как объекта и субъекта управления региональным развитием. Представлены и проанализированы модель составных региональной системы.

Ключевые слова: регион, региональная политика, региональная экономика, региональная система, региональная система, региональное развитие.

Summary

Svetlana Hreben

REGIONAL SYSTEM AS OBJECTS AND SUBJECTS OF REGIONAL DEVELOPMENT

The paper considers the characteristics of the functioning of the regional system as object and subject of regional development. Presents and analyzes the model components of the regional system.

Keywords: region, regional policy, regional economics, regional system, the regional system, regional development.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СПОЖИВЧИХ РИНКІВ

Представлено елементи інструментального забезпечення управління розвитком регіональних споживчих ринків. Проаналізовано існуючу методологію регулювання та управління споживчим ринком. Розроблено модель механізму регулювання споживчого ринку. Запропоновано методичний підхід до оцінки привабливості ринку й оцінки конкурентного середовища, який базується на використанні експертно-параметричного методу.

Ключові слова. Регіональні споживчі ринки, управління регіональними споживчими ринками, економіко-адміністративні методи управління, інституційно зорієнтовна система управління споживчим ринком, експертно-параметричний метод.

Постановка проблеми. Динаміка соціально-економічного розвитку України на сучасному етапі визначається взаємодією трьох процесів, що відбуваються одночасно: розпаду економічних структур, створення інститутів та інфраструктури ринкової економіки, переходу до нової моделі господарювання. Остання, найбільш повно представлена в економіках розвинених країн, визначається специфікою переходу до нового технологічного укладу, характеризується поєднанням різних масштабів виробництва і має на меті задоволення диференційованих потреб.

У сформованих умовах істотно змінюється роль усіх економічних суб'єктів що приймають участь у відтворювальному процесі, включаючи державу, галузі, регіони, підприємства. Зведено до мінімуму централізоване планування, а разом з ним і інвестування, що забезпечує збалансований розвиток галузей і територій. Міжрегіональні економічні взаємодії значно ослаблені, а деякі просто перестали існувати. Обставини які склалися, істотно ускладнюють виконання завдань, пов'язаних з управлінням економікою країни як системою взаємодіючих економік регіонів і з теоретичним обґрунтуванням пропонованих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність і багатаспектність проблем управління розвитком регіональних споживчих ринків, як суб'єктів регіональної економіки, зумовили інтерес до них багатьох вчених. Загальна методологія досліджень, зумовлена основними концепціями регіональної економіки та особливостями трансформаційних процесів у сучасній Україні, представлена у працях вітчизняних і зарубіжних учених В.Г. Андрійчука, Т.Г. Білокінь, Ю.В. Степанова, Н.І. Кузичкіна, Н. Дмитрієва, В.Л. Прокопенко, Т.Н. Гродецької, Л.О. Лігоненко, Н. Пухова та ін.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Більшість досліджень проблем управління розвитком споживчих ринків

засновані на прогресивних поглядах, а пропозиції щодо їх удосконалення, які розглянуті в даній статті мають велике практичне значення. Проте певні методичні та теоретичні питання інструментального забезпечення управління розвитком регіональних споживчих ринків і механізму їх регулювання в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розробці теоретичних основ та інструментальних засобів формування та розвитку регіональних споживчих ринків України в умовах трансформації економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Останнім часом відбулася переоцінка тієї ролі, яку можуть відігравати держава і ринок в економіці. Результатом цього стало поступове зменшення державного втручання і більша довіра до можливостей ринку. В економічних функціях держави відбувається зрушення від заміщення ринку до його підтримки і доповнення. У сучасній економіці держава повинна не тільки коригувати ринковий механізм, а й створювати умови для його функціонування.

Державне регулювання економіки в ринкових умовах визначається як система типових заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, здійснюваних правомочними державними органами, а також громадськими організаціями з метою поліпшення, стабілізації та пристосування діючої ринкової системи до готівкових умов. [1, с. 158 - 160]

Таке регулювання має за мету не тільки поліпшення функціонування самого ринку, а й захист інтересів населення. Держава повинна не підміняти ринок, а стимулювати його діяльність.

Під управлінням регіональними ринками в сучасній економіці нами розуміється розробка і реалізація стратегій їх формування та розвитку. Воно передбачає координацію дій учасників ринку за допомогою ринкового механізму, який за певних умов забезпечує ефективний розподіл ресурсів, а

також мотивацію учасників ринку для подолання неминучого конфлікту інтересів.

На думку Н.І. Степанова, в перехідний період провідною ланкою в системі управління будуть економіко-адміністративні методи управління, що

забезпечують виведення економіки з кризового стану і створення умов для прояву ринкових відносин [2]. Основою управління регіональними та локальними ринками є державне регулювання ринків (рис. 1).

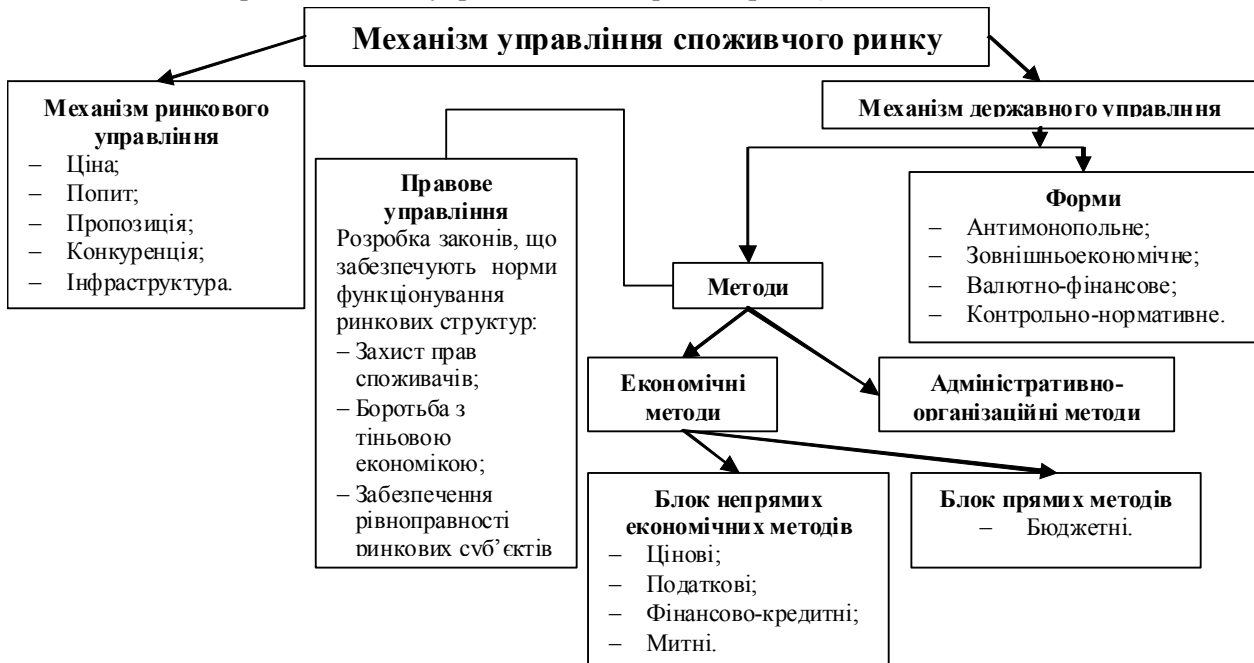


Рис. 1. Механізм управління споживчого ринку

Управління локальними ринками ми розуміємо як розробку і реалізацію стратегій їх формування та розвитку, його стратегічна мета ? стійкий і довгостроковий економічний ріст. Ступінь досягнення цілі залежить від наявності можливостей для зростання в зовнішньому середовищі і від здатності суб'єктів локальних ринків реалізувати ці можливості. Формування розвинутого локального ринку товарів і послуг процес досить складний і тривалий, що включає структурні зміни у виробництві, обігу та споживанні товарів. Тому в кожному регіоні повинна бути розроблена довгострокова концепція розвитку регіонального та локального ринку товарів і послуг, що передбачає кілька етапів з можливими альтернативними сценаріями і варіантами розвитку, вибір яких буде визначатися конкретними умовами соціально-економічної та політичної ситуації в країні.

В умовах областей України, функція регулювання розвитку регіональних ринків та інфраструктури мають бути покладені на обласні адміністрації. Виконувати ці функції у складі обласної адміністрації повинні спеціально створені відділи координації розвитку інфраструктури регіональних ринків [3].

Виділяють такі принципи державного регулювання розвитку регіонального споживчого ринку, які цілком можна віднести до ринку локального:

нормативно-правова регламентація обґрунтування розвитку споживчого ринку; використання раціональних форм і методів державного регулювання розвитку споживчого ринку;

облік пріоритетних цілей і напрямів розвитку споживчого ринку та регіональної економіки в цілому;

застосування методів економічної діагностики у визначенні напрямів державної політики розвитку споживчого ринку;

формування регіональної політики на основі оцінки інвестиційної привабливості споживчого ринку.

Застосування перерахованих принципів державного регулювання дозволить формувати ефективну регіональну політику щодо розвитку споживчого ринку.

До останнього часу регулювання споживчого сектора в Україні характеризувалося низьким ступенем втручання з боку держави: у процес взаємодії виробників і торговельних організацій; відсутність механізмів захисту внутрішнього ринку від іноземних роздрібних компаній; відсутність цінового контролю за більшістю товарних позицій; відсутність вимог екологічного контролю для торговельних організацій; відсутність уваги до питань підготовки кадрів; відсутність регулювання оптових і дистрибуційних компаній; істотне делегування повноважень

регіонам по роботі з галуззю.

Така регуляторна політика призвела до низки як позитивних, так і негативних ефектів як для самої галузі, так і для споживачів і держави. Відсутність жорсткого регулювання, з одного боку, сприяло високій інвестиційній привабливості і швидким темпам розвитку галузі, а з іншого, призвело до виникнення високих вхідних бар'єрів на регіональні ринки, виражених у протекціоністських заходах з боку адміністрацій регіонів.

Для споживачів основним позитивним чинником стало істотне збільшення кількості форматів сучасної торгівлі, які дозволили знизити ціни (у порівнянні з традиційними форматами) і підвищити якість обслуговування. Однак, з іншого боку, висока нерівномірність розвитку сектора призвела до сильної диспропорції у забезпеченості торговими площами сучасних форматів, рівнів цін між різними регіонами. Хаотична забудова муніципальних утворень призвела до таких проблем, як погіршення історичного вигляду міст і зниження транспортно-пропускної здатності.

Чинну нормативну правову базу, що регулює відносини у сфері торгівлі, характеризують: недостатня системність діючих нормативних правових актів, що регулюють відносини у сфері торгівлі; надмірність правового регулювання [4].

Для сучасного етапу економіки споживчого ринку характерні наступні цілі, завдання, напрями і підходи до економічного регулювання [5, 8].

По-перше, основною метою належить вважати забезпечення можливості доступного за цінами та іншими умовами продажів, задоволення платоспроможного попиту населення в товарах і послугах, а також підвищення рівня регулюючого впливу цих ринків товарів і послуг на розвиток вітчизняного бізнесу.

По-друге, особлива увага при регулюванні має приділятися розвитку інфраструктури товарних ринків. Головною метою розвитку інфраструктури товарних ринків має стати формування системи організацій і умов їх функціонування, що забезпечують ефективний рух товару, безперервність процесу відтворення продукції, взаємозв'язку між структурними елементами ринків.

По-третє, основними напрямками в розвитку оптово-посередницьких організацій і складського господарства має стати розвиток великих підприємств оптової торгівлі, що забезпечують потреби великих товаровиробників, які надають роздрібним підприємствам послуги зі зберігання, зважування, розукрупнення великих партій товарів, їх доставку, організацію допомоги в комерційній діяльності та ін.

По-четверте, у процесі регулювання треба враховувати розвиток економічних зв'язків з

іншими регіонами та країнами.

По-п'яте, у сфері роздрібної торгівлі доцільно створення добровільних (у тому числі асоційованих) об'єднань роздрібних торгових підприємств, що охоплюють поряд з великими невеликі магазини зі статусом юридичної особи, формування оптово-роздрібних об'єднань, що охоплюють магазини, оптову ланку колишніх торгів, дрібнооптові бази;

По-шосте, визначити напрямки та завдання щодо вдосконалення транспортного блоку інфраструктури.

По-сьоме, однією з основних умов ефективного функціонування споживчих ринків є формування загальнодоступної системи інформаційного забезпечення споживачів і виробників даними про ринкову кон'юнктуру. Для організації системи аналізу стану і прогнозування товарних ринків важливо створення і розвиток банку даних оперативної комерційної інформації про стан внутрішнього і зовнішнього споживчих ринків і ринкової кон'юнктури.

Дмітрієва Н. і Пухова Н. обґрунтовують інституційну концепцію управління споживчим ринком. Суть інституційно зорієнтованої системи управління споживчим ринком в управлінському і маркетинговому підході, щодо створення мережі магазинів "крокової" доступності, суміщеними з підприємствами побутового обслуговування. Головне завдання інституційно-регулюючого ринкового суспільства - через вплив на попит і пропозицію, тобто конкуренцію поставити ринок на службу інтересам споживачів. [6]

До заходів, які належать до сфери регіонального споживчого ринку, і як його частини локального продовольчого ринку відносять:

удосконалення кредитування оптової та роздрібної торгівлі на основі створення цільових регіональних фондів і механізмів перерозподілу прибутку;

розробка механізму регулювання роздрібної та оптової торгівлі на основі гнучкої системи торгових знижок та пільгового оподаткування;

формування механізму соціальних гарантій і регулювання цін у сфері торгівлі соціально значущими товарами;

активізація зовнішньоекономічної діяльності з розвитку конкурентного середовища на ринках споживчих товарів;

сприяння укладенню договорів з виробниками продовольчих товарів на поставку продукції по прямим зв'язках;

розвиток оптових продовольчих ринків, у тому числі формування в регіоні великого оптового продовольчого міжрегіонального ринку та кількох оптових ринків регіонального значення;

організація товарних інтервенцій для стабілізації цін на споживчому ринку за рахунок

державних закупівель оптових партій товарів як усередині регіонального господарства, так і в інших регіонах України, формування страхових запасів соціально значущих товарів та реалізації цих товарів за стабільними цінами з урахуванням зміни кон'юнктури на споживчому ринку;

введення обов'язкової системи безготівкових розрахунків між оптовими і роздрібними торговельними організаціями, встановлення лімітів на готівкові розрахунки при оптовій закупівлі товарів, введення форм суворої звітності за готівковими операціями;

вдосконалення системи збору податків з оптових і роздрібних торговельних організацій за рахунок посилення контролю за товарно-грошовим обігом і виявлення неврахованого обороту;

створення економічних передумов для скорочення тіньового обороту на споживчому ринку;

посилення адміністративно-правового контролю за дотриманням законодавства у сфері торгівлі;

введення ефективних форм ліцензування;

контроль за дотриманням обов'язкових вимог до підприємств роздрібної торгівлі (наявність стаціонарних приміщень, технічна оснащеність торговим, ваговим, касовим обладнанням, кадрове забезпечення торговими фахівцями, наявність асортиментного мінімуму товарів і т.д.);

участь у створенні торговельних асоціацій, які об'єднують дрібнороздрібну мережу і оптово-посередницькі підприємства, підтримка франчайзингу.

Білокінь Т.Г. пропонує підхід, заснований на використанні концепції маркетингу, реалізація якої пов'язана з виконанням таких завдань:

вивченням і визначенням потреб суспільства в цілому і кожного індивіда окремо;

виробництвом і пристосуванням товарів і послуг для задоволення конкретних потреб, виявлених у результаті вивчення;

забезпеченням доставки товарів або знаходження послуг у тих місцях, де на них є попит, у потрібний час, за певною ціною і в необхідних кількостях (розподіл) [7].

Його ідеї знаходять втілення в моделі управління споживчим ринком на основі маркетингового підходу, запропонованого Лігоненко Л.О. [3]. Модель управління споживчим ринком складається з 5 блоків:

управління маркетинговими дослідження регіонального ринку;

управління асортиментом і якістю товарів;

управління збутом і розподіл товарів;

управління рекламою та стимулюванням збуту товарів;

оперативне управління регіональним споживчим ринком.

Найважливішою умовою формування й ефективного розвитку ринку споживчих товарів і послуг у регіоні є діагностика регіонального споживчого ринку й оцінка привабливості ринку. Показник привабливості дозволяє зробити висновок, за яких кількісних і якісних характеристиках досягаються оптимальні умови розвитку та функціонування регіонального споживчого ринку, і наскільки він відповідає регіональній політиці. Нами запропоновано методичний підхід до оцінки привабливості ринку й оцінки конкурентного середовища, який базується на використанні експертно-параметричного методу. Конкурентне середовище регіонального ринку розглядається як сукупність ринкових сил (виробники, споживачі, конкуренти) і факторів, що визначають їх взаємовідносини в ході конкуренції.

За допомогою експертної оцінки кожному індикатору присвоюється певна кількість балів, на основі якого визначається сумарна оцінка кожного фактора. Оскільки вплив кожного з них на загальну привабливість споживчого ринку різний, необхідне додаткове коригування ступеня участі їх у зведеній оцінці.

Основною відмінною рисою методики є те, що за її допомогою можна оцінювати як кількісні показники, так і якісні, переводячи їх характеристики у бали. Чим вища кількісна або якісна характеристика показника, тим вища бальна оцінка.

Оцінка може проводитися, як спираючись на конкретні показники стану ринку, так і на експертні думки. При побудові бальної шкали більшу кількість балів завжди відповідає більш привабливій альтернативі.

У результаті розраховується інтегральний показник як сума добутоків впливу факторів на їх значення (1):

$$U(z) = \sum_{i=1}^n \omega_i z_i = \omega_1 z_1 + \omega_2 z_2 + \dots + \omega_n z_n,$$

де ω_i вплив i -го фактора в узагальнюючій оцінці,

z - значення i -го фактора,

n - кількість факторів.

Оскільки значення кожного з показників знаходиться в діапазоні від 1 до 10 балів, то інтегральний показник може набувати значення від 1 до 10. Чим ближче значення інтегрального критерію до 1, тим гірше становище на ринку, і навпаки, чим більше його значення наближається до 10, тим ситуація на ринку краща.

Аналіз результатів розрахунків дає можливість робити висновки про привабливість ринку та стан конкурентного середовища, складових елементів, а також на основі цих висновків розробляти заходи

щодо стабілізації та покращення ситуації на ринку або збереженню наявних позицій. Для спрощення ведення розрахунків пропонується автоматизувати цей процес, для чого в редакторі електронних таблиць Microsoft Office Excel слід розробити програми "Аналіз привабливості споживчого ринку" й "Оцінка конкурентного середовища споживчого ринку" щодо автоматизації процесу аналізу та оцінки.

Регулювання споживчої поведінки на локальному споживчому ринку будується на основі державного підходу, методами реалізації якого виступає цільова програма забезпечення продовольством, система споживчих бюджетів і міжгалузевий баланс виробництва продукції, цільова програма підвищення якості продукції.

Особливістю пропонованої методики з регулювання поведінки споживачів є припущення про різницю дії різних механізмів. Регіональні органи влади формують "рамкові" механізми управління, а підприємства торгівлі і сфери послуг мають право вибрати інструмент регулювання, що забезпечує інтенсивність купівельних потоків.

Інструментальний механізм включає в себе товарну політику (зміна ширини глибини та повноти асортименту), контроль якості.

Економічний вибір стратегії ціноутворення (стратегія стабільних низьких цін, стратегія змінних високих/низьких цін, стратегія "зняття вершків" та ін.).

Комфортно зорієнтований - прийняття рішення про місце розташування, це може бути центральний діловий район, торговий центр або окремий магазин; зручні години роботи; розподіл продуктів у торговому залі; мерчандайзинг, який представляє собою набір технологій для побудови ефективних комунікацій між покупцем і товаром на місцях продажів.

Соціально-персоніфікований механізм приводиться в дію завдяки зовнішнім стимулам: рівню обслуговування, рекомендаціями друзів і знайомих, звичкою. Його мета - орієнтація на позитивний ефект спілкування з персоналом магазину.

Механізм формування попиту та стимулювання збуту має цілий комплекс методів, куди входять методи просування товарів і послуг, розробка рекламної компанії та спеціальні маркетингові заходи.

До напрямів, що відповідають мотиваційним механізмам, автор відносить: для інструментального - товарну політику і контроль якості; економічного ? рівень цін; комфортно зорієнтованого - прийняття рішення про місце розташування, режим роботи магазину, зовнішній вигляд і розмір торговельної точки; реклама, формування позитивного іміджу компанії,

фірмового стилю, моди, спеціальні маркетингові заходи, використання методів служби "паблік релейшнз", поштові розсилки "директ мейл"; для соціально-персоніфікованого - управління взаємовідносинами з покупцями.

Висновок. Дослідження регіональних ринків велися в руслі різних теорій, таких як теорії розміщення виробництва і сфери обігу, теорії ринкових потенціалів і просторового взаємодії, теорії центральних місць, концепції геомаркетингу, концепції просторового розподілу товарних потоків, інституційної концепції ринку та ін.

За своєю економічною сутністю регіональний споживчий ринок - територіальна організація сфери обігу, де відбувається узгодження інтересів виробників і споживачів, не тільки зареєстрованих, а й реально обмінюються товарами і послугами в межах існуючого регіону.

Незважаючи на недостатню вивченість поняття "локальний ринок", в основу його виділення можуть бути покладені різноманітні підстави. У нашому дослідженні в основу виділення локальних ринків буде покладено спеціалізацію на конкретній товарній групі.

Виділені особливості пояснюють необхідність і характер управління процесами розвитку споживчого ринку, яке повинно будуватися на основі використання адміністративних та економічних методів і містить такі заходи, як створення раціональної інфраструктури торгівлі; створення оптимальної структури багатоформатної роздрібно торгівлі; активізація соціальної функції підприємництва за рахунок магазинів для слабозахищених верств населення, створення стратегічних союзів (об'єднань, асоціацій) потенційних ділових партнерів; контроль за дотриманням обов'язкових вимог до підприємств роздрібно торгівлі.

Використання методів і механізмів регулювання споживчих ринків у регіонах України має будуватися на основі поєднання державного та ринково-саморегулюючого підходу з використанням інструментарію маркетингу.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник]. 2-е вид., доп. і пер. / В.Г. Андрійчук. К. : КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Анализ и прогнозирование региональных экономических процессов [Текст] / Ю. В. Степанов [и др.] // Деньги и кредит. - 2006. - № 12. - С.27 - 34.
3. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: Монографія/ За заг.ред. Л.О. Лігоненко. - К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2007. - С.10.
4. Гродецкая Т. Н. Проблемы формирования

потребительского рынка в переходной экономике / Т.Н. Гродецкая // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна. Економічна серія. - 2009. - №457. - С.9 - 13.

5. Прокопенко В.Л. Исследование свойств региональных потребительских рынков / В.Л. Прокопенко // Економіка: проблеми теорії і практики: 36. наук. пр. - Вип. 178. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. - С. 225 - 230.

6. Дмитриева Н. Потребительский рынок как объект государственной экономической и социальной политики / Н. Дмитриева, Н. Пухова / // Вісник КНТЕУ. - 2011. - №1. - С. 19.

7. Білокінь Т.Г. Сутність концепції формування попиту на споживчому ринку / Т.Г. Білокінь // Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням регіональної економіки: Збірник наукових праць ДонДУУ. Серія: "Економіка". - Донецьк: ДонДУУ, 2010. - Т. 6. ? Вип. 147. ? С. 79-86.

8. Кузічкіна Н.І. Змістовний аналіз визначення категорії "споживчий ринок" / Н. І. Кузічкіна // Економіка: проблеми теорії та практики. 36. Наук. праць. - Вип. 217: В 4 т. - Т. 1. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. - С. 141-147.

Аннотация

Олег Мигаленко

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ

Представлены элементы инструментального обеспечения управления развитием региональных потребительских рынков. Проанализирована существующая методология регулирования и управления потребительским рынком. Разработана модель механизма регулирования потребительского рынка. Автором предложен методический подход к оценке привлекательности рынка и оценки конкурентной среды, основанный на использовании экспертно-параметрического метода.

Ключевые слова. Региональные потребительские рынки, управление региональными потребительскими рынками, экономико-административные методы управления, институционально-ориентированная система управления потребительским рынком, экспертно-параметрический метод.

Summary

Oleh Myhalenko

PROCESS CONTROL OF REGIONAL CONSUMER MARKETS

The paper presents the elements of instrumental maintenance of development of regional consumer markets. Existing methodologies for management and control consumer market. The model of the mechanism of regulation of the consumer market. The author proposed methodological approach to assessing the attractiveness of the market and competitive environment assessment, which is based on the use of expert-parametric method.

Keywords. Regional consumer markets, management of regional consumer market, economic and administrative management, institutional management system estimated consumer market, expert parametric method.

ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ЕЛЕМЕНТІВ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Проаналізовані елементи продуктивних сил регіону, розглянені закономірності розвитку та еволюція засобів і предметів праці, технологія й організація праці.

Ключові слова: елементи, продуктивні сили, регіон, засоби праці, предмети праці, технологія, організація виробництва, інформація, кооперація праці, форми організації праці.

Постановка проблеми. Сучасна економіка значно розширила можливості економічного зростання територій на основі всебічного розвитку продуктивних сил регіону шляхом використання досягнень науково-технічної революції, що підтверджує суспільна практика.

Традиційні резерви підвищення ефективності, як відомо, полягають у повнішому використанні наявних продуктивних сил, ощадливих витратах усіх матеріальних і трудових ресурсів на одиницю споживчої вартості. Так, показники ефективності виробництва і праці окремих підприємств різняться між собою в кілька разів. Подібні резерви повинні бути максимально використані, однак цей шлях - наближення до гранично можливих меж економічно ефективного функціонування наявних засобів праці.

У 60-70-ті роки ХХ століття дискутувалося питання про економічну природу продуктивних сил. Багато авторів того періоду не вважали їх економічною категорією, а досліджували як натурально-речовинний компонент виробництва. До економіки ці автори відносили тільки форми суспільно-економічних відносин.

Поширеною була думка, відповідно до якої політична економія вивчає продуктивні сили такою мірою, наскільки це необхідно для аналізу виробничих відносин. Така позиція не дає відповіді на питання: а якою наукою вивчаються продуктивні сили як такі? Природна, або матеріально-речовинна основа продуктивних сил є безпосереднім об'єктом природничонаукових дисциплін. Техніко-виробнича сторона вивчається технічними, агрономічними, біологічними спеціально-економічними та іншими науками. Соціально-економічна ж сторона змісту продуктивних сил виявляється як наслідок [6, с. 6]. Категорія політичної економії "продуктивні сили" не відображає ні технічних властивостей засобів праці, ні законів природи.

Відповідно до проведеного аналізу, можна стверджувати, що продуктивні сили відносяться до економічних категорій і входять у предмет дослідження політичної економії. Лише окремими своїми сторонами вони можуть бути об'єктом вивчення технічних і природничонаукових

дисциплін.

Неминучість змін у суспільстві і його продуктивних силах відзначають практично всі вітчизняні й зарубіжні дослідники даної проблеми. Це робить особливо актуальними проблему осмислення минулого етапу розвитку продуктивних сил, пошук напрямів подальшого дослідження питань теорії та методології їхніх структурних перетворень, спрямованих на створення продуктів і послуг, що задовольняють етичні, гуманітарні потреби людини і суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку продуктивних сил регіону та їх елементів розглядаються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: А. Зворикіна, М. Карпова, В. Лебедевої, В. Малініна, В. Марахова, К. Маркса, В. Пефтієва, В. Тугаринова, М. Цибакіна.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Не до кінця з'ясованим залишається питання про структурні елементи продуктивних сил регіону. Визначення складу регіональних продуктивних сил виходить за рамки суто академічного інтересу і має безпосереднє відношення до виконання конкретних соціально-економічних завдань, що особливо важливе у період переходу від індустріального до постіндустріального типу господарства.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз продуктивних сил регіону та його елементів, дослідження закономірностей розвитку й еволюції засобів і предметів праці, технологія й організація праці.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасна економіка значно розширила можливості економічного зростання територій на основі всебічного розвитку продуктивних сил регіону шляхом використання досягнень науково-технічної революції, що підтверджує суспільна практика.

Традиційні резерви підвищення ефективності, як відомо, полягають у повнішому використанні наявних продуктивних сил, ощадливих витратах усіх матеріальних і трудових ресурсів на одиницю споживчої вартості. Так, показники ефективності

виробництва і праці окремих підприємств різняться між собою в кілька разів. Подібні резерви повинні бути максимально використані, однак цей шлях - наближення до гранично можливих меж економічно ефективного функціонування наявних засобів праці. Так, витрати на модернізацію багатьох діючих машин окупаються, за даними В. Лебедева, у 2-5 разів повільніше, ніж витрати на створення принципово нової техніки [2, с. 64].

Будь-яка реформа економіки, незалежно від того, в якій країні вона здійснюється, стикається зі значними проблемами у сфері забезпечення розвитку продуктивних сил, у визначенні напрямів їхнього якісного перетворення і шляхів здійснення. Проте наявні результати більшості досліджень у цій сфері свідчать, що в них, як правило, не приділяється достатньої уваги стратегії якісного перетворення продуктивних сил регіону в усій складності цього процесу, спрямованого на глибоке відновлення як усіх форм організації економіки, так і форм суспільно-економічних відносин [2, с. 224].

Практика удосконалення продуктивних сил регіону й аналіз прогресивних закономірностей розвитку свідчать, що перетворення суспільних продуктивних сил у сучасних умовах являє собою рух до універсального стану на основі повного і швидкого використання можливостей науково-технічної революції й удосконалення якісних характеристик сукупного працівника. Стратегія якісного перетворення факторів продуктивних сил регіону пов'язана з досягненнями науково-технічної революції, з якісними змінами в суспільному відтворенні. Науково-технічний прогрес стає визначальним фактором регіонального розвитку, що набуває величезного економічного і політичного значення [1, с. 43].

Суспільна практика показує, що розвиток економіки в цілому, інтенсифікація зокрема, здійснюються шляхом упровадження як еволюційних, так і революційних досягнень. Якщо перші спрямовані на вдосконалення сформованих процесів і форм організації праці, то другі пов'язані, як правило, з використанням законів і явищ природи на мікро- і макрорівні. Результатами подібного використання досягнень НТР є багаторазове зростання продуктивності праці, створення якісно нових продуктів і подальший розвиток творчих здібностей людини, що відкриває можливість переходу до продуктивних сил іншого якісного рівня і, відповідно, до принципово нового соціально-економічного результату. Цим і тільки цим зумовлений розвиток продуктивних сил у цілому.

Спрощене, однобоке матеріально-речовинне потрактування продуктивних сил, що мало місце

в 20-х роках ХХ століття, призвело до появи їх механістичного визначення й ототожнення з технікою. У 40-ві й 50-ті роки людський фактор був віднесений до складу продуктивних сил разом із знаряддями виробництва, але предмет праці не розглядався як їхній елемент. Тільки наприкінці 50-х років учені дійшли до визначення структури продуктивних сил, що містить три прості елементи: праця як споживання робочої сили, предмет праці й засоби праці.

Проаналізуємо ці елементи стосовно продуктивних сил регіону. Робоча сила (здатність до праці) є основним системоутворюючим елементом продуктивних сил регіону. Праця є першою умовою життя і розвитку людини, основою матеріальної та духовної культури, джерелом суспільного багатства. Працею створені всі багатства суспільства - від колеса до космічних апаратів, від перших письмових знаків до сучасних мережних інформаційних ресурсів. Саме жива праця (функціонуюча робоча сила) приводить в дію створені на попередніх стадіях виробництва споживні вартості.

Під працею розуміється доцільна людська діяльність, що спрямована на створення матеріальних і духовних благ і здійснюється, з одного боку, між людиною і природою, а з другого, - між людиною і суспільством. Таке визначення не розкриває кожний окремий вид праці в його повноті, а покликане зафіксувати ознаки, що є спільні для всіх конкретних видів.

Порівняно недавно (як мінімум, до 50-х років ХХ століття) матеріально-продуктивна праця займала лівову частку всієї сукупної суспільної праці, чого не можна сказати про нинішній час. У розвинених країнах усе більшу частку в національному доході починає займати сфера послуг.

Наступний необхідний елемент продуктивних сил регіону - засіб праці (те, за допомогою чого здійснюється вплив на предмет праці) - розриває ланцюжок природних закономірностей, стає особливим способом, через який здійснюється взаємодія людини і середовища. Подальший розвиток праці, а отже, і суспільства, всіх його форм і структур реалізується через розвиток і ускладнення засобів праці.

Засоби праці різні за своєю природою і за тією роллю, яку вони відіграють у суспільному виробництві. Виділяють механічні засоби праці, або знаряддя праці (машини й устаткування, різні механізми, двигуни, передавальні пристрої тощо).

Знаряддя праці відіграють роль безпосереднього провідника доцільного впливу людини на природу і предмети праці. Вони зрештою перетворюють предмети праці на споживчу вартість. Знаряддя виробництва

виділяють в особливий елемент продуктивних сил, який має відносно самостійне значення в системі речовинних і енергетичних продуктивних сил.

У ширшому значенні до засобів праці відносяться всі матеріальні умови, необхідні для того, щоб процес праці міг взагалі здійснюватися. Такого роду загальними засобами праці є земля, будівлі, споруди, канали, дороги та ін. 7, с. 12. З матеріальних умов праці, у свою чергу, виділяються як відносно самостійні елементи, з одного боку, земля і нерухомість (будівлі і споруди), а з другого, - об'єкти матеріальної інфраструктури, що являють собою так звану "судинну систему виробництва".

При всій важливості засобів праці як групи елементів продуктивних сил регіону не можна применшувати роль предметів праці. Ряд учених аналізують предмет праці як щось пасивне, як простий дар природи, що лежить за межами продуктивних сил. У зв'язку з цим предмети праці виступають тільки як природні сили і природні ресурси (у тому числі вода, повітря, сонячна енергія і ресурси родючості землі), бо тільки вони є початковою субстанцією всіх кінцевих продуктів 11, с. 5.

Є багато підстав для критики подібної позиції. Ілюзії про предмети праці як дар природи походять із доісторичних часів. Зазначений підхід, зокрема, важко застосовувати при аналізі предметів праці із заданими властивостями. Із розвитком виробництва вони все більшою мірою виступають як результати попередньої праці, а характер предмета праці набуває виключно важливого значення: за останній час спостерігається збільшення значення полімерів, пластичних мас, напівпровідників, композитних матеріалів тощо. У сучасних умовах промисловість висуває до предметів праці, до їхніх фізичних і хімічних властивостей такі вимоги, яких вони не мають за своєю природою. Предметами праці стають синтетичні матеріали, яких немає в природі і які з'явилися завдяки людині 10, с. 16.

Навіть ті предмети праці, які природно склалися, так звані загальні предмети праці (грунт, вода, повітря, надра), не можна однозначно віднести до дармових благ. Господарський інтерес становлять тільки вже освоєні й освоювані блага природи, які ніяк не можна назвати дармовими, оскільки всі вони одержують ціну свого освоєння. Дармовими викопні багатства залишаються доти, поки ми про них ще нічого не знаємо 9, с. 65. Атмосфера і вода дістаються суспільству дарма також все меншою мірою: через забруднення відходами виробництв пізнається істинна ціна чистого повітря і води, яка лише частково визначається витратами на відновлення екології.

Потрібно враховувати не тільки працю з матеріального освоєння природних багатств та їх збереження, але й працю з пошуку нових знань, що відносяться до можливостей продуктивного використання і до охорони природних ресурсів. Пошуки природних родовищ, вивчення їх, залучення у виробничий процес пов'язані з витратою значної фізичної та розумової праці.

Сучасна науково-технічна революція безпосередньо впливає на характер змін у способі праці, способі взаємозв'язку особистісного і речовинного факторів регіонального виробництва, у тому числі у функції працівника. Так, долається відокремлення виконавчої функції праці від творчої, праця перетворюється на науково насичену у зв'язку з подальшим ускладненням виконуваних робіт, удосконалюванням технологічних процесів, розширюється комплекс виконуваних операцій і поглиблюється самостійність робітників при їхньому виконанні [4, с. 117].

У 50-ті роки ХХ століття почали з'являтися наукові публікації, де пропонувалося розширити склад продуктивних сил елементами, що не відносяться ні до засобів, ні до предметів праці. У 60-ті роки ця тенденція набула поширення, що було значно зумовлено вступом НТП до нового, інформаційно-технологічного, етапу розвитку, підвищенням ролі інтелектуальної складової в суспільному продукті, а також виниклим інтересом до еколого-економічної проблематики.

Уже зазначалося, що сили природи використовуються у виробництві, коли вони пізнані. Пізнання природи і суспільства передбачає розвиток науки, а це зумовлює необхідність аналізу функціональної та субстанціональної ролі науки в системі продуктивних сил. Проте наука, впливаючи на виробництво як продуктивна сила, не перестає бути формою суспільної свідомості. Поняття "наука" має швидше не економічне, а загальносоціальне навантаження. Економічного змісту набуває поняття "наукова праця", яка є складовою частиною інтелектуальної праці. Отже, можна сказати, що наука не є самостійним елементом продуктивних сил регіону і повинна аналізуватися у складі інтелектуальної праці як елемента суб'єктивних регіональних продуктивних сил, про що буде йтися далі.

Сучасна тенденція до розширення складу елементів продуктивних сил спонукає розглянути серед потенційно нових елементів продуктивних сил регіону також технологію, організацію і кооперацію праці, інформацію.

Організація виробництва має на меті встановлення найбільш раціонального і ефективного поєднання, розташування (в часі й просторі) і використання працівників у процесі їхньої праці. Форми організації праці не тільки

збільшують індивідуальну продуктивну силу, але, по суті, створюють нову, надіндивідуальну, продуктивну силу. Ця нова продуктивна сила виникає не в результаті вдосконалення речовинних елементів продуктивних сил (засобів виробництва) або розвитку кваліфікації робочої сили. Вона виникає з суспільної природи праці, є наслідком взаємодії певного роду. При однакових засобах виробництва і чисельності працюючих, а також незмінній інтенсивності праці суспільство може одержати більше чи менше споживних вартостей залежно від того, як організовані і здійснюються відносини між учасниками процесу виробництва. Отже, питання організації праці необхідно враховувати при аналізі продуктивних сил регіону. Зокрема, організаційні умови праці доцільно включити до їхнього складу як елемент. У нинішніх умовах господарювання, вочевидь, ця проблема пов'язана з феноменом підприємництва, адже ті чи інші організаційні форми внутрішньофірмової кооперації та розподілу праці залежать від конкретного підприємницького рішення, що також необхідно враховувати в аналізі. Зазначимо, що підприємництво ряд економістів також починає виділяти як елемент продуктивних сил [3, с. 87].

Наступний, у політичній економії відносно новий, надіндивідуальний елемент продуктивних сил - це технологія. Технологія виступає як сукупність методів обробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми сировини, матеріалу чи напівфабрикату, здійснювана в процесі виробництва, що ґрунтується на фізичних, хімічних, механічних та інших закономірностях предмета праці 7, с. 36. Її метою є найефективніше використання засобів виробництва. Технологія - це, в першу чергу, спосіб взаємодії людей із засобами виробництва. Зміни, що вносяться в технологічний процес, значно посилюють продуктивну силу праці, а це дає змогу вести мову про технологію як елемент продуктивних сил регіону.

Організація виробництва і технологія є певними способами взаємодії, здійснюваної в процесі виробництва, і в цьому вони схожі. Водночас це різні елементи процесу виробництва: якщо технологія забезпечує взаємодію працівників із засобами виробництва, то організаційні форми встановлюють і регулюють взаємодію працівників між собою.

Для даного дослідження становлять інтерес пропозиції ряду економістів про необхідність включення до складу продуктивних сил інформації, яку все частіше починають розглядати як самостійний чинник процесу праці. Поширена думка, відповідно до якої виділення інформації в особливий фактор праці пов'язане з перетворенням науки на безпосередню

продуктивну силу 8, с. 42. Ми вважаємо, що роль інформації в системі продуктивних сил не обмежується наукою. Наука має справу з новою інформацією, новим знанням, тим часом феномен інформації взагалі ширший. У зв'язку з цим ми не відносимо інформацію до елементів продуктивних сил. Функцій самостійних елементів можуть набувати окремі інформаційні феномени. Докладніше феномен інформації в економіці і, зокрема, в системі продуктивних сил регіону буде проаналізовано нижче.

Висновки. Науково-технічний прогрес є основним змістом розвитку сучасних продуктивних сил регіону. Історія свідчить, що прискорення науково-технічного прогресу є не тільки необхідним засобом для переведення регіональної економіки на інтенсивний шлях розвитку, але й матеріальною базою для вирішення основних соціальних завдань суспільства. У зв'язку з цим у визначенні економічної сутності науково-технічного прогресу і численних його виявів у всіх сторонах громадського життя головним в науково-технічному прогресі є, на наш погляд, взаємозв'язок між ним і процесом удосконалення продуктивних сил суспільства.

Усебічний розвиток продуктивних сил регіону на базі науково-технічної революції є одним з основних чинників розширення можливостей економічного зростання, що виражається в динаміці кількісного збільшення або якісного удосконалення суспільних продуктів і факторів виробництва. Економічне зростання займає важливе місце у відтворювальному процесі, визначаючи: по-перше, рівень економічного розвитку регіону, ступінь задоволення потреб і рівень життя; по-друге, місце регіону серед інших, його конкурентоспроможність, можливості впливу на економічний розвиток держави; по-третє, різноманітні перспективи розвитку території та країни.

Питання про структурні елементи продуктивних сил зазнало значної еволюції - від повного отождолення зі знаряддями праці (технікою) до визнання триелементної (робоча сила, засоби праці, предмет праці) моделі, а потім до подальшого ускладнення і виділення нових елементів. Сучасні дослідники до елементів продуктивних сил з тими чи іншими обмеженнями відносять такі: робочу силу (здатність до праці); знаряддя праці; загальні матеріальні умови праці - землю і нерухомість; об'єкти матеріальної інфраструктури (дороги, канали, трубопроводи тощо); енергетичні ресурси; предмети праці, серед яких особливо виділяють загальні предмети праці (воду, ґрунт, атмосферу та ін.); форми організації праці; технологію; електронно-кібернетичні пристрої (автоматизовані інформаційні ресурси) і

сучасні засоби комунікації.

Подальший розвиток теорії продуктивних сил, імовірно, вестиме до деякого ускладнення структури продуктивних сил (виділення нових елементів) та до повнішого дослідження системних зв'язків між елементами.

Список літератури

1. Барановський В.А. Картографічне моделювання розміщення продуктивних сил / В.А. Барановський // Продуктивні сили України. - 2006. - №1. - С.42-50.
2. Данилишин Б.М., Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика / Б.М. Данилишина, Л.Г. Чернюк, М.І. Фашевський. За редакцією д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина - Черкаси: ЧДТУ, 2006. - 315 с.
3. Дорогунцов С.І. Теорії розміщення продуктивних сил і регіональної економіки. / С.І. Дорогунцов, Я.Б. Олійник, А.В. Степаненко - К.: СТАФЕД-2, 2001. - 143 с.
4. Корнекова С. Ю., Семенов С. П. Соціально-економічна географія. - Пб: Питер, 2001.-192 с.
5. Лебедев В.Г. Економіка соціалістического

производства: Предмет и метод. - М.: 1984. - 64 с.

6. Лебедев В.Г. Производительные силы: новый уровень развития / Акад. обществ. наук при ЦК КПСС. Каф. экономики нар. хоз-ва: Редкол.: В.Г. Лебедев (отв. ред.) - М.: Мысль, 1989. - С. 6.

7. Севлякянц Г.С. Взаимодействие производительных сил и производственных отношений. - Т.: Узбекистан, 1988. - С. 12.

8. Ставцева Т.И. Информация и информационный рынок: теория и практика формирования: Дис. канд. экон. наук. - Орел, 1996. - С. 42

9. Струмилин С. О цене "даровых благ" природы // Вопросы экономики. - 1967. - №8. - С. 65.

10. Трифонов Д.К. Производительные силы общества и их составные элементы // Вестник ЛГУ. - Сер.: экономика, философия, право. - 1960. - № 23. - С. 12-16.

11. Чумаченко Н.Г. Управление экономическим и социальным развитием области. / Отв. ред. Чумаченко Н.Г.: В 2-х т. - К.: Наук. думка, 1987. - 304 с.

Аннотация

Сергей Сорокин

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ РЕГИОНА

Проанализированы элементы производительных сил региона, рассмотрены закономерности развития и эволюция средств и предметов труда, технология и организация труда.

Ключевые слова: элементы, производительные силы, регион, средства труда, предметы труда, технология, организация производства, информация, кооперация труда, формы организации труда.

Summary

Sergei Sorokin

REGULARITIES OF ELEMENTS OF THE DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES OF THE REGION

The article analyzed the elements of productive forces in the region, considered patterns of development and evolution of the means and objects of labor, technology and organization of labor.

Keywords: elements of productive forces, region, means of labor, objects of labor, technology, production, information, cooperative labor, forms of work organization.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Досліджено стратегічні пріоритети розвитку регіональних економічних систем сучасної України, що базуються на умовах партнерської взаємодії з великими вертикально інтегрованими корпораціями. Розкрито функціональний потенціал та виділено чинники взаємодії економічної системи регіону і вертикально інтегрованих корпорацій.

Ключові слова: *регіон, вертикально інтегрована корпорація, економічна система, розвиток, стратегія.*

Постановка проблеми. Сучасний посткризовий період господарювання висвітлив принципово нові стратегічні пріоритети регіонального розвитку, які повинні визначатись з урахуванням потенціалу внутрішнього ринку та максимізації використання переваг співробітництва регіонів на всіх рівнях економіки України. Зокрема, на мезо-рівні необхідно забезпечувати ефективну взаємодію між двома складними формами організації масштабних просторово розподілених інтегрованих суб'єктів - регіональними економічними системами і вертикально інтегрованими або мережевими корпораціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні дослідження проблем розвитку регіональних економічних систем таких зарубіжних учених, як А. Вебер, Х. Гірш, Дж. Фрідман, Н. Н. Некрасов, Н. Н. Баранський, Н. Н. Колосовський. Проблеми розвитку регіональних економічних систем досліджують такі вітчизняні учені, як В.Н. Василенко, Т. В. Уманець, С. І. Дорогунцов, М. А. Хвесик, Б. М. Данилишин, М. І. Фашевський, Я. Б. Олійник, М. І. Долішній, І. І. Лукінов, В. І. Павлов, В. М. Трегобчук, Н. Г. Чумаченко та інші.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Більшість досліджень проблем розвитку регіональних економічних систем в Україні ґрунтується на прогресивних поглядах, а висунені пропозиції мають важливе практичне значення. Проте деякі теоретичні та методичні питання, що стосуються взаємодії регіональних економічних систем з вертикально інтегрованими корпораціями, в нашій країні залишаються з'ясованими недостатньо й вимагають подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження взаємодії економічної системи регіону і вертикально інтегрованих корпорацій та безпосередньо вплив великих корпорацій на територіальні економічні системи.

Викладення основного матеріалу дослідження.

В умовах модернізації регіональної економіки стає визначальним виконання сукупності завдань інноваційного перетворення в господарюванні сучасної України, оскільки досягнуто новий рівень у розвитку якості взаємодії відтворювальних процесів, функціонуючих у внутрішньому середовищі окремих територіальних економічних систем.

Зокрема, зростає значення правильної стратегічної орієнтації розвитку регіональних економічних систем на десять і більше років та необхідність враховувати у стратегічних планах і проектах перспективні результати розвитку науки і технологій. На жаль, розроблені перед початком фази глобальної рецесії перспективні стратегії соціально-економічного розвитку більшості регіонів України на період до 2020 року розроблялися на основі дослідження колишніх тенденцій розвитку, без достатнього врахування накопиченого наукою потенціалу. Крім того, кризові ризики і загрози, що притаманні сучасному етапу еволюції просторових систем, не знайшли адекватного відображення у сценаріях регіонального розвитку.

Кризова ситуація формує своєрідний розрив в еволюційному процесі, створюючи якісно нові тенденції, які далеко не відразу затверджуються в еволюційному процесі на мезорівні. В умовах динамічних перетворень, що відбуваються в регіональних економічних системах, зростають вимоги до їх конкурентоспроможності. Глобальна конкурентоспроможність стає імперативом територіального розвитку [1].

Конкурентоспроможність регіональних економічних систем є невідкладною частиною сучасної вітчизняної науки. Традиційні уявлення про конкурентоспроможність окремих людей або організацій не можуть бути автоматично перенесені на сферу функціонування і розвитку складних просторових систем. Конкурентоспроможність регіону, макро-регіону або субрегіону має дещо іншу сутність і володіє більш складним змістом.

Економічна поведінка будь-якого регіону та господарюючих суб'єктів на мезо-рівні фокусується сьогодні на підвищенні конкурентоспроможності шляхом збереження та використання наявних, а також створення і реалізації нових конкурентних переваг [5].

Конкурентоспроможність регіону та країни загалом необхідно оцінювати крізь призму міжнародної конкурентоспроможності не лише окремих фірм, а й об'єднань фірм різних галузей з ефективним використанням внутрішніх ресурсів.

Представляючи територіальну систему як аналог корпоративної системи економічних відносин, ми створюємо цілком конкретні можливості й обмеження для наукового дослідження:

з одного боку, це дозволяє представити територіальну систему як форму організації інтегрованого суб'єкта економічних відносин; завдяки чому, долається спрощене уявлення про територіальне господарство як постійно мінливу сукупність приватних економічних суб'єктів;

з іншого боку, уявлення масштабної просторової системи як квазі-корпорації містить вихідне спотворення, оскільки має місце редукція набагато більш складної форми організації суб'єкта економічних відносин до більш простої форми; цілком зрозуміло, що потенціал регіональної економічної системи не зводиться до потенціалу однієї або декількох корпорацій, якими б великими вони не були.

Узагальнюючи наведені вище положення, правомірно дійти висновку про те, що подання регіону як квазікорпорації ґрунтується на абстрагуванні від якісних відмінностей між двома складними формами організації суб'єктів економічних відносин. Таке абстрагування має деякий евристичний потенціал, оскільки воно дозволяє досліджувати процес взаємодії між регіональною економічною системою і вертикально інтегрованими корпораціями, що створюють в її внутрішньому середовищі свої структури бізнесу.

З урахуванням зазначеного процесу взаємодії стратегія розвитку територіальних економічних систем сучасної України являє собою інтегровану модель перспективних дій, у якій враховані інтереси як самих територіальних систем, так і масштабних корпоративних суб'єктів їх внутрішнього середовища [8].

Вертикально інтегровані корпорації домінують у розвитку багатьох регіональних економічних систем України. При вертикальній інтеграції бізнесу зростає роль оперативного, середньострокового і стратегічного планування. А кілька вертикально інтегрованих корпорацій створюють у регіональних економічних системах

своєрідне "ядро розвитку", визначаючи спрямованість, характер і темпи еволюційного процесу, беруть під свій контроль рух фінансового капіталу, створюють власну інфраструктуру в господарському просторі території. Що призводить до формування одного з істотних протиріч розвитку сучасної України, оскільки вертикаль економічної влади вертикально інтегрованих корпорацій у певний спосіб "конкурує" з регіональною ланкою вертикалі державної влади. Дана обставина відбивається на розвитку бюджетних відносин, локальних ринків, відтворювального процесу, соціальної сфери територіального господарства.

Разом з тим оцінка сталого способу взаємодії регіональної економічної системи з вертикально інтегрованими корпораціями, що вторгаються в її внутрішнє середовище, неоднозначна. Кризова ситуація продемонструвала специфічну беззахисність "галузевих" регіонів і корпоративних "моно"-міст, що спричинило масштабний відтік фінансового капіталу і спад у добувній промисловості [6].

Внесок вертикально інтегрованих корпорацій у розвиток територіальних економічних систем необхідно оцінювати з урахуванням всіх важливих аспектів, відокремлюючи не лише позитивні елементи від негативних, але й підтримувати зростання позитивного внеску вертикально інтегрованих корпорацій за допомогою спеціально розроблених стратегій та інструментів.

Просторова економічна система функціонує і розвивається на основі внутрішньої збалансованості та ефективного відтворення ресурсних можливостей своїх елементів. В її внутрішньому середовищі виникають різні варіанти капітальних комбінацій, у формуванні та реалізації яких беруть визначальну участь суб'єкти корпоративного капіталу [3].

Вирішальне значення в більшості вертикально інтегрованих корпорацій відіграють розміри господарського простору, сконцентроване в ньому ресурсне багатство та наявність необхідної інфраструктури для його освоєння. А корпорації вносять у внутрішнє середовище регіону нові технології, форми організації бізнесу і високо розвинені елементи людського фактора.

Вертикально інтегровані корпорації не лише посилюють монополізацію господарського простору, а й забезпечують своєю діяльністю розширене відтворення явища поляризації ресурсного забезпечення регіональних економічних систем.

В останньому випадку позначається і соціально-економічна сегментація господарського простору регіону - створення всередині нього бар'єрів, що обумовлюють високі витрати для руху капіталу, праці та знань. Відзначимо, що іноді такі

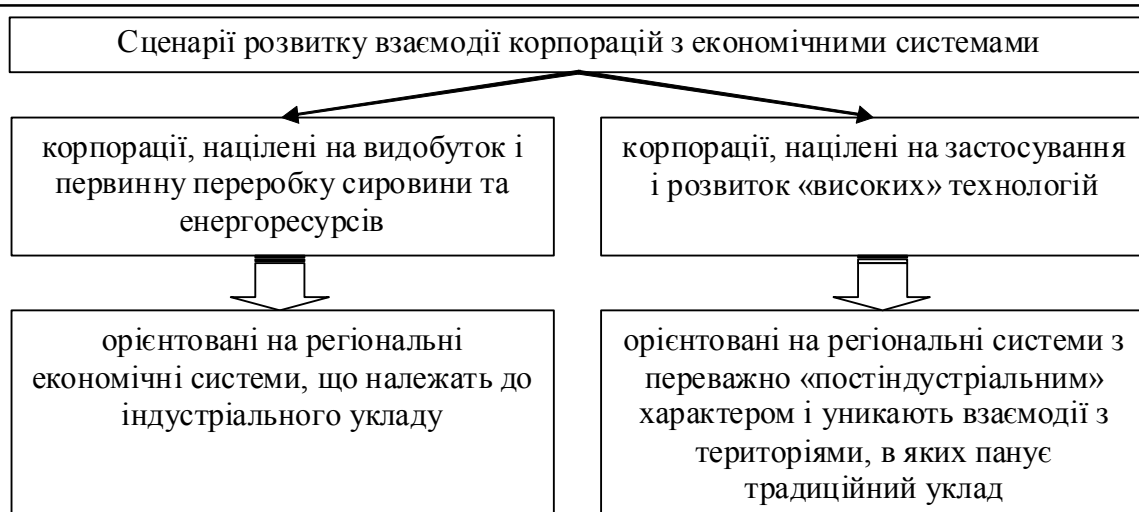


Рис. 1. Сценарії розвитку взаємодії вертикально інтегрованих корпорацій з територіальними економічними системами [2]

бар'єри виникають на основі спільних зусиль регіональних влад і вертикально інтегрованих корпорацій, які прагнуть облаштувати вигідну для їх партнерства "монопольну нішу" в господарському просторі регіону [4].

Спосіб дії вертикально інтегрованих корпорацій на розвиток економічної системи регіону визначається такими факторами:

корпоративні структури несуть із собою значний потенціал формування та розвитку локального фінансового ринку;

вертикально інтегровані корпорації володіють особливим вбудованим механізмом залучення інвестицій для розвитку свого бізнесу у внутрішньому середовищі регіону, в основі якого роздвоєність капіталу на справжню та фіктивну складові;

потужна вертикаль економічної влади дозволяє корпоративним структурам ефективно мобілізувати фінансово-інвестиційні ресурси і спрямовувати їх на цікаві для них цілі розвитку [9].

Обставини, які необхідно врахувати при здійсненні прогнозу результатів взаємодії вертикально інтегрованих корпорацій і регіональних економічних систем:

домінуючі позиції вертикально інтегрованих корпорацій в економіці розвинених країн світу;

наявність у вертикально інтегрованих корпорацій потужної багаторівневої вертикалі економічної влади, що дозволяє концентрувати капітал і ресурси на пріоритетні напрямки діяльності та забезпечувати ефективне управління розвитком свого капіталу і еволюцією територіальної економічної системи;

масштабний потенціал інтеграційної взаємодії, яким володіють вертикально інтегровані корпоративні структури;

економічну інерцію розвитку потужних корпоративних структур, яка в кризовій ситуації стає основою своєрідного "механізму руйнування" територіальних економічних систем [7].

Узагальнюючи результати дослідження, можна визначити потенціал функціональної взаємодії економічної системи регіону і вертикально інтегрованих корпорацій так:

спільне створення потужної інтегральної вертикалі економічної влади та стратегічного управління на території регіону дасть змогу для забезпечення ефективного розвитку регіонів-суб'єктів сучасної України;

розширення горизонту планування та створення якісно нових можливостей стратегічного проектування відтворювального процесу в регіоні і його інвестиційного забезпечення;

витяг масштабного синергетичного ефекту інтеграційної взаємодії вертикально інтегрованих корпорацій і територіальних економічних систем;

розвиток системної якості взаємодії всієї сукупності відтворювальних процесів, що протікають у внутрішньому середовищі економічної системи регіону.

Оцінюючи вертикально інтегровану корпорацію як суб'єкт взаємодії з позиції виробничої функції, у структурі її капіталу необхідно виділяти:

реальний капітал, представлений людськими, природно-ресурсними і технологічними факторами господарського процесу;

віртуальний капітал, представлений організаційними, інституціональними і інформаційними факторами господарського процесу [4].

Зазначимо, що суть вертикально інтегрованої корпорації зумовлює переважання в структурі її

капіталу віртуальної складової, яка володіє величезним потенціалом економічного зростання. Однак в умовах фінансової кризи ринки віртуального капіталу мають тенденцію до спаду своєї діяльності, що обумовлює масштабні ризики та загрози для розвитку економічної системи регіону. Разом з тим, в умовах виходу з кризи дані ринки набагато швидше входять у процес відновлювального зростання.

Висновки. Максимізація синергетичного ефекту взаємодії регіональної економічної системи і вертикально інтегрованих корпорацій, що орієнтовані на "високі технології", досягається при інтенсивному формуванні та накопиченні найбільш цінного чинника "нової економіки" - людського капіталу.

Обґрунтування нових стратегічних пріоритетів розвитку регіональних економічних систем з глибоким дослідженням партнерської взаємодії вертикально інтегрованих корпорацій може стати предметом подальших наукових розвідок щодо вдосконалення розвитку економічних систем на рівні регіону на довгостроковий період.

Список літератури

1. Біла С.О. Щодо удосконалення державної Стратегії регіонального розвитку України до 2015 р. Аналітична записка / С.О. Біла, О.В. Шевченко [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua>.
2. Василенко В.Н. Экономическое развитие регионов: сходство и различие : монография / В.Н. Василенко, В.Ю. Медведь, Т.М. Савельева ; науч.

ред. В.Н. Василенко ; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. - Донецк : Юго-Восток, 2010. - 219 с.

3. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. С. Воротіна, Я. А. Жаліла. - К. : НІСД, 2010. - 288 с.

4. Кузнецова О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования.- М.: Эдиторал УРСС, 2002.- 308 с.

5. Некрасов Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н. Н. Некрасов. - 2-е изд. - М. : Экономика, 1978. - 266 с.

6. Пельтек Л. В. Розвиток регіональної промислової політики держави : теорія, методологія, механізми : монографія / Л. В. Пельтек. - Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. - 268 с.

7. Суховірський Б. І. Регіональна стратегія економічного розвитку України (теоретичні та прикладні основи геоелектрики): Моногр.- К.: КНЕУ, 2000.- 308 с

8. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки - 2006: Монографія [Текст] / За ред. О. С. Власюка. - К.: НІСД, 2006. - 576 с.

9. Уманець Т. В. Методологічні аспекти управління економічним розвитком регіону / Т. В. Уманець // Регіональна економіка : наук.-практ. журн. - Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. - № 1 (39). - С. 22-35.

Аннотация

Юрий Черник

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Исследованы стратегические приоритеты развития региональных экономических систем современной Украины, базирующиеся на условиях партнерского взаимодействия с крупными вертикально интегрированными корпорациями. Раскрыты функциональный потенциал и выделены факторы взаимодействия экономической системы региона и вертикально интегрированных корпораций.

Ключевые слова: регион, вертикально интегрированная корпорация, экономическая система, развитие, стратегия.

Summary

Yuri Cernik

THE STRATEGIC PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

The article examines the strategic priorities of regional economic systems of modern Ukraine, based on the terms of partnership with large vertically integrated corporations. Reveals functional capacity and selected factors of economic interaction region and vertically integrated corporations.

Keywords: region, vertically integrated corporation, economic system, development, strategy.

ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Досліджено перехід до сталого розвитку регіонів, проблеми розвитку стратегії сталого соціально-економічного розвитку регіону. Розглянено основні структурні елементи та фактори, що мають безпосередній вплив на сталий соціально-економічний розвиток регіону.

Ключові слова: *стійкість, сталий розвиток, соціально-економічний розвиток, економічний потенціал, фактори, структурні елементи, ресурсний потенціал, регіон.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації й динамічності соціально-економічних процесів перехід до сталого соціально-економічного розвитку є однією з актуальних проблем регіонів України. Стратегія сталого соціально-економічного розвитку регіонів передбачає збалансоване розв'язання соціально-економічних завдань та проблем збереження сприятливого стану довкілля і природно-ресурсного потенціалу з метою задовольнити життєві потреби сучасного та майбутніх поколінь. Тому важливим завданням сьогодення є подолання проблем переходу регіонів до сталого соціально-економічного розвитку, що безпосередньо призведе до поліпшення життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні дослідження проблем сталого соціально-економічного розвитку регіонів таких зарубіжних учених, як Х. Боссель, Дж. Форрестер, А.Г. Гранберг, В.С. Селін, М.А. Гусаков та ін. Проблеми сталого соціально-економічного розвитку регіонів досліджують такі вітчизняні вчені, як П.І. Гайдуцький, В.М. Гесць, З. Герасимчук, Б.М. Данилишин, Л.Г. Руденко, А.Г. Шапар, М.І. Долішній, С.М. Злупко та інші.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. В Україні за сучасних умов господарювання лише формуються основи для розвитку та реалізації стратегії сталого соціально-економічного зростання. Тому ряд теоретичних і методичних питань, що стосуються сталого соціально-економічного розвитку регіонів у нашій країні, залишаються з'ясованими недостатньо й вимагають подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження переходу регіонів до стратегії сталого соціально-економічного розвитку, визначення основних структурних елементів і факторів, що мають безпосередній вплив на сталий соціально-економічний розвиток регіонів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Створення сталої моделі розвитку регіонів - найбільш істотний важіль, спроможний

забезпечити сталий розвиток економіки України. Теоретичне та методичне осмислення сутності стратегії в забезпеченні життєспроможності і життєсталості регіонів дає можливість трансформувати процеси стихійного й інтуїтивного пошуку шляхів їх ефективного розвитку в науково обгрунтовані, що стане найважливішою умовою оздоровлення національної економіки.

Тому, стратегія соціально-економічного розвитку в цілому охоплює не тільки економічну, а й політичну, екологічну та соціальну сфери діяльності суспільства в цілому.

Основи стратегії сталого розвитку регіону являють собою, з одного боку, - реалізацію екологічно чистих технологій і виробництв, що забезпечують захист біосфери від шкідливих викидів виробництва, а людства - від глобальних загроз. З іншого ж боку - при системному аналізі стану соціально-економічного, політичного, екологічного, демографічного, ресурсного, інформаційного розвитку світу, для прийняття рішень щодо сталого розвитку регіону на основі прогнозних моделей [1].

Найбільш актуальним питанням у сучасних умовах господарювання є трактування стійкості в плані забезпечення стабільності і надійності економіки в цілому, що особливо актуально для соціально-економічних систем на рівні регіону. Головна умова національної моделі сталого розвитку - це незалежний економічний розвиток. Стосовно ж регіону ця ідея повинна трансформуватися в ідеологію забезпечення самодостатнього розвитку економіки регіону згідно його можливостей.

Метою переходу України до моделі сталого розвитку є забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь шляхом збалансованого соціально-економічного і екологічного розвитку, відтворення навколишнього природного середовища, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни, забезпечення охорони здоров'я людини, її екологічної та соціальної захищеності. Досягнення

цієї мети відповідає культурним і світоглядним цінностям українського народу, в історії та традиціях якого завжди було бережливе ставлення до землі, води, рослинного і тваринного світу, природи загалом [2].

Розроблення стратегії сталого розвитку має базуватися на таких основних загальних принципах:

природні ресурси, потрібно використовувати заощадливо, з урахуванням потреб нинішнього та майбутнього поколінь;

екологічно орієнтоване виробництво має бути економічно ефективним;

будь-яка антропогенна діяльність має узгоджуватися із законами природи та обмеженнями, які з цих законів випливають;

одержаний від господарської діяльності результат не може бути меншим від шкоди, заподіяної навколишньому природному середовищу;

усі соціально-економічні перетворення повинні спрямовуватися на утвердження засад гуманізму, демократії і цінностей громадянського суспільства.

Стійкість - це ключове поняття економічної і соціальної рівноваги, проблеми якої аналізувалися в "економічних таблицях" Ф. Кене, "моделях загальної економічної рівноваги" Д. Кейнса, "міжгалузевому балансі" В. Леонтьєва та ін. У працях українських учених термін "сталість", використовується у значеннях "стабільність - рівновага". Перехід до ринкової економіки загострив увагу вчених і практиків до цієї проблеми, оскільки економічна стійкість господарських суб'єктів в умовах порушення багатьох відтворювальних співвідношень перетворилася на одну з ключових проблем [3].

Загалом, проблеми сталого розвитку досліджуються стосовно економічних суб'єктів. Однак необхідність практики та пошук нових фінансово-ринкових технологій зумовили необхідність поширення цього поняття на регіональні фінансово-економічні системи. До основних складових економічної стійкості цих системних властивостей можна віднести наступні: фінансова стійкість, організаційна стійкість (гнучкість конструкції системи), відтворювальна комплексність (наявність резервних потужностей, рівень диверсифікації системи тощо).

Звідси і є необхідність аналізувати категорію "стійкість" у комплексі з компенсаційною категорією "надійність". Стійкість розглядається як "стабільність - збереженість" і має два аспекти: по-перше, позитивний - у плані недопущення руйнування, розпаду системи, по-друге, забезпечення підтримки основних параметрів у

нормальному режимі, що закріплює певні позитивні якості, вироблені раніше.

Фактори, від яких залежить сталий соціально-економічний розвиток країни, можна поділити на чотири групи:

1 група - економічні фактори, які знаходяться поза впливом людської економічної діяльності, вони є невід'ємною складовою процесу функціонування ринкової економіки.

2 група - фактори державного регулювання економіки, які відіграють неабияку роль у стимулюванні економічного зростання, адже визначають основні напрями розвитку економіки, міцне підґрунтя якого - якісна законодавча база. Негативним є досвід нашої країни в розробленні стабільних законодавчих правил.

3 група - інноваційно-інвестиційні фактори, до яких належать рівень розвитку науки, інноваційно-інвестиційна політика, яка полягає у всебічному сприянні інноваційним процесам із боку держави через преміювання наукових досліджень і створення сприятливих умов для їх проведення, адже здобутки науково-технічного прогресу дадуть змогу підняти добробут населення та розвиток економіки країни на якісно новий рівень.

4 група - соціальні фактори, які формуються в соціальну політику, що забезпечує економічне зростання шляхом упровадження програм соціального захисту населення, підтримки належного рівня зайнятості, пенсійного забезпечення, надання соціальної допомоги різним верствам населення тощо [4].

Тому за сучасних умов господарювання визначальними для сталого розвитку країни та регіонів, зокрема, є економічні та соціальні фактори.

Сталий соціально-економічний розвиток передбачає два напрямки: соціальний та економічний, кожен з яких має складну структуру та тісно взаємопов'язані. Загальна структура сталого соціально-економічного зростання регіонів за її елементами представлена на рис.1.

Найважливішою властивістю економічної системи є її динамізм. Відповідно до загальної теорії систем, умовою ефективного функціонування динамічних систем є їх стійкість, що характеризується здатністю зберігати певні властивості в умовах, що змінюються, а також забезпечення мінімального рівня, нижче якого система не може стійко функціонувати. Враховуючи регіональний аспект економічної системи країни, для її сталого розвитку має зберігатися максимально можливе міжрегіональне різноманіття в інтересах системної стійкості всієї економіки країни. Сталий розвиток являє собою динамічний розвиток всіх елементів економіки, включаючи виробництво, сільське господарство, будівництво, транспорт,



Рис. 1. Сталий соціально-економічний розвиток регіону та його структурні компоненти [5]

сферу послуг, поліпшення соціально-побутових умов життя людей [6].

Сталий розвиток економіки країни та регіону вимагає інтенсивного використання факторів виробництва, створення таких механізмів та інструментів, які за допомогою системи податків, кредитів, цін, митних податків, методів державної підтримки та сприяння забезпечували б активну інвестиційну та інноваційну діяльність, зростання обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції, рентабельну роботу підприємств, соціальний захист населення, охорону навколишнього природного середовища.

Перехід до сталого розвитку регіону можна розглядати як виконання складних соціально-економічних, фінансових та організаційних завдань, для чого необхідно виділити ключові ресурси (природні, фінансові, соціальні) і граничні умови. До граничних умов відносять такі:

- 1) жоден і ресурсів не має дорівнювати нулю;
- 2) нестача одного ресурсу повинна доповнюватися посиленням інших;
- 3) плавність та інтенсивність розвитку економіки регіону не повинна порушуватися кризовими зовнішніми впливами [7].

Однією з обов'язкових умов сталого розвитку економіки регіону є широка інтеграція в економіку України та світового співтовариства машинобудівного, паливно-енергетичного

комплексів, харчової, хімічної та нафтопереробної промисловості.

Реальне здійснення перерахованих завдань досягається не тільки за рахунок регіональних (внутрішніх) чинників, а й за рахунок зовнішніх, що залежать від державних органів влади, таких як: політична й економічна стабільність у країні, підтримка і сприяння з боку держави в активізації інноваційної та інвестиційної діяльності, цінова і тарифна політика, податкова і кредитна політика та ін.

Досягнення сталого розвитку економіки регіонів України включає в себе завдання динамічного зростання обсягів продукції галузей промислового виробництва, сільського господарства, транспорту та інших сфер економіки при одночасному зростанні валового внутрішнього продукту, істотному збільшенні доходів населення, раціональному використанні природних ресурсів, розширеному відтворенні лісових запасів і використанні їх у межах державного приросту, задовольняючи потреби населення держави в промислових товарах і сільськогосподарській продукції [8].

До числа обов'язкових вимог, що мають бути реалізовані в умовах стійкої економіки регіону, можна віднести: збільшення чисельності населення; розвиток системи місцевого самоврядування; розвиток малого

підприємництва; розвиток сфери послуг; підвищення професійного та загальноосвітнього рівня населення; розвиток національної культури; виняток міжнаціональних конфліктів.

Перехід до сталого розвитку потребує, на наш погляд, усунення таких негативних тенденцій і чинників в економіці регіонів, як: низький рівень доходів значної частини населення; наявність безробітних; низькі обсяги випуску промислової та сільськогосподарської продукції та її низьку конкурентоспроможність; фінансову неспроможність багатьох підприємств; дотаційність суб'єктів.

В даний час неефективне використання внутрішніх резервів і ресурсів більшості регіонів обумовлено як недостатньо об'єктивною оцінкою створених економічних потенціалів і їх ролі в сучасному відтворювальному процесі, так і невідповідністю сучасних заходів регулювання інтересам довготривалого соціально-економічного розвитку [9]. Підвищення ефективності використання економічного потенціалу регіону, структура якого представлена на рисунку 2, нерозривно пов'язане з вдосконаленням обґрунтування вибору стратегії сталого розвитку та його комплексною оцінкою.

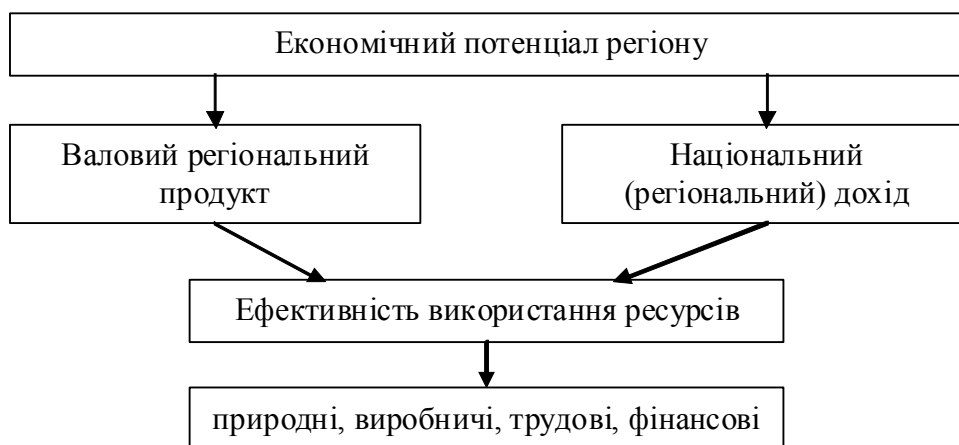


Рис. 2. Структура економічного потенціалу стійкості регіональної економіки [10]

Ресурсний потенціал регіону розподіляється на три підгрупи:

природні ресурси: ресурсний потенціал регіону (невживані і неоцінені ресурси; залучені до обороту ресурси (неоцінені); оцінені й залучені в оборот ресурси).

виробничі ресурси (оцінене і використовуване майно виробничої сфери; невикористовуване майно виробничої сфери; майно невикористовуваної сфери; фінансові активи).

трудова ресурси (ресурси знань та кваліфікацій, неоцінені і закинуті ресурси) [11].

Отже, стійкість регіональної економіки - це її здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім впливам, зберігати стабільну рівновагу і надійність протягом часу. Стабільну рівновагу можна визначити як здатність системи виконувати властиві їй функції за умови дотримання цілісності системи та фінансової стійкості її елементів, при забезпеченні відповідної надійності, яка є однією з важливих характеристик стійкості економіки регіону як системи. Аналізуючи проблеми стійкості економіки регіонів, необхідно мати на увазі, що для різних територій України існують і різні складові потенціалу стійкості та сталого розвитку.

Висновки. Стратегічною метою сучасної України повинна стати побудова сталого

суспільства, головною метою якого є розвиток людини, а головним засобом забезпечення - зростання економіки на сталих засадах. Відповідно до принципів сталого соціально-економічного розвитку має передбачатися реалізація комплексу заходів, спрямованих на збереження життя і здоров'я людини, зменшення бідності населення, розв'язання демографічних проблем та зменшення диференціації в прибутках населення.

Перехід до сталого соціально-економічного розвитку повинен забезпечувати розв'язання соціально-економічних проблем і збереження сприятливого навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу, впровадження нової моделі господарювання з поширенням екологічно зорієнтованих методів управління для задоволення потреб теперішніх та майбутніх поколінь.

Список літератури

1. Шевчук В. Глобальна місія України і національна модель сталого розвитку // Економіст.-2006. - №1.- с.62-65.
2. На меті - сталий розвиток України. // Вісник НАН України. - 2007.- №2. - с.44.
3. Данилишин, Б. М. Україна: проблеми сталого розвитку / Б. М. Данилишин, С. І.

Дорогунцов, Е. М. Лібанова. - К. : РВПС України, НАН України. - 1997. - 149 с.

4. Герасимчук З. Комплексна оцінка рівня сталого розвитку регіонів України. // Економіка України. - 2001. - №5. - С.34-42.

5. Аналіз сталого розвитку - глобальний і регіональний контексти : [монографія] / Міжнар. Рада з науки (ICSU) [та ін.] ; наук. кер. М. З. Згуровський. - К. : НТУУ "КПІ", 2010. - Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. - 368 с.

6. Хоменко, Я. В. Стратегія сталого економічного зростання регіонів України : монографія / Я. В. Хоменко ; НДЕІ Мінекономіки України. - Донецьк : ТОВ "ДРУК_ІНФО", 2008. - 389 с.

7. Показатели устойчивого развития: теория, метод, практическое использование [Текст]: отчет, представленный на рассмотрение Балатонской группы: пер. с англ. / Х. Боссель. - Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2001. - 123 с.

8. Шевчук В. Глобальна місія України і національна модель сталого розвитку // Економіст.-2006. - №1.- с.62-65.

9. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України. // Вісник НАН України. - 2002. - №2. - 9с.

10. Бицюра Ю. До проблеми визначення понять сталого економічного зростання та розвитку. // Економіст. - 2006.- №5. - с.62-65.

11. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 495 с.

Аннотация

Андрей Чучин

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Исследован переход к устойчивому развитию регионов, проблемы развития стратегии устойчивого социально-экономического развития региона. Рассмотрены основные структурные элементы и факторы, имеющие непосредственное влияние на устойчивое социально-экономическое развитие региона.

Ключевые слова: *устойчивость, устойчивое развитие, социально-экономическое развитие, экономический потенциал, факторы, структурные элементы, ресурсный потенциал, регион.*

Summary

Andrew Chuchin

THE STRATEGIC PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

The article examines the transition to sustainable regional development problems of the sustainable socio-economic development. The basic structural elements and factors that have direct impact on the sustainable socio-economic development of the region.

Keywords: *stability, sustainable development, social and economic development, economic potential, factors, structural elements, resource potential, region.*

ЗМІСТ

НАУКОВА СПАДЩИНА ЙОЗЕФА АЛОЇЗА ШУМПЕТЕРА І СУЧАСНІСТЬ: ПОГЛЯД ІЗ МИНУЛОГО В МАЙБУТНЄ

Галушка З.І. Концепція «sozialokonomik» Й. Шумпетера та значення міждисциплінарного підходу в сучасних економічних дослідженнях.....	3
Соболєв В.О. Розвиток теорії демократії Й. Шумпетера в концепціях прийняття колективних рішень.....	9
Москаленко О.М. Випереджаючий економічний розвиток і його ключові ознаки в полі досліджень еволюційної теорії.....	14
Губатюк І.В. Творча спадщина Й. Шумпетера та специфікації економічних інтересів.....	20
Кравець В.І. Напрями еволюції фінансових інститутів у контексті концепції інноваційного розвитку Й. Шумпетера.....	24

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Якобчук В.П., Литвинчук І.Л. Інституціональна архітектура інноваційних систем: європейські технології державного управління.....	29
Поченчук Г.М. Модифікація системи державного регулювання фінансовою сферою економіки.....	33
Мазур Г.Ф. Концептуальні засади прогнозування розвитку агропромислового виробництва України.....	38
Заволічна Т.Р., Запихляк В.М. Особливості земельного адміністрування в фокусі інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України.....	45
Кучерівська С.С., Гладчук О.М. Соціальні інновації як відповідь на сучасні економічні виклики.....	48
Сасенко О.С. Тенденції розвитку та парадокси соціального підприємництва в Україні.....	52
Даниліна С.О. Злиття та поглинання в Україні.....	57
Завезіон М.О. Стан і структура джерел фінансування інвестиційної діяльності в економіці України.....	63
Руда О.В. Перспективи оптимізації функціонування та розвитку виробничого потенціалу України.....	69

ФІНАНСИ. ГРОШІ. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ.

Швець Н.Р., Фустій Р.П. Посилення соціальної складової банківського нагляду в Україні.....	72
Грешко Р.І. Формування механізму фінансового оздоровлення підприємств у сучасних умовах	78
Гордіца Т.М. Сучасний підхід до визначення ролі банкінгу як «ефору ринкового господарства».....	83
Пукач О.О. Показники якості в організації фінансування суспільних послуг на місцевому рівні.....	88
Кирилейза І.С. Формування ресурсної бази банків в Україні.....	94
Тонкопрядов Є.О. Особливості формування доходів бюджету Пенсійного фонду України.....	98
Сидорович О.Ю. Сутність і пріоритети удосконалення податкового адміністрування в Україні	105
Жебчук Р.Л. Теоретико-методологічні підходи до визначення поняття «якість бюджетного планування».....	111

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Теоретико-методологічні засади аналізу фінансового стану підприємства за стадіями життєвого циклу.....	116
Буднікевич І. М., Руденко М.М. Основні напрямки визначення суті маркетингу в некомерційній сфері.....	123
Шилеєвський П.І. Роль трансакційних витрат при здійсненні державно-приватного партнерства.....	129
Ніценко В.С. Фінансово-кредитний механізм фінансування діяльності агрохолдингів.....	135
Мілінчук О.В. Реалізація стратегії зростання вартості підприємства: бюджетний підхід	144
Тучковська І.І. Стратегічне управління збутовою політикою торговельного підприємства.....	151
Веселовська О.Є. Формування фінансового механізму інтегрованих структур.....	156
Кулик В.М. Життєвий цикл інноваційного продукту та відповідні види науково-інформаційних досліджень.....	159
Вільчинська Н.Л. Економічна сутність розвитку підприємства	163
Войцехівський В.О. Сутність стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства.....	167
Біляр А.І. Стратегічний облік і аналіз зовнішнього середовища в контексті концепції сталого розвитку.....	171
Дідух В.В. Процесний підхід до управління підприємством як предмет реінжинірингу.....	176
Амбарцян В.С. Упровадження моделі очікуваних збитків для оцінки зменшення корисності інвестицій, що оцінюються за амортизованою собівартістю.....	183
Венгер Є.І. Інноваційна діяльність як основа розвитку промислового підприємства.....	191

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Антохов А.А. Інституційні обмеження для молоді на ринку праці в умовах модернізації економіки.....	195
Антохова О.Ю. Взаємовпливи модернізації економіки і ринку праці: теоретичний аспект.....	199
Білоус С.І. Основні характеристики та умови забезпечення конкурентного середовища страхового ринку.....	203
Ковтун В.Г. Особливості інноваційних процесів у сучасній сфері послуг.....	207
Скиба Т.В. Мотивація розвитку сільського підприємництва: гендерний аспект	212
Григор'єва Я.В. Бренд як актив просування туристичного продукту	217
Хохуляк О.О. Роль ринку юридичних послуг в системі регіональних ринків.....	221
Повідайчик М.М. Оптимізація прибутку підприємства лісопилної галузі.....	229

РЕГІОНАЛЬНА ТА МІЖРЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Луцишин З.О., Роговська-Іщук І.В. Переваги міждисциплінарного підходу в дослідженні кон'юнктури міжнародних фінансових ринків.....	233
Буднікевич І.М., Крупенна І.А. Комунікаційна розмаїтість маркетингових програм просування туристичної привабливості міст.....	237
Тищенко В.Ф. Вектор інтеграції України в контексті економіки знань.....	244
Жученко А.М., Петровський М.І. Сталий розвиток соціально-економічної системи регіону: базові категорії, принципи, підходи.....	250
Заболотний О.Г. Сутність кластеру та його роль у підвищенні конкурентоспроможності регіону	255
Лишко С.В. Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку регіону.....	261
Миленький В.М. Система управління інноваційним розвитком регіональної економіки.....	264
Гребень С.Є. Регіональна система як об'єкт та суб'єкт управління регіональним розвитком.....	269
Мигаленко О.І. Управління процесами розвитку регіональних споживчих ринків.....	275
Сорокін С.О. Закономірності розвитку елементів продуктивних сил регіону.....	281
Черник Ю.Ф. Стратегічні пріоритети розвитку регіональних економічних систем.....	286
Чучін А.В. Основи стратегії сталого соціально-економічного розвитку регіону.....	290